

NHỮNG NGUYÊN LÝ CỦA
KINH TẾ CHÍNH TRỊ HỌC
VÀ THUẾ KHÓA

DAVID RICARDO

**NHỮNG NGUYÊN LÝ CỦA
KINH TẾ CHÍNH TRỊ HỌC
VÀ THUẾ KHÓA**

(SÁCH THAM KHẢO)

BIÊN DỊCH

Th.S. Nguyễn Đức Thành

Th.S. Nguyễn Hoàng Long

HIỆU ĐÍNH

Th.S. Nguyễn Hải Sa

GIỚI THIỆU VÀ CHÚ THÍCH

Th.S. Nguyễn Đức Thành

NHÀ XUẤT BẢN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA

Hà Nội - 2002

DỊCH TỪ NGUYÊN BẢN TIẾNG ANH

THE PRINCIPLES OF POLITICAL
ECONOMY AND TAXATION

BY DAVID RICARDO

EVERYMAN'S LIBRARY, 1926

DAVID RICARDO
(18-4-1772 – 11-9-1823)

Chân dung Ricardo Thomas Phillips vẽ năm 1821,
lưu trữ tại Phòng tranh Chân dung quốc gia, London

LỜI NHÀ XUẤT BẢN

David Ricardo sinh năm 1772 tại London trong một gia đình Do Thái nhập cư từ Hà Lan. Năm 14 tuổi ông bắt đầu tập kinh doanh chứng khoán dưới sự hướng dẫn của ông bố đầy kinh nghiệm. Sự thành công ở thị trường chứng khoán đã giúp ông trở thành một nhà cự phú, rồi đại địa chủ vào năm 1814. Ông mất năm 1823, nhưng tên tuổi của ông đã đi vào lịch sử tư tưởng kinh tế cho đến tận bây giờ.

Tác phẩm chủ yếu của Ricardo là cuốn *Principles of Political Economy and Taxation* (Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá), được xuất bản lần đầu năm 1817. Cùng với cuốn *The Wealth of Nations* (Của cải của các dân tộc) của Adam Smith (1723 - 1790) xuất bản năm 1776 (cuốn sách này mới được dịch ra tiếng Việt và xuất bản gần đây), tác phẩm này của Ricardo về cơ bản đã gây dựng xong nền tảng cho kinh tế học cổ điển Anh. So với Adam Smith, Ricardo đã tiến thêm một bước dài. Ông đã đưa kinh tế học vào một khuôn khổ logic, chính xác và duy lý, góp phần đưa môn này phát triển thành một ngành khoa học hấp dẫn và quan trọng, độc lập với các ngành khoa học xã hội khác.

Cống hiến cho kinh tế học của Ricardo rất to lớn. Ông đã khai thác toàn bộ các vấn đề căn bản của kinh tế học thời bấy giờ. Sau Ricardo, kinh tế học đạt tới đỉnh cao nhất của thời kỳ cổ điển và bắt đầu phát triển nhanh lên một tầm cao mới, nhưng dấu ấn của Ricardo vẫn xuất hiện khắp nơi trong kinh tế học hiện đại, trong đó sâu đậm và mạnh mẽ nhất là kinh tế học tân cổ điển và kinh tế học Mác-Lênin.

Các Mác đã nghiên cứu sâu sắc học thuyết kinh tế Ricardo và đã chịu ảnh hưởng tư tưởng của ông. Học thuyết giá trị thặng dư, viên đá tảng của chủ nghĩa Mác (theo đánh giá của Lênin), chính là sự phát triển nhảy vọt về chất từ học thuyết giá trị của Ricardo.

Ở Việt Nam, độc giả đều đã biết tới David Ricardo thông qua các bài giảng về kinh tế chính trị học Mác-Lênin hoặc qua các giáo trình kinh tế hiện đại. Nhưng cho đến giờ hầu như vẫn không mấy ai có điều kiện đọc Ricardo trong nguyên tác. Trực tiếp đọc Ricardo, chúng ta có điều kiện hiểu thấu đáo hơn về nguồn gốc của kinh tế học Mác-Lênin, về bản chất của kinh tế học phương Tây hiện đại, và cả về nghệ thuật điều hành nền kinh tế thị trường thông qua một hệ thống thuế khoá sáng suốt và uyển chuyển.

Nhằm giúp bạn đọc, nhất là các cán bộ giảng dạy về kinh tế học và kinh tế chính trị học, sinh viên khối kinh tế có tài liệu nghiên cứu về Ricardo, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia xuất bản cuốn *Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá* do hai Thạc sĩ kinh tế Nguyễn Đức Thành và Nguyễn Hoàng Long dịch (phần Phụ lục do Thạc sĩ Nguyễn Đức Thành biên soạn).

Hy vọng cuốn sách sẽ là một tài liệu tham khảo quý, bổ ích.
Xin trân trọng giới thiệu cuốn sách với bạn đọc.

Tháng 1 năm 2002

NHÀ XUẤT BẢN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA

nền giáo dục có hệ thống làm chỗ dựa cho sự nghiệp lý luận trong tương lai (Stigler 1953: 326, Spiegel 1991: 308). Tuy nhiên, từ năm 11 tuổi đến năm 13 tuổi ông đã được gửi đến một trường học rất có uy tín của người Do thái ở Amsterdam, ngôi trường có lẽ đã được Spinoza tới thăm. Hơn nữa, theo trí nhớ của Moses, một người em của ông, thì nhờ điều kiện khá giả của gia đình, Ricardo "được quyền lựa chọn bất cứ gia sư nào anh ấy muốn" (X: 3), và nhờ thế, "từ nhỏ, [Ricardo] đã tỏ ra có khả năng suy lý trừu tượng và khái quát cao" (X: 4).

Ricardo bắt đầu sự nghiệp kinh doanh chứng khoán của mình khi mới 14 tuổi tại Sở Giao dịch Chứng khoán London dưới sự hướng dẫn của người cha đầy kinh nghiệm. Nhưng một mâu thuẫn nghiêm trọng trong gia đình đã bùng nổ vào tháng 12 năm 1793, khi Ricardo, năm ấy 21 tuổi, tuyên bố sẽ cưới Priscilla Ann Wilkinson, cô con gái xinh đẹp của một bác sĩ phẫu thuật theo giáo phái Quaker¹. Đối với người Do Thái dòng chính thống, đó là sự nổi loạn thực sự, và theo truyền thống, khi một người con trai cưới một người ngoài đức tin, anh ta sẽ bị cả dòng họ ruồng bỏ (Hollander 1910: 33-4). Người mẹ sùng đạo, trong cơn giận giữ, tuyên bố bà không muốn nhìn mặt đứa con trai ngỗ ngược nữa và ông phải lập tức khăn gói ra đi. Đó là một đổ vỡ to lớn trong gia đình Ricardo, và sau này ông chỉ có thể dàn hòa với cha khi mẹ đã mất được 8 năm (Rostow 1990: 73).

Bị cắt đứt mọi nguồn trợ cấp từ gia đình, Ricardo phải tự xoay sở để kiếm sống. Nhưng đó không phải là điều quá khó khăn đối với chàng trai trẻ vì lúc đó Ricardo đã có nhiều quan hệ tốt đẹp với các "đại gia" trong lĩnh vực môi giới và buôn bán chứng khoán ở London. Một nhà môi giới hàng đầu tại Sở Giao dịch lúc bấy giờ là Ngân hàng Lubbochs, Forster, & Co. đã tạo nhiều điều kiện thuận lợi giúp đỡ Ricardo nên không những ông vẫn trụ vững như một

1. *Quaker*: một giáo phái của Đạo Tin Lành (giáo phái Anh).

nhà môi giới độc lập, mà còn cực kỳ thành đạt. Chỉ sau 4 năm, Ricardo đã tích lũy được một gia sản đồ sộ đủ để ông chuyển mỗi bận tâm từ lĩnh vực tiền bạc sang lĩnh vực nghiên cứu khoa học tự nhiên mà ông đam mê từ thuở nhỏ. Lúc ông mất, tài sản của ông trị giá khoảng từ 675.000 đến 775.000 bảng (tính theo thời giá lúc đó), và khoản hoa lợi hàng năm lên tới 28.000 bảng (X: 103).

Sự nghiệp kinh doanh thành đạt của Ricardo còn để lại nhiều giai thoại đến tận bây giờ. Một "quy tắc vàng" của ông được truyền tụng là "cắt ngay các khoản lỗ" và "cứ để lợi nhuận của bạn tăng thêm". Ông thường nói (ngay cả khi đã rất giàu có): "Tôi chỉ đặt những khoản cược nhỏ, và vì thế nếu mất tôi cũng không hối tiếc lắm" (Spiegel 1991: 309). Lúc khởi nghiệp, Ricardo chủ yếu mua và bán chứng khoán cho chính mình. Về sau, ông trở thành một nhà thầu trái khoán chính phủ. Lúc này, Chính phủ Anh cần nhiều tiền để trang trải chiến phí trong cuộc chiến tranh với Napoléon, vì thế đã phát hành rất nhiều công trái. Tùy theo tình hình chiến sự có lợi hay bất lợi cho phía Anh mà giá công trái tăng hay giảm. Trong bối cảnh như thế, một người buôn bán chứng khoán sáng suốt, hiểu rõ tình hình sẽ kiếm được nhiều món lợi khổng lồ, và Ricardo là một người như thế.

Như trên đã nói, đến năm 25 tuổi, môi quan tâm trong lĩnh vực kinh doanh giảm dần và Ricardo "quay sang với các vấn đề khác", chủ yếu là toán học, hoá học, khoáng vật học và địa lý học. Sau này, ông chính là một trong những người đã sáng lập Hội Địa lý học London (Geological Society of London). Tuy nhiên, có lẽ nhân loại sẽ chỉ biết đến Ricardo như một nhân vật có nhiều đóng góp cho Khoa Địa lý học nếu như vào năm 1799, trong thời gian đang nghỉ hè ở Bath, ông không tình cờ mượn được một cuốn sách nhan đề *Nghiên cứu về bản chất và nguồn gốc của sự giàu có của các dân tộc* (An Inquiry into the Nature and Origin of the Wealth of Nations). Một thế giới mới hiện ra trước mắt người thanh niên 27 tuổi và Ricardo nhanh chóng trở thành tín đồ nồng nhiệt của tác

giả cuốn sách, Adam Smith. Đó quả là một năm định mệnh đối với Ricardo và cả với khoa kinh tế học, bởi vì 1799 cũng là năm bắt đầu diễn ra một loạt các sự kiện đáng nhớ khiến Ricardo không thể không chú ý tới kinh tế chính trị học. Thật vậy, từ cuối năm 1799 trở đi, những ảnh hưởng đầu tiên của chính sách từ bỏ chế độ bản vị vàng của nước Anh (ban hành từ tháng Hai năm 1797) bắt đầu phát huy tác dụng, đó là sự sụp đổ của thị trường chứng khoán Hamburg và sự tăng giá của tiền vàng so với tiền giấy. Nhà kinh tế học Anh Bagehot sau này đã nhận xét rất đúng: đó là "những sự kiện đặc biệt trong thời đại của ông. [chúng] dẫn dắt Ricardo tới một sứ mệnh phù hợp nhất đối với ông. Ông đã không đến với kinh tế chính trị học, mà chính là Kinh tế chính trị học đã đến với ông" (Bagehot 1888:344).

Thành công trong sự nghiệp lý luận của Ricardo còn hơn cả trong lĩnh vực kinh doanh và là một huyền thoại đối với mọi nhà kinh tế. Sau mười năm kể từ lần đầu tiên đọc Adam Smith, năm 1809, Ricardo công bố những bài viết đầu tiên của ông trong lĩnh vực kinh tế học. Trong mười năm tiếp theo, ông đạt tới đỉnh cao vinh quang với tư cách là một trong số các nhà kinh tế lớn nhất của mọi thời đại. Năm 1823 ông mất ở tuổi 51. Như vậy, Ricardo chỉ cống hiến 14 năm cho Kinh tế học, quãng thời gian quá ngắn tưởng như không thể tạo dựng một kỷ nguyên cho ngành khoa học này. Vậy mà Ricardo đã làm được điều đó. Không những thế, trong quãng thời gian ấy, ông còn kịp thực hiện nhiều việc lớn của cả một đời người: trở thành triệu phú, đại địa chủ, rồi nghị sĩ Hạ viện Anh.

Ấn phẩm đầu tiên của Ricardo, bài báo *Giá của vàng*, xuất hiện trên tờ *Morning Chronicle* (Bản tin Sáng), ngày 29 tháng 8 năm 1809. Giống như đa số các bài đăng trên báo ngày và báo tuần sau này, bài báo đầu tiên ông không đề tên tác giả. Tiếp theo đó là hai lá thư bảo vệ quan điểm của bài báo trước một số lời công kích. Quan điểm của tác giả là nếu nước Anh loại bỏ chế độ bản vị vàng, tiền giấy Anh so với vàng sẽ mất giá nhanh chóng. Mặc dù lúc đó bài báo

chưa gây được tiếng vang, nhưng nó không hề bị rơi vào quên lãng vì ngay cuối năm đó giá vàng tính theo tiền giấy tăng vọt và kèm theo đó là sự mất giá của đồng bảng Anh sau nhiều năm ổn định.

Tiếp đó Ricardo cho ra đời tác phẩm *Giá cao của vàng nén, một bằng chứng về sự mất giá của ngân phiếu Ngân hàng Anh*¹ (The High Price of Bullion, a Proof of the Depreciation of Bank-Notes), trong đó ông nhắc lại và phát triển những lý lẽ đã viết trong *Morning Chronicle*. Cuốn sách mỏng này được phát hành vào đầu năm 1810 và đến tháng 4 năm 1811 đã được tái bản đến lần thứ tư. Trên thực tế, chỉ ngay một tháng sau khi cuốn sách ra đời, một nghị sĩ tên là Francis Horner công bố trước Hạ viện Anh bài "*Nghiên cứu về nguyên nhân của tình trạng giá cao của vàng nén và hậu quả của nó đối với giá trị của tiền giấy*" (an inquiry into the causes of the present high price of bullion, and the consequent effect upon the value of paper money). Bài diễn văn của Horner đã đẩy "Cuộc luận chiến về vàng nén" (the Bullion Controversy)², cuộc tranh cãi nổi tiếng trong lịch sử lý thuyết tiền tệ, lên đến đỉnh điểm. Hạ viện Anh quyết định thành lập một Ủy ban điều tra để làm sáng tỏ vấn đề này. Kết quả của cuộc điều tra là bản "Báo cáo về vàng nén" nổi tiếng (Bullion Report), được xuất bản vào tháng 8 năm 1810. Chính bài diễn văn của Horner đã khẳng định ảnh hưởng của tác phẩm của Ricardo đến sự thành lập Ủy ban, và trên thực tế chính Horner dường như đã coi Ricardo là một trong những người khởi nguyên cuộc vận động dẫn tới bản Báo cáo ấy (Horner 1853, II: 24). Mặc dù bản thân Ricardo không đồng ý hoàn toàn với

1. Tức là tiền giấy.

2. "Cuộc luận chiến về vàng nén" nổ ra vào những năm đầu thế kỷ XIX tại nước Anh, đặc biệt là trong Nghị viện Anh. Một phe, gồm "những người theo quan điểm vàng nén" (bullionists), cho rằng mức lạm phát cao của nước Anh thời đó (lúc đang có chiến tranh với Napoléon) là hậu quả của việc phát hành quá nhiều tiền giấy, còn phe đối lập gồm "những người chống lại quan điểm vàng nén" (anti-bullionists), cho rằng đó là kết quả của những nguyên nhân khác. Cuối cùng phân thắng thuộc về phe thứ nhất.

bản "Báo cáo về vàng nén" (III: 347), nhưng vì trên thực tế nó chia sẻ phần lớn quan điểm của ông nên Ricardo đã nhanh chóng được xem là một trong những nhân vật hàng đầu trong cuộc luận chiến. Ông bảo vệ Bản báo cáo trong ba bức thư (giấu tên) gửi tới *Morning Chronicle* (tháng 9 năm 1810), vào tháng Một năm 1811, ông đã công bố một cuốn sách mỏng nữa nhằm giáng trả một đòn đích đáng vào tác phẩm *Các nhận xét thực tiễn về bản Báo cáo của Ủy ban Vàng nén* (Practical Observations on the Report of the Bullion Committee) của Bosanquet, một đối thủ đáng gờm của phe vàng nén.

Đến lúc đó, Ricardo đã được biết tới như một nhà kinh tế đầy tài năng và đủ uy tín để viết thư cho Bộ trưởng Tài chính Anh vào tháng 7 năm 1811, và cho một nhà lãnh đạo của đảng đối lập vào tháng Chạp năm ấy nhằm gợi ý việc triển khai một kế hoạch tái lập chế độ thanh toán tiền mặt.

Việc Ricardo tham dự cuộc Luận chiến về vàng nén đưa ông tới chỗ quen biết James Mill (1773-1836) và T.R. Malthus (1776-1834). Ricardo gặp Mill lần đầu tiên vào năm 1808, sau khi Mill vừa xuất bản cuốn *Thương mại được phòng vệ* (Commerce Defended). Tiếp đó, Ricardo biết T.R. Malthus khi ông này viết một bài bình luận bài *Giá cao của vàng nén và trả lời ông Bosanquet* của Ricardo trong số tháng 2 của tạp chí *Edinburgh Review*. Ricardo đáp lời bình luận của Malthus vào số tháng 4 với một phụ lục cho lần xuất bản thứ tư tác phẩm *Giá cao của vàng nén*. Thế là tình bạn hình thành giữa ba người, một tình bạn bền vững cho đến hết đời, gắn kết tên tuổi ba nhân vật trụ cột của kinh tế chính trị học nửa đầu thế kỷ XIX.

Tình bạn với Mill có tác dụng thực tiễn quan trọng đối với Ricardo. khuyến khích ông viết những công trình lớn hơn. Mill có nhiều điểm giống Ricardo: là con trai một người thợ đóng giày, Mill có nhiều tư tưởng cấp tiến ủng hộ giai cấp tư sản đang phát triển; Mill cũng rất quan tâm đến các vấn đề kinh tế lúc bấy giờ, như tham gia nhiệt tình vào cuộc luận chiến về vàng nén chẳng hạn. Ngoài ra, Mill và Ricardo rất dễ gần nhau vì Mill cũng là người đã

từ bỏ đức tin của cha ông giống như Ricardo. Thời trẻ, Mill được đào tạo theo trường phái Scotland chính thống để trở thành một mục sư của Giáo hội Trưởng lão Scotland, nhưng sau khi tới London vào năm 1802, ông dần dần thoát ly khỏi ảnh hưởng của Giáo hội Scotland và trở thành một người theo thuyết bất khả tri. Tư tưởng cấp tiến của Mill dẫn ông đến với Jeremy Bentham¹, nhà triết học theo chủ nghĩa vị lợi. Mill cũng có quan hệ với cộng đồng Quaker, giáo phái mà vợ của Ricardo là tín đồ như chúng ta đã biết. Hơn nữa, Mill có một thứ mà Ricardo ngưỡng mộ, đó là học vấn rất bài bản của ông. Mill từng theo học tại Đại học tổng hợp Edinburgh và theo truyền thống Scotland, ông được rèn giũa rất cẩn thận trong lĩnh vực triết học và văn học cổ Hy-La. Ngược lại, Mill ngưỡng mộ Ricardo vì một trí tuệ sắc sảo mà ông không thể có.

Mill đóng vai trò như một "người thầy" (VI: 321), đặt ra các vấn đề căn bản mà qua đó cải thiện kỹ năng viết của Ricardo. Mill cũng giúp đỡ Ricardo vào những phút nản lòng vì phải viết quá nhiều, thậm chí còn chỉ trích ông như thể là một người thầy thực sự. Tới đầu mùa thu năm 1814, Mill thúc giục Ricardo tranh cử vào Nghị viện. Thoạt tiên Ricardo từ chối kế hoạch này, nhưng cuối cùng ông cũng bị Mill thuyết phục. Họ sắp xếp một kế hoạch khá chu đáo để thực hiện ý định đó. Không hiểu có phải do Mill mách nước hay không mà Ricardo đã ra ứng cử ở vùng Portarlington, một thị xã lụp xụp điêu tàn của xứ Ireland (nghe đâu chỉ có 12 cử tri!). Nhưng đó không phải là điều quan trọng, vì vấn đề là làm sao lọt

1. Jeremy Bentham (1748-1832): nhà luật học, luân lý học, và triết học người Anh, theo chủ nghĩa vị lợi (utilitarianism). Tác phẩm chủ yếu của ông là *Introduction to the Principles of Morals and Legislation* (Giới thiệu về các nguyên lý của đạo đức và pháp chế), xuất bản năm 1780. Tư tưởng chủ đạo của Bentham, cũng là của chủ nghĩa vị lợi mà ông cổ vũ, là đảm bảo "một hạnh phúc lớn nhất cho một số đông người nhất". Trên cơ sở đó, ông đề cao tư tưởng tự do cạnh tranh tư bản chủ nghĩa, và giống như Adam Smith, ông chủ trương nguyên tắc "không can thiệp" đối với vai trò của Nhà nước. Tư tưởng của Bentham có ảnh hưởng mạnh mẽ đến James Mill, và qua Mill ảnh hưởng đến Ricardo.

được vào Nghị viện. Cuối cùng, vào một ngày tháng 2 năm 1819, Ricardo trở thành nghị sĩ độc lập trong Hạ viện Anh¹.

Khác với Mill, tình bạn của Ricardo với Malthus được vun đắp nhờ những cuộc tranh luận. Ricardo từng viết: "Những cuộc tranh luận của tôi với Malthus dường như bất tận, và trong sự háo hức thuyết phục ông ấy tin rằng ông ấy đã sai ở một số điểm chúng tôi bất đồng, tôi có cơ hội suy ngẫm sâu sắc hơn bao giờ hết nhiều mảng của kinh tế chính trị học, và dù tôi đã chịu không thuyết phục được ông ấy, cũng như có lẽ đã không làm những người khác thoả mãn, thì tôi vẫn thuyết phục được chính bản thân tôi; và tôi nghĩ tôi có một lý thuyết rất nhất quán trong đầu" (VII: 246). Ngày nay người ta còn biết được nội dung của những cuộc tranh luận thú vị ấy là nhờ đồng thư từ đầy ắp giữa hai người² và các ghi chú nhận xét rất tỷ mỉ của Ricardo về cuốn *Những nguyên lý của kinh tế chính trị học* (The Principles of Political Economy) của Malthus³.

Từ sau năm 1811, những cuộc luận chiến về tiền tệ trước công chúng ngày càng giảm và Ricardo không còn xuất bản gì nữa cho tới năm 1815. Tuy nhiên, không phải vì thế mà mối quan tâm của ông về kinh tế chính trị học bị ngắt quãng, ông vẫn tiếp tục tham gia các cuộc tranh luận mang tính cá nhân quanh chủ đề tiền tệ (đặc biệt là với Malthus). Song, vào tháng 8 năm 1813, các trao đổi của họ đánh dấu một bước chuyển từ "các vấn đề cũ" sang vấn đề những ảnh hưởng của việc mở cửa các thị trường mới, đặc biệt là ảnh hưởng của nó đến tỷ suất lợi nhuận. Điều này có lẽ liên quan đến vấn đề hạn

1. Theo Spiegel (1991), Ricardo có thể làm được như vậy vì khi đó chưa diễn ra những cuộc cải cách trong Nghị viện Anh, và ông đã làm "giống như một số nghị sĩ tự do nổi tiếng của thời ông" (trang 311).

2. Theo thống kê từ tập VI của *Ricardo Toàn tập* (Sraffa) thì tổng số thư từ trao đổi giữa hai người là 167 bức, trong đó Ricardo gửi Malthus 92 bức và Malthus gửi Ricardo 75 bức, bắt đầu từ khi họ gặp nhau lần đầu tiên vào tháng 6 năm 1811 cho đến khi Ricardo mất (Rostow 1990: 51).

3. Cuốn *The Principles of Political Economy* của Malthus được xuất bản năm 1820, dày hơn 1000 trang, và Ricardo đã "bỏ công ghi đến 220 trang chú thích để chỉ ra những sai sót trong lý lẽ của vị mục sư" (Heilbroner 1992, 1997: 110).

chế buôn bán ngũ cốc với nước ngoài, được đưa ra thảo luận trước Nghị viện Anh vào tháng một năm 1813. Cuộc tranh luận dẫn Ricardo tới câu hỏi liệu sự gia tăng tư bản có làm giảm lợi nhuận, và từ đó ông bắt đầu suy nghĩ về lý thuyết phân phối. Đến tháng 3 năm 1814, ông hoàn thành một số "bài viết về lợi nhuận của tư bản" (giờ đây không còn nữa), và vào tháng 2 năm 1815, khi "vấn đề Luật Ngũ cốc được đưa ra trước Nghị viện cho năm thứ ba liên tiếp" (Smart 1910: 445), Ricardo xuất bản *Tiểu luận về tác động của giá ngũ cốc thấp đến lợi nhuận của vốn, hay là việc minh chứng sự bất hợp lý của hạn chế nhập khẩu* (Essay on the Influence of a Low Price of Corn on the Profits of Stock, or Shewing the Inexpediency of Restrictions on Importation) (bây giờ thường được gọi ngắn gọn là *Tiểu luận về lợi nhuận*). Tuy nhiên, phe ủng hộ tự do thương mại vẫn bị đánh bại và vài tháng sau đó Nghị viện Anh thông qua Luật Ngũ cốc cực kỳ khắt khe với sự nhất trí của đa số phiếu¹.

1. Trong cuộc chiến tranh với Napoléon (1793-1815), vì chính sách "phong tỏa lục địa" của Napoléon, nhập khẩu ngũ cốc vào Anh trở nên cực kỳ khó khăn, kết quả là giá lúa mì tăng vọt. Trong giai đoạn đó, tô tăng lên ghê gớm (2-5 lần) và nạn đói cơ ruộng đất xảy ra tràn lan (Polianski 1973, 1978: 378). Thực tế ấy dẫn đến một nghịch cảnh trở trêu là sau khi Napoléon bị đánh bại, giai cấp địa chủ Anh lại thấy đó là một thảm họa vì điều ấy đồng nghĩa với việc ngũ cốc giá rẻ sẽ được nhập khẩu tự do vào nước Anh, thủ tiêu các đặc quyền đặc lợi mà giai cấp này đang được hưởng trong gần 2 thập niên chiến tranh. Dưới sức ép của giai cấp địa chủ quý tộc, vào năm 1815, Nghị viện Anh liên tiếp thông qua một loạt các đạo luật về ngũ cốc, tức Luật Ngũ cốc (the Corn Laws), cực kỳ phản động, ra lệnh cấm nhập khẩu lúa mì chừng nào giá lúa mì trong nước chưa vượt quá 80 shilling một quarter, mức giá rất cao thời đó. Lịch sử Anh sẽ không bao giờ quên cái nghịch cảnh nhục nhã ấy: sau chiến thắng, cả đất nước phải tiếp tục chấp nhận sự nghèo đói và đau khổ chỉ vì giai cấp địa chủ không muốn quyền lợi của họ bị tổn thương. Ricardo và các nhà kinh tế cấp tiến khác, những người ủng hộ sự phát triển của chủ nghĩa tư bản và giai cấp tư sản công nghiệp, đã đấu tranh kịch liệt để phản đối Luật Ngũ cốc ngay từ khi nó mới được thông qua. Trong tác phẩm *Những nguyên lý*, bạn đọc có thể thấy ông nhiều lần ám chỉ chính sách cấm nhập khẩu như thế là "ngu xuẩn" và "hoàn toàn vô lý". Tuy nhiên, Luật Ngũ cốc vẫn còn tồn tại dai dẳng và đến năm 1846 mới bị xoá bỏ dưới sức ép của giai cấp tư sản công nghiệp đã trưởng thành. (Xem thêm chú thích 5 ở Phụ lục 4).

Vào giai đoạn này, Ricardo đã quyết định từ bỏ việc kinh doanh ở thị trường chứng khoán và chuyển tiền sang mua bất động sản. Ông mua một trang trại ở Gatcomb Park, thuộc vùng Gloucestershire và sống như một vị địa chủ giàu có.

Trong giai đoạn từ khi viết *Tiểu luận về lợi nhuận* đến khi cho ra đời tác phẩm bất hủ *Những nguyên lý*, vấn đề tiền tệ nói chung không còn là ưu tiên số một của Ricardo. Tuy nhiên, đó vẫn là vấn đề thời sự đối với nước Anh thời hậu chiến, nên Ricardo không thể không bị lôi kéo vào những cuộc luận chiến triền miên. Vào tháng 8 năm 1815, P. Grenfell, một học giả rất có uy tín trong lĩnh vực tài chính thời bấy giờ, cầu viện Ricardo trong cuộc luận chiến ở Nghị viện chống lại cái mà ông coi là lợi nhuận siêu ngạch của Ngân hàng Anh. Ricardo, người vẫn coi Ngân hàng Anh như "một sự sắp đặt không cần thiết chỉ làm giàu trên lợi nhuận lẽ ra phải thuộc về công chúng" (VI: 268), đã đáp ứng một cách tích cực và vào tháng 9 năm ấy ông viết xong cuốn sách mỏng *Những đề xuất về một loại tiền tệ an toàn và tiết kiệm* (Proposals for an Economical and Secure Currency), được xuất bản vào tháng 2 năm 1816, ngay trước khi xảy ra cuộc tranh cãi xung quanh lời chỉ trích của Grenfell đối với Ngân hàng Anh. Qua cuốn sách mỏng này, Ricardo vạch ra một kế hoạch chi tiết nhằm giúp Ngân hàng Anh trở lại sử dụng hệ thống thanh toán tiền mặt bằng cách cho phép tiền giấy do Ngân hàng Anh phát hành có thể chuyển đổi thẳng sang vàng nén chứ không phải là tiền xu. Điều này hàm ý rằng nước Anh sẽ trở lại hệ thống bản vị vàng, nhưng sử dụng tiền giấy như một công cụ thanh toán. Đầu tiên kế hoạch này được vạch ra trong phần *Phụ lục* của cuốn *Giá cao của vàng nén*, được đệ trình lên Chính phủ Anh và đảng đối lập lúc bấy giờ (như đã nói ở phần trên). Cuốn sách gây một tiếng vang trong năm 1819, khi nước Anh quyết định trở lại hệ thống bản vị vàng. Trên thực tế, kế hoạch này được chấp nhận và thi hành vào năm 1821, tức là lúc việc tái lập hệ thống thanh toán bằng tiền mặt thực sự diễn ra. Sự kiện này có vai

trò như một trụ đỡ vững chãi cho danh tiếng của Ricardo. Hơn 100 năm sau, vào năm 1925, khi nước Anh trở lại chế độ tiền vàng, Keynes đã phải thừa nhận: "kế hoạch của Ricardo vẫn còn được ưa thích" và người ta đã lựa chọn nó (Keynes 1925: 357).

Cũng trong mùa hè năm 1815, khi Ricardo viết *Những đề xuất về một loại tiền tệ an toàn và hiệu quả*, Mill thúc giục ông chuẩn bị sửa chữa và bổ sung *Tiểu luận về lợi nhuận* cho lần tái bản mới của tác phẩm này. Chính điều này cuối cùng đã dẫn tới việc hình thành tác phẩm chủ yếu của đời ông, *Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá* (On the Principles of Political Economy and Taxation). Có thể Mill không phải là một nhà kinh tế vĩ đại, nhưng đóng góp của ông cho kinh tế học là không thể phủ nhận vì ông có công thúc đẩy Ricardo viết cuốn *Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá*. Con trai của James Mill, nhà kinh tế và triết học có ảnh hưởng nhất nước Anh nửa cuối thế kỷ XIX John Stuart Mill (1806-1873), nhớ lại trong cuốn *Tự thuật* (Autobiography) của mình: "[đó là] cuốn sách mà lẽ ra sẽ không bao giờ được viết hay xuất bản, nếu không có sự vật nài và cổ vũ thật nhiệt tình từ cha tôi; bởi vì Ricardo, một con người cực kỳ khiêm tốn, dù tin tưởng chắc chắn rằng học thuyết của ông là đúng đắn, vẫn tự cho rằng ông không có đủ khả năng giải thích và diễn đạt một cách thỏa đáng học thuyết ấy, nên ông lưỡng lự không muốn viết ra một cuốn sách như thế". Cuối cùng thì vào tháng 10 năm 1815, dường như Ricardo đã bị Mill thuyết phục và thậm chí tỏ ra đã sẵn sàng viết cuốn sách ấy (VI: 314). Ông định đặt đầu đề là *Nghiên cứu về những nguyên lý của địa tô, lợi nhuận và tiền công* (An Inquiry upon the Principles of Rent, Profit and Wages). Trong một bức thư viết vào tháng 10 năm 1815, Ricardo viết: "Những nguyên lý này liên hệ với nhau rất chặt chẽ và có liên quan đến tất cả những gì thuộc về khoa kinh tế chính trị nên tôi coi việc nhận thức chúng một cách đúng đắn là tối quan trọng. Chính trong vấn đề này, chỗ mà tôi có nhiều quan điểm khác với Adam

Smith và ông Malthus, tôi mong muốn có thể tập trung hết tài năng của mình không những nhằm mục đích công bố những nguyên lý mà tôi cho là đúng đắn, mà còn nhằm vạch ra những hệ quả quan trọng được rút ra từ chúng" (VI: 315-16). Và đó chính là những gì trên thực tế ông đã làm trong tác phẩm vĩ đại ra đời gần hai năm sau đó, vào tháng Tư năm 1817.

Trong quá trình Ricardo viết cuốn *Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá*, sự cố vũ lớn lao và trợ giúp thực tiễn của Mill đóng vai trò đặc biệt quan trọng đối với ông. Cũng trong giai đoạn này, Ricardo bắt đầu quen biết J.R. McCulloch, người sau này sẽ trở thành "người rao giảng không biết mệt mỏi của trường phái kinh tế học Ricardo" (Fetter 1965: 424). Năm 1816 - McCulloch tự làm quen với Ricardo bằng cách gửi biếu ông một cuốn sách nhỏ của mình. Vào tháng Sáu năm 1818, McCulloch đăng bài bình luận cuốn *Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá* trên tạp chí *Edinburgh Review*, thể hiện niềm ngưỡng mộ sâu sắc đối với tác phẩm, mặc dầu có vạch ra một vài chỗ hiểu nhầm (những chỗ này Ricardo không để ý đến trong lần xuất bản đầu tiên, chúng bị làm sai đi vì một người bạn của ông tên là H. Trower). Bài bình luận có một tác dụng rất lớn trong việc làm tăng số lượng độc giả. Một vài tháng sau đó, Murray, người chuyên xuất bản tác phẩm của Ricardo, đồng ý tái bản cuốn sách (lần xuất bản đầu chỉ in có 750 bản). Lần xuất bản thứ hai, chỉ có "vài thay đổi nhỏ" được thực hiện vào tháng 2 năm 1819. Lần xuất bản thứ ba, với sự thay đổi lớn trong chương đầu tiên ("Giá trị") và sự xuất hiện một chương mới ("Máy móc"), được thực hiện vào tháng 5 năm 1821. Đến lúc này thì danh tiếng của Ricardo đã vang dội khắp nơi. Người đương thời không giấu giếm niềm ngưỡng mộ và kính phục ông. Một nhà lý luận người Anh là Thomas de Quincey (1785-1859) lúc ấy đã ca ngợi ông một cách say mê như sau: "Có thật là tác phẩm uyên áo này được viết ở Anh trong thế kỷ XIX? Có thể nào một người Anh, một người không vùi đầu trong các thư viện hàn lâm,

mà trái lại, bị đè nặng bởi mối quan tâm về kinh doanh và chính trị, lại đạt được cái mà tất cả các trường đại học của châu Âu và một thế kỷ tư duy không tài nào nhích lên thêm dù chỉ một ly? Tất cả các tác giả khác đều bị che phủ và đè nát bởi đống khổng lồ các sự kiện và tư liệu; trong khi Ricardo, một cách tiên nghiệm, chỉ xuất phát từ bản thân sự hiểu biết, đã diễn giải các quy luật để lần đầu tiên rọi sáng đống tư liệu hỗn độn, và từ một mớ các cuộc thảo luận chưa đâu vào đâu, tạo dựng nên một môn khoa học thật sự bề thế, giờ đây đang đứng sừng sững trên một nền móng vĩnh cửu." (De Quincey 1821: 99-100).

Tháng 2 năm 1819, như đã nói trong đoạn trước, Ricardo trở thành Hạ nghị sĩ, đúng vào lúc một đợt tranh cãi mới quanh vấn đề tạm hoãn hệ thống thanh toán tiền mặt lại bùng lên, và cả hai viện đều nhất trí thiết lập một uỷ ban nghiên cứu vấn đề trên. Kế hoạch sử dụng tiền vàng làm công cụ thanh toán của Ricardo chiếm vị trí quan trọng trong chương trình nghị sự của các uỷ viên. Bản thân Ricardo được yêu cầu đưa ra các bằng chứng thuyết phục trước lưỡng viện và ông tuyên bố chính ông mong muốn nước Anh quay trở lại hệ thống tiền vàng ngay lập tức. Một trong những bài diễn văn đầu tiên của ông đọc trước Hạ viện là về các nghị quyết liên quan đến kiến nghị của Uỷ ban này. Cuối cùng, Nghị viện Anh chấp nhận và quyết định việc phục hồi được thực hiện từng bước một, trong vòng hai năm sẽ làm đồng bảng có thể chuyển đổi sang vàng nén ở mức giá như trước thời kỳ ngừng thanh toán tiền vàng, tức là 3.17 bảng 10 shilling trên một ounce vàng; còn khả năng chuyển đổi sang tiền xu sẽ được thực hiện vào những năm kế tiếp. Như một bài báo hồi ấy mô tả, Ricardo đứng lên đọc diễn văn "giữa tiếng chào mời âm ỉ" (V: 9, phần chú thích).

Trong hơn bốn năm làm nghị sĩ, Ricardo luôn giữ vững lập trường của một nghị sĩ độc lập, không đi theo bất cứ đảng phái nào. Đối với các vấn đề chung, ông thường ngả theo phe đối lập. Tuy nhiên, về vấn đề tiền tệ, ông ngày càng nghiêng theo phía ủng hộ

Chính phủ (lúc đó Đảng Bảo thủ đang cầm quyền).

Bên cạnh các vấn đề tiền tệ, nhiều bài diễn văn của Ricardo tập trung vào các vấn đề tài chính. Cuộc chiến tranh với Napoléon đã đẩy nợ quốc gia lên rất cao và đồng thời làm hệ thống thuế của Anh trở nên tồi tệ. Sự cắt xén sau chiến tranh chủ yếu bao gồm sự xoá bỏ loại thuế trực thu chính là thuế thu nhập. Trong ngân sách năm 1819, Bộ trưởng Tài chính Anh dự định tạo ra tăng trưởng thật lớn trong thuế gián tiếp. Ricardo, "kẻ thù của mọi loại thuế khoá" (V: 26), trong cuộc tranh cãi về Ngân sách đã gợi ý một kế hoạch nhằm trang trải nợ quốc gia trong vòng 4 hoặc 5 năm thông qua một loại thuế đánh vào tài sản. Dự án này rõ ràng không thực tế chút nào vì nó xâm phạm trực tiếp đến quyền lợi của cả giai cấp quý tộc lẫn tư sản. Nghị viện Anh đón nhận dự án của Ricardo một cách lạnh nhạt, và bắt đầu tỏ thái độ coi ông như "một nhà lý luận" phi thực tế, một người có khả năng nghiên cứu một cách sâu sắc, "nhưng là người không nghiên cứu về con người" (V: 270). Ricardo luôn luôn phân nộ trước sự "đối xử thô lỗ... chống lại các nhà lý luận" (III: 160), và thường xuyên tấn công những người "chỉ biết đến thực tế mà chẳng biết gì về lý thuyết". Ông viết: "Những người như thế khó lòng phân tích sâu sắc được thực tế quanh họ. Họ là những kẻ cả tin, và nhất định phải thế, bởi vì họ chẳng có một chuẩn mực nào để tham khảo": (III: 180). Ông thường phàn nàn về thái độ đã thay đổi của Nghị viện đối với ông.

Vào tháng 9 năm 1819, Ricardo miễn cưỡng chấp nhận lời đề nghị viết một bài về Quỹ Thanh toán quốc gia (the Sinking Fund) cho phần bổ sung của bộ Bách khoa thư *Encyclopaedia Britannica* trong các lần xuất bản 4, 5 và 6, do M. Napier chủ biên. Tất nhiên, về nguyên tắc ông không phản đối Quỹ Thanh toán quốc gia vì Quỹ này được thành lập với tôn chỉ mục đích ban đầu là làm giảm gánh nặng nợ quốc gia. Nhưng ông đã viết để chống lại sự bóp méo vai trò của Quỹ so với tôn chỉ mục đích ban đầu của nó, cái đã xảy ra trong quá khứ (và theo ông nhất định sẽ diễn ra trong tương lai).

Một phần trong bài viết bàn về một vấn đề tổng quát hơn, đó là phương thức tài trợ cho chi tiêu công cộng. Bài viết nhận được sự hưởng ứng nhiệt liệt từ cả Mill lẫn McCulloch. McCulloch nhất định cho rằng đó không chỉ là một bài viết về Quỹ Thanh toán quốc gia nội riêng, mà là về hệ thống tài trợ nói chung. Và rồi bài viết cũng được xuất bản với nhan đề *Hệ thống tài trợ* (Funding System) vào tháng 9 năm 1820.

Những năm 1821 và 1822 là giai đoạn cực kỳ gian khó đối với nền nông nghiệp Anh, trong cả hai năm ấy Hạ viện đều phải thành lập Ủy ban điều tra về tình hình nông nghiệp. Ricardo là thành viên của Ủy ban trong cả hai năm và sản phẩm bên lề của thời kỳ đó là cuốn sách mỏng *Bảo hộ nông nghiệp* (Protection in Agriculture) xuất bản vào tháng 4 năm 1822. Cuộc khủng hoảng trong nông nghiệp chủ yếu bắt nguồn từ mức giá thấp (giá ngũ cốc vào năm 1822 rớt xuống mức thảm hại nhất trong lịch sử nước Anh) và sự gia tăng gánh nặng thuế khoá, hậu quả của giá cả giảm. Giới nông nghiệp đổ lỗi cho chính sách giải phát của chính phủ Anh liên quan đến sự phục hồi hệ thống bản vị vàng. Cả trước Nghị viện lẫn trong cuốn *Bảo hộ nông nghiệp*, Ricardo giải thích rằng sự đánh giá cao đồng bảng bắt nguồn từ sự hồi phục kim bản vị chỉ gây ảnh hưởng không quá 10%, - ông cho rằng một nửa nguyên nhân bắt nguồn từ sự điều hành của ban giám đốc Ngân hàng Anh, những người "làm ngơ trước các nguyên lý tiền tệ", những người đã không tuân theo kế hoạch về hệ thống thanh toán bằng vàng nên do ông vạch ra, và chính việc họ mua vàng để đúc tiền đã làm giá trị của tiền tăng lên. Thêm vào đó, ông lập luận rằng gánh nặng thuế khoá tăng cao không thể là nguyên nhân của cuộc khủng hoảng trong ngành nông nghiệp, vì nếu như thế nó sẽ phải gây ra khủng hoảng ở tất cả các ngành khác, với mức độ nhiều ít khác nhau. Mặc dù vậy, Ricardo cũng thừa nhận rằng trong nông nghiệp, tình hình sẽ khó khăn hơn các ngành khác vì vai trò đặc biệt của địa chủ trong nông nghiệp có ảnh hưởng rất giống với thuế khoá.

Ricardo cho rằng cuộc khủng hoảng trong nông nghiệp là một điều tất yếu tạm thời, vì theo ông nguyên nhân làm giá ngũ cốc giảm là sự dư thừa sản lượng. Ricardo đã rất sáng suốt nhận định rằng sự dồi dào lúa gạo không phải là xấu đối với đất nước, nhưng chắc chắn là tai họa đối với nhà nông: "Nếu chúng ta sống trong một hình bình hành của ông Owen¹ và cùng nhau chia sẻ mọi thành quả của sản xuất, thì chẳng có ai phải chịu khổ sở vì sự dồi dào, nhưng vì xã hội lại được tạo lập như nó đang hiện hữu lúc này, nên sự dồi dào thường phương hại đến nhà sản xuất, còn sự thiếu thốn thì lại làm lợi cho họ" (IV: 222). Tuy nhiên, ông không để lỡ cơ hội nhân sự kiện này tấn công Luật Ngũ cốc. Như đã biết, Luật Ngũ cốc cho phép giá thành của ngũ cốc trong nước cao hơn rất nhiều so với nước ngoài, và Ricardo cho rằng điều này tước đi liều thuốc căn bản để chữa trị bệnh sản xuất thừa, đó là xuất khẩu. Ông cũng chỉ trích cơ chế ngũ xuân không cho phép nhập khẩu ngũ cốc chừng nào giá ngũ cốc chưa tăng đến một mức nhất định (mức rất cao: 80 shilling một quarter), nhưng khi giá tăng đến mức ấy,

1. Robert Owen (1771-1858): nhà công nghiệp, nhà hoạt động và cải cách xã hội kiệt xuất, đại diện lớn nhất của chủ nghĩa xã hội không tưởng Anh. Tác phẩm chính của Owen là *Một quan điểm mới của xã hội* (A New View of Society), bao gồm 4 bài tiểu luận. Nhưng tư tưởng của Owen thể hiện rõ nhất qua các hoạt động xã hội thiết thực của ông. Ông liên tiếp xây dựng các mô hình sản xuất kiểu công xã nhằm cải thiện tối đa phúc lợi cho người công nhân, đồng thời kêu gọi các nhà tư bản đồng lòng làm theo để cùng dựng nên một xã hội lý tưởng trong đó "sự tồn tại của mỗi người được bảo đảm trong một trạng thái phúc lợi thường xuyên, với sự bảo đảm đầy đủ cho cả cuộc đời". Vì dựa trên những nền tảng "không tưởng" như thế, tất cả các dự án và công trình của ông đều lần lượt thất bại. Tuy nhiên, phong trào do Owen khởi xướng đã để lại nhiều ảnh hưởng tích cực và lâu dài đối với xã hội, góp phần mở đường cho phong trào cách mạng của giai cấp công nhân sau này.

Trong một loạt bài viết vào những năm 1817-1821 để trình bày dự án không tưởng của mình về cải tạo xã hội, Owen chứng minh rằng, về mặt kinh tế cũng như về mặt tổ chức cuộc sống gia đình, hợp lý nhất là xây dựng điểm dân cư của một công xã lao động dưới hình thức một *hình bình hành* hay một *hình vuông*.

người ta mở cửa biên giới trong 3 tháng và chẳng đem lại tác dụng gì cho giá ngũ cốc. Để giải quyết điều tệ hại này, Ricardo đề xuất một kế hoạch từng bước thay thế cơ chế này bằng sự nhập khẩu tự do, đi liền với một khoản thuế đánh vào nhập khẩu nhằm "gây tác dụng đối lập với gánh nặng đặc biệt mà người trồng lúa phải chịu" ở nước Anh (ông kiến nghị mức thuế một cách hào phóng ở mức 10 shilling một quarter), và song song với nó là một khoản trợ cấp đối với xuất khẩu (7 shilling một quarter). Đề xuất trên rõ ràng đi ngược lại lợi ích của giai cấp địa chủ, lúc đó đang chiếm đa số ghế trong Hạ viện, nên đã bị thẳng thừng bác bỏ (chỉ có 25 phiếu thuận).

Tác phẩm cuối cùng Ricardo chuẩn bị cho xuất bản là *Kế hoạch thiết lập Ngân hàng Quốc gia* (Plan for the Establishment of a National Bank), được viết trong mùa hè năm 1823. Tác phẩm được xuất bản vào tháng 2 năm 1824, khi Ricardo đã mất được 5 tháng. Em của ông là Moses cố thu xếp để tác phẩm có thể ra mắt độc giả. Bản kế hoạch (mà Ricardo đã từng phác thảo trong cuốn *Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá*) bao gồm sự thu hồi đặc quyền phát hành tiền giấy của Ngân hàng Anh và giao phó nó cho một "Ngân hàng Quốc gia" và Ngân hàng này có nhiệm vụ thay mặt Chính phủ Anh phát hành tiền. Hội đồng Ủy viên của Ngân hàng được trao quyền hoàn toàn độc lập với Chính phủ, và hành động "như thể một nhà ngân hàng chung cho toàn bộ khu vực công, và chỉ khu vực ấy mà thôi." (IV: 289). Họ không được phép trực tiếp cho Chính phủ vay mà chỉ được mua chứng khoán của Chính phủ "trên thị trường mở mà thôi". Theo Ricardo, kế hoạch này sẽ giúp công việc phát hành tiền giấy độc lập với Chính phủ hơn thời điểm hiện thời. Kế hoạch sẽ tước đi phần lợi nhuận từ việc phát hành tiền giấy của Ngân hàng Anh, biến nó thành một tổ chức ngân hàng bình thường. Điều này là hệ quả của ý tưởng mà Ricardo đã áp ủ trong nhiều năm, rằng Ngân hàng Anh là một tổ chức không cần thiết, nó chiếm đoạt lợi nhuận mà lẽ ra thuộc về công chúng. Theo ông, không có phiên hà gì đối với công chúng,

ngay cả trong trường hợp Ngân hàng Anh phải ngừng hoạt động vì hậu quả của kế hoạch này. Kế hoạch của Ricardo tỏ ra có tác dụng vào năm 1844, khi một Đạo luật Ngân hàng mới (Bank Charter Act) được ban hành, quyết định tách Vụ Phát hành ra khỏi Vụ Nghiệp vụ Ngân hàng của Ngân hàng Anh.

Trong quãng thời gian cuối đời, mối quan tâm của Ricardo chuyển từ tiền tệ và ngân hàng sang lý thuyết về giá trị. Vấn đề một thước đo giá trị bất biến đã đeo đẳng ông từ lúc xuất bản cuốn *Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá*, và là mối quan tâm hàng đầu trong các cuộc tranh luận của ông với các nhà kinh tế học. Đặc biệt, tiểu luận *Thước đo giá trị* của Malthus, xuất bản tháng 4 năm 1823, đã châm ngòi cho cuộc tranh luận giữa Ricardo và Malthus. Trong cuộc tranh luận này, cả Mill lẫn McCulloch cùng đứng về phe Malthus. Để đáp lại, Ricardo viết một bài nghiên cứu phê phán học thuyết giá trị của từng đối thủ. Bài nghiên cứu được viết vào những tuần cuối cùng của đời ông. Khi Ricardo mất, nó được chuyển cho Mill, ông này cho rằng bài viết chưa đủ hoàn chỉnh để xuất bản nên không cho công bố (trên thực tế, Ricardo mới chỉ thảo xong bản nháp). Bài viết ấy bị rơi vào bóng tối và chìm trong quên lãng, chỉ cho đến những năm 1970, khi Sraffa và Dobb hoàn thành việc sưu tầm, biên tập và công bố toàn bộ các tác phẩm của Ricardo, người ta mới có cơ hội thấy lại nó.

Ricardo từ già cõi đời khá đột ngột vào ngày 11 tháng 9 năm 1823, tại trang trại của ông ở Gatcomb Park, Gloucestershire, do hậu quả của một ca nhiễm trùng tai. Căn bệnh không ngừng hành hạ ông vào những ngày cuối đời, khiến ông ngất đi tỉnh lại nhiều lần trong đau đớn (Kolthammer 1926: ix). Ricardo ra đi khi mới 51 tuổi, bỏ lại người vợ yêu dấu Priscilla và bảy trong số tám người con của ông (một người con gái của ông đã qua đời năm 1820). Tài sản của Ricardo được chia cho mọi người trong gia đình, với sự phân biệt rất lớn giữa con trai và con gái. Theo di chúc của ông, thì "giá trị tài sản dành cho mỗi người con trai phải lớn hơn ít nhất tám

lần giá trị tài sản dành cho mỗi người con gái" (X: 104). Vợ ông được nhận một khoản lợi tức hàng năm cùng với một phần gia tài. Họ hàng thân thích của ông đều được thừa kế theo hình thức như vậy, nhưng mức độ ít hơn. Ông cũng di chúc lại một khoản tiền cho các bạn thân thiết của ông là G. Basevi, Thomas Malthus và James Mill.

HỆ THỐNG KINH TẾ HỌC CỦA RICARDO

Di sản mà Ricardo để lại cho kinh tế học là vĩ đại, nhưng trước tác của ông không nhiều. Mặc dù rất say mê kinh tế chính trị học và được giới học giả đương thời tôn vinh như một nhà khai sáng, Ricardo dường như chưa bao giờ tự coi mình là một học giả chuyên nghiệp. Ông không dùng nhiều thời gian để đọc, ghi chép, và giảng giải như Adam Smith trước đây, cũng không bỏ công ra viết một bộ sách đồ sộ đến 1000 trang như Malthus lúc bấy giờ, vì ông còn theo đuổi nhiều mục tiêu khác trong kinh doanh và chính trị. Trong suốt cuộc đời ông, như chúng ta đã thấy, Ricardo thực ra chỉ có ý định giải quyết những vấn đề lý luận cấp bách do thực tiễn đặt ra ngay trước mắt ông, thu hút mối quan tâm của nhiều người và có nhu cầu được lý giải một cách sắc bén và thuyết phục. Vào thời Ricardo, nước Anh phải đối mặt với một loạt các vấn đề: lạm phát thời chiến bắt nguồn từ sự phát hành tiền giấy ồ ạt của chính phủ Anh nhằm trang trải cho cuộc chiến chống lại Napoléon cùng với sự huỷ bỏ hệ thống bản vị vàng vào năm 1797; sức ép dân số tăng nhanh do thành quả của giai đoạn đầu cuộc Cách mạng công nghiệp, trong khi đó lương thực khan hiếm vì chiến tranh, làm cho lợi nhuận trong nông nghiệp và địa tô tăng rất cao, tác động mạnh mẽ tới quá trình phân phối lại thu nhập quốc dân; rồi khi chiến tranh kết thúc (1815), chính sách bảo hộ nông nghiệp được dựng nên một cách độc đoán, bóp méo thị trường tự do, ngăn cản thương mại quốc tế càng làm nền kinh tế thêm khó khăn. Các vấn đề này có quan hệ mật thiết đến các chính sách kinh tế của đất nước, đòi hỏi sự giải quyết thoả đáng về mặt lý luận, và vì thế, là ngọn lửa

thủ vàng đối với khoa kinh tế chính trị. Được yểm trợ bởi khả năng suy lý sắc bén đến lạnh lùng, Ricardo đã lao vào các cuộc luận chiến với thái độ không khoan nhượng. Thành tựu của những cuộc luận chiến triền miên ấy được tổng hợp một cách cô đọng trong tác phẩm chủ yếu của ông: *Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá*. Qua tác phẩm này, lần đầu tiên Ricardo đã dựng nên một khuôn khổ logic chặt chẽ, mang tính hệ thống cho kinh tế học, giúp môn học này trở thành một ngành khoa học độc lập. Đó chính là công hiến vĩ đại nhất của ông cho kinh tế học.

Tuy nhiên, *Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá* không phải là một cuốn sách dễ đọc. So với *Cửa cải của các dân tộc*, tác phẩm ra đời trước đó hơn bốn thập kỷ và có quy mô đồ sộ hơn nhiều, thì tác phẩm của Ricardo vừa khó hiểu cả về nội dung lẫn cách trình bày. Một lần, chính Ricardo đã nói rằng có không quá 25 người trên toàn nước Anh hiểu được cuốn sách của ông (VIII: 376-7, chú thích). Ngay cả cách hành văn cũng góp phần làm tác phẩm trở nên khó đọc. Trong khi nhà bác học Adam Smith biến tác phẩm của mình thành một cuốn bách khoa thư vô cùng phong phú với nhiều đoạn triền miên kể về lịch sử ngành đúc tiền nước Anh, về tính cách lém lỉnh của nhân viên trong các ngân hàng xứ Êcốt, hay về nguồn gốc một đôi tất lụa của Nữ hoàng Anh, thì nhà duy lý Ricardo lại sử dụng một văn phong "phức tạp và rắc rối" (Heilbroner 1992, 1996: 109) trong toàn bộ tác phẩm của mình. Như độc giả sẽ thấy khi đọc cuốn sách này, từ đầu đến cuối tác giả sử dụng dày đặc loại câu "nếu, thì" một cách đơn điệu, và khi thấy cần minh họa một vấn đề, Ricardo không cho phép người đọc ngừng lại thư giãn với vài hình ảnh thực tế sống động như ở Adam Smith, mà lại thúc họ đi tiếp bằng cách đưa ra một ví dụ trừu tượng, chung chung, mở đầu bằng cụm từ "giả định rằng, v.v." thật nặng nề. Đó là lý do vì sao khi đọc tác phẩm của Ricardo, Mác đã nhận xét: "nói về toàn bộ thì sự trình bày làm cho người ta mệt mỏi và buồn chán" (Mác XXVI, 2: 246). Tuy nhiên, dù thế giới của Ricardo

là "khô khan, gày guộc và cô đọng" (Heilbroner 1992, 1996: 122), thì những thông điệp của ông là rõ ràng, nhất quán và, giống như bản thân tác giả, thường gây ấn tượng thú vị cho người đọc vì những lập luận logic đặc biệt sắc bén. Đó chính là lý do vì sao cuốn *Những kinh tế của kinh tế chính trị học và thuế khoá*, với quy mô rất khiêm tốn so với các tác phẩm trong cùng lĩnh vực, đã chiếm lĩnh một vị trí đặc biệt đến thế trong Kinh tế học.

Để độc giả tiện nắm bắt các tư tưởng căn bản trong hệ thống kinh tế học của Ricardo¹, sau đây chúng tôi sẽ giới thiệu sơ lược các nội dung chủ yếu của tác phẩm *Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá*, cũng là tác phẩm tập đại thành tư tưởng của ông.

1. Các tiền đề

Mặc dù Ricardo không bao giờ đề cập đến các vấn đề triết học, nhưng ai cũng thừa nhận rằng ông theo quan điểm triết học của chủ nghĩa vị lợi. Đa số các học giả đều nhất trí rằng tư tưởng vị lợi ở ông là kết quả của tình bạn với James Mill, người ngưỡng mộ Bentham và nhiệt thành ủng hộ tư tưởng vị lợi do ông này đề xuất. Trong lĩnh vực triết học, James Mill đóng vai trò như một người thầy của Ricardo, còn trong lĩnh vực kinh tế chính trị, quan hệ ấy bị đảo ngược, Mill tự nhận mình là môn đệ của Ricardo.

Ricardo có quan điểm về con người giống như Adam Smith, nghĩa là coi con người hành động một cách ích kỷ phục vụ cho lợi

1. Cần phải lưu ý rằng, hệ thống kinh tế học của Ricardo được trình bày ở đây chỉ giới hạn trong các lý thuyết kinh tế do chính Ricardo thừa nhận và viết ra, mà tiêu biểu là cuốn *Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá*, nó rất khác với cái gọi là *Trường phái kinh tế học Ricardo* (Ricardian Economics) trong lịch sử tư tưởng kinh tế, là một trường phái kinh tế học phát triển rất mạnh vào thế kỷ XIX, lấy nền tảng là học thuyết Ricardo, với đại biểu là các môn đồ trực tiếp của Ricardo như James Mill, McCulloch, và nếu theo quan niệm của Keynes, thì bao gồm cả các nhà kinh tế học tân cổ điển Anh.

ích cá nhân. Đây là quan điểm của trường phái triết học Scôtlen được phổ biến rộng rãi thời bấy giờ. Cho đến nay, đây vẫn là một giả định "cổ điển" về hành vi của con người trong kinh tế học chính thống.

Về khía cạnh xã hội, Ricardo, giống đa số học giả thời ấy, tin rằng mọi quy luật xã hội đều giống như quy luật tự nhiên. Có thể lấy quan niệm của Ricardo về giai cấp lao động làm ví dụ. Đối với ông, các giai cấp lao động là một khối vật chất thuần túy, nở ra và thu hẹp nhịp nhàng theo sự tăng lên hay giảm xuống của tổng khối lượng tư bản, cái quyết định sản lượng vật chất nuôi sống các giai cấp đó.

Về khía cạnh kinh tế học, Ricardo rõ ràng là người kế tục sự nghiệp của Adam Smith. Có thể nói, cuốn *Của cải của các dân tộc* đóng vai trò là nền tảng trực tiếp cho cuốn *Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá*. Tuy nhiên, trong tác phẩm của mình, Ricardo đã vạch ra và sửa chữa rất nhiều mâu thuẫn trong học thuyết của Adam Smith. Sau Adam Smith, các tác giả đương thời mà nổi bật nhất là T.R. Malthus và J.B. Say cũng có ảnh hưởng mạnh tới Ricardo. Về ảnh hưởng của Malthus, chúng ta đã thấy rõ trong phần trước. Còn về ảnh hưởng của Say, chúng ta có thể thấy rõ qua việc Ricardo tiếp nhận *quy luật thị trường* (Say's Law) của ông này. Say lập luận rằng thị trường luôn luôn cân bằng vì chính cung quyết định cầu. Vào thời kỳ cổ điển, quy luật Say là cơ sở vững chắc cho các nhà kinh tế tin vào khả năng tự cân bằng của thị trường và yên tâm tin rằng các cuộc khủng hoảng sản xuất thừa chỉ là tạm thời. Ricardo cũng giữ vững niềm tin ấy.

2. Mục tiêu và phương pháp của kinh tế chính trị học

Xuất phát từ những tiền đề nêu trên, Ricardo đã xây dựng một hệ thống kinh tế chính trị học của riêng ông. So với Adam Smith, mục tiêu và phương pháp nghiên cứu của ông có nhiều điểm khác biệt.

Theo Adam Smith và nhiều nhà kinh tế thời đó, mục tiêu của kinh tế chính trị là "nghiên cứu về bản chất và nguyên nhân của sự giàu có". nhưng theo Ricardo, "xác định những quy luật quyết định sự phân phối" sự giàu có ấy giữa các giai cấp trong xã hội mới là "vấn đề căn bản của khoa kinh tế chính trị" (Lời tựa 1817). Trong một bức thư gửi Malthus đề ngày 9-10-1820, ông viết: "Kinh tế chính trị học, theo ông, là khoa học nghiên cứu về bản chất và nguyên nhân của sự giàu có - nhưng theo tôi, nó nên được coi là môn khoa học nghiên cứu các quy luật quyết định sự phân chia sản phẩm của sự cần mẫn giữa các giai cấp đã cùng kết hợp lại với nhau để tạo ra chúng. Không thể xác nhận một quy luật liên quan đến các lượng tuyệt đối, nhưng có thể xác nhận một cách đúng đắn ở mức vừa đủ một quy luật liên quan đến các lượng tương đối. Mỗi ngày tôi lại càng thấy hài lòng hơn với ý nghĩ rằng đi theo hướng thứ nhất là hão huyền và vô ích, còn đi theo hướng thứ hai mới chính là hướng tới đối tượng duy nhất đúng đắn của khoa học. (VIII: 278-9)

Về phương pháp nghiên cứu của Ricardo, Các Mác đã vạch rõ: "Ricardo xuất phát từ việc quy định đại lượng giá trị của hàng hoá bằng thời gian lao động và sau đó nghiên cứu xem những quan hệ kinh tế khác (những phạm trù kinh tế khác) có mâu thuẫn với việc quy định giá trị đó hay không, hoặc giả chúng sẽ thay đổi quy định đó đến mức nào." (Mác, XXVI, 2: 239) Để làm được điều này, Ricardo sử dụng phương pháp trừu tượng hoá khoa học cao độ nhằm bóc tách một cách trần trụi các quan hệ kinh tế tư bản chủ nghĩa. So với Adam Smith, đó là một bước tiến lớn vì ở nhà kinh tế này, nhận thức về các mối liên hệ nội tại và các mối liên hệ hình thức của hệ thống kinh tế còn chưa tách bạch, vẫn đan xen vào nhau, dẫn đến những mâu thuẫn ngay trong phương pháp.

Xuất phát từ chỗ quy định giá trị bằng thời gian lao động, Ricardo bắt đầu thiết lập các giả thiết duy lý về hệ thống kinh tế, rồi dần dần tìm hiểu từng mối liên hệ giữa hai hiện tượng bằng

cách cố định các yếu tố khác. Sử dụng phương pháp trừu tượng hoá khoa học trong nghiên cứu kinh tế chính trị học là công lao to lớn của Ricardo. Vào giai đoạn đầu của lịch sử kinh tế học, phương pháp ấy có vai trò đặc biệt quan trọng đối với việc nhận thức hệ thống các quan hệ logic bên dưới các hiện tượng kinh tế phức tạp. Tuy nhiên, việc lạm dụng phương pháp này có thể dẫn tới các lập luận tư biện thái quá, tách rời lý luận khỏi thực tiễn lịch sử. Sang đầu thế kỷ XX, phương pháp của Ricardo đã bị các trường phái kinh tế mới phê phán mạnh mẽ.

3. Lý thuyết giá trị

Ricardo mở đầu tác phẩm của mình bằng một chương rất dài bàn về giá trị. Trên cơ sở lý thuyết giá trị của Adam Smith, Ricardo tiến thêm một bước dài bằng cách phát triển học thuyết ấy theo chiều hướng nhất nguyên hoá nguồn gốc của giá trị.

Trước hết, Ricardo gạt bỏ quan điểm thứ hai và sai lầm của Adam Smith về nguyên nhân chi phối giá trị trao đổi. Ngay ở đoạn đầu tiên của Chương 1, ông khẳng định: "Giá trị của một hàng hoá, hay là số lượng các hàng hoá khác mà nó có thể đổi được, phụ thuộc vào số lượng lao động tương đối cần phải sử dụng trong quá trình sản xuất chứ không phụ thuộc vào việc số tiền phải trả cho lao động ấy tăng lên hay giảm xuống."

Ricardo vạch ra rằng bản thân giá trị của lao động cũng thay đổi vì giá trị (trao đổi) bao giờ cũng chỉ tồn tại trong mối tương quan với các hàng hóa khác. Đồng thời, trong lý luận của Ricardo xuất hiện một số dấu hiệu, dù chưa rõ ràng, cho thấy ông quan niệm có một giá trị tuyệt đối trong sản phẩm: "Những lập luận ở đây của tôi [các lập luận về giá trị] chỉ nhằm làm cho các bạn thấy rằng điều quan trọng là sự thay đổi trong giá trị tương đối của các hàng hóa chứ không phải là trong giá trị tuyệt đối của chúng" (Ch. 1). Ricardo có lẽ muốn đưa ra một đại lượng tuyệt đối làm đơn

vị phản ánh lượng lao động kết tinh trong hàng hóa, bao gồm cả lao động quá khứ và lao động sống, một cái gì đó tựa như thời gian lao động chẳng hạn. Nhưng ông đã không chọn một đại lượng nào vì rất băn khoăn với vấn đề “chất lượng lao động khác nhau được đánh giá khác nhau”. Dù sao thì Ricardo cũng tin rằng tồn tại một đơn vị chung làm cơ sở so sánh cho những lượng lao động kết tinh khác nhau về tầng bậc, hình thức cũng như chất lượng. Giống như Smith, ông không truy tìm đại lượng đó cũng như cách thức so sánh các loại lao động ấy với nhau mà để cho thị trường tự làm lấy thông qua cơ chế mặc cả và cạnh tranh.

Sống sau Smith vài chục năm, khi nền sản xuất tư bản chủ nghĩa đã định hình rõ nét, lại là một người buôn bán chứng khoán sành sỏi, nên Ricardo có điều kiện để phân tích về nền kinh tế thị trường sâu sắc và rành mạch hơn nhà đạo đức già kia rất nhiều. Điều này có thể thấy ở chỗ ông khắc phục thiếu sót trong quan niệm giản đơn của Smith về cấu thành giá cả. Ricardo đã phát triển học thuyết giá trị lao động với luận điểm về lao động quá khứ kết tinh trong tư bản được chuyển từng phần vào sản phẩm nhanh hay chậm tùy theo tính chất cố định hay lưu động của tư bản. Ông nhấn mạnh: "Không phải chỉ có lao động làm ra hàng hóa ảnh hưởng trực tiếp tới giá trị của chúng, mà còn phải kể tới lao động đã kết tinh trong nguyên liệu, công cụ, nhà xưởng dùng trong quá trình sản xuất." (Ch.1)

Ông còn phân tích tỉ mỉ các trường hợp làm thay đổi giá trị của một hàng hóa, đó là việc “áp dụng máy móc và các thiết bị lâu bền, cố định khác” (Ch.1, tiết 4), và “do độ bền và tốc độ thu hồi khác nhau của tư bản” (Ch.1, tiết 5).

Một cống hiến đặc biệt quan trọng nữa của Ricardo trong việc nhất nguyên hoá nguồn gốc giá trị là việc loại bỏ địa tô ra khỏi công thức hình thành giá cả. Nhiều nhà kinh tế, kể cả Adam Smith, luôn cho rằng địa tô là phần sản phẩm của đất đai đóng góp

vào giá trị mà không coi đó là hậu quả của gánh nặng phân phối. Ricardo đã vạch ra một cách tài tình rằng không phải địa tô, cái "phụ thuộc vào sự chênh lệch giữa năng lực sinh sản" của các mảnh đất, đã làm giá nông sản tăng, mà chính giá nông sản tăng đã tạo ra địa tô. Ông cho rằng giá nông sản trên toàn thị trường bị quyết định bởi giá của loại nông sản được tạo ra trên mảnh đất xấu nhất, và do đó cần nhiều chi phí (lao động) nhất. Trên những mảnh đất tốt hơn, nông sản có chi phí thấp hơn nhưng vẫn được bán ở giá cao của thị trường, vì thế địa chủ nghiêm nhiên được hưởng địa tô với tư cách là phần chênh lệch giữa giá thị trường và chi phí sản xuất thực trên mảnh đất ông ta sở hữu.

Ricardo tỏ ra lúng túng trong việc giải thích giá trị cao của các loại hàng hóa đặc biệt như đồ cổ, kiệt tác nghệ thuật, v.v. và ông xếp chúng vào loại hàng hóa đặc biệt nằm ngoài đối tượng nghiên cứu vì "những hàng hóa này chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong vô vàn các mặt hàng được trao đổi hàng ngày trên thị trường" (Ch.1). Nhìn chung, xuyên suốt trong tác phẩm, Ricardo nhất quán với quan điểm giá cả hình thành trên cơ sở chi phí sản xuất và tấn công mọi tư tưởng cho rằng giá cả là kết quả của sự gặp gỡ giữa cung và cầu. Cuối chương 30, sau khi phản bác quan điểm của các học giả đương thời cho rằng cung và cầu quyết định giá cả, ông khẳng định: "giá cả của những hàng hóa ấy, cái lệ thuộc vào sự cạnh tranh trên thị trường và số lượng của chúng có thể gia tăng theo bất cứ mức độ nào, chung quy không phụ thuộc vào tình trạng của cung và cầu, mà chỉ phụ thuộc vào việc chi phí sản xuất ra chúng tăng lên hay giảm xuống mà thôi."

Tuy nhiên, lý thuyết giá trị của Ricardo có một hạn chế rất lớn mà sau này chủ nghĩa cổ điển không thể nào giải quyết nổi. Sau những nỗ lực chứng minh nguồn gốc duy nhất của giá trị là lao động, ở nhiều chỗ Ricardo lại tùy tiện một cách lạ lùng khi đưa vào công thức tính giá trị mức lợi nhuận thường của tư bản mà không

chút bản khoán về nguồn gốc của lợi nhuận. Đó là lý do vì sao Stigler dù hóm hỉnh nhưng vẫn chính xác khi gọi học thuyết giá trị của Ricardo là học thuyết 93% giá trị lao động (7% còn lại là mức lợi nhuận của tư bản).

Rõ ràng Ricardo đã coi lợi nhuận của tư bản là một thuộc tính cố hữu, có trước và nằm ngoài quá trình sản xuất ra giá trị. Đó chính là thiếu sót không thể khắc phục được của Ricardo, đồng thời cũng là vết nứt không thể hàn gắn dưới nền móng của toà lâu đài cổ điển. Không khắc phục được thiếu sót này, khoa kinh tế chính trị sẽ sụp đổ. Lịch sử đã chứng kiến hai ngã rẽ bắt đầu từ đây: một ngã rẽ theo hướng mácxít với sự hoàn tất việc nhất nguyên hoá học thuyết giá trị, một ngã rẽ theo hướng Tân Cổ điển với việc phủ nhận học thuyết này và xây dựng một học thuyết giá trị đa nguyên lấy các nhân tố sản xuất làm cơ sở.

4. Lý thuyết phân phối và những hệ quả của nó

Mở đầu tác phẩm *Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá*, Ricardo viết: "Toàn bộ sản phẩm của thế giới – tất cả những gì được làm ra trên mặt Địa cầu nhờ sự kết hợp thống nhất của lao động, máy móc và tư bản, được phân chia cho ba giai cấp trong xã hội: người sở hữu đất đai, người sở hữu vốn và người lao động" (Lời tựa 1817). Phần mà mỗi giai cấp nhận được trong tổng sản phẩm của thế giới thể hiện tương ứng dưới ba hình thức địa tô, lợi nhuận và tiền công. Như trên đã nói, Ricardo coi việc "xác định những quy luật quyết định sự phân phối này là vấn đề căn bản của khoa kinh tế chính trị", và ông cũng tuyên bố ngay rằng: "sự phân chia phần lớn phụ thuộc vào độ màu mỡ hiện thời của đất đai, vào mức độ tích lũy tư bản và dân số, vào kỹ năng, óc sáng tạo và các phương tiện được sử dụng trong sản xuất". Trong ngôn ngữ của kinh tế học hiện đại, có thể hiểu các nguyên nhân sâu xa quyết định sự phân phối thu nhập quốc dân, theo Ricardo, bao gồm các

yếu tố đầu vào căn bản: đất đai (hay tài nguyên thiên nhiên), tư bản, lao động và công nghệ.

Tương ứng với các yếu tố đầu vào mà họ sở hữu, các giai cấp nhận được thu nhập như sau:

1. *Công nhân*. Với lao động của mình, người công nhân nhận được tiền công (wage) vừa đủ để tái sản xuất giản đơn. Ricardo chia sẻ quan điểm của Malthus rằng người lao động chỉ cần nhận được mức tiền công cho phép họ vừa đủ sinh tồn, không phải với tư cách con người, mà với tư cách một loại hàng hoá, bởi vì "lao động, giống như các hàng hóa khác có thể mua và bán, có thể tăng giảm về số lượng, cũng có giá tự nhiên và giá thị trường. Giá cả tự nhiên của lao động là giá cần thiết cho phép người lao động tồn tại và duy trì nòi giống mà không gây nên bất cứ sự gia tăng hay suy giảm nào" (Ch. 5). Quy luật tiền lương như thế được các nhà kinh tế sau này gọi là Quy luật tiền lương sắt (iron wage).

Quan niệm người công nhân giống như súc vật cày kéo hay hàng hoá thông thường là một điều đáng tiếc trong học thuyết của Ricardo. Nhưng đó là hạn chế mang tính lịch sử không thể tránh khỏi ở thời đại của ông, thời đại mở đầu và đau thương nhất của chủ nghĩa tư bản công nghiệp, khi giai cấp công nhân bị bóc lột tàn bạo không khác gì súc vật liên tục 14-16 tiếng mỗi ngày trong các công xưởng. Chúng ta không thể trách Ricardo, giống như đã không thể trách Platon khi nhà triết học này phủ nhận tư cách con người của giai cấp nô lệ trong xã hội Hy Lạp cổ đại. Nhận định về quan niệm trên của Ricardo, Mác viết: "Đó là chủ nghĩa khắc kỷ, là khách quan, là khoa học." (Mác, XXVI, 2: 171)

2. *Nhà tư bản*. Là người sở hữu "vốn hay tư bản cần thiết cho quá trình sản xuất", nên nhà tư bản nhận được lợi nhuận (profits) từ tư bản của mình. Như trên đã nói, nguồn gốc siêu hình của lợi nhuận thể hiện rất rõ trong học thuyết của Ricardo. Ông không bao giờ có ý định truy nguyên nguồn gốc lợi nhuận của tư bản mà chỉ đi

tìm các nhân tố ảnh hưởng đến nó mà thôi. Một quy luật đóng vai trò quan trọng trong hệ thống của Ricardo là quy luật tỷ suất lợi nhuận bình quân. Ricardo xuất phát từ hai giả định cổ điển về nền kinh tế: các nhà tư bản luôn tìm cách tối đa hoá lợi nhuận và tư bản có thể dịch chuyển hoàn toàn tự do từ ngành này sang ngành khác. Trên cơ sở đó, ông cho rằng: "Cái khao khát không cùng của các nhà tư bản là rời bỏ chỗ có ít lợi nhuận sang chỗ có nhiều lợi nhuận hơn tạo nên một khuynh hướng mạnh mẽ san bằng tỷ suất lợi nhuận ở mọi nơi, hay là cố định chúng ở một tỷ lệ nhất định cho phép, theo dự tính của các bên, loại trừ mọi lợi thế có hoặc dự tính là có khả năng xuất hiện trong một ngành nào đó." (Ch. 4)

Với mức tỷ suất lợi nhuận được san bằng, các nhà tư bản trong mọi lĩnh vực đều nhận được mức "lợi nhuận thông thường" hay "lợi nhuận bình quân". Công thức phân phối trở nên đơn giản: với những khoản tư bản như nhau, các nhà tư bản trong bất cứ ngành nào cũng nhận và chỉ nhận được một khoản lợi nhuận như nhau. Nếu có bất cứ thay đổi nào trong thị hiếu, sở thích của công chúng, công nghệ sản xuất hay quá trình khai phá tài nguyên dẫn đến mức lợi nhuận trong một ngành nào đó thay đổi, tư bản sẽ lập tức dịch chuyển từ chỗ có lợi nhuận thấp sang chỗ có lợi nhuận cao, kết quả là tỷ suất lợi nhuận lại được san bằng về mức bình quân (mặc dù mức bình quân này có thể thay đổi).

3. Địa chủ. Với quyền sở hữu đất đai, địa chủ cho thuê và thu tiền sử dụng đất, tức là địa tô (rent). Địa tô là phần thuần túy còn lại từ tổng giá trị nông sản thu hoạch sau khi đã trả tiền công và khấu trừ lợi nhuận thường của tư bản dưới mọi hình thức (kể cả tư bản của địa chủ cấu thành trong đất đai).

Theo Ricardo, để địa tô tồn tại, cần hội đủ hai điều kiện. Thứ nhất, tồn tại chế độ tư hữu về ruộng đất. Đất đai là một loại tài nguyên có thể tư hữu vì nó có số lượng hữu hạn và có thể phân chia. Các tài nguyên khác như gió, ánh sáng, hơi nước, áp suất khí quyển không có hai đặc tính này nên không cần và không thể tư hữu. Thứ

hai, các mảnh đất phải có chất lượng và lợi thế kinh tế khác nhau. Chính sự khác nhau này tạo nên sự chênh lệch về chi phí sản xuất giữa các mảnh đất, trong khi giá bán nông sản thì đồng nhất ở mức chi phí sản xuất cao nhất (tức là chi phí trên mảnh đất có chất lượng và lợi thế kinh tế kém nhất). Khoản chênh lệch giữa các mức chi phí trở thành địa tô, và đất đai càng màu mỡ thì địa tô càng cao. Ông kết luận: "Cho nên, chỉ vì đất đai có giới hạn về lượng và không đồng đều về chất, vì tiến trình phát triển dân số đã buộc người ta phải canh tác trên những mảnh đất kém màu mỡ hơn, vị trí giao thông bất tiện hơn, người ta mới phải trả tiền cho việc sử dụng đất" (Ch. 2). Đó cũng chính là quy luật chi phối địa tô (quy luật địa tô chênh lệch).

Quy luật địa tô chênh lệch là một phát kiến sáng suốt và quan trọng của Ricardo. Nhờ nó, ông bác bỏ quan điểm sai lầm của Smith rằng địa tô là nguyên nhân của mức giá nông sản cao và loại bỏ thành công địa tô ra khỏi công thức tính giá trị.

Nhìn về hình thức, sự phân phối thu nhập giữa ba giai cấp trong học thuyết của Ricardo không khác nhiều so với của Adam Smith. Nhưng vì ở Ricardo, bản chất của địa tô đã thay đổi nên những hệ quả rút ra từ học thuyết của ông hàm chứa nhiều nội dung sâu sắc hơn nhiều. Trong khi Adam Smith nhìn thấy tính hài hoà trong sự phân phối thu nhập thì Ricardo lại vạch ra cuộc xung đột giữa các giai cấp xung quanh sự phân phối đó.

Lý luận về cuộc xung đột giai cấp được bắt đầu từ một quy luật trong nông nghiệp: quy luật lợi suất giảm dần. Nội dung của quy luật này có thể hiểu như sau: với một trình độ công nghệ cho trước, khi chủ trại đầu tư tư bản (và thường kèm theo đó là lao động) vào đất đai với tốc độ không đổi, thì tốc độ gia tăng sản lượng trong ngành nông nghiệp có khuynh hướng giảm dần. Có hai cách đầu tư tư bản vào nông nghiệp, hoặc là tiếp tục đầu tư vào mảnh đất cũ, hoặc là chuyển sang đầu tư vào các mảnh đất mới (các mảnh đất này có chất lượng kém hơn vì đất tốt đã bị khai thác hết). Theo cả hai cách, sản lượng thu hoạch tính trên số tư bản đầu tư

mới đều giảm xuống, nghĩa là giá trị trao đổi của nông sản tăng dần vì cùng một giá trị bỏ ra như cũ chỉ đem lại những sản lượng giảm dần. Theo quy luật địa tô chênh lệch, địa tô trên các mảnh đất cũ sẽ tăng. Xét về tổng thể, phần của giai cấp địa chủ trong tổng thu nhập xã hội có khuynh hướng tăng lên. Vì địa chủ không đóng góp gì vào quá trình sản xuất ra giá trị, khuynh hướng phân phối như vậy rõ ràng là không công bằng. Nhưng câu chuyện không chỉ dừng ở đó. Trong mô hình của Ricardo, nông sản chủ yếu được hiểu là ngũ cốc và các nguyên liệu cấu thành trong thành phẩm phục vụ đời sống, tức yếu tố đầu vào để sản xuất ra lao động, vì thế giá nông sản tăng dẫn đến giá cả tự nhiên của lao động (tiền công) tăng. Hậu quả là trong khu vực công nghiệp, nơi sản phẩm chỉ phân chia thành tiền công và lợi nhuận, phần dành cho tiền công tăng lên và phần dành cho lợi nhuận giảm xuống tương ứng. Tỷ suất lợi nhuận có khuynh hướng giảm dần. Tỷ suất lợi nhuận giảm làm tốc độ tích lũy tư bản giảm, dẫn đến nhu cầu thuê mướn lao động giảm. Giai cấp công nhân trở nên cùng quẫn và số lượng của họ bị cưỡng bức giảm xuống cho phù hợp với lượng tư bản hiện có trong xã hội.

Như vậy, lý thuyết phân phối của Ricardo không chỉ đơn thuần là một sự giải thích, nó còn vạch trần cuộc xung đột quyền lợi kinh tế giữa các giai cấp, qua đó khẳng định quyền lợi của giai cấp địa chủ trực tiếp mâu thuẫn với quyền lợi của các giai cấp khác trong xã hội. Có thể coi Ricardo là người đã thực hiện vết mố đầu tiên trong ca phẫu thuật xã hội tư bản chủ nghĩa. Đánh giá thành tựu này, Mác viết: "Công lao khoa học đó [phương pháp luận của Ricardo] gắn liền với việc Ricardo phát hiện và nêu lên sự đối lập về mặt kinh tế của các giai cấp, - như mối liên hệ nội tại đã chỉ rõ, - và do đó mà khoa kinh tế chính trị đã nắm được và phát hiện được bản thân cái gốc rễ của cuộc đấu tranh lịch sử và quá trình phát triển lịch sử." (Mác, XXVI, 2: 241-2)

5. Lý thuyết tăng trưởng

Mô hình tăng trưởng của Ricardo là thuần túy cổ điển vì nó lấy tích lũy tư bản làm trung tâm cho mọi quá trình tăng trưởng kinh tế. Xét một cách tổng quát, Ricardo thừa nhận có bốn yếu tố căn bản quyết định mức tăng trưởng của một quốc gia, đó là: đất đai (tài nguyên), lao động, tư bản và máy móc (công nghệ). Nhưng trong mô hình của ông, yếu tố đất đai được xem là cố định vì đã được khai thác hết, còn trình độ phát triển công nghệ được giả định là "không thay đổi" hoặc nếu có thay đổi thì cũng rất chậm chạp. Chỉ có hai yếu tố còn lại, tư bản và lao động, là biến động, vì thế chúng là nhân tố chủ chốt trong mô hình tăng trưởng của ông. Tuy nhiên, theo Ricardo, lao động lại là yếu tố phụ thuộc hoàn toàn vào tư bản. Tư tưởng này thể hiện rõ ràng, nhất quán trong toàn bộ tác phẩm *Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá*. Trong chương 2, ông khẳng định: "Dân số tự điều chỉnh theo tổng quỹ chi ra để thuê mướn lao động, do đó dân số luôn tăng lên hay giảm xuống theo sự tăng giảm của tư bản." Trong một đoạn khác, khi tán công Malthus, ông viết: "Ông Malthus dường như nghiêng mạnh về khuynh hướng cho rằng sự tăng lên của dân số chỉ do lượng cung lương thực trước đó quyết định..., mà ông không hề nghĩ rằng *xu hướng chung của dân số bị ảnh hưởng bởi sự gia tăng của tư bản* (người trích nhấn mạnh), rồi dẫn tới mở rộng câu lao động, kể đó là gia tăng tiền công; và sản xuất lương thực chính là kết quả, chứ không phải nguyên nhân, của câu lao động ấy." (Ch. 32).

Như vậy, Ricardo coi khối lượng tư bản hiện thời là nhân tố chủ chốt quyết định khả năng tạo ra của cải của một quốc gia, điều ấy cũng có nghĩa là tốc độ tăng trưởng kinh tế phụ thuộc hoàn toàn vào tốc độ tích lũy tư bản. Tư bản được tích lũy càng nhanh, kinh tế tăng trưởng càng nhanh và ngược lại.

Lý thuyết tăng trưởng dựa vào tích lũy tư bản không phải là một phát kiến mới vì trước đó Adam Smith đã nêu lên quan điểm

này rồi. Nhưng ở Ricardo, vì tất cả các lý thuyết đều nằm trong một hệ thống thống nhất nên lý thuyết tăng trưởng được kết hợp chặt chẽ với lý thuyết phân phối, và sự kết hợp này cho phép tác giả *Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá* vạch ra một kịch bản buồn thảm cho tương lai của xã hội. Như trên đã trình bày, theo Ricardo, với quỹ đất nông nghiệp có hạn, "khuyến hướng của lợi nhuận tất yếu là giảm dần vì trong tiến trình phát triển của xã hội và sự thịnh vượng, mỗi lượng lương thực tăng lên đều đòi hỏi hy sinh ngày càng nhiều lao động" (Ch. 6). Quy luật lợi suất giảm dần trong nông nghiệp gây ra sự dịch chuyển đáng sợ trong hệ thống phân phối: địa tô và tiền công tăng dần còn lợi nhuận thì giảm dần. Đến một lúc nào đó, khi mức tiền công tăng cao đến nỗi nó hấp thu toàn bộ lợi nhuận của tư bản thì "quá trình tích lũy tư bản sẽ lập tức cáo chung" vì nhà tư bản không còn chút thu nhập nào. Tốc độ tích lũy giảm xuống bằng không nghĩa là xã hội lên tới đỉnh điểm về của cải cũng như dân số: "Khi nhà tư bản không tạo nên được chút lợi nhuận nào, thì sẽ không có nhu cầu thuê thêm lao động, tiếp đó là dân số sẽ đạt tới điểm tối đa của nó. Thực ra, từ trước đó, mức tỷ suất lợi nhuận thấp đã kìm hãm mọi sự tích lũy, và hầu hết sản phẩm của đất nước, sau khi đã trả tiền công, đều thuộc về địa chủ và những kẻ thu thuế thập phân và các loại thuế khác" (Ch. 6). Vậy là rồi theo ánh sáng của ngọn hải đăng Ricardo, chân trời tương lai của nhân loại nặng trĩu một màu u ám. Xã hội sẽ phát triển chậm dần cùng với sự chững lại của quá trình tích lũy tư bản, rồi cuối cùng sẽ hoàn toàn dừng lại, dân số không thể tăng thêm, của cải không được mở rộng, giai cấp tư sản teo tóp và biến mất, giai cấp công nhân sống sót trong cảnh lâm than dưới chân kẻ chiến thắng là giai cấp địa chủ và các tập đoàn thống trị như Nhà nước và Nhà thờ. "Đó là "buổi hoàng hôn của các thiên thần" tư sản, ngày phán xét đáng sợ" (Mác, XXVI, 2 : 800).

6. Lý thuyết tiền tệ

Như chúng ta đã biết, Ricardo khởi đầu sự nghiệp lý luận của ông bằng những bài luận chiến nổi tiếng về tiền tệ. Trước khi xuất bản cuốn *Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá*, những tư tưởng chủ yếu của ông về tiền tệ đã lần lượt được trình bày trong các tác phẩm *Giá cao của vàng nén* (1810), *Trả lời ông Bensaquet* (1811), và *Các đề xuất về một phương tiện lưu thông an toàn và tiết kiệm* (1816). Có lẽ Ricardo thấy không cần thiết phải lặp lại những gì ông đã viết trong các tác phẩm đó, nên trong *Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá*, ông "tương đối ít chú ý đến những vấn đề lưu thông tiền tệ. Vì thế, chương 27 (Tiền tệ và ngân hàng), mặc dù được tác giả coi là "một cuộc khảo sát ngắn gọn về các quy luật chung điều chỉnh số lượng và giá trị của tiền tệ" (Ch. 27), "lại đưa ra một nhận định không hoàn toàn đầy đủ về lý thuyết tiền tệ của Ricardo" (Blaug 1996: 127). Tuy nhiên, rải rác trong những chương khác của tác phẩm, có nhiều đoạn bộc lộ rõ ràng và nhất quán quan điểm của ông xung quanh vấn đề này, nhờ thế độc giả vẫn có thể tìm hiểu những điểm chủ chốt trong lý thuyết tiền tệ của Ricardo bằng cách chấp nối chúng lại với nhau.

Đối với Ricardo, tiền có hai chức năng chính: thước đo giá trị và phương tiện lưu thông. Ông viết trong Chương 9: "Giá trị thị trường tương đối của mũ so với giấy do cung và cầu của mũ so với cung và cầu của giấy quyết định, còn tiền chẳng là gì khác ngoài vật trung gian để biểu thị giá trị của chúng. Nếu giá giấy tăng gấp hai, giá mũ cũng tăng gấp hai thì giá trị tương đối của mũ và giấy vẫn như cũ."

Trong phân tích, Ricardo quan tâm trước hết đến tiền kim loại, mà chủ yếu là tiền vàng và bạc. Là người trung thành với học thuyết giá trị lao động, ông nhận thức rõ ràng "vàng và bạc, giống như các loại hàng hóa khác, có giá trị tương ứng với số lượng lao

động cần thiết để sản xuất và đưa chúng ra thị trường" (Ch. 27), vì thế tiền có giá trị nội tại và giá trị ấy phụ thuộc vào các điều kiện sản xuất ra thứ kim loại tạo nên nó. Với lý lẽ như thế, ông kết luận rằng không một hàng hóa nào có thể đảm nhiệm vai trò "một thước đo giá trị chính xác tuyệt đối." (Ch. 1, tiết VI). Nhưng vàng (cũng như bạc) vẫn thường được chọn làm thước đo giá trị vì có thể nó có đặc tính của "một hàng hóa được sản xuất ra nhờ sự kết hợp giữa hai loại tư bản [cố định và lưu động] theo một tỷ lệ gần với tỷ lệ trung bình của mọi hàng hóa nhất." (Ch. 1, tiết VI).

Trong lĩnh vực lưu thông tiền tệ, Ricardo trình bày những quan điểm rất gần với lý thuyết số lượng tiền tệ hẹp. Trong chương 13, ông viết: "Cầu về tiền [kim loại] hoàn toàn bị quy định bởi giá trị của nó, và giá trị của tiền lại do số lượng tiền quyết định. Nếu giá trị của vàng tăng hai lần, chỉ cần một nửa lượng vàng trước kia đã có thể thực hiện những chức năng tương tự trong lưu thông, nếu giá trị của vàng còn một nửa thì sẽ phải cần gấp đôi số lượng vàng." Tư tưởng này cũng được lặp lại một cách nhất quán trong chương 27. Ví dụ, ở đầu chương ông khẳng định: "Khối lượng tiền tệ được sử dụng trong một quốc gia phải phụ thuộc vào giá trị của đồng tiền" hoặc ở một đoạn khác sau đó: "Trong lưu thông không bao giờ tiền có thể dư thừa đến mức quá đáng, bởi vì bằng cách giảm giá trị của tiền bạn sẽ làm tăng số lượng của nó, và bằng cách tăng giá trị, số lượng của tiền sẽ giảm một cách tương ứng." (Ch. 27)

Trong chương 27, Ricardo trình bày lại quan điểm của ông trong tác phẩm *Các đề xuất về một phương tiện lưu thông an toàn và tiết kiệm* với mục đích thuyết phục độc giả rằng có thể sử dụng tiền giấy như một phương tiện lưu thông hữu hiệu nếu tuân thủ các nguyên lý tiền tệ ông đã vạch ra. Lý thuyết số lượng nhất thiết dẫn Ricardo đến thuyết kim bản vị trong vấn đề tiền giấy. Ông viết: "Tiền tệ đạt tới trạng thái hoàn hảo nhất khi nó chỉ gồm toàn tiền giấy, nhưng là lượng tiền giấy có giá trị tương đương với lượng

vàng mà nó làm đại diện." Ricardo kêu gọi thay thế tiền giấy cho tiền vàng vì làm như thế "là thay thế loại trung gian thanh toán rẻ tiền nhất cho loại đắt tiền nhất và cho phép đất nước đổi toàn bộ số vàng trước đó dùng để làm tiền tệ lấy nguyên liệu thô, hàng gia dụng, và đồ ăn thức uống mà không chút phương hại cho cá nhân nào. Bằng việc sử dụng tiền giấy, cả của cải lẫn mức hưởng thụ của đất nước đều tăng lên." Để bảo đảm giá trị của tiền giấy, Ricardo cho rằng không nhất thiết phải duy trì khả năng đổi được tiền giấy ra tiền kim loại. Bởi vì "điều cần thiết chỉ là số lượng của chúng phải được điều chỉnh theo giá trị của thứ kim loại được chọn làm bản vị. Nếu bản vị là vàng ở một độ tuổi nhất định, thì hễ giá trị của vàng giảm là lượng tiền giấy phải tăng, hay nhìn theo một hướng khác, hễ giá cả của hàng hóa tăng lên là lượng tiền giấy phải tăng theo."

Ricardo cũng cảnh báo rằng "việc phát hành tiền giấy cần phải được đặt trong một vòng kiểm tỏa và giám sát nhất định" vì "kinh nghiệm đã chỉ ra rằng không một Nhà nước hay một ngân hàng nào có được quyền lực vô biên trong việc phát hành tiền giấy mà không lạm dụng quyền lực đó." Để loại trừ khả năng những người có quyền phát hành tiền giấy lạm dụng chức năng của mình, Ricardo đưa ra phương án bắt buộc những người này "phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán tiền của họ bằng tiền vàng hoặc vàng nén" bất cứ khi nào được yêu cầu. Ông tin rằng làm như thế có thể tạo ra một phương tiện lưu thông hoàn toàn "an toàn và tiết kiệm".

7. Lý thuyết tự do thương mại

Một trong những sứ mệnh quan trọng nhất của kinh tế học trong giai đoạn cổ điển là xây dựng một hệ thống lý luận hậu thuẫn cho sự phát triển của thị trường tự do. Về mặt lịch sử, đây là vũ khí tư tưởng tối quan trọng mà giai cấp tư sản cần nắm lấy trong thời kỳ đầu của cuộc đấu tranh đòi quyền lợi kinh tế. Trong kiệt tác

Của cải của các dân tộc, Adam Smith đã vạch rõ hiệu quả to lớn của phân công lao động, coi đó như nguyên nhân trực tiếp cải thiện năng suất lao động. Cổ vũ phân công lao động tức là cổ vũ cho thị trường tự do vì chỉ có thị trường tự do mới làm cho phân công lao động phát triển. Adam Smith cho rằng phân công lao động là nhân tố quyết định năng suất của lao động, nên đó là nhân tố làm tăng của cải và phúc lợi xã hội. Nhưng vì sao lại có phân công lao động? Trước kia Platon từng cho rằng phân công lao động bắt nguồn từ sự khác biệt trong tố chất bẩm sinh của mỗi cá nhân. Adam Smith không sa vào cái bẫy đó, vì chủ trương như thế là tự phủ nhận tính bình đẳng giữa các cá nhân, hòn đá tảng của chủ nghĩa tự do kinh tế. Nhưng ông lại rơi vào một cái bẫy siêu hình khác khi cho rằng phân công lao động bắt nguồn từ "thiên hướng trao đổi" của con người. Đây là một hạn chế lớn về lý luận của chủ nghĩa cổ điển trước khi học thuyết Ricardo xuất hiện.

Để giải quyết vấn đề này, Ricardo đưa ra một kiến giải khoa học và sâu sắc hơn Adam Smith rất nhiều. Ông trình bày phát kiến vĩ đại của mình bằng những lời lẽ giản dị sau: "Có hai người có thể cùng biết cách đóng giày và đan mũ, trong đó một người có ưu thế trội hơn trong cả hai lĩnh vực; nhưng trong việc đan mũ anh ta có thể trội hơn đối thủ 1/5 lần, tức là 20%, còn trong lĩnh vực đóng giày anh ta có thể vượt đối thủ 1/3 lần, tức 33, 3%. Liệu có phải sẽ lợi hơn cho cả hai không nếu người có ưu thế hơn chuyên tâm vào đóng giày còn người kém ưu thế hơn chuyên môn vào đan mũ?" (Ch. 7, chú thích). Đây chính là nội dung căn bản của nguyên lý lợi thế so sánh, một nguyên lý đơn giản nhưng đã làm thay đổi toàn bộ nhận thức của loài người về vai trò của thương mại. Nó chứng minh rằng phân công lao động là cần thiết không những giữa các cá nhân, mà còn giữa các quốc gia. Lần đầu tiên có một học thuyết giải thích thoả đáng vì sao mọi dân tộc trên toàn thế giới cần phải giao hảo với nhau: "Xét về độ hài lòng của toàn thể nhân loại nói

chung, thì việc mức hưởng thụ của chúng ta được nâng cao do sự phân công lao động tốt hơn, do mỗi nước sản xuất ra những hàng hóa phù hợp với vị trí, khí hậu và các lợi thế tự nhiên hay nhân tạo của mình, và trao đổi chúng lấy hàng hóa của các nước khác, cũng quan trọng không kém gì việc mức hưởng thụ ấy được nâng cao do tỷ suất lợi nhuận tăng lên." (Ch. 7)

Trong một đoạn khác, Ricardo say sưa báo trước một nền kinh tế toàn cầu trên cơ sở tự do thương mại: "Trong một hệ thống thương mại hoàn toàn tự do, mỗi quốc gia tất yếu sử dụng tư bản và lao động của mình theo cách có lợi nhất cho bản thân. Việc theo đuổi lợi ích riêng biệt như thế lại gắn chặt đến kỳ lạ với lợi ích chung của tất cả các quốc gia. Nhờ khuyến khích phát triển công nghiệp, thực hiện khen thưởng các ý tưởng độc đáo, sử dụng có hiệu quả nhất những khả năng đặc biệt mà thiên nhiên ban tặng, nó phân công lao động một cách tiết kiệm và hiệu quả nhất. Trong khi thúc đẩy sản xuất hàng hóa ồ ạt, nó mang đến nền phúc lợi chung, và ràng buộc các quốc gia, bằng sợi dây chung của quyền lợi và giao hảo, vào một cộng đồng rộng lớn các dân tộc trên thế giới văn minh." (Ch. 7)

Đó thật sự là một cuộc khai sáng. Học thuyết về thương mại của Ricardo lập tức trở thành vũ khí sắc bén của giai cấp tư sản Anh, là cơ sở mạnh mẽ hậu thuẫn cho sự phát triển của tư bản Anh không chỉ ở thị trường trong nước, mà còn bành trướng ra toàn thế giới. Cho tới tận ngày nay, mặc dù lý thuyết thương mại đã được phát triển lên rất nhiều, nhưng nguyên lý lợi thế so sánh của Ricardo vẫn được sử dụng rộng rãi như là một cách trình bày dễ hiểu về nguyên nhân và lợi ích của thương mại quốc tế.

8. Thuế khóa

Như chúng ta đã biết, thoát tiên Ricardo định lấy tên tác phẩm là *Nghiên cứu về những nguyên lý của địa tô, lợi nhuận và tiền công*, nhưng sau đó đã đổi thành *Những nguyên lý của kinh tế*

chính trị học và thuế khoá, điều ấy chứng tỏ ông coi trọng vấn đề thuế khoá đến mức nào. Ông đã dành gần một phần ba tác phẩm của mình để bàn về các loại thuế và ảnh hưởng của chúng. Về tổng thể, quan điểm của Ricardo trong lĩnh vực này là nhất quán và rõ ràng: ông là "kẻ thù của mọi loại thuế khoá".

Mở đầu phần viết về thuế, ông định nghĩa: "Thuế là một phần trong sản phẩm từ đất đai và lao động của một quốc gia, do Chính phủ tuỳ ý sử dụng và chung quy luôn được trang trải hoặc từ tư bản hoặc từ thu nhập quốc gia." (Ch. 8) Định nghĩa này đóng vai trò là bàn đạp để Ricardo tấn công vào tất cả các loại thuế khoá. Ricardo tin rằng thuế khoá, bằng cách này hay cách khác, bao giờ cũng tác động đến xã hội một cách tiêu cực: "Mức độ ảnh hưởng của các loại thuế rất khác nhau, song hậu quả tồi tệ của thuế khoá không thể hiện nhiều ở từng đối tượng chịu thuế, mà ở mức tác động chung của chúng xét một cách tổng thể." (Ch. 8) Những cuộc tấn công vào thuế khoá của ông diễn ra trên hai mặt trận chính.

Thứ nhất, Ricardo lập luận rằng thuế khoá là một nhân tố cản trở tăng trưởng kinh tế. Mặc dù ông thừa nhận Chính phủ Anh thu thuế không chỉ để tiêu dùng, mà còn sử dụng một cách hữu ích cho đầu tư xây dựng các công trình công cộng, mở mang bộ mặt của đất nước và góp phần làm tăng tư bản của quốc gia, nhưng ông vẫn giữ lập trường rằng "dù thế nào chăng nữa, nếu không có thuế, tư bản chắc chắn còn tăng mạnh hơn rất nhiều." Bởi vì, "không có loại thuế nào là không có khuynh hướng làm suy nhược khả năng tích lũy. Mọi loại thuế đều đánh vào hoặc tư bản hoặc thu nhập. Nếu đánh vào tư bản, thuế sẽ làm giảm tương ứng quỹ tư bản, mà quy mô của quỹ đó chi phối quy mô các ngành sản xuất trong nước. Nếu đánh vào thu nhập, thuế sẽ hoặc làm giảm tích lũy hoặc buộc người chịu thuế phải tiết kiệm khoản thuế bằng cách giảm tương ứng lượng tiêu dùng phi sản xuất trước kia bao gồm nhu yếu phẩm và xa xỉ phẩm." (Ch. 8) Như vậy, dù theo cách nào thì thuế cũng có ảnh hưởng tiêu cực đến sản xuất và cản trở tăng trưởng. Tư tưởng này có

tính hợp lý trong giai đoạn đầu của chủ nghĩa tư bản khi tích lũy đang là nhu cầu cấp bách được đặt lên hàng đầu. Phải đến khi chủ nghĩa tư bản phát triển lên giai đoạn cao hơn, khi khủng hoảng thừa trở thành căn bệnh kinh niên mà cả hệ thống Cổ điển lẫn Tân Cổ điển đều bó tay không cứu vãn nổi, thì vai trò quan trọng của thuế khoá và tiêu dùng của chính phủ mới tìm được chỗ đứng về mặt lý luận nhờ những đóng góp kiệt xuất của Keynes.

Thứ hai, Ricardo phê phán thuế khoá vì nó bóp méo tín hiệu quan trọng nhất của thị trường, đó là giá cả. Ông khẳng định: "Không thể gây dựng một hệ thống thuế thật bình đẳng, nghĩa là để thuế khoá đánh theo cùng một tỷ lệ vào giá trị của tất cả các loại hàng hóa mà vẫn giữ nguyên giá trị tương đối của chúng. Hệ thống thuế thường không tuân theo mục tiêu của các nhà lập pháp vì có các hiệu ứng gián tiếp nảy sinh." (Ch. 16). Theo ông, các hiệu ứng ấy là: i) thuế làm tăng giá của tất cả các loại hàng hóa và phá vỡ mối quan hệ tự nhiên vốn có trước đó giữa chúng (giá cả). ii) làm tăng mức tiền công và hạ thấp tỷ suất lợi nhuận, điều đó đồng thời làm "giảm giá bằng tiền của những hàng hóa được làm ra trong quá trình sản xuất sử dụng nhiều tư bản cố định" (Ch. 16). Theo ngôn ngữ hiện đại, cả hai hiệu ứng này đều làm biến dạng các dòng thông tin xuất phát từ thị trường.

Tuy nhiên, khi thuế khoá là không thể tránh khỏi, thì vấn đề là làm sao đánh thuế cho công bằng. Ricardo quan niệm một hệ thống thuế công bằng là hệ thống thuế đánh vào tất cả các loại thu nhập theo cùng một tỷ lệ. Trong các chương bàn về thuế, ông thường xuyên chứng minh thuế khoá có tác động dây chuyền và gây ra các ảnh hưởng gián tiếp, nên đối tượng bị đánh một loại thuế không phải lúc nào cũng phải chịu toàn bộ gánh nặng của loại thuế ấy. Đối tượng có thể phải chịu hoàn toàn, có thể chuyển một phần hoặc toàn bộ gánh nặng cho các đối tượng khác. Vì vậy, theo Ricardo, hệ thống thuế lý tưởng là hệ thống thuế đánh đều như nhau vào các khoản thu nhập. Đoạn sau đây có thể coi là tóm tắt

toàn bộ quan điểm của ông về thuế khoá: "Thuế khoá, dưới bất kỳ hình thức nào, chẳng bao giờ là tặng vật, mà chỉ là một lựa chọn tồi tệ. Nếu thuế không đánh vào lợi nhuận hoặc các nguồn thu nhập khác, thì thuế sẽ đánh vào chi tiêu. Miễn là gánh nặng thuế được chia sẻ một cách công bằng và không gây cản trở đối với tái sản xuất thì đối tượng nào phải chịu thuế sẽ không còn quan trọng. Các loại thuế đánh vào sản xuất hay đánh vào lợi nhuận của vốn, dù đánh thẳng vào lợi nhuận hay gián tiếp thông qua thuế đánh vào đất đai hoặc sản phẩm của đất đai, đều có ưu điểm so với các loại thuế khác. Miễn là mọi thu nhập khác đều bị đánh thuế, thì không có giai cấp nào trong xã hội có thể trốn được thuế, và mỗi giai cấp đều đóng góp theo của cải của mình." (Ch. 9).

Nói tóm lại, qua lý luận của Ricardo về thuế khoá, chúng ta thấy ông là đại biểu xuất sắc và trung thành của chủ nghĩa cổ điển với các tư tưởng chủ chốt là đề cao thị trường tự do, ủng hộ quyền bất khả xâm phạm của tư bản và hạ thấp tối đa can thiệp của Nhà nước.

9. Di sản để lại

Ngay từ khi còn sống, Ricardo đã được tôn vinh như một nhà lý luận có ảnh hưởng nhất trong thời đại của ông và ảnh hưởng đó còn tăng lên gấp bội sau khi ông mất. Tư tưởng kinh tế của ông bao phủ lên toàn châu Âu trong suốt nửa đầu thế kỷ XIX. Nhà kinh tế đạt giải Nobel Myrdal mô tả: "Sau khi [Ricardo] mất, tác phẩm *Những nguyên lý* của ông trở thành một cuốn Phúc âm. Học thuyết của Ricardo trở thành kinh điển. Nó được diễn giải trên các bục giảng hàn lâm, được biên soạn thành những pho đại điển và được truyền bá rộng rãi thông qua các cuốn sách mỏng dành cho đại chúng. Nó thấm sâu vào báo chí và chính trị, đồng thời còn định hướng cả công luận." (Myrdal 1953: 77)

Toàn bộ các vấn đề căn bản của kinh tế học nửa đầu thế kỷ XIX đã được Ricardo khai thác, phát triển và đẩy tới đỉnh cao nhất

trong giới hạn của chủ nghĩa cổ điển. Kinh tế học đứng trước ngưỡng chuẩn bị nhảy vọt về chất. Chỉ có hai cách lựa chọn, hoặc là chấp nhận thể giới của Ricardo để bảo tồn chủ nghĩa cổ điển, hoặc là phủ nhận nó để tiếp tục phát triển. Lịch sử lựa chọn phương án thứ hai. Vậy là Ricardo, theo cách nói của Mác, đã điểm hồi chuông cáo chung cho khoa kinh tế chính trị cổ điển Anh. Đó là công hiến vĩ đại của Ricardo. Học thuyết của ông trở thành nguồn gốc của nhiều trường phái lớn thời kỳ sau cổ điển, trong đó phải kể đến kinh tế chính trị học mácxít và kinh tế học tân cổ điển.

Các Mác đã nghiên cứu sâu sắc và chịu nhiều ảnh hưởng của học thuyết Ricardo. Học thuyết giá trị sức lao động, viên đá tảng của chủ nghĩa Mác, chính là sự phát triển nhảy vọt về chất từ học thuyết giá trị lao động của Ricardo. Ngoài ra, lý luận về địa tô của Ricardo cũng là cơ sở căn bản để từ đó Mác mở rộng và hoàn thiện học thuyết địa tô tư bản chủ nghĩa.

Phủ định học thuyết giá trị lao động của Ricardo, nhưng kế thừa cách thức phân tích cơ chế tự cân bằng trên các thị trường, tôn trọng các giả định cổ điển duy lý về hành vi con người và vận động thị trường, các nhà kinh tế như John Stuart Mill (1806-1873), Afred Mashall (1842-1924), Léon Warras (1834-1910), đã phát triển học thuyết Ricardo theo một hướng khác, tạo dựng nên dòng chủ lưu trong kinh tế học, tức là kinh tế học tân cổ điển (cuối thế kỷ XIX - nửa đầu thế kỷ XX) và sau đó là kinh tế học chính thống đương đại.

Đánh giá khái quát về vai trò của ông, sử gia tư tưởng kinh tế Spiegel viết: "Xét cho cùng thì ảnh hưởng của Ricardo là lâu dài và sâu sắc. Tất cả các nhà kinh tế của thế kỷ XIX đều chấp nhận ông. Chính ông đã đặt nền tảng cho trường phái kinh tế học mácxít. Nhưng ảnh hưởng của ông không chỉ dừng lại ở Mác. Joan Robinson đã viết: "Marshall miệt mài nghiên cứu Ricardo trong suốt một đời, và Keynes, dẫu không phải là một người đọc nhiều,

đã thấm đẫm dòng sữa mẹ Marshall. Vì thế, cả ba đều được đào luyện từ cùng một truyền thống." (Spiegel 1992: 337)

Như vậy, kế tiếp *Cửa cải của các dân tộc, Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá* trở thành trụ đỡ thứ hai cho toà lâu đài Kinh tế Chính trị cổ điển Anh. So với vị tiền bối Adam Smith, Ricardo tiến thêm một bước dài. Ông là người đầu tiên có công hệ thống hoá kinh tế học vào một khuôn khổ logic, chính xác và duy lý, góp phần đưa môn này phát triển thành một ngành khoa học hấp dẫn và quan trọng, độc lập với các ngành khoa học xã hội khác. Hệ thống lý luận của ông về giá trị, phân phối, tăng trưởng, tiền tệ, thương mại, thuế khoá, có vai trò to lớn và ảnh hưởng lâu dài đến lịch sử tư tưởng kinh tế. Sau Ricardo, kinh tế học đạt tới đỉnh cao nhất của thời kỳ cổ điển và bắt đầu chuyển sang một giai đoạn mới, với sự xuất hiện của nhiều trường phái mới. Đã gần hai thế kỷ trôi qua, nhưng tư tưởng của ông vẫn lưu dấu sâu đậm trong các nhánh của kinh tế học, mà rõ rệt nhất là kinh tế học tân cổ điển và kinh tế học mácxít. Với những cống hiến vĩ đại đó, tên tuổi của Ricardo xứng đáng được khắc vào lịch sử như là người đã tạo dựng nên cả một kỷ nguyên trong kinh tế học.

Hà Nội, ngày 18 tháng 12 năm 2001

Th.S. NGUYỄN ĐỨC THÀNH

GHI CHÚ VỀ BẢN DỊCH

1. *Văn bản.* Bản dịch này dựa theo nguyên bản tiếng Anh của tác phẩm *The Principles of Political Economy and Taxation*, do Kolthammer giới thiệu, J. M. Dent and Son xuất bản tại London, Vương quốc Anh năm 1926, lúc ấy mang số 590 trong hệ thống sách kinh điển của *Tủ sách cho mọi người* (Everyman's Library).

2. *Phân công dịch.* Nguyễn Đức Thành dịch các chương từ 1 đến 7, từ 14 đến 18, 24, 25 và 27. Nguyễn Hoàng Long dịch các chương còn lại, tức là từ Chương 8 đến Chương 13, Chương 19 đến Chương 23, Chương 26, và từ Chương 28 đến chương 32. Sau đó Nguyễn Đức Thành tổng hợp bản dịch, chú thích, viết lời giới thiệu và lập phụ lục cho tác phẩm. Bản dịch được ông Nguyễn Hải Sa hiệu đính.

3. *Chuyển ngữ.* Với các thuật ngữ căn bản của kinh tế chính trị học, nhìn chung chúng tôi tham khảo cách chuyển ngữ trong bản dịch tiếng Việt tác phẩm *Tư bản* của Các Mác vì đó là một bản dịch mẫu mực trong lĩnh vực này. Tuy nhiên, do *Những nguyên lý* ra đời cách đây đã gần 200 năm nên một số khái niệm được sử dụng trong tác phẩm tới nay không còn được sử dụng nữa, hoặc nếu có được sử dụng thì mang một ý nghĩa khác. Đây là hệ quả tất yếu trong quá trình phát triển tư tưởng nói chung, đồng thời cũng phản ánh tính lịch sử của ngôn ngữ. Để bảo tồn tính lịch sử của văn bản, chúng tôi cố gắng chọn từ thật sát theo nguyên văn mà không tự tiện sử dụng các thuật ngữ hiện đại. Có thể lấy ba ví dụ như sau:

- Để nói về sự phát triển của xã hội, Ricardo không sử dụng thuật ngữ "phát triển" (develop), mà chỉ dùng thuật ngữ "tiến triển" (prograss) hoặc "đi lên" (advance). Chúng tôi dịch sát theo

nguyên bản chứ không dịch là "phát triển", mặc dù làm như vậy có thể khiến tác phẩm dễ hiểu hơn.

- Để chỉ các nhóm người trong xã hội, Ricardo sử dụng khái niệm "giai cấp" (class), nhưng ở thời đó khái niệm này chưa có nội hàm rộng lớn và chặt chẽ như ngày nay. Trước Ricardo, Adam Smith không sử dụng khái niệm này, mà chỉ dùng là "tầng lớp" (order). Sau Ricardo, khái niệm "giai cấp" được Các Mác phát triển lên rất nhiều và đó cũng là khái niệm chúng ta hiểu ngày nay. Tuy nhiên, trong bản dịch này độc giả nên hiểu "giai cấp" theo nghĩa hẹp của Ricardo.

- Ricardo gọi nhà tư bản trong nông nghiệp là "farmer", trước đây thường được dịch theo phiên âm là "phéc-mi-ê" kèm theo giải thích, ở đây chúng tôi dịch là "người chủ trại".

4. *Chú thích.* Để độc giả hiểu rõ tác phẩm hơn, chúng tôi có đưa vào một số chú thích, chủ yếu là về niên đại lịch sử hay về các tác giả, tác phẩm được nhắc tới trong sách. Để tránh nhầm lẫn với chú thích của tác giả trong nguyên bản, các chú thích của người dịch đều được đặt ở cuối chương.

5. *Phụ lục.* Để độc giả có thêm một số thông tin tham khảo về tác giả và tác phẩm, chúng tôi mạo muội đưa thêm vào cuối tác phẩm một số phụ lục do Nguyễn Đức Thành sưu tầm và biên soạn.

6. Trong quá trình dịch tác phẩm, chúng tôi đã nhận được sự giúp đỡ và cổ vũ của nhiều người, đó là các bạn: Vũ Thắng Bình, Đỗ Quang Thuận, Phạm Tuấn Long, Nguyễn Đăng Khoa, Từ Mạnh Tuyên, Nguyễn Lê Diệu Trang. Qua đây, chúng tôi xin được gửi tới các bạn lời cảm ơn chân thành.

7. Cuối cùng, vì trình độ còn nhiều hạn chế nên bản dịch chắc chắn không tránh khỏi các sai sót, chúng tôi chân thành mong muốn nhận được sự góp ý và phê bình của độc giả về bản dịch. Thư liên lạc xin gửi về địa chỉ email: nguyenducthanh@fpt.vn hoặc nguyenhaisa@yahoo.com. Chúng tôi xin chân thành cảm ơn.

NHỮNG NGƯỜI DỊCH

LỜI TỰA CHO LẦN XUẤT BẢN ĐẦU TIÊN

Toàn bộ sản phẩm của thế giới – tất cả những gì được làm ra trên mặt địa cầu nhờ sự kết hợp thống nhất của lao động, máy móc và tư bản, được phân chia cho ba giai cấp trong xã hội: người sở hữu đất đai, người sở hữu vốn hay tư bản cần thiết cho quá trình sản xuất, và người lao động mà nhờ sự cần cù của họ quá trình sản xuất diễn ra.

Nhưng trong các giai đoạn khác nhau của xã hội, phần mà mỗi giai cấp nhận được trong tổng sản phẩm của thế giới dưới danh nghĩa địa tô, lợi nhuận và tiền công rất khác nhau. Sự phân chia phần lớn phụ thuộc vào độ màu mỡ hiện thời của đất đai, vào mức độ tích lũy tư bản và dân số, vào kỹ năng, óc sáng tạo và các phương tiện được sử dụng trong sản xuất.

Xác định những quy luật quyết định sự phân phối này là vấn đề căn bản của khoa Kinh tế chính trị, môn khoa học đã được xây dựng nhờ các tác phẩm của Turgot, Steuart, Smith, Say, Sismondi^(a) và nhiều người khác. Song họ mới chỉ đạt được những kết quả rất hạn chế trong các vấn đề liên quan đến bản chất của địa tô, lợi nhuận và tiền công.

Vào năm 1815, Ông Malthus^(b) trong tác phẩm *Nghiên cứu về bản chất và tiến trình của địa tô* và một giáo sư^(c) của Đại học Oxford trong tác phẩm *Luận về sự kết hợp giữa tư bản với đất đai* đã trình bày cho thế giới, gần như cùng một

lúc, một học thuyết chính xác về địa tô. Không nắm được học thuyết này thì không thể nào hiểu được ảnh hưởng của tiến trình của sự giàu có đến tiền công và lợi nhuận, cũng như không thể nào nắm bắt cho thoả đáng tác động của thuế khoá tới các giai cấp trong xã hội, đặc biệt là khi các hàng hoá bị đánh thuế lại là những sản phẩm được sản sinh trực tiếp từ đất đai. Adam Smith và các tác giả tôi nhắc trên kia đã chưa nhận thức một cách chính xác các nguyên lý của địa tô và dường như đã bỏ qua nhiều chân lý quan trọng. Những chân lý này chỉ có thể sáng tỏ sau khi đã giải quyết tường tận vấn đề địa tô.

Bù đắp những thiếu hụt đó có lẽ là một yêu cầu quá mức đối với khả năng của tác giả cuốn sách này. Nhưng sau khi đã đặt mối quan tâm về vấn đề này lên hàng đầu, sau khi đã tiếp nhận sự trợ giúp từ trước tác của các tác giả lỗi lạc vừa đề cập trên kia, sau khi đã ghi nhận những kinh nghiệm quý báu và rất phong phú trên thực tế trong vài năm lại đây, tôi tin rằng sẽ không bị coi là quá táo bạo khi công bố các ý kiến của tôi về các quy luật của lợi nhuận và tiền công, cũng như về sự vận hành của hệ thống thuế. Nếu các nguyên lý mà tôi cho là chính xác ấy quả thực đúng đắn, thì những người khác, những người tài giỏi hơn tôi, có thể theo đó mà tìm ra các hệ quả quan trọng của chúng.

Trong khi chõng lại các quan điểm đã có, tôi thấy cần thiết phải chú trọng đặc biệt đến các trích đoạn trong tác phẩm của Adam Smith mà tôi thấy cần phải thay đổi. Nhưng tôi hy vọng không bị hiểu lầm là đã không bày tỏ niềm ngưỡng mộ sâu sắc, giống như tất cả những ai nhận thức được tầm quan trọng của khoa Kinh tế chính trị, về tác phẩm

uyên áo của tác giả lừng danh này.

Sự đánh giá tương tự cũng được dành cho tác phẩm tuyệt vời của ông Say. Ông là người đầu tiên, hoặc có thể là một trong những người đầu tiên, trên lục địa đã đánh giá cao và áp dụng các nguyên lý của Adam Smith, và làm được một điều mà chưa tác giả nào trên lục địa làm được là truyền bá các nguyên lý của hệ thống mang tính khai sáng và rất bổ ích này vào các quốc gia châu Âu. Hơn nữa, ông còn là người đã thành công trong việc đưa môn khoa học này vào một trật tự logic hơn và trong sáng hơn, đồng thời làm nó phong phú hơn thông qua các cuộc thảo luận chính xác và sâu sắc¹. Tuy nhiên, sự tôn trọng tôi dành cho tác phẩm của tác giả khả kính này không tước đoạt quyền tự do bàn luận, mà tôi cho là cần thiết vì lợi ích khoa học, về những đoạn trong *Economie Politique* khi chúng tỏ ra bất đồng với những quan điểm của riêng tôi.

CHÚ THÍCH CỦA NGƯỜI DỊCH

(a) **Jacques Turgot** (1727 –1781) sinh tại Paris (Pháp), là nhà hành chính, nhà luật học xuất sắc, từng được bổ nhiệm làm Bộ trưởng Bộ Tài chính Pháp vào năm 1774. Nhưng Turgot nổi tiếng hơn nhiều với tư cách là một lãnh tụ của phái *Trọng nông* cả trong lý luận lẫn thực tiễn. Chính vì các cải cách mang tính trọng nông, ông bị Louis XVI đuổi khỏi chính quyền vào năm 1776. Ông có nhiều tư tưởng rất gần, nếu không phải là báo trước, chủ nghĩa Cổ

1. Chương XV, Phần I cuốn *Débouchés* hàm chứa một số nguyên lý rất quan trọng mà theo tôi, lần đầu tiên được giải thích bởi tác giả uyên bác này.

điển Anh, và thậm chí xa hơn nữa là chủ nghĩa Tân Cổ điển. Ông ca ngợi thị trường tự do, hạ thấp vai trò của nhà nước, phản đối phái *Trọng thương*, coi tiết kiệm là nguồn gốc hình thành tư bản và việc làm, ông cũng đã mạnh mẽ đề cập đến các quy luật cung và cầu. (các quy luật mà mãi sau này A. Marshall (1842 -1924) mới hoàn thiện xong).

Sir James Steuart (1712 - 1780), thuộc dòng dõi một vọng tộc lâu đời ở Scotland, đại biểu xuất sắc cuối cùng của phái *Trọng thương*, tác giả bộ sách *An Inquiry into the Principles of Political Economy* (Nghiên cứu về Những Nguyên lý của Kinh tế chính trị học), xuất bản năm 1767, nghĩa là gần mười năm trước khi Adam Smith công bố *The Wealth of Nations*. Nhưng đáng tiếc là tác phẩm ngay từ đầu đã không thu hút được sự chú ý của độc giả đương thời, và bị chìm khuất thực sự sau khi tác phẩm vĩ đại của Smith xuất hiện. Sir Steuart phải chịu đựng một cuộc đời sóng gió và gian truân vì lý do chính trị (ông theo phái Bảo hoàng Stuart). Cuối đời ông sống lạng lẽ và biệt lập. Giống như tác phẩm của mình, giờ đây ông dường như đã bị quên lãng mặc dù ông xứng đáng là một trong những nhà sáng lập hệ thống kinh tế chính trị học Scotland.

Adam Smith (1723 – 1790), nhà đạo đức học, nhà kinh tế học vĩ đại người Scotland. Ông được tôn vinh là cha đẻ của Kinh tế học hiện đại. Ông lớn lên trong một môi trường thấm nhuần tư tưởng triết học trường phái Scotland, cho rằng con người bị dẫn dắt bởi hai luồng sức mạnh bản năng đối nghịch nhau là bản năng *vi kỷ* và *vi tha*. Thời thanh niên, ông ngưỡng mộ David Hume (1711-1776) và chịu ảnh hưởng của *chủ nghĩa tự nhiên* của nhà triết học này. Quan điểm căn bản của Adam Smith là xã hội có thể thực sự đạt được sự hài hòa tập thể dựa trên tính vi kỷ của con người thông qua một thị trường tự do trao đổi. Quan điểm này là mảnh đất đầu tiên và căn bản nhất để từ đó mọc lên các học thuyết bảo vệ và ca ngợi thị trường với tư cách là phương tiện hiệu quả nhất duy trì

trật tự và thúc đẩy xã hội phát triển. Ông nhấn mạnh rằng thị trường chỉ có thể vận hành trôi chảy nhờ có sự cạnh tranh tự do giữa các chủ thể tham gia thị trường, và ông đẩy lùi vai trò của nhà nước xuống mức tối thiểu. Ông gieo mầm cho quan điểm giá trị lao động, đặt nền tảng cho lý thuyết tăng trưởng kinh tế dựa trên tích lũy tư bản. Tư tưởng của Smith vô cùng phong phú và cho tới nay vẫn ẩn chứa nhiều điều mới mẻ, được thể hiện chủ yếu trong tác phẩm vĩ đại xuất bản năm 1776 *The Wealth of Nations* (Của cải của các dân tộc - phần chủ chốt của tác phẩm đã được dịch ra tiếng Việt và được Nxb Giáo dục ấn hành năm 1997).

Jean Baptiste Say (1767 -1832) vẫn được coi là nhà kinh tế học lớn nhất của trường phái cổ điển Pháp, mặc dù Các Mác (1818-1883) thẳng thừng loại ông ra khỏi danh sách các nhà cổ điển vì quan điểm giá trị *hữu lợi* (chứ không phải *lao động*) của ông. Đúng như Ricardo nhận định, kinh tế học Pháp chịu ơn Say như một nhà truyền bá nhiệt thành đầu tiên tư tưởng của Adam Smith vào châu Âu lục địa, mà đại diện lúc đó là Pháp. Không những thế, Say còn có nhiều cống hiến cho kinh tế học hiện đại, trong đó nổi tiếng nhất là quy luật mang tên ông. Tư tưởng chủ đạo của Quy luật Say là: người cung ứng sản phẩm (cả sản phẩm với tư cách tư liệu tiêu dùng lẫn tư liệu sản xuất, nghĩa là bao hàm tất cả các thành viên xã hội) sẽ có thu nhập từ việc cung ứng (bán) sản phẩm của họ, thu nhập này đến lượt nó sẽ tự động được chi tiêu (cũng cho cả hai loại tư liệu trên). Kết quả là một vòng tuần hoàn luôn được duy trì (và mở rộng) trong trạng thái cân bằng. Với quy luật này, Say được coi là cha đẻ của phái *Trọng cung*, tức là phái Kinh tế cho rằng, của cải đến từ phía cung, rồi tự cung ấy tạo ra cầu vừa đủ làm cân bằng thị trường, và vì thế không thể có khủng hoảng thừa. Tư tưởng Trọng cung chiếm vị trí thống trị trong Kinh tế học cho tới tận đầu thế kỷ XX, và chỉ bị lật đổ bởi cuộc cách mạng của nhà kinh tế học vĩ đại J. M. Keynes (1883-1946), cha đẻ của phái *Trọng cầu*.

Jean-Charles Leonard Sismondi (1773-1842) sinh tại Geneve, là nhà xã hội học, sử học, chính trị học, kinh tế chính trị học lỗi lạc, và đồng thời là một trong những nhà cải cách xã hội lớn nhất ở châu Âu nửa đầu thế kỷ XIX. Với tư cách là một nhà kinh tế chính trị học, ông không phải là một nhà cổ điển chính thống. Thật vậy, trong khi toàn châu Âu đang tôn vinh Adam Smith và các môn đệ của ông, thì Sismondi đã từ chối đề cao học thuyết của Adam Smith về thị trường tự do và đoạn tuyệt với niềm tin vào khả năng tự cân bằng của thị trường, ông phản đối quy luật Say, phản đối các bất công xã hội do thị trường gây ra và đề xuất sự điều tiết của một quyền lực công cộng. Tất cả những quan điểm trên chứng tỏ ông là một nhà cải cách đi trước thời đại rất xa. Học thuyết kinh tế của Sismondi là tiền đề cho trào lưu xã hội - dân chủ ở châu Âu hiện đại.

(b) **Robert Malthus** (1776 - 1834), mục sư, nhà luân lý, nhà kinh tế chính trị học vĩ đại người Anh. Vào năm 1798, Malthus công bố một tác phẩm, mà sau này được công nhận là một kiệt tác, có nhan đề chính là *An Essay on the Principle of Population* (Tiểu luận về nguyên lý dân số). Tác phẩm ngay lập tức cuốn ông vào một trận hồng thủy của những chỉ trích gay gắt và phê phán cay nghiệt nhất, trận hồng thủy này không chịu rút xuống ngay cả sau khi ông đã mất rất nhiều năm, và kể cả khi Charles Darwin, trong hồi ký viết năm 1876, thừa nhận đã chịu nhiều ảnh hưởng tư tưởng của ông. Cho đến trước thời điểm Ricardo in cuốn "*Những nguyên lý*" (1817), thì Malthus đã công bố được tất cả 5 tiểu luận bàn về các vấn đề xã hội và kinh tế chính trị học. Quan hệ giữa Ricardo và Malthus rất gắn bó, mặc dù giữa hai người có nhiều cuộc bút chiến gay gắt. Chính Ricardo đã thúc đẩy sự nghiệp lý luận của Malthus, mặc dù tư duy logic đến nghiệt ngã của Ricardo có làm lu mờ phần nào vinh quang của Malthus lúc sinh thời (độc giả có thể thấy điều này ngay trong tác phẩm này). Năm 1820, Malthus xuất bản tác phẩm đồ sộ *Những nguyên lý về kinh tế chính trị học*, trong đó chứa

đựng nhiều lý luận rất có giá trị về tăng trưởng và về sự mất cân bằng chống lại quy luật Say. Nhưng tác phẩm này, mặc dù dày tới 1000 trang, vẫn bị chìm khuất sau tác phẩm "*Những nguyên lý*" mỏng hơn rất nhiều của Ricardo. Mãi sau này (1933), giá trị to lớn của tác phẩm trên mới được phục hồi khi Keynes tuyên bố coi Malthus như vị tiền bối của mình trong việc xây dựng thuyết Trọng cầu. Ngày nay, trước nạn nhân mãn đang đe dọa các nước Thế giới thứ ba, tiểu luận về dân số của Malthus cũng đã được xem xét lại một cách bình tĩnh và ôn hoà hơn nhiều.

(c) Ricardo muốn nhắc tới **Edward West** (1782-1828), một người có lẽ sẽ nổi tiếng nếu chuyên tâm nghiên cứu kinh tế chính trị học. Trong một bức thư gửi Malthus, Ricardo từng nhận xét về West như sau: "Anh ta là luật sư - một người trẻ tuổi và dường như rất thích nghiên cứu kinh tế chính trị học". Đáng tiếc là West đã sớm đoạn tuyệt với kinh tế chính trị học để theo đuổi một sự nghiệp trong ngành luật. Ông lâm bệnh và mất lúc mới 45 tuổi trong khi đang làm việc tại Ấn Độ với tư cách là một thẩm phán.

LỜI TỰA BỔ SUNG CHO LẦN XUẤT BẢN THỨ BA

Trong lần xuất bản này, tôi cố gắng giải thích khái niệm giá trị đầy đủ hơn so với hai lần xuất bản trước. Do đó, tôi đã bổ sung một vài chi tiết vào chương đầu tiên. Tôi cũng đưa vào thêm một chương mới bàn về *Máy móc* và về tác động của sự phát triển máy móc đến lợi ích của các giai cấp trong xã hội. Trong chương *Những đặc tính của giá trị và sự giàu có*, tôi đã xem xét học thuyết của ông Say về vấn đề quan trọng này sau khi nó đã được sửa đổi trong lần xuất bản thứ tư và cũng là lần xuất bản gần đây nhất tác phẩm của ông. Trong chương cuối cùng tôi cố gắng đưa ra, dưới một quan điểm mạnh mẽ hơn trước, học thuyết về khả năng một quốc gia có thể chi trả các khoản thuế phụ thêm bằng tiền, dù cho tổng giá trị bằng tiền của toàn bộ hàng hoá của quốc gia đó có thể suy giảm do sự suy giảm lượng lao động cần thiết để sản xuất ngũ cốc trong nước, bắt nguồn từ sự cải tiến phương pháp trồng trọt, hoặc là do việc quốc gia ấy mua được ngũ cốc với giá rẻ hơn từ nước ngoài thông qua việc xuất khẩu hàng công nghiệp. Vấn đề này là đặc biệt quan trọng vì nó liên quan đến chính sách duy trì hạn chế nhập khẩu ngũ cốc từ bên ngoài, đặc biệt là khi một đất nước đang phải gánh chịu một chế độ thuế bằng tiền cố định ở mức cao mà nguyên

nhân là sự bành trướng của nợ quốc gia. Tôi đã cố gắng chỉ ra rằng, khả năng trả thuế không phụ thuộc vào tổng giá trị tiền mặt của tất cả các hàng hoá, cũng không phụ thuộc vào giá trị bằng tiền của thu nhập của các nhà tư bản và địa chủ. mà phụ thuộc vào giá trị bằng tiền của thu nhập của từng người trong mối tương quan với giá trị bằng tiền của những hàng hoá họ thường tiêu dùng.

Ngày 16 tháng 3 năm 1821

CHƯƠNG 1

GIÁ TRỊ

TIẾT I

GIÁ TRỊ CỦA MỘT HÀNG HOÁ, HAY LÀ SỐ LƯỢNG CÁC HÀNG HÓA KHÁC MÀ NÓ CÓ THỂ ĐỔI ĐƯỢC, PHỤ THUỘC VÀO SỐ LƯỢNG LAO ĐỘNG TƯƠNG ĐỐI CẦN PHẢI SỬ DỤNG TRONG QUÁ TRÌNH SẢN XUẤT CHỨ KHÔNG PHỤ THUỘC VÀO VIỆC SỐ TIỀN PHẢI TRẢ CHO LAO ĐỘNG ẤY TĂNG LÊN HAY GIẢM XUỐNG

Theo Adam Smith thì từ "giá trị" có hai nghĩa khác nhau: "đôi lúc nó thể hiện tính hữu dụng của một vật nào đó, đôi lúc lại thể hiện khả năng mua các hàng hóa khác khi người chủ sở hữu vật ấy muốn trao đổi. Nghĩa thứ nhất có thể hiểu là *giá trị sử dụng*, và nghĩa kia là *giá trị trao đổi*". Ông viết tiếp: "những vật có giá trị sử dụng lớn thường có giá trị trao đổi nhỏ và ngược lại, những vật có giá trị trao đổi lớn thường lại có ít hơn hoặc không có mấy giá trị sử dụng". Nước và không khí rất thừa thãi và thực sự cần thiết cho sự sống. Trong điều kiện bình thường thì không gì có thể thay thế cho chúng. Trong khi đó, vàng mặc dù được sử dụng ít hơn nước và không khí lại có thể đổi được một lượng lớn các hàng hóa

khác. Do đó độ thỏa dụng không phải là thước đo của giá trị trao đổi mặc dù nó liên quan mật thiết tới giá trị này. Nếu một hàng hóa không có chút giá trị sử dụng nào, nói cách khác là nếu nó không đem lại một sự thỏa dụng nào, nó sẽ không có giá trị trao đổi cho dù có hiếm hoi đến mấy hay việc sản xuất ra nó đòi hỏi biết bao công sức chẳng nữa.

Với tính hữu dụng, hàng hóa có được giá trị trao đổi từ hai nguồn: tính khan hiếm của chúng và lượng lao động cần thiết để tạo ra chúng.

Có một số hàng hóa mà giá trị được xác định chỉ vì tính khan hiếm của chúng. Không có lao động nào có thể làm tăng số lượng những hàng hóa ấy và do đó giá trị của chúng không thể bị hạ thấp bởi sự tăng cung. Những kiệt tác hội họa hoặc điêu khắc, những cuốn sách hay các đồng tiền cổ quý hiếm hoặc rượu vang có chất lượng tuyệt hảo được làm từ loại nho sinh trưởng trên một loại đất đặc biệt nên sản lượng rất hạn chế, tất cả những mặt hàng này thuộc cùng một bảng xếp hạng. Giá trị của chúng hoàn toàn độc lập với lượng lao động ban đầu cần thiết để sản xuất ra chúng và biến đổi cùng với sự giàu sang phú quý của những người khao khát sở hữu chúng.

Tuy nhiên, những hàng hóa này chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong vô vàn các mặt hàng được trao đổi hàng ngày trên thị trường. Đại đa số các hàng hóa cần thiết cho cuộc sống được sản sinh ra từ lao động và chúng có thể được nhân lên nhiều lần, không phải chỉ trong một mà là nhiều quốc gia, gần như không có giới hạn nếu chúng ta có đủ khả năng cung cấp lao động cần thiết cho việc tạo ra chúng.

Do đó, khi nói về hàng hóa, về giá trị trao đổi của

chúng hay về các quy luật chi phối giá cả tương đối của chúng, chúng ta luôn hàm ý rằng đó là các hàng hóa có thể được tăng lên về số lượng nhờ sự cần mẫn của con người và rằng quá trình sản xuất ra chúng được tiến hành trong một môi trường không có giới hạn về cạnh tranh.

Vào những giai đoạn đầu tiên của xã hội, giá trị trao đổi của những hàng hóa này, hay là nguyên tắc xác định xem bao nhiêu hàng hóa này có thể đổi cho một hàng hóa khác, phụ thuộc gần như hoàn toàn vào lượng lao động tương đối tiêu hao khi làm ra chúng.

Adam Smith viết: “Giá cả thực tế của bất cứ thứ gì, cái chi phí mà người muốn sở hữu nó phải bỏ ra, là sự vất vả và phiền toái đã được kết tụ trong sản phẩm ấy. Tất cả những gì thực sự đáng giá đối với người đã sở hữu nó, người muốn tùy ý sử dụng hay đổi nó lấy một vật gì khác, là sự vất vả và phiền toái mà anh ta tiết kiệm được, trong khi lại là chi phí đối với người khác”. “Lao động là giá cả đầu tiên – thứ tiền tệ nguyên khai dùng để chi trả cho mọi thứ”. Và: “trong giai đoạn sơ khai và mông muội của xã hội, khi mà sự tích lũy của vốn và sự chiếm đoạt chưa hình thành, tỷ trọng giữa những lượng lao động cần thiết cho việc tạo ra những vật phẩm khác nhau dường như là hình thức duy nhất chi phối mọi nguyên tắc trao đổi giữa các hàng hóa. Ở một dân tộc săn bắn chẳng hạn, nếu việc săn được một con gấu đòi hỏi lượng lao động lớn gấp hai lần việc săn được một con nai, thì một con gấu, một cách tự nhiên, sẽ đổi được, hay đáng giá bằng hai con nai. Rõ ràng rằng, một sản phẩm được làm ra trong hai ngày hoặc hai giờ đồng hồ lao động sẽ đáng giá gấp đôi

những sản phẩm được làm ra trong một ngày hoặc một giờ”¹.

Lý luận như trên về giá trị trao đổi của mọi vật, ngoại trừ một số vật phẩm mà sự cần cù của con người không có khả năng làm tăng số lượng của chúng, là một học thuyết quan trọng bậc nhất trong kinh tế chính trị. Từ trước tới nay, không biết đã có bao nhiêu sai lầm và các ý kiến khác nhau xung quanh sự mập mờ của thuật ngữ “giá trị”.

{ Nếu như lượng lao động tích lũy trong một mặt hàng quy định giá trị trao đổi của chúng thì mọi sự gia tăng của lượng lao động tích lũy ấy đều làm tăng thêm giá trị của mặt hàng đó và ngược lại, mọi sự suy giảm của lượng lao động tích lũy đều làm giảm giá trị của nó. }

Adam Smith, người đã định nghĩa thật đúng đắn nguồn gốc của giá trị trao đổi, đồng thời rất nhất quán khi cho rằng mọi thứ sẽ trở nên có giá trị hay ít giá trị hơn phụ thuộc vào lượng lao động sử dụng trong quá trình sản xuất ra chúng tăng lên hay giảm đi, đã tự mình dựng lên một thước đo tiêu chuẩn khác về giá trị khi cho rằng mọi thứ sẽ có giá trị hay ít giá trị hơn phụ thuộc vào việc chúng ta sẽ đổi được nhiều hơn hay ít hơn số lượng một vật phẩm được dùng làm thước đo tiêu chuẩn. Lúc này thì ông coi ngũ cốc, lúc khác thì ông coi lao động là thước đo tiêu chuẩn; không phải là lượng lao động được sử dụng trong quá trình sản xuất ra một vật phẩm, mà là lượng lao động nó có thể đổi lấy trên thị trường; như thế đó là hai cách diễn đạt tương tự, và như thế là vì lao động của một người trở nên hiệu quả gấp đôi nên anh ta có thể sản xuất gấp hai lần số lượng hàng hóa đó, và do đó phải nhất

1. Quyển I, Chương 5.

thiết nhận được gấp hai lần số lượng hàng hóa trao đổi.

Nếu điều này là thực sự đúng đắn, nếu phần thưởng cho người lao động tương ứng với những gì anh ta sản xuất ra, thì lượng lao động kết tinh trong một hàng hóa và lượng lao động hàng hóa ấy mua được phải bằng nhau, và phải đo được một cách chính xác sự thay đổi của các hàng hóa khác. Nhưng chúng không bằng nhau. Lượng lao động kết tinh trong hàng hóa ấy, trong nhiều trường hợp, là một tiêu chuẩn bất biến thể hiện chính xác sự thay đổi của các hàng hóa khác, còn lượng lao động hàng hóa ấy có thể mua được lại lệ thuộc vào sự dao động của số lượng hàng hóa khác đem so sánh với nó. Sau khi trình bày thật hoàn hảo tính chất không đầy đủ của một trung gian khả biến - chẳng hạn như vàng và bạc - trong việc xác định giá trị biến đổi của các hàng hóa khác, Adam Smith lại tự mình chọn lấy một trung gian cũng dễ thay đổi không kém bằng cách dựa vào ngũ cốc hoặc lao động.

Giá trị của vàng và bạc rõ ràng là phụ thuộc vào sự phát hiện ra các mỏ mới, giàu trữ lượng, song những phát hiện như thế không nhiều và các tác động của chúng, mặc dù rất mạnh, cũng bị hạn chế trong các thời kỳ tương đối ngắn. Chúng còn phụ thuộc vào sự thay đổi bất nguồn từ việc cải tiến kỹ năng và máy móc khai thác mỏ. Nhờ có sự cải tiến này mà với cùng một lượng lao động người ta có thể tăng sản lượng khai thác. Chúng cũng phụ thuộc vào sự thay đổi do có sự suy giảm sản lượng khai thác ở các mỏ, kết quả của quá trình khai thác lâu dài. Nhưng còn ngũ cốc thì sao? Chúng có tránh được sự biến đổi khi có những cải tiến trong phương thức canh tác, khi máy móc và nông cụ được cải tiến, cũng

như khi người ta khai phá thêm được nhiều đất đai màu mỡ, kể cả là ở nước ngoài vì như thế cũng ảnh hưởng tới giá trị của ngũ cốc trên những thị trường cho phép nhập khẩu tự do? Hơn nữa, chẳng lẽ giá trị của chúng sẽ không tăng vì việc cấm nhập khẩu, vì sự gia tăng dân số và của cải, và vì sự khó nhọc nhiều hơn trong việc tăng sản lượng xuất phát từ lý do đất đai xấu đòi hỏi nhiều lao động hơn? Liệu lao động có biến thiên như nhau tại mọi nơi và mọi lúc dưới tác động, khi các yếu tố khác không thay đổi, không những của tương quan giữa cung và cầu – các lực lượng rất nhạy cảm với các thay đổi trong xã hội, mà còn của sự biến thiên giá cả lương thực và các nhu yếu phẩm khác - yếu tố quyết định tiền công lao động?

Trong cùng một nước, để sản xuất ra cùng một lượng lương thực và nhu yếu phẩm như nhau, có nơi chỉ cần sử dụng lượng lao động bằng một nửa nơi khác nhưng phần trả cho người lao động ở đó cũng không thấp hơn là mấy. Nếu tiền công trả cho người lao động được tính theo lương thực và các nhu yếu phẩm thì có thể họ sẽ không thể duy trì cuộc sống được nữa nếu tiếp tục hạ thấp tiền công. Sản lượng lương thực và nhu yếu phẩm sản xuất ra trong trường hợp này đã tăng hai lần nếu tính bằng số lượng lao động cần thiết cho sản xuất, trong khi giá trị của chúng hầu như không tăng lên nếu tính bằng số lượng lao động có thể trao đổi.

Nhận xét này cũng đúng trong trường hợp so sánh giữa hai hay nhiều nước khác nhau. Ở Mỹ và Ba Lan, trên những mảnh đất mới khai phá, một năm lao động của một số người nhất định tạo ra lượng ngũ cốc nhiều hơn rất nhiều so với ở

Anh. Giả định rằng tất cả các nhu yếu phẩm khác đều rẻ như nhau tại ba nước này. Vậy thì có sai lầm hay không khi kết luận rằng lượng ngũ cốc dành cho người lao động tại mỗi nước tỷ lệ thuận với mức độ dễ dàng trong sản xuất?

Nếu lượng lao động để sản xuất ra giày dép và quần áo cho người lao động, nhờ có sự tiến bộ của máy móc, giảm đi bốn lần thì giá trị của chúng có thể sẽ giảm 75%. Nhưng thay vì người lao động từ nay trở đi có đủ khả năng mua được bốn lần lượng giày dép và quần áo trước đây, tiền công của họ sẽ nhanh chóng bị điều chỉnh dưới sức ép của cạnh tranh và áp lực tăng dân số về đúng bằng mức chỉ có thể mua được lượng quần áo và giày dép như ban đầu. Nếu sự cải tiến máy móc diễn ra trong mọi quá trình sản xuất các vật phẩm tiêu dùng của người lao động, chúng ta có thể thấy rằng sau một vài năm họ cũng chẳng nhận thêm được gì ngoài số tiền công đủ sinh sống, mặc dù giá trị trao đổi của các mặt hàng này so với các hàng hóa khác không được cải tiến về sản xuất đã giảm đáng kể và dù những hàng hóa ấy là sản phẩm của một quá trình sản xuất sử dụng rất ít lao động.

Do đó, Adam Smith đã không đúng khi nói rằng “khi lao động có thể *mua* được lúc thì nhiều, lúc thì ít các hàng hóa thì độ là do giá trị của các hàng hóa ấy thay đổi, chứ không phải là do giá trị của lao động mua chúng thay đổi”, và vì thế, “lao động, *cái tự nó không bao giờ thay đổi về giá trị*, chính là tiêu chuẩn đúng đắn và cuối cùng mà nhờ nó giá trị của mọi hàng hóa, tại mọi nơi và mọi lúc, được tính toán và so sánh”. Nhưng Adam Smith hoàn toàn đúng khi trước đó ông nói: “tỷ lệ giữa những lượng lao động cần thiết để tạo ra những vật phẩm khác nhau dường như là đại lượng duy nhất

tạo nên các nguyên tắc trao đổi giữa chúng với nhau”, hay nói cách khác, khối lượng tương đối của các hàng hóa mà lao động sẽ sản xuất ra quyết định giá trị tương đối của chúng, trong quá khứ cũng như trong hiện tại, chứ không phải khối lượng tương đối các hàng hóa mà người lao động đổi được từ lao động của mình.

✦ Khi giá trị tương đối giữa hai hàng hóa thay đổi, điều quan trọng là làm sao biết được sự thay đổi đã thực sự diễn ra ở đâu. Nếu ta đem so sánh giá trị hiện thời của mặt hàng thứ nhất với giá trị của giày dép, mũ nón, sắt thép và của mọi hàng hóa khác, chúng ta thấy rằng nó vẫn đổi được đúng một lượng như cũ, trong khi cũng làm như vậy với mặt hàng thứ hai thì thấy quan hệ trao đổi đã thay đổi. Như vậy ta có thể dự đoán gần như chắc chắn rằng giá trị của hàng hóa thứ nhất không thay đổi còn giá trị của hàng hóa thứ hai đã thay đổi. Giả sử chúng ta tiếp tục khảo sát sâu hơn nữa các điều kiện liên quan tới quá trình sản xuất của tất cả các hàng hóa nêu trên. Chúng ta nhận ra rằng khối lượng lao động và tư bản cần thiết để sản xuất ra giày dép, mũ nón, sắt thép, v.v., không hề thay đổi trong khi những khối lượng ấy không còn như cũ trong quá trình sản xuất ra hàng hóa thứ hai. Điều dự đoán đã trở thành sự thật và có thể bảo đảm rằng sự thay đổi đã diễn ra ở hàng hóa thứ hai; hơn nữa, chúng ta còn tìm ra cả nguyên nhân của sự thay đổi giá trị.

Nếu tôi thấy một ounce^(a) vàng có thể đổi được một lượng ít hơn các hàng hóa đã được nêu ở trên cũng như mọi hàng hóa khác, thêm vào đó, nếu tôi nhận ra rằng nhờ việc phát hiện ra một mỏ vàng mới giàu quặng hơn, hoặc nhờ việc sử dụng một loại máy mới có nhiều ưu điểm hơn mà vàng có

thể được khai thác nhiều hơn với cùng một lượng lao động như cũ, thì tôi có thể bảo đảm rằng nguyên nhân của sự thay đổi tương đối giá trị của vàng là do năng suất khai thác vàng tăng lên, hay do sự giảm lượng lao động cần thiết để khai thác vàng. Trong một tình huống tương tự, nếu giá trị của lao động giảm xuống đáng kể so với tất cả các hàng hóa khác, và nếu tôi thấy rằng sự suy giảm này là kết quả của tình trạng dư cung lao động, xuất hiện do có sự tăng năng suất đáng kể trong quá trình sản xuất ra ngũ cốc và các nhu yếu phẩm khác cần thiết cho người lao động thì tôi có thể cho phép mình tin rằng giá trị của ngũ cốc và các nhu yếu phẩm giảm là do lượng lao động cần thiết để tạo ra chúng giảm xuống, và rằng chính vì giá trị của ngũ cốc và các vật phẩm thiết yếu cho người lao động giảm xuống đã dẫn tới sự suy giảm giá trị của lao động. Không, Adam Smith và Robert Malthus nói, trong trường hợp với vàng thì anh đúng khi gọi sự thay đổi trong giá vàng là sự suy giảm giá trị, bởi vì giá trị ngũ cốc và lao động không thay đổi; và do lượng vàng đó mua được ngũ cốc, lao động cũng như mọi thứ khác ít hơn trước đây, thì hoàn toàn chính xác khi nói rằng giá trị của mọi thứ vẫn như cũ và duy chỉ có của vàng là thay đổi. Nhưng khi giá trị của ngũ cốc và lao động – những thứ ta đã chọn làm thước đo tiêu chuẩn của giá trị – giảm xuống, bất kể sự biến thiên ra sao của giá trị các hàng hóa vốn là đối tượng chúng đo lường, thì nói như trên là hoàn toàn sai lầm. Muốn đúng thì phải nói là giá trị của lao động và ngũ cốc vẫn nguyên như cũ, còn giá trị của toàn bộ các vật phẩm khác đã tăng lên.

Bây giờ là lúc vạch ra mâu thuẫn. Tôi thấy chính xác là, giống như trong trường hợp của vàng, nguyên nhân gây

ra sự biến đổi giá trị giữa ngũ cốc và các hàng hóa khác chính là lượng lao động cần thiết ít hơn trong quá trình sản xuất, và do đó tôi có thể quả quyết rằng dù với lý do nào đi chăng nữa, sự thay đổi trong giá trị tương đối của ngũ cốc và lao động chính là do sự suy giảm giá trị của chính chúng, chứ không phải do giá trị của các hàng hóa đã tăng lên. Giả sử tôi muốn một người lao động trong một tuần và thay vì phải trả cho anh ta 10, tôi chỉ trả có 8 shilling^(b). Giá trị của tiền không thay đổi. Với 8 shilling người lao động vẫn có khả năng mua được nhiều thức ăn và nhu yếu phẩm hơn trước đây, khi anh ta có 10 shilling. Điều này có thể xảy ra không phải do sự tăng lên trong giá trị thực của tiền công như Adam Smith đã nói và gần đây ông Malthus có nhắc lại, mà là do sự giảm xuống của giá trị các hàng hóa mà người lao động mua. Nhưng khi gọi điều này là sự suy giảm giá trị thực tế của tiền công, tôi bị chỉ trích là đã sử dụng một loại ngôn ngữ mới và không bình thường, không thể dung hòa được với các nguyên lý khoa học chân chính. Theo tôi thì dường như thứ ngôn ngữ không bình thường và thiếu nhất quán ấy đúng ra lại chính là thứ ngôn ngữ các đối thủ của tôi sử dụng.

Giả sử rằng một người lao động được trả một 4 quarter^(c) thóc cho một tuần lao động khi giá thóc là 80 shilling một quarter. Cũng giả sử rằng anh ta sẽ được trả 5 quarter thóc khi giá thóc hạ xuống còn 40 shilling một quarter. Coi như anh ta và gia đình tiêu thụ 2 quarter thóc trong một tuần, số còn lại thì để đổi lấy các thứ khác như dầu hỏa, xà phòng, nến, trà, đường, muối, v.v.. Nếu 3 quarter còn lại của anh ta trong trường hợp sau không đổi được các hàng

hóa trên nhiều như 2 quarter trong trường hợp trước, thì như thế giá trị của lao động tăng lên hay giảm xuống? Adam Smith sẽ nói tăng, bởi vì tiêu chuẩn của ông là thóc và ở đây người lao động đã nhận được nhiều thóc hơn cho một tuần lao động. Nhưng rồi Adam Smith cũng phải kết luận là giảm, “bởi vì giá trị của một vật phụ thuộc vào sức mua các hàng hóa khác có được từ việc sở hữu nó” và lúc này lao động có sức mua yếu hơn.

TIẾT II

CHẤT LƯỢNG LAO ĐỘNG KHÁC NHAU ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ KHÁC NHAU, ĐÓ KHÔNG PHẢI LÀ NGUYÊN NHÂN GÂY NÊN SỰ THAY ĐỔI GIÁ TRỊ TƯƠNG ĐỐI CỦA CÁC HÀNG HÓA

Dù sao thì khi nói về lao động với tư cách là cơ sở của mọi giá trị, và về lượng lao động tương đối với tư cách là nhân tố quyết định gần như tuyệt đối giá trị tương đối của các hàng hóa, tôi đã tạm lờ đi sự khác nhau về chất của các loại lao động, cũng như sự nan giải trong việc so sánh một giờ hay một ngày lao động trong công việc này với cùng quãng thời gian đó trong một công việc khác. Việc ước tính chất lượng lao động khác nhau của lao động được phản ánh qua sự điều chỉnh của thị trường với một độ chính xác vừa đủ với tất cả các yêu cầu thực tế và phụ thuộc rất nhiều vào kỹ năng tương đối của người lao động cũng như cường độ lao động để giải quyết công việc. Mức tiền công, nếu đã được xác định, chỉ lệ thuộc vào một số ít các thay đổi. Nếu một ngày lao động của người thợ kim hoàn giá trị hơn một

ngày lao động của một người làm các công việc tầm thường khác thì từ lâu nó đã được điều chỉnh và xác định tại một mức rất cao rồi¹.

Do đó, khi so sánh giá trị của cùng một hàng hóa tại những thời kỳ khác nhau thì không nhất thiết phải chú trọng tới mức độ khéo léo và thâm dụng tương đối của lao động cần thiết để tạo ra hàng hóa ấy vì chúng giống nhau ở cả hai thời kỳ. Sự mô tả về lao động tại hai thời kỳ này chẳng có gì khác nhau cả. Nếu tới thời điểm thứ mười, thứ năm, hay thứ tư, lượng lao động được gia tăng hay giảm bớt thì nó chỉ ảnh hưởng tới giá trị tương đối của hàng hóa đó mà thôi.

Nếu vải hoa bây giờ có giá trị bằng hai mảnh vải lanh, và mười năm nữa giá trị của một mảnh vải hoa bằng bốn mảnh vải lanh thì chúng ta có thể đảm bảo rằng hoặc là lao động cần thiết để làm ra mảnh vải hoa tăng lên, hoặc là lao

1. “Nhưng dù lao động là thước đo thực tế của giá trị trao đổi của mọi hàng hóa thì điều đó cũng không nói lên rằng giá trị các hàng hóa ấy được đo lường một cách dễ dãi. Thường thì việc xác định mối tương quan giữa hai lượng lao động khác nhau là rất khó. Thời gian bỏ ra cho hai loại công việc khác nhau không phải lúc nào cũng là yếu tố duy nhất xác định mối tương quan này. Mức độ khác nhau của sự nặng nhọc bỏ ra, của sự cần cù khéo léo cần thiết khi giải quyết công việc là những yếu tố quan trọng cần phải tính tới. Làm việc nặng nhọc trong một giờ có thể sẽ tốn nhiều lao động hơn làm việc nhàn nhã trong hai giờ. Hoặc như một giờ thương thuyết trong buôn bán mà để có nó người ta phải mất 10 năm lao động để học hỏi, sẽ giá trị hơn một tháng lao động cần cù giải quyết một công việc chân tay thường tình. Nhưng tìm ra một thước đo chính xác về mức độ nặng nhọc hay mức độ khéo léo, sáng tạo lại không dễ chút nào. Trong mua bán, mà thực chất là trao đổi các sản phẩm khác nhau của những lao động khác nhau với nhau, hai bên thường tự tạo ra một thoả thuận chung. Tuy nhiên thoả thuận này được xác định khá chính xác không phải bởi một tiêu chuẩn cụ thể nào, mà là bởi sự mặc cả và cọ xát của thị trường mà nhờ đó sự cân bằng được thiết lập. Nó không thực chính xác nhưng cũng đủ cho việc duy trì các hoạt động kinh doanh diễn ra liên tục trong đời sống hàng ngày”. *Của cải của các dân tộc, Quyển I, Chương 10.*

động cần thiết làm ra mảnh vải lanh giảm xuống, hoặc cả hai trường hợp cùng xảy ra.

Những lập luận ở đây của tôi chỉ nhằm làm cho các bạn thấy rằng điều quan trọng là sự thay đổi trong giá trị tương đối của các hàng hóa chứ không phải là trong giá trị tuyệt đối của chúng. Còn việc khảo sát mối tương quan giữa các hình thức khác nhau của lao động là không quan trọng. Chúng ta có thể kết luận một cách công bằng rằng giá trị tương đối của các hàng hóa gần như không thay đổi trong nhiều năm trời, từ thế hệ này sang thế hệ khác, bất chấp sự bất bình đẳng cố hữu, sự khác biệt về mức độ cần mẫn, sáng tạo hay khéo léo cần phải có trong quá trình tạo ra các sản phẩm khác nhau. Hoặc ít nhất ta cũng có thể kết luận rằng, sự biến đổi này là rất không đáng kể từ năm này sang năm khác, do đó trong ngắn hạn nó không gây được ảnh hưởng gì nhiều tới giá trị tương đối của các hàng hóa. Adam Smith nói:

“Quan hệ giữa tỷ lệ khác nhau của tiền công trả cho lao động và lợi nhuận trả cho tư bản trong các ngành nghề khác nhau dường như không bị ảnh hưởng nhiều lắm, như vẫn thường thấy, bởi sự thịnh vượng hay đói nghèo, trạng thái tăng tiến, giữ nguyên, hay suy thoái của xã hội. Những biến động xã hội ấy, mặc dù có ảnh hưởng tới cả tỷ suất chung của tiền công cũng như lợi nhuận, rốt cục cũng gây ra những tác động tương đương nhau lên mức tiền công và lợi nhuận ở mọi ngành nghề khác nhau. Quan hệ giữa chúng do đó phải được giữ nguyên và không dễ thay đổi, ít nhất là trong một thời gian khá dài, bất chấp những đổi thay của xã hội”¹.

1. Adam Smith, Quyển I, Chương 10.

TIẾT III

**KHÔNG PHẢI CHỈ CÓ LAO ĐỘNG LÀM RA
HÀNG HÓA ẢNH HƯỞNG TRỰC TIẾP TỚI GIÁ TRỊ
CỦA CHÚNG, MÀ CÒN PHẢI KỂ TỚI LAO ĐỘNG
ĐÃ KẾT TINH TRONG NGUYÊN LIỆU, CÔNG CỤ,
NHÀ XƯỞNG DÙNG TRONG QUÁ TRÌNH SẢN XUẤT**

Dù ở những giai đoạn xa xưa như Adam Smith nói đến, thì một lượng vốn nhất định – dù rất ít – cũng đã được người thợ săn tạo ra và tích lũy nhằm tạo điều kiện cho anh ta sớm kết thúc cuộc săn. Nếu không có vũ khí thì dù là một con gấu hay một con nai cũng khó bị đe dọa. Do đó giá trị của những con thú săn không phải chỉ tính bằng thời gian và lao động cần thiết để hạ sát chúng, mà còn phải cộng thêm thời gian và lao động cần thiết để tạo ra vốn của anh thợ săn, tức là vũ khí, mà nhờ đó cuộc đi săn mới thành công. Chẳng hạn, nếu việc tạo ra vũ khí cần thiết để hạ gục một con gấu tốn công sức hơn rất nhiều so với việc tạo ra vũ khí để giết con hươu, thêm vào đó là sự khó khăn hơn nhiều trong việc tiếp cận con gấu, thì một con gấu tất nhiên phải có giá trị hơn hai con hươu, lý do hiển nhiên ở đây là vì tổng số lao động cần thiết để săn được một con gấu là rất lớn. Hoặc giả sử là lượng lao động cần thiết để tạo ra hai loại vũ khí là như nhau, nhưng thời hạn sử dụng của chúng lại rất khác nhau. Đối với loại để săn hươu thì mỗi lần dùng chỉ làm giảm đi một ít giá trị của nó, tức là chỉ một phần nhỏ giá trị được chuyển vào giá trị con hươu. Còn đối với vũ khí săn gấu thì tỷ trọng này lớn hơn nhiều, do đó nó chóng hỏng hơn.

Tất cả các dụng cụ cần thiết để săn gấu có thể thuộc về một giai cấp, và lao động được sử dụng cho việc săn bắt được một giai cấp khác cung cấp. Như vậy giá cả tương đối của chúng (các dụng cụ và lao động) sẽ phụ thuộc vào mối tương quan giữa lượng lao động thực tế bỏ ra để làm nên dụng cụ săn bắn (tư bản) và thực hiện việc đi săn bắn (lao động). Tùy theo các tình trạng dư thừa hay khan hiếm khác nhau của tư bản so với lao động, sự phong phú hay hiếm hoi của thức ăn và các nhu yếu phẩm cần thiết nuôi sống con người, những kẻ cùng sở hữu một giá trị tư bản như nhau sẽ nhận được một nửa, một phần tư hay một phần tám số sản phẩm được sản xuất ra tùy theo đặc thù từng ngành nghề. Số còn lại được trả dưới dạng tiền công cho những người đã bỏ ra sức lao động. Nhưng sự phân chia này không ảnh hưởng đến giá trị của các hàng hóa vì dù cho lợi nhuận của tư bản nhiều hay ít, là 50, 20, hay 10 %, dù cho tiền công của lao động thấp hay cao thì tổng giá trị lao động trong các sản phẩm vẫn bằng nhau.

Nếu ta giả định số ngành nghề trong xã hội được mở rộng, như là một số người cung cấp thuyền và cần câu cần thiết cho việc đánh bắt cá, một số khác thì cung cấp hạt giống và máy móc trong nông nghiệp, thì nguyên tắc trên vẫn giữ nguyên tính đúng đắn của nó. Tức là giá trị trao đổi các hàng hóa được sản xuất sẽ phản ánh tương quan số lao động được sử dụng vào quá trình sản xuất, không chỉ phụ thuộc vào quá trình sản xuất trung gian, mà còn bao gồm các thiết bị và máy móc cần thiết để hỗ trợ cho lao động sử dụng chúng.

Nếu nghiên cứu các xã hội ở giai đoạn phát triển thịnh

vượng hơn, khi mà nghệ thuật và thương mại nở rộ, chúng ta sẽ thấy rằng giá trị các mặt hàng thay đổi rất phù hợp với nguyên lý này. Ví dụ, khi xác định giá trị trao đổi của một đôi tất ta sẽ thấy giá trị của nó, trong mối tương quan với các hàng hóa khác, phụ thuộc vào tổng lượng lao động cần thiết để tạo nên và đưa nó ra thị trường. Trước hết là lượng lao động cần thiết để làm đất, chăm bón và thu hái bông. Thứ hai, là lao động cần cho việc vận chuyển bông đến nơi dệt tất. Lao động này bao gồm một phần lao động đã được dùng để tạo nên các phương tiện vận chuyển mà hình thức của nó là cước vận tải. Thứ ba là lao động của người se và dệt vải. Thứ tư là một phần lao động của các thợ máy, thợ mộc..., những người làm ra máy móc, dụng cụ se và dệt vải. Thứ năm là lao động của người bán hàng ra thị trường, và còn rất nhiều người khác nữa... Tổng tất cả các loại lao động khác nhau này quyết định số lượng những vật phẩm khác mà đôi tất có thể đổi lấy, sao cho tổng số lao động để làm ra các vật phẩm khác tương đương với tổng số lao động tạo nên đôi tất.)

Để khẳng định thêm rằng đó là nền tảng thực sự của giá trị trao đổi, chúng ta giả định có một sự cải thiện năng suất có tác dụng rút bớt lao động tại tất cả các khâu khác nhau của quá trình sản xuất ra đôi tất, và cùng theo dõi cái gì sẽ xảy ra. Nếu số người cần thiết để tạo ra số bông như cũ giảm xuống, số thủy thủ trên tàu vận tải, số thợ cần để tạo ra con tàu đó, số người xây dựng nhà xưởng và máy móc đều giảm xuống mà kết quả công việc vẫn không thay đổi thì hiển nhiên là giá trị của đôi tất sẽ giảm, và do đó đổi được ít hàng hóa hơn. Giá trị của nó giảm là đúng thôi, vì lượng lao động cần thiết cho sản xuất đã giảm xuống và do đó đổi được

ít hơn các hàng hóa không được cải thiện năng suất sản xuất.

Tiết kiệm trong việc sử dụng lao động bao giờ cũng làm giảm giá trị tương đối của hàng hóa, dù là tiết kiệm lao động cần thiết ngay trong quá trình sản xuất hay trong giai đoạn hình thành tư bản. Chẳng hạn, dù cho số lượng những người lao động trực tiếp như công nhân se và dệt vải hay những lao động gián tiếp như thợ mộc, thợ cơ khí, kỹ sư... giảm xuống, thì trong cả hai trường hợp giá của đôi tất đều giảm. Một đàng thì toàn bộ lao động tiết kiệm được thể hiện ra ngay trong giá của đôi tất, một đàng thì chỉ có một phần được thể hiện, toàn bộ phần còn lại sẽ được thể hiện dần qua các sản phẩm trong tương lai.

Giả sử rằng trong các xã hội nguyên thủy, cung tên của người thợ săn có giá trị và độ bền giống như thuyền độc mộc và các dụng cụ đánh bắt cá khác. (Có nghĩa là hai loại phương tiện kiếm sống này đều là sản phẩm của cùng một lượng lao động. Trong điều kiện đó, giá trị của con hươu - sản phẩm của một ngày lao động của người thợ săn - sẽ ngang bằng lượng cá mà người dân chài đánh bắt được trong một ngày. Giá trị tương đối của cá và hươu hoàn toàn phụ thuộc vào lượng lao động tiêu hao để có chúng, bất kể khối lượng sản xuất hay mức tiền công, mức lợi nhuận cao thấp ra sao. Ví dụ, nếu thuyền độc mộc và phao, lưới mà người dân chài dùng trị giá 100 bảng^(d), dự định sẽ hỏng sau 10 năm sử dụng, và nếu anh ta sử dụng 10 lao động, mỗi năm lao động giá 100 bảng và mỗi người bắt được 20 con cá hồi mỗi ngày. Nếu vũ khí đi săn của người thợ săn trị giá 100 bảng, cũng có hạn sử dụng trong 10 năm anh ta cũng thuê 10 người, tiền công mỗi năm cũng là 100 bảng, và mỗi người bắt được 10

con hươu mỗi ngày. Vậy thì giá cả tự nhiên của một con hươu là hai con cá hồi, bất kể số tiền mà người chủ các phương tiện nhận được là cao hay thấp. Tỷ phần được dùng để trả công là yếu tố quan trọng nhất xác định lợi nhuận. Rõ ràng là lợi nhuận cao hay thấp phụ thuộc hoàn toàn vào việc tiền công trả thấp hay cao. Nhưng tỷ phần này không có một ảnh hưởng gì tới giá trị trao đổi giữa cá và hươu. Nếu người thợ săn nhận được một phần chia lớn hơn trong tổng số hươu săn được, hay là đòi một tỷ phần lớn hơn trong tổng sản phẩm cho tiền công rồi nhờ thế có thể đổi được nhiều cá hơn từ người đánh cá, thì người đánh cá vẫn tuyên bố là việc trao đổi không có gì thay đổi.

Do đó, dưới mọi đổi thay của quan hệ tiền công và lợi nhuận, dưới mọi tác động của tích lũy tư bản, chừng nào một ngày lao động còn đem lại cũng chừng ấy cá và hươu thì tỷ lệ trao đổi tự nhiên vẫn là một con hươu bằng hai con cá.

Nếu với cùng một lượng lao động, số lượng cá bắt được ít hơn hoặc là số lượng hươu săn được tăng lên thì giá trị của cá sẽ tăng tương đối so với giá trị của hươu. Ngược lại, nếu với cùng lượng lao động như thế mà số cá bắt được nhiều hơn và số hươu săn được giảm xuống thì giá trị của hươu sẽ tăng lên so với giá trị của cá.

Nếu có một loại hàng hóa nào khác có giá trị không thay đổi thì chúng ta có thể kiểm nghiệm, bằng cách đem so sánh giá trị của cá và hươu với giá trị hàng hóa này. Ta sẽ thấy sự biến đổi sẽ chịu ảnh hưởng bao nhiêu do sự thay đổi trong giá trị của hươu và bao nhiêu trong giá trị của cá.

Giả sử tiền tệ là loại hàng hóa này. Nếu một con cá hồi đáng giá 1 bảng và một con hươu giá 2 bảng, tức là một con

hươu đáng giá hai con cá hồi. Những con hươu có thể trở nên đáng giá 3 con cá hồi, bởi vì phải tốn nhiều lao động hơn đuổi bắt được một con hươu, hoặc là ít lao động hơn để câu lên một con cá, hoặc là cả hai nguyên nhân cùng diễn ra một lúc. Nếu chúng ta có trong tay tiêu chuẩn bất biến rồi thì có thể dễ dàng xác định mức độ ảnh hưởng của từng nguyên nhân. Nếu cá hồi vẫn giá 1 bảng trong khi giá hươu là 3 bảng thì ta biết rằng công việc đuổi bắt một con hươu đã trở nên khó khăn hơn. Nếu giá của hươu vẫn là 2 bảng mà giá cá hồi chỉ còn là 13 sterling^(e) 4 shilling, ta có thể đảm bảo rằng việc đánh bắt cá hồi đã trở nên nhẹ nhàng. Nếu giá hươu tăng lên 2 bảng 10 sterling và giá cá hồi giảm xuống còn 16 sterling 8 shilling thì ta biết rằng cả lý do trên cùng là nguyên nhân gây nên sự biến đổi giá trị tương đối giữa hai hàng hóa này.

Không một sự thay đổi nào của tiền công lao động có thể tác động đến sự thay đổi giá trị tương đối giữa hai hàng hóa. Giả sử là tiền công lao động tăng lên, lao động cần thiết trong mỗi ngành nghề đều không thay đổi nhưng phải trả cho nó với giá cao hơn. Lý do đó sẽ buộc người thợ săn và người đánh cá phải tăng giá trị của hươu và cá. Nhưng cũng chính lý do ấy sẽ buộc người chủ mỏ vàng tăng giá sản phẩm của anh ta. Sự thay đổi này diễn ra trong cả ba ngành, cuối cùng thì quan hệ giữa chúng vẫn hết như trước đây, tức là giá trị tương đối của cá, hươu và vàng vẫn được giữ nguyên. Tiền công có thể tăng 20% và lợi nhuận do đó giảm xuống một mức cao hơn hoặc thấp hơn như thế, nhưng cuối cùng cũng không làm thay đổi chút nào giá trị tương đối giữa các hàng hóa.

Bây giờ lại giả sử thế này. Với cùng lượng lao động và vốn cố định, cá bắt được nhiều hơn nhưng hươu thì không kiếm thêm được mấy. Như vậy, giá trị tương đối của cá sẽ giảm so với vàng và hươu. Chẳng hạn một ngày lao động trên biển đem lại 25 con cá hồi chứ không phải 20 con như trước, giá của cá hồi sẽ là 16 silling chứ không phải là 1 bảng, và hai con cá rươi mới đổi được một con hươu, mặc dù giá của hươu vẫn như cũ là 2 bảng. Hoàn toàn tương tự như thế, nếu số cá bắt được giảm đi thì giá trị tương đối của cá sẽ tăng. Vậy là giá trị trao đổi của cá tăng hay giảm chỉ vì lượng lao động cần thiết để câu được một lượng cá nhất định tăng hay giảm. Giá trị này không hề tăng giảm do sự thay đổi tỷ phần lao động cần thiết trong các sản phẩm.

Nếu chúng ta có một tiêu chuẩn bất biến, nhờ đó ta có thể đo được sự thay đổi trong các hàng hóa khác, ta sẽ nhận ra rằng giới hạn tối đa mà giá trị của chúng có thể đạt tới trong dài hạn, trong những điều kiện đã được nêu ra, là lượng lao động cần thiết tăng thêm trong quá trình sản xuất, rằng nếu lao động cần thiết không tăng lên thì nó chẳng bao giờ tăng cả. Sự tăng giá tiền công sẽ không làm tăng giá trị tiền tệ của nó, cũng như giá trị tương đối so với mọi hàng hóa khác mà quá trình sản xuất ra chúng không đòi hỏi lao động nhiều hơn, với cùng tỷ trọng giữa tư bản cố định và tư bản lưu động, với cùng thời hạn sử dụng tư bản cố định. Nếu lượng lao động cần thiết cho sản xuất các mặt hàng khác tăng lên hay giảm xuống, ta có thể khẳng định rằng điều này sẽ lập tức làm cho giá trị của nó thay đổi, nhưng sự thay đổi này chỉ bắt nguồn từ sự thay đổi trong lượng lao động cần thiết, chứ không phải vì tiền công tăng lên.

TIẾT IV

NGUYÊN LÝ LƯỢNG LAO ĐỘNG BỎ VÀO QUÁ TRÌNH SẢN XUẤT HÀNG HÓA XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ TƯƠNG ĐỐI CỦA CHÚNG BỊ THAY ĐỔI ĐÁNG KỂ DO SỰ ÁP DỤNG MÁY MÓC VÀ CÁC THIẾT BỊ LÂU BỀN, CỐ ĐỊNH KHÁC

Trong phần trước, chúng ta đã giả định các phương tiện và vũ khí cần thiết để săn hươu và bắt cá có độ bền như nhau, cùng là sản phẩm của một lượng lao động giống nhau và như vậy đã chứng tỏ rằng sự biến động của giá trị tương đối giữa hươu và cá chỉ phụ thuộc vào sự thay đổi lượng lao động cần thiết để thực hiện cuộc săn bắt. Nhưng ở mọi giai đoạn phát triển của xã hội, các công cụ, phương tiện, máy móc và nhà xưởng dùng trong quá trình sản xuất ở các ngành nghề khác nhau có thể có độ bền khác nhau, và lượng lao động cần thiết để tạo ra chúng cũng rất khác nhau. Tỷ lệ kết hợp giữa vốn để mua lao động và vốn đầu tư vào công cụ, máy móc và nhà xưởng cũng biến đổi. Sự khác nhau về độ bền của tư bản cố định, sự thay đổi trong tỷ lệ kết hợp giữa hai loại vốn là một nguyên nhân nữa, bên cạnh sự thay đổi của lượng lao động sản xuất trực tiếp như trên đã trình bày, tác động đến giá trị tương đối giữa các hàng hóa. Nguyên nhân này là sự tăng hay giảm giá trị của lao động.

Thức ăn và quần áo mà người lao động sử dụng, nhà xưởng tại đó anh ta làm việc, các phương tiện trợ giúp trong quá trình sản xuất, tất cả đều có chung một bản chất là không tồn tại vĩnh viễn. Tuy nhiên độ bền của chúng khác nhau rất nhiều. Một chiếc máy hơi nước có niên hạn sử dụng

lâu hơn một con tàu, con tàu lại bền hơn bộ quần áo mà người công nhân mặc, và bộ quần áo lại tồn tại lâu hơn thức ăn hàng ngày của anh ta.

Tùy theo hạn độ sử dụng nhanh hay chậm và do đó là tần suất thay thế nhiều hay ít, hay nói cách khác là mức độ tiêu dùng chậm hay nhanh, ta có thể phân thành tư bản cố định và tư bản lưu động¹. Một nhà sản xuất bia có nhà xưởng và máy móc đắt tiền và sử dụng dài hạn được coi là sử dụng một tỷ lệ lớn tư bản bất biến. Ngược lại, đối với một người thợ đóng giày thì phần lớn vốn được dùng để trả cho thợ dưới dạng tiền công. Với số tiền này họ mua quần áo và thức ăn, là những đồ có hạn sử dụng ngắn hơn máy móc và nhà xưởng. Do đó, người ta nói anh ta sử dụng một tỷ lệ vốn lưu động lớn.

Người ta cũng nhận thấy rằng tư bản lưu động chu chuyển, tức là trở lại với người chủ sản xuất, trong những thời hạn không giống nhau. Lúa mì mà người nông dân mua để gieo hạt có thể coi là tư bản cố định một cách tương đối so với lúa mì mà người thợ làm bánh mua vào để làm bánh hàng ngày. Một người thì bỏ chúng lại trên mặt đất và một năm sau mới thu lại được, còn một người thì nghiền chúng thành bột và nướng thành bánh, rồi bán cho khách hàng để thu lại tiền vốn chỉ trong một tuần.

Vậy là hai ngành có thể cùng sử dụng một lượng tư bản giống nhau nhưng sự phân chia thành tư bản cố định và tư bản lưu động là rất khác nhau.

Trong một ngành mà phần vốn lưu động thấp, hay nói

1. Sự phân chia là tương đối, không thể có một ranh giới rõ ràng giữa hai loại vốn này.

cách khác là phần vốn trả cho lao động ít, phần lớn vốn còn lại là đầu tư vào nhà xưởng, máy móc... thì tổng số vốn có tính chất cố định và lâu dài một cách tương đối. Trong ngành khác cũng vẫn lượng vốn đó nhưng chỉ một phần rất nhỏ thôi được dành cho nhà xưởng, máy móc và công cụ, còn phần lớn là dùng để trả cho lao động, như thế thì sự tăng giá tiền công lao động chắc chắn sẽ gây ra những tác động khác nhau tới giá trị sản phẩm của mỗi ngành do những điều kiện khác nhau của vốn.

Một lần nữa ta giả sử là hai công xưởng cùng sử dụng các lượng vốn cố định và lưu động như nhau. Nhưng thời hạn dùng của tư bản cố định lại rất khác nhau. Một công xưởng có một máy hơi nước giá trị 10.000 bảng và công xưởng kia có một con tàu cùng giá trị.

Nếu người ta không sử dụng máy móc hay phương tiện nào khác trong quá trình sản xuất ngoài sức lao động, và quá trình sử dụng lao động kéo dài như nhau trước khi các sản phẩm của họ được đem bán thì giá trị trao đổi của các hàng hóa này chỉ phụ thuộc vào lượng lao động được sử dụng trong quá trình sản xuất.

Nếu họ sử dụng tư bản cố định có cùng giá trị và cùng độ bền thì giá trị sản phẩm cũng giống nhau, chỉ trừ khi lượng lao động trực tiếp không bằng nhau mà thôi.

Mặc dù các hàng hóa được sản xuất ra dưới những điều kiện giống nhau không biến đổi tương ứng với nhau vì bất kỳ một nguyên nhân nào ngoài sự gia tăng hay suy giảm trong lượng lao động cần thiết để sản xuất ra chúng, nhưng nếu đem so với những hàng hóa khác không được sản xuất ra dưới cùng một điều kiện về tỷ phần vốn cố định như thế, giá

trị tương đối của chúng sẽ bị tác động bởi một nguyên nhân khác mà tôi đã đề cập khi nãy, đó là do sự tăng lên trong giá trị của lao động. Đại mạch và yến mạch có thể vẫn giữ nguyên giá trị trao đổi khi có sự thay đổi trong mức tiền công. Hàng bông và quần áo cũng vậy, nếu như chúng cùng được làm ra dưới những điều kiện gần như giống hệt nhau. Nhưng sự tăng hoặc giảm mức tiền công có thể làm thay đổi giá trị tương đối của đại mạch so với đồ bông cũng như của yến mạch so với quần áo.

Giả sử có hai người, mỗi người thuê 100 lao động một năm để chế tạo ra hai cái máy. Một người thứ ba thuê 100 người để trồng lúa. Giá mỗi cái máy vào cuối năm sẽ bằng giá số lúa thu hoạch được vì chúng đều là kết quả của 100 lao động trong một năm. Tiếp đó, giả sử năm sau người chủ chiếc máy thứ nhất sử dụng chiếc máy này cùng với 100 công nhân của ông ta đi vào ngành may mặc quần áo. Người chủ chiếc máy thứ hai cũng vậy, sử dụng chiếc máy mới và 100 công nhân bước vào sản xuất sợi bông. Trong khi đó người chủ trại vẫn sử dụng 100 lao động cho vụ canh tác mới.

Trong suốt năm thứ hai, lượng lao động được sử dụng ở cả 3 ngành sản xuất vẫn là 100 người. Nhưng tổng giá trị hàng quần áo và máy móc của người thứ nhất, cũng như tổng giá trị hàng sợi bông và máy móc của người thứ hai là kết quả lao động của 200 lao động trong một năm, hay đúng hơn là của 100 lao động trong hai năm. Trong khi đó tổng số lúa thu hoạch năm nay vẫn có tổng giá trị là 100 lao động trong một năm. Ví dụ nếu số lúa có giá trị 500 bảng thì tổng giá trị máy móc và hàng quần áo của người thợ may phải trị giá 1000 bảng, tổng giá trị máy móc và hàng sợi bông của người

sản xuất cũng gấp hai lần giá trị 500 bảng. Nhưng giá trị của chúng còn lớn hơn hai lần giá trị của số lúa thu hoạch được, vì cần kể tới lợi nhuận của người sản xuất quần áo và người sản xuất sợi bông khi họ đã phải dùng tư bản có được từ năm thứ nhất làm vốn cho năm thứ hai. Người chủ trại đã không làm thế mà gửi số vốn vào ngân hàng, do đó được thụ hưởng một khoản tiền lãi. Vậy là nếu kể đến độ bền của tư bản, hay nói cách khác, nếu tính đến thời gian phải đợi chờ trước khi một tập hợp hàng hóa được đem ra thị trường, giá trị của hàng hóa sẽ không phải chính xác bằng lượng lao động đã bỏ ra để có chúng - tức là không phải là gấp hai lần - mà phải lớn hơn như thế một lượng nào đó nhằm đền bù cho khoảng thời gian chờ đợi lâu hơn trước khi lượng giá trị được thực hiện ngoài thị trường.

Giả sử tiền công trả cho mỗi người lao động là 50 bảng một năm, như vậy vốn ban đầu bỏ ra phải là 5000 bảng. Tỷ suất lợi nhuận là 10%. Như vậy giá trị của máy móc cũng như lúa thu hoạch được trong năm đầu tiên sẽ là 5500 bảng. Trong năm thứ hai các nhà sản xuất cũng như chủ trại lại phải bỏ ra 5000 bảng để thuê lao động. Người chủ trại lại bán sản phẩm của mình với giá 5500 bảng như năm trước. Nhưng hai người chủ máy, để có sự công bằng với người chủ trại, không chỉ thu lại 5500 bảng để bù đắp vốn bỏ ra thuê thợ vào đầu năm, mà còn phải tính tới khoản lợi nhuận 550 bảng từ số tư bản 5500 bảng đã được đầu tư dưới dạng máy móc vào đầu năm thứ hai. Do đó tổng sản phẩm của họ phải được bán với giá 6050 bảng. Vậy là nhà tư bản thuê cùng một lượng lao động hàng năm cho việc sản xuất hàng hóa, nhưng giá trị của sản phẩm sẽ khác nếu tính tới lượng tư bản cố định, hay

là lao động tích lũy khác nhau được sử dụng trong từng tình huống. Quần áo và hàng sợi bông có giá trị giống nhau vì chúng cùng được tạo ra từ lượng lao động và tư bản cố định giống nhau. Nhưng lúa thì không có cùng giá trị đó vì nó được tạo ra trong một hoàn cảnh hoàn toàn khác, không có tư bản cố định.

Song, giá trị tương đối của chúng sẽ thay đổi ra sao nếu giá trị lao động tăng? Rõ ràng là giá trị tương đối của quần áo và hàng sợi bông sẽ không thay đổi, bởi vì hai hàng hóa này được sản xuất trong những điều kiện giống nhau. Giá trị tương đối của yến mạch và đại mạch cũng vậy, vì chúng cùng được làm ra trong cùng một điều kiện xét trên tiêu chí vốn cố định và vốn lưu động. Thế nhưng giá trị tương đối của lúa và quần áo hoặc hàng sợi bông chắc chắn phải thay đổi khi giá trị của lao động tăng lên.

Không thể có chuyện giá trị lao động tăng lên mà lại không có sự giảm xuống của lợi nhuận. Nếu lúa được phân chia giữa người chủ trại và người lao động thì khi bên này lấy nhiều hơn thì bên kia sẽ nhận được ít hơn. Tương tự như thế với hàng quần áo và sợi bông. Vậy giả định là vì mức tiền công tăng lên, tỷ suất lợi nhuận giảm từ 10% xuống còn 9%, thay vì cộng 550 bảng vào giá sản phẩm của mình (5500 bảng) dưới dạng lợi nhuận từ tư bản cố định, người chủ xưởng chỉ có 9%, tức là 495 bảng. Vậy là mức giá sẽ là 5995 bảng chứ không phải là 6050 bảng. Bởi vì lúa vẫn được bán với giá 5500 bảng nên hàng hóa có nhiều tư bản cố định sẽ giảm tương đối so với lúa. Nói rộng ra thì hàng hóa nào trong quá trình sản xuất sử dụng nhiều tư bản cố định hơn sẽ giảm giá trị tương đối so với hàng hóa sử dụng ít tư bản cố định.

hơn khi mức tiền công tăng. Tất cả các loại hàng hóa được sản xuất bởi những cái máy có giá trị lớn hay trong các công xưởng đất tiền, hoặc là quá trình sản xuất lại đòi hỏi thời gian dài sẽ giảm giá trị tương đối, trong khi tất cả những quá trình sản xuất nào sử dụng nhiều lao động hoặc có thời gian sản xuất ngắn sẽ đem lại các sản phẩm có giá trị tương đối tăng.

Tuy nhiên bạn đọc sẽ nhận xét rằng nguyên nhân này có tác động không lớn lắm tới sự thay đổi giá trị các hàng hóa. Thực tế thì khi tiền lương tăng tới mức làm giảm tỷ suất lợi nhuận xuống 1% thì những hàng hóa được sản xuất trong các điều kiện giả định của tôi cũng chỉ thay đổi có 1% trong giá trị tương đối, vậy mà lợi nhuận đã giảm một lượng lớn từ 6050 xuống còn 5995 bảng. Hiệu ứng tác động lên sự thay đổi giá trị tương đối do sự tăng lên của mức tiền công không thể nào vượt quá mức 6-7%, bởi vì dù thế nào chăng nữa, tỷ suất lợi nhuận chung không thể giảm xuống nhiều đến như vậy.

Nguyên nhân lớn nhất làm thay đổi giá trị các hàng hóa là sự tăng giảm lượng lao động cần thiết sản xuất ra chúng. Nếu chỉ cần 80 chứ không phải 100 lao động cho việc trồng lúa thì giá trị của lúa giảm tới 20%, tức là từ 5500 xuống còn 4400 bảng. Nếu điều tương tự xảy ra với việc sản xuất quần áo, giá trị của nó giảm từ 6050 xuống 4950. Một sự thay đổi nhỏ trong tỷ suất lợi nhuận dài hạn đòi hỏi thời gian tính bằng nhiều năm, trong khi đó sự thay đổi trong lượng lao động cần thiết để sản xuất ra hàng hóa lại diễn ra hàng ngày. Mọi tiến bộ kỹ thuật, cải thiện trình độ máy móc, nhà xưởng, tăng khả năng chế biến nguyên liệu thô đều tiết kiệm lao động, cho phép chúng ta sản xuất ra hàng hóa với năng suất ngày càng tăng, và kết quả là giá trị của nó thay

đổi. Do đó trong khi tìm kiếm các nguyên nhân làm thay đổi giá trị của hàng hoá, chúng ta không nên đề cao quá vai trò của sự tăng giảm giá trị lao động, mặc dù nếu không tính tới nó thì sẽ là một thiếu sót. Vì thế trong những phần tiếp theo của tác phẩm này, chỉ thỉnh thoảng tôi mới nhắc tới nguyên nhân ấy, còn thì hầu như tôi coi nguyên nhân lớn nhất làm thay đổi giá trị tương đối của các hàng hóa là do sự tăng lên hay giảm xuống của lượng lao động cần thiết sản xuất ra chúng.

Cũng không cần thiết phải nói rằng các hàng hóa chứa trong nó cùng một lượng lao động sẽ thay đổi giá trị trao đổi nếu chúng không được đem ra thị trường cùng một lúc.

Giả sử tôi sử dụng 20 người với chi phí 1000 bảng một năm để sản xuất một loại hàng hóa. Cuối năm tôi lại thuê 20 người ấy, với chi phí 1000 bảng để hoàn thành cũng mặt hàng ấy. Sau đó tôi đem chúng ra thị trường vào cuối năm thứ hai. Tỷ suất lợi nhuận là 10%. Vậy sản phẩm của tôi phải được bán với giá 2310 bảng vì tôi đã dùng 1000 bảng trong một năm và 2100 cho một năm nữa. Một người khác cũng sử dụng lượng lao động như thế nhưng chỉ thuê tất cả trong một năm thôi, tức là thuê 40 người với chi phí 2000 bảng. Cuối năm anh ta bán sản phẩm với tỷ suất lợi nhuận 10% thì giá của chúng là 2200 bảng. Vậy là ở đây, hai hàng hóa cùng mang trong lòng nó những lượng lao động như nhau lại được bán với giá khác nhau. Hàng hóa thứ nhất giá 2310 bảng, còn hàng hóa thứ hai giá 2200 bảng.

Trường hợp này dường như khác với trường hợp trước tôi đã nêu ra, song thực ra chúng chỉ là một. Trong trường hợp đầu máy móc và quần áo có giá trị hơn hai lần số lúa thu hoạch được, dù rằng chỉ có hai lần lượng lao động kết tinh

trong đó. Trong trường hợp sau, hàng hóa này giá trị hơn hàng hóa kia, mặc dầu lao động sử dụng để tạo ra không hơn. Sự khác nhau về giá trị trong cả hai trường hợp này sinh là do lợi nhuận được tích lũy thành tư bản và sự khác nhau đó chỉ là phần bù đắp cho quãng thời gian khoản lợi nhuận ấy chưa được thụ hưởng.

Vậy là dường như sự phân chia tư bản thành hai phần khác nhau là tư bản cố định và tư bản lưu động, cách thức sử dụng chúng trong các ngành khác nhau đã tạo nên một thay đổi đáng kể trong cái nguyên tắc vẫn thường được áp dụng một cách tổng quát cho quá trình sản xuất chỉ sử dụng mỗi lao động. Đó là nguyên tắc cho rằng giá trị của các hàng hóa chỉ thay đổi khi lượng lao động kết tinh trong nó thay đổi (như đã thấy trong phần này). Khi lượng lao động không thay đổi, giá trị của lao động tăng chỉ dẫn tới sự suy giảm giá trị trao đổi của những hàng hóa được sản xuất từ quá trình có sử dụng tư bản cố định, càng nhiều tư bản cố định được sử dụng, sự suy giảm càng lớn.

TIẾT V

NGUYÊN LÝ GIÁ TRỊ KHÔNG THAY ĐỔI KHI MỨC TIỀN CÔNG THAY ĐỔI BỊ VI PHẠM DO ĐỘ BÊN VÀ TỐC ĐỘ THU HỒI KHÁC NHAU CỦA TƯ BẢN

Trong phần trước chúng ta đã giả định là với cùng một lượng tư bản như nhau trong hai ngành nghề khác nhau, thì tỷ lệ tư bản cố định và tư bản lưu động khác nhau. Bây giờ

chúng ta giả định là tỷ lệ này như nhau nhưng độ bền của tư bản khác nhau. Khi tư bản cố định có độ bền càng thấp thì nó càng gần với bản chất của tư bản lưu động. Nó được tiêu dùng nhanh hơn và giá trị của nó được tái sản xuất trong thời gian ngắn hơn nhằm duy trì vốn của chủ sản xuất. Chúng ta đã biết rằng trong một ngành mà tỷ trọng tư bản cố định cao, thì khi mức tiến công tăng, giá trị của hàng hóa được sản xuất trong ngành sẽ thấp hơn một cách tương đối so với các hàng hóa được sản xuất trong các ngành có tỷ trọng tư bản lưu động cao. Và bởi vì khi độ bền của tư bản càng cao thì nó càng có nhiều đặc điểm của tư bản cố định, do đó kết quả tương tự sẽ xuất hiện bởi cùng một nguyên nhân.

Nếu tư bản cố định không có bản chất là hàng lâu bền thì nó đòi hỏi một lượng lao động hàng năm rất lớn để duy trì trạng thái có hiệu quả ban đầu của nó. Nhưng lao động bỏ ra lại được coi là chi phí thực đối với hàng hóa mà nó có giá trị. Nếu tôi có một chiếc máy trị giá 20.000 bảng và chỉ cần kết hợp với một ít lao động là có thể sản xuất có hiệu quả, giá sử hao mòn của máy là không đáng kể, tỷ suất lợi nhuận chung là 10%, như thế thì tôi không cần phải yêu cầu cộng thêm nhiều hơn 2000 bảng vào giá thành sản phẩm. Nhưng nếu sự hao mòn là đáng kể, nếu lượng lao động cần thiết để duy trì chiếc máy lúc nào cũng trong trạng thái tốt là 50 người mỗi năm, thì tôi phải cộng thêm vào giá thành lượng giá trị của 50 lao động trong một năm.

Tuy nhiên sự tăng mức tiến công lao động có ảnh hưởng khác nhau tới các mặt hàng được sản xuất ra bởi các máy móc có tốc độ tiêu hao khác nhau. Trong quá trình sản xuất thứ nhất, một lượng lớn lao động được chuyển giao liên tục vào hàng hóa, trong quá trình thứ hai chỉ một lượng rất nhỏ

được chuyển giao. Do đó mọi sự tăng mức tiền công, hay nói cách khác là mọi sự giảm tỷ suất lợi nhuận đều hạ thấp giá trị tương đối của những hàng hóa được sản xuất từ quá trình sử dụng tư bản kém lâu bền hơn. Khi mức tiền công giảm thì hiệu ứng ngược lại sẽ xảy ra.

Tôi đã nói rằng tư bản cố định có độ bền rất khác nhau, bây giờ tôi giả sử có một cái máy có thể làm việc trong bất kỳ một ngành nào tương đương với 100 công nhân. Chiếc máy sẽ hỏng sau một năm. Giá của máy là 5000 bảng, tiền công hàng năm cho 100 công nhân là 5000 bảng. Rõ ràng là nhà sản xuất bàng quan trước việc mua máy hay thuê 100 công nhân vì anh ta đều phải bỏ ra 5000 bảng trong cả hai trường hợp. Nhưng khi giá tiền công tăng, chẳng hạn lên tới 5500 bảng cho 100 công nhân, thì anh ta chẳng ngần ngại gì mà không mua ngay chiếc máy giá chỉ có 5000 bảng. Nhưng liệu giá chiếc máy có tăng lên không? Nó có trở nên đáng giá 5500 bảng sau sự tăng giá tiền công hay không? Nó sẽ tăng giá nếu công việc tạo ra chiếc máy không đòi hỏi phải dùng vốn ban đầu và người làm ra chiếc máy không cần lợi nhuận. Ví dụ, nếu chiếc máy được tạo ra bởi 100 lao động trong một năm, với mức tiền công 50 bảng hàng năm cho mỗi người và do đó giá thành của nó là 5000 bảng, khi mức tiền công tăng lên thành 55 bảng thì giá thành của nó là 5500 bảng. Song thực tế lại không phải như thế. Hoặc là phải dùng ít hơn 100 người để chế tạo chiếc máy, hoặc là phải bán nó với giá cao hơn 5000 bảng vì còn phải tính đến lợi nhuận của phần vốn đã bỏ ra để thuê thợ. Do đó ta giả định chỉ cần 85 người để chế tạo máy, tiền công vẫn là 50 bảng/năm hay 4250 bảng/năm cho 85 người, và 750 bảng là phần lợi nhuận thu được của người chủ bỏ vốn ra thuê thợ chế tạo máy. Khi mức tiền công tăng 10%, người chủ phải trả

thêm 425 bảng cho công nhân, tức là tổng số vốn phải bỏ ra là 4675 bảng chứ không phải 4250 bảng. Lúc này lợi nhuận chỉ còn là 325 bảng nếu như anh ta vẫn bán máy với giá 5000 bảng. Đây chính là tình huống thực của các nhà sản xuất và các nhà tư bản, mức tiền công tăng bao giờ cũng tác động đến họ. Vì thế, nếu người chế tạo máy phải nâng giá bán vì mức tiền công tăng, thì anh ta phải sử dụng thêm một lượng tư bản bất thường cho việc chế tạo máy cho tới khi nào giá cả của nó đem lại mức lợi nhuận thông thường¹. Vậy là chúng ta thấy giá máy không tăng vì mức tiền công tăng.

Tuy nhiên nhà sản xuất - người có thể trồng cây vào máy móc khi mức tiền công tăng, do chi phí sản xuất trong hàng hóa của anh ta không tăng lên - sẽ thụ hưởng một số lợi thế nếu vẫn tiếp tục bán sản phẩm của mình với giá như cũ. Nhưng như chúng ta đã thấy, hoặc là anh ta phải hạ giá sản phẩm, hoặc là tư bản sẽ được chuyển vào ngành của anh ta cho tới khi lợi nhuận giảm xuống dưới mức thông thường. Vậy là công chúng được hưởng lợi ích từ máy móc: những vật thể câm lặng này luôn là những sản phẩm hàm chứa ít lao động hơn nhiều so với cái mà chúng thay thế, ngay cả khi giá trị bằng tiền của chúng ngang nhau. Dưới tác động của máy móc, sự tăng giá của các vật phẩm cần thiết và do đó là mức

1. Ở đây chúng ta thấy vì sao các nước cũ (đã phát triển-ND) vẫn liên tục buộc phải sử dụng máy móc trong khi các nước mới (đang phát triển-ND) thì sử dụng lao động. Khi điều kiện để duy trì cuộc sống trở nên khó khăn hơn, giá trị lao động phải tăng. Khi giá lao động tăng, người ta bao giờ cũng thích chuyển sang dùng máy móc. Chi phí để duy trì cuộc sống ở các nước cũ luôn có xu hướng tăng lên, trong khi đó ở các nước mới dân số tăng rất mạnh làm cho tiền công lao động không tăng lên dù chỉ một chút. Những nước mới ấy có đủ điều kiện để bảo đảm cho hàng triệu người mới đến cũng có được cuộc sống dễ dàng như những người đã ở đó từ trước.

tiền công sẽ ảnh hưởng tới ít người hơn. Như ví dụ trên đã nêu, việc chỉ cần 85 chứ không phải 100 người cho việc chế tạo máy dẫn đến kết quả là sự tiết kiệm tự nó đã thể hiện ra trong giá thành hạ của các sản phẩm công nghiệp. Không phải máy móc và các hàng hóa nó tạo ra tăng lên về giá trị, mà tất cả các hàng hóa đều giảm giá trị, giảm một cách tương ứng với độ bền của máy móc.

Rồi chúng ta sẽ thấy, trong những giai đoạn sơ khởi của xã hội, trước khi máy móc và hàng tư bản lâu bền được biết tới, các hàng hóa được sản xuất bởi những lượng vốn như nhau thường có giá trị gần bằng nhau, và giá trị tương đối của chúng chỉ tăng hay giảm khi có ít hay nhiều hơn lao động cần thiết để sản xuất ra chúng. Nhưng từ khi máy móc đắt tiền và các phương tiện lâu bền xuất hiện, hàng hóa được sản xuất ra bởi những lượng vốn như nhau có giá trị rất khác nhau, và giá trị tương đối của chúng tăng lên hay hạ xuống không những phụ thuộc vào lượng lao động cần thiết trong quá trình sản xuất, mà còn chịu ảnh hưởng của sự tăng giảm mức tiền công hoặc lợi nhuận. Bởi vì các hàng hóa bán với giá 5.000 bảng có thể là sản phẩm của một lượng vốn mà với quy mô như thế nó có thể sản xuất ra các hàng hóa có giá 10.000 bảng, nên lợi nhuận từ hai ngành sản xuất sẽ như nhau. Nhưng lợi nhuận này sẽ không bằng nhau nữa khi giá cả hàng hóa không thay đổi theo sự tăng giảm của tỷ suất lợi nhuận.

Vậy là giá tương đối của các hàng hóa được sản xuất ra từ quá trình sử dụng nhiều tư bản lâu bền biến đổi ngược chiều với sự thay đổi của mức tiền công. Khi mức tiền công tăng, giá tương đối của các hàng hóa đó sẽ giảm và khi mức tiền công giảm, giá ấy sẽ tăng. Ngược lại, những hàng hóa

nào được làm ra từ quá trình sử dụng nhiều lao động, kết hợp với rất ít tư bản cố định, hoặc là với các tư bản cố định có độ bền thấp hơn so với tư bản cố định dùng trong ngành sản xuất ra phương tiện trung gian dùng để đo lường giá cả (ngành khai thác vàng, bạc - ND), thì giá tương đối của chúng sẽ giảm khi mức tiền công tăng, và sẽ tăng khi mức tiền công giảm.

TIẾT VI

BÀN VỀ MỘT THUỐC ĐO GIÁ TRỊ BẤT BIẾN

Khi giá trị tương đối của các hàng hóa thay đổi, làm thế nào để biết sự biến động trong giá trị thực của chúng? Để biết được điều này, chúng ta cần phải có một thước đo giá trị tiêu chuẩn không phụ thuộc vào các biến động đã gây ra sự thay đổi giá trị tương đối của các hàng hóa. Nhưng sẽ không bao giờ có một công cụ như thế vì không có một hàng hoá nào lại không phải chịu sự thay đổi giống như những hàng hóa khác là đối tượng xác định của nó. Tức là không có gì không lệ thuộc vào lượng lao động cần thiết để làm ra nó. Ngay cả khi nguyên nhân của sự thay đổi giá trị của phương tiện trung gian này được triệt tiêu. Ví dụ, trong quá trình sản xuất ra tiền, lượng lao động cần thiết bằng nhau ở mọi lúc – thì nó vẫn không phải là một thước đo giá trị tiêu chuẩn và bất biến vì như tôi đã cố chứng minh, nó còn phụ thuộc vào sự biến động tương đối bắt nguồn từ việc mức tiền công thay đổi. Không thể triệt tiêu được ảnh hưởng này vì chính việc

sản xuất ra tiền cũng đòi hỏi phải có tư bản cố định và phải mất một khoảng thời gian nào đó. Các yếu tố trong quá trình sản xuất ra tiền như tỷ lệ tư bản cố định, độ bền của chúng và khoảng thời gian chờ đợi trước khi đưa ra thị trường đều không giống trong các quá trình sản xuất khác. Tất cả các điều kiện này ngăn cản không cho bất kỳ một hàng hóa nào trở thành một thước đo giá trị chính xác tuyệt đối.

Ví dụ, nếu chúng ta chọn vàng làm tiêu chuẩn thì rõ ràng đây cũng là một hàng hóa được sản xuất dưới các điều kiện bình thường như mọi hàng hóa khác, nghĩa là để sản xuất ra nó cũng cần có lao động và tư bản cố định. Giống như mọi hàng hóa khác, các cải tiến nhằm tiết kiệm lao động có thể được áp dụng cho quá trình sản xuất ra vàng. Do đó, chỉ cần năng suất khai thác tăng lên, giá trị tương đối của vàng so với các hàng hóa khác sẽ giảm.

Nếu ta giả sử nguyên nhân gây ra sự biến đổi trên được loại trừ, nghĩa là lượng lao động cần thiết để khai thác một lượng vàng nhất định luôn luôn không đổi, thì vàng vẫn không phải là một thước đo giá trị hoàn hảo mà nhờ nó ta có thể đo lường chính xác sự thay đổi giá trị của mọi hàng hóa, bởi vì sự kết hợp giữa tư bản cố định và tư bản lưu động trong các quá trình sản xuất ra vàng và ra các hàng hóa khác không giống hết nhau, vì sự khác nhau giữa độ bền của tư bản cố định, giữa quãng thời gian chờ đợi trước khi đem ra thị trường. Nó chỉ có thể là một thước đo hoàn hảo khi mọi hàng hóa đều được sản xuất ra dưới cùng một điều kiện như trong quá trình sản xuất ra vàng. Ví dụ, nếu quần áo và hàng sợi bông được làm ra trong các điều kiện giống hết như vàng, thì nó đúng là một thước đo lý tưởng cho các vật phẩm

này. Nhưng nó không còn vai trò ấy nữa đối với ngũ cốc, than đá và các hàng hóa khác được sản xuất ra trong điều kiện có tỷ lệ tư bản cố định thấp hơn hay cao hơn, bởi vì, như chúng ta đã thấy, mọi thay đổi trong tỷ suất lợi nhuận dài hạn đều có ảnh hưởng tới giá trị tương đối của tất cả các hàng hóa này mà không cần tới sự thay đổi trong lượng lao động sử dụng trong quá trình sản xuất. Nếu như vàng được sản xuất ra dưới các điều kiện giống như ngũ cốc, thậm chí nếu các điều kiện ấy không bao giờ thay đổi, thì nó lại không còn là thước đo lý tưởng cho quần áo và sợi bông nữa vì cùng một lý do. Vì vậy, vàng hay bất cứ một hàng hóa nào khác, không bao giờ có thể là một thước đo giá trị hoàn hảo cho mọi thứ. Tuy nhiên, như tôi đã nhận định, tác động của sự thay đổi tỷ suất lợi nhuận lên giá cả tương đối của các hàng hóa là khá nhỏ, và tác động quan trọng nhất bắt nguồn từ sự thay đổi lượng lao động cần thiết dùng trong quá trình sản xuất. Chính vì vậy, nếu nguyên nhân quan trọng này được loại bỏ trong quá trình sản xuất vàng thì chúng ta có thể chấp nhận về mặt lý thuyết coi vàng gần như là một thước đo giá trị tiêu chuẩn. Biết đâu vàng lại là một hàng hóa được sản xuất ra nhờ sự kết hợp giữa hai loại tư bản (cố định và lưu động – ND) theo một tỷ lệ gần với tỷ lệ trung bình của mọi hàng hóa nhất. Biết đâu tỷ lệ này lại nằm vào vị trí trung bình giữa hai cực, một bên là tỷ lệ tư bản cố định rất thấp và một bên là tỷ lệ cố định rất cao, và nhờ thế trở thành một điểm quân bình.

Nếu tôi bằng lòng coi một hàng hóa tiêu chuẩn nào đó gần như là một thước đo bất biến, thì điểm thuận tiện ở đây là tôi có thể nói về sự thay đổi giá trị của các hàng hóa khác

một cách thoả mái trong mọi trường hợp mà không sợ chính giá trị của phương tiện trung gian ấy thay đổi.

Do đó, để thuận tiện cho việc nghiên cứu, tôi sẽ coi tiền vàng như một thước đo bất biến mặc dù tôi nhận thức đầy đủ được rằng nó phụ thuộc vào hầu hết các thay đổi của các yếu tố khác. Và vì vậy, khi giá cả của một hàng hóa thay đổi, thì tôi có thể coi giá trị của nó cũng thay đổi.

Trước khi kết thúc chủ đề này, cần phải kể rằng Adam Smith và những tác giả ủng hộ ông vẫn khẳng định rằng giá trị lao động tăng lên luôn là kết quả trực tiếp của việc giá cả mọi hàng hóa tăng lên, mà không đếm xỉa đến một ngoại lệ nào. Tôi hy vọng là đã thành công trong việc vạch ra rằng, ý kiến này là không có cơ sở, rằng chỉ những hàng hóa sử dụng một tỷ lệ tư bản cố định thấp hơn so với phương tiện trung gian là tăng giá, còn tất cả các hàng hóa sử dụng nhiều tư bản cố định hơn đều giảm giá khi mức tiền công tăng. Ngược lại, nếu mức tiền công giảm, hàng hóa nào có tỷ lệ sử dụng tư bản cố định trong sản xuất thấp hơn của phương tiện trung gian sẽ mất giá và mọi hàng hóa có tỷ lệ này cao hơn sẽ tăng giá.

Tôi thấy cũng cần phải nhấn mạnh là tôi không hề nói rằng vì một hàng hóa chứa đựng lượng lao động kết tinh được xác định 1.000 bảng và một hàng hóa khác được xác định là 2.000 bảng, nên một hàng hóa sẽ trị giá 1.000 bảng và hàng hóa kia trị giá 2.000 bảng. Nhưng tôi nói rằng giá trị của chúng so với nhau sẽ là 2 trên 1, và chúng có thể được trao đổi với nhau theo tỷ lệ ấy. Tính đúng đắn của lý thuyết này không hề bị vi phạm khi một hàng hóa được bán với giá 1.100 bảng và hàng hóa kia với giá 2.200 bảng, hay 1.500

bảng và 3.000 bảng. Hiện tại, tôi chưa xét đến vấn đề này. Tôi chỉ khẳng định mỗi một điều là giá trị tương đối của chúng bị khống chế bởi lượng lao động tương đối kết tinh trong quá trình sản xuất ra chúng mà thôi¹.

TIẾT VII

CÁC HIỆU ỨNG KHÁC NHAU BẮT NGUỒN TỪ SỰ THAY ĐỔI TRONG GIÁ TRỊ CỦA TIỀN, PHƯƠNG TIỆN TRUNG GIAN ĐỂ THỂ HIỆN GIÁ CẢ, HOẶC TỪ SỰ THAY ĐỔI TRONG GIÁ TRỊ CỦA CÁC HÀNG HÓA ĐƯỢC MUA BẰNG TIỀN

Mặc dù tôi có lý do, như đã trình bày, để coi tiền như một vật không thay đổi về giá trị với mục đích vạch ra cho rõ hơn các nguyên nhân của sự biến đổi tương đối trong giá trị các vật khác, nhưng vẫn không thừa khi ghi chú thêm các hiệu ứng khác nhau xuất hiện do giá cả của các hàng hóa bị thay đổi bắt nguồn từ các nguyên nhân tôi đã nêu ra, tức là lượng lao động cần thiết khác nhau để sản xuất ra chúng, và sự thay đổi giá cả của chúng do chính sự thay đổi giá trị của tiền gây nên.

1. Ông Malthus nói về lý luận này như sau: “Chúng ta tự đặt cho mình, một cách độc đoán, cái quyền gọi lao động đã được sử dụng để làm ra một hàng hóa là giá trị thực của nó, nhưng khi làm như thế chúng ta đã dùng từ theo một nghĩa khác với cách mà chúng ta vẫn quen dùng. Chúng ta lập tức làm rối tung lên sự khác nhau cực kỳ quan trọng giữa *chi phí* và *giá trị*, và đẩy việc làm sáng tỏ động lực chính của quá trình sản xuất ra của cải đến chỗ hầu như bế tắc, trong khi động lực ấy thực tế phụ thuộc vào sự khác biệt này”.

Ông Malthus dường như đã biết rằng trong lý thuyết của tôi, chi phí và giá trị của một vật được coi như nhau; nghĩa là, ông phải hiểu khi nói tới chi phí thì đó là “chi phí sản xuất” bao hàm cả lợi nhuận. Trong đoạn trên ông lại không có ý như vậy, điều ấy chứng tỏ ông vẫn chưa thực sự hiểu tôi.

Vì tiền là một hàng hóa khả biến nên mức tiền công bằng tiền tăng thường là bắt nguồn từ sự giảm giá trị của tiền. Mức tiền công tăng thì luôn đi liền với việc giá các hàng hóa tăng. Nhưng trong các trường hợp này, giá trị của lao động và các hàng hóa so với nhau không hề thay đổi, và sự thay đổi chỉ diễn ra về mặt tiền tệ. Tiền, với tư cách là một hàng hóa được du nhập từ nước ngoài, với tư cách là một trung gian trao đổi chung giữa tất cả các nước văn minh, với tư cách là thứ vật phẩm được phân phối giữa các nước theo tỷ lệ thay đổi theo sự tăng tiến của thương mại và máy móc, theo các khó khăn ngày càng gia tăng trong việc tìm kiếm thức ăn và các nhu yếu phẩm cho số dân đang bành trướng, phụ thuộc vào những thay đổi diễn ra không ngưng nghỉ. Khi nói đến các nguyên lý chi phối giá trị trao đổi và giá cả, chúng ta phải thận trọng phân biệt những biến động nào thuộc về bản thân hàng hóa, những biến động nào bắt nguồn từ sự thay đổi của phương tiện trung gian được chọn để tính toán giá trị, hay thể hiện giá cả thì cũng vậy.

Sự tăng mức tiền công do giá trị của tiền thay đổi tạo ra một tác động chung lên giá cả, và vì lý do này, nó không tạo ra một tác động thực sự nào tới lợi nhuận. Ngược lại, sự tăng mức tiền công do hậu quả của việc nâng cao vị trí người lao động, hoặc do có khó khăn trong sản xuất các nhu yếu phẩm cho người lao động, trừ một vài ngoại lệ, đều không làm tăng giá nhưng tạo ra một hiệu ứng nghiêm trọng làm giảm lợi nhuận. Trong trường hợp thứ nhất, tỷ lệ lao động hàng năm của đất nước dành cho người lao động không tăng lên, còn trong trường hợp sau tỷ lệ này tăng lên.

Theo sự phân chia toàn bộ sản phẩm từ đất đai của một

trang trại nào đó cho ba giai cấp: địa chủ, nhà tư bản và người lao động, chúng ta đánh giá theo sự tăng lên hay giảm xuống của địa tô, lợi nhuận và tiền công chứ không phải theo giá trị của số sản phẩm ấy, vì giá trị này được đo bởi một phương tiện trung gian mà chúng ta đã thừa nhận là khả biến.

Để đánh giá chính xác tỷ suất của lợi nhuận, địa tô và tiền công, chúng ta dựa vào lượng lao động cần thiết để có được số sản phẩm đó chứ không phải dựa vào lượng sản phẩm tuyệt đối mà mỗi giai cấp nhận được. Nhờ có sự cải tiến máy móc và cải tạo đất đai, tổng sản phẩm có thể tăng lên gấp đôi. Nhưng nếu tiền công, địa tô và lợi nhuận cũng tăng lên gấp hai lần thì cả ba giai cấp vẫn nhận được những tỷ lệ như cũ, và ta không thể nói đã diễn ra sự thay đổi tương đối nào. Nhưng nếu tiền công không được hưởng toàn bộ thành quả của sự cải tiến và chỉ tăng 1,5 lần chứ không phải là 2, còn địa tô cũng chỉ tăng thêm $\frac{3}{4}$ lượng ban đầu, phần còn lại thuộc về lợi nhuận thì tôi tin chắc rằng địa tô và tiền công đã giảm trong khi lợi nhuận thì tăng. Nếu ta có một tiêu chuẩn bất biến để đo lường giá trị của sản phẩm thì ta sẽ thấy lượng giá trị rơi vào tay địa chủ và người lao động giảm xuống, còn phần rơi vào tay các nhà tư bản tăng lên so với trước đây. Ta thấy mặc dầu lượng hàng hóa sản xuất ra đã tăng lên gấp đôi, nhưng chúng là sản phẩm của cũng một lượng lao động như trước đây. Chẳng hạn 100 cái mũ, 100 áo khoác và 100 quarter thóc sản xuất ra được phân chia như sau:

Người lao động lúc đầu được	25
Địa chủ	25
Nhà tư bản	50
	<hr/>
	100

Sau khi số lượng hàng hóa sản xuất ra tăng lên gấp đôi, sự phân chia diễn ra như sau:

Người lao động chỉ còn	22
Địa chủ	22
Nhà tư bản	56
	<hr/>
	100

Trong trường hợp này tôi nói rằng, tiền công và địa tô đã giảm còn lợi nhuận tăng, dù lượng hàng thực tế người lao động và địa chủ nhận được đã tăng từ 22 lên 44 do sản lượng tăng. Tiền công được xác định bởi giá trị thực của nó, tức là bởi lượng lao động và tư bản được sử dụng trong quá trình tạo nó, chứ không phải bởi giá trị danh nghĩa của nó dưới dạng mũ, áo khoác, tiền hay thóc. Trong các điều kiện tôi giả định, giá trị của các hàng hóa sẽ giảm xuống một nửa, và nếu giá trị của tiền không thay đổi, thì giá cả của chúng cũng giảm xuống như thế. Như vậy, nếu theo thước đo trung gian không bị thay đổi về giá trị này, tiền công của người lao động đã giảm xuống, thì đó không phải là sự giảm xuống thực sự bởi vì người lao động có thể mua sắm được nhiều hàng hóa hơn so với trước đây.

Sự thay đổi giá trị của tiền, dù lớn đến đâu, cũng không làm thay đổi *tỷ suất* lợi nhuận. Chẳng hạn, nếu sản phẩm của nhà sản xuất tăng từ 1000 bảng lên 2000 bảng, hay tăng 100%, nếu giá trị tư bản, máy móc, nhà xưởng và hàng tồn kho của anh ta cũng tăng 100% thì tỷ suất lợi nhuận vẫn nguyên như cũ, và anh ta vẫn có trong tay một lượng sản phẩm từ lao động của đất nước y như cũ.

Nếu với một lượng tư bản có giá trị cho trước, nhờ tiết kiệm lao động, anh ta có thể nhân đôi lượng sản phẩm và

làm giá trị của chúng giảm đi một nửa, thì lượng sản phẩm vẫn chứa trong lòng nó một tỷ trọng tư bản dùng để sản xuất ra nó giống như trước đây, và kết quả là lợi nhuận vẫn chiếm một tỷ lệ cũ.

Đồng thời, nếu nhà sản xuất tăng gấp đôi lượng sản phẩm bằng cách sử dụng thêm một lượng tư bản bằng lượng ban đầu, giá trị của tiền do một lý do ngẫu nhiên nào đó giảm xuống còn một nửa, sản phẩm sẽ được bán với giá trị bằng tiền cao gấp hai lần so với trước; nhưng lượng tư bản được dùng cho sản xuất cũng tăng lên hai lần xét về giá trị bằng tiền. Thế là trong trường hợp này cũng vậy, giá trị của sản phẩm vẫn bao gồm một tỷ lệ tư bản như cũ. Dù cho sản phẩm có tăng lên gấp đôi, địa tô, tiền công và lợi nhuận chỉ thay đổi khi tỷ phần của chúng thay đổi, hay nói cách khác, khi cách thức phân chia sản phẩm giữa ba giai cấp trong xã hội thay đổi.

CHÚ THÍCH CỦA NGƯỜI DỊCH

(a) *Ounce*: đơn vị đo lường Anh, 1 ounce = 28,353 gram. Vì các đại lượng được dùng chỉ mang tính minh họa nên trong bản dịch này chúng tôi giữ nguyên các đơn vị đo lường được tác giả sử dụng mà không đổi ra hệ đo lường chuẩn hiện nay, đồng thời có kèm theo chú thích để bạn đọc tiện theo dõi.

(b) *Shilling*: đơn vị tiền tệ của Anh. Vào thời Ricardo, 1 Shilling = 12 xu (penxy).

(c) *Quarter*: đơn vị đo thể tích của Anh. 1 quarter = 9 lít.

(d) *Bảng (pound)*: đơn vị tiền tệ của Anh (pound sterling), 1 bảng = 20 shilling.

(e) *Sterling*: đơn vị tiền tệ của Anh, như đồng bảng. Xem chú thích (d).

CHƯƠNG 2

ĐỊA TÔ

Chúng ta cần phải xem xét thêm liệu sự chiếm hữu của đất đai và việc duy trì liên tục các khoản địa tô có làm thay đổi giá trị tương đối của các hàng hóa một cách độc lập với lượng lao động cần thiết trong quá trình sản xuất hay không. Để làm được điều này chúng ta cần nghiên cứu về bản chất của địa tô và những quy luật chi phối sự biến động của nó.

Địa tô là phần sản phẩm của thế giới được trả cho các địa chủ từ việc sử dụng năng lực nguyên sơ bất hoại^(a) của đất đai. Tuy nhiên, người ta vẫn hay lầm lẫn địa tô với tiền lãi và lợi nhuận của tư bản, và trong ngôn ngữ hàng ngày, thuật ngữ này được dùng để chỉ bất cứ cái gì được người nông dân trả cho địa chủ hàng năm. Nếu có hai mảnh đất liền kề nhau có cùng quy mô, cùng độ màu mỡ tự nhiên; một mảnh có các công trình tiện ích cho nông nghiệp như kho tàng, sân bãi và được tưới bón cẩn thận, lại thêm lợi thế là có hàng rào, tường chắn xung quanh; còn mảnh thứ hai không có các lợi thế ấy, như vậy hiển nhiên khoản tiền trả cho việc sử dụng mảnh đất thứ nhất phải nhiều hơn mảnh đất thứ hai. Nhưng trong cả hai trường hợp các khoản tiền đều được gọi là địa tô. Song, rõ ràng là chỉ có một phần trong số tiền trả hàng năm cho các mảnh đất được dành cho năng lực nguyên sơ bất hoại của đất

đai, phần còn lại dùng trả lãi cho tư bản đã được sử dụng vào việc cải thiện chất đất, xây dựng các công trình cần thiết để giữ gìn và bảo quản sản phẩm. Rất ít khi Adam Smith nói tới địa tô theo nghĩa hẹp, là nghĩa mà tôi muốn dùng để giới hạn khái niệm địa tô, mà trong đa số các trường hợp ông nói về địa tô theo nghĩa được hiểu hàng ngày. Ông nói với chúng ta rằng cầu về gỗ tăng, và do đó là giá của nó cao, ở các nước phía nam châu Âu đã đem lại cho Na Uy một khoản tiền từ các cánh rừng mà trước đây chưa bao giờ thu được địa tô. Tuy nhiên, liệu có phải người đứng ra chi trả cái mà anh ta gọi là địa tô quan tâm tới các mặt hàng quý hóa đang mọc trên mảnh đất ấy, và có phải thực tế người ta tự trả lại cho mình một khoản lợi nhuận từ việc bán gỗ hay không? Nếu thực sự là sau khi gỗ đã bị chuyển đi, mọi khoản tiền địa chủ thu được đều được dùng để trồng cây gây rừng, hay để làm bất kỳ cái gì khác miễn là hướng tới mục đích đáp ứng nhu cầu trong tương lai, thì khoản tiền ấy mới được gọi là địa tô, bởi vì nó được trả cho khả năng sinh sản của mảnh đất ấy. Nhưng trong trường hợp Adam Smith nêu ra, khoản tiền được dùng là để trả cho quyền tự do đốn và bán cây gỗ chứ không phải cho quyền tự do trồng cây. Ông cũng nói về địa tô ở các mỏ than, mỏ đá với quan điểm tương tự, tức là khoản tiền trả cho các chủ mỏ với tư cách là giá trị của than hay đá khai thác được, chứ chẳng liên quan gì tới cái năng lực nguyên sơ bất hoại của đất đai, đây là điểm khác biệt vô cùng quan trọng cần chú ý khi nghiên cứu về địa tô và lợi nhuận. Người ta nhận ra rằng các quy luật chi phối tiến trình của địa tô khác xa với các quy luật chi phối tiến trình của lợi nhuận, và chẳng mấy khi các quy luật này diễn ra giống

nhau. Trong tất cả các nước tiên tiến, số tiền hàng năm trả cho địa chủ, bao gồm cả địa tô và lợi nhuận, đôi khi không thay đổi vì sự triệt tiêu lẫn nhau giữa các nguyên nhân đối nghịch, đôi khi lại tăng lên hoặc giảm xuống do một trong các nguyên nhân chiếm ưu thế. Do đó, trong những trang tiếp sau của tác phẩm này, khi đề cập về địa tô, tôi mong các bạn hiểu rằng tôi định nói về khoản tiền được trả cho người sở hữu đất đai nhằm bù đắp cho việc sử dụng năng lực nguyên sơ bất hoại của chúng.

Vào giai đoạn định cư đầu tiên của một quốc gia, khi đất đai màu mỡ, phì nhiêu còn rất nhiều, chỉ một phần nhỏ đất đai được dùng cho canh tác cũng đủ nuôi sống con người, hoặc là có thể được canh tác với lượng vốn dân chúng tự có, lúc ấy chưa xuất hiện địa tô. Không ai phải trả tiền cho việc sử dụng đất khi còn thừa mứa đất đai chưa canh tác và do đó lúc nào cũng có sẵn cho ai muốn sử dụng.

Theo nguyên lý thông thường của cung và cầu, không có gì để thu địa tô từ các mảnh đất ấy, cũng giống như chẳng có lý gì khi thu tiền sử dụng không khí và nước hoặc bất kỳ một thứ quà tặng nào của thiên nhiên không hạn chế về số lượng. Với một lượng nguyên liệu cho trước, nhờ sự trợ giúp của áp suất khí quyển và tính đàn hồi của hơi nước, máy móc có thể hoạt động tốt và tiết kiệm được rất nhiều lao động cho con người, nhưng không ai phải trả một đồng nào cho những hỗ trợ như vậy của tự nhiên vì chúng luôn tràn ngập và có sẵn chung quanh chúng ta. Cũng hết như thế, người nấu bia, người cất rượu, người thợ nhuộm suốt ngày sử dụng nước và không khí trong quá trình sản xuất nhưng không phải trả một đồng nào cho các thứ ấy vì sự cung ứng của chúng là vô

hạn¹. Nếu tất cả đất đai đều có cùng tính chất đó, nếu số lượng của chúng là không giới hạn và giống nhau về chất thì không thể thu tiền sử dụng đất, trừ chỗ nào có lợi thế đặc biệt nhờ vị trí của chúng. Cho nên, [chỉ vì đất đai có giới hạn về lượng và không đồng đều về chất, vì tiến trình phát triển dân số đã buộc người ta phải canh tác trên những mảnh đất kém màu mỡ hơn, vị trí giao thông bất tiện hơn, người ta mới phải trả tiền cho việc sử dụng đất.] Trong tiến trình phát triển xã hội, khi đất có độ màu mỡ xếp loại hai được đưa vào sử dụng, địa tô lập tức xuất hiện trên mảnh đất có độ màu mỡ xếp thứ nhất, và mức địa tô phụ thuộc vào độ chênh lệch chất đất giữa hai mảnh.

Khi đất đai có chất lượng xếp thứ ba được đem sử dụng, thì địa tô lập tức xuất hiện ở mảnh đất có chất lượng xếp thứ hai, và nó cũng bị chi phối như trước đó, tức là phụ thuộc vào sự chênh lệch giữa năng lực sinh sản của hai mảnh đất. Đồng thời, địa tô của mảnh đất có chất lượng số một sẽ tăng sao cho nó luôn cao hơn địa tô thu được từ mảnh đất thứ hai một khoản bằng độ chênh lệch tổng sản phẩm được sản sinh ra trên hai mảnh đất với cùng lượng tư bản và lao động đã hao phí. Theo từng bước tiến của sự gia tăng dân số, mỗi đất nước dần dần phải viện tới sự trợ giúp của những mảnh đất ngày càng tệ hơn

1. "Đất đai, như chúng ta đã thấy, không phải là hữu thể thiên nhiên duy nhất có khả năng sản xuất, nhưng nó là loại hữu thể thiên nhiên duy nhất, hoặc gần như duy nhất, có thể bị chiếm giữ bởi một nhóm người và được bảo vệ để không cho ai khác xâm phạm. Do đó, con người có thể đánh giá giá trị của đất. Nước của những con sông, của các đại dương, với năng lực tạo ra sự chuyển động của máy móc, làm nổi tàu bè, nuôi lớn cá, cũng có khả năng sản xuất. Gió làm quay cánh quạt ở cối xay gió, và thậm chí cả sức nóng của mặt trời cũng có thể làm việc cho ta, nhưng may thay không ai có thể nói "gió và mặt trời là của tôi, các anh phải trả tiền vì lợi ích của chúng". *Economic Politique* của J. B. Say, tập II, trang 124.

nhằm đáp ứng nhu cầu về thực phẩm, kết quả là địa tô tại tất cả những vùng đất có chất lượng cao hơn sẽ tăng lên.

Giả sử có ba loại đất - loại 1, 2, 3 - với cùng lượng tư bản và lao động được sử dụng hàng năm đem lại lượng sản phẩm ròng là 100, 90, và 80 quarter thóc. Tại một nước mới có đất đai màu mỡ, rộng rãi tương đối so với dân số nên chỉ cần canh tác trên đất loại 1 là đủ, thì toàn bộ sản phẩm ròng đều thuộc về người trồng lúa và được coi là lợi nhuận của vốn anh ta bỏ ra. Với sự tăng nhanh của dân số, người ta phải đưa các mảnh đất loại 2 vào canh tác, và sau khi trừ đi phần phải trả cho người lao động, người chủ chỉ còn lại 90 quarter thóc. Ngay khi đó địa tô xuất hiện trên mảnh đất loại 1. Vì hoặc là sẽ tồn tại hai loại tỷ suất lợi nhuận của tư bản nông nghiệp; hoặc là 10 quarter thóc – hay giá trị của 10 quarter thóc cũng vậy – phải được rút ra khỏi tổng sản phẩm của mảnh đất loại 1 cho một mục đích nào đó. Người chủ đất, hay bất kỳ một ai khác canh tác trên mảnh đất loại 1, phải coi 10 quarter thóc ấy là địa tô, để cho cùng một lượng tư bản đều đem lại lợi nhuận giống hệt nhau trong hai trường hợp: hoặc là canh tác trên mảnh đất loại 1 với 10 quarter thóc nộp địa tô, hoặc là canh tác trên mảnh đất loại 2 mà không phải nộp đồng địa tô nào. Tương tự như thế, có thể thấy khi đất loại 3 bị buộc phải đem vào sử dụng, thì địa tô cho mảnh đất loại 2 là 10 quarter, trong khi địa tô cho mảnh loại 1 tăng lên thành 20 quarter thóc. Đối với người canh tác trên mảnh đất loại 3, lợi nhuận là không đổi nếu anh ta chuyển sang trồng trọt trên mảnh đất loại 1 với mức địa tô phải trả 20 quarter, hoặc trên mảnh loại 2 với địa tô 10 quarter, hoặc là ở lại với mảnh loại 3 mà không phải trả địa tô.

Trên thực tế, trước khi đất loại 2, 3, 4 hay 5 hoặc thậm chí

kém hơn nữa được đưa vào sử dụng, tư bản có thể được đầu tư để đem lại nhiều sản phẩm hơn trên những mảnh đất đã được canh tác. Chúng ta có thể thấy là khi tăng gấp đôi lượng tư bản ban đầu đầu tư trên mảnh đất loại 1, dù tổng sản phẩm sẽ không tăng gấp đôi, tức là không tăng thêm 100 mà chỉ là 85 quarter chẳng hạn, thì sản lượng này cũng vẫn lớn hơn sản lượng thu được trên mảnh đất loại 3 với cùng lượng tư bản đầu tư.

Trong trường hợp ấy, tư bản sẽ được khuyến khích đầu tư vào mảnh đất cũ và địa tô vẫn xuất hiện, bởi vì địa tô luôn là khoản chênh lệch giữa sản lượng thu được trong cùng một điều kiện về tư bản và lao động. Nếu với lượng tư bản 1000 bảng, người nông dân thu hoạch được 100 quarter thóc trên mảnh đất anh ta thuê và bằng cách sử dụng thêm 1000 bảng nữa anh ta thu thêm được 85 quarter. Người chủ đất sẽ có quyền, trong kỳ hạn cho thuê, yêu cầu người nông dân chi ra 15 quarter hoặc giá trị tương đương như thế cho khoản địa tô gia tăng, để không tồn tại hai mức tỷ suất lợi nhuận khác nhau. Nếu anh ta bằng lòng với thu nhập của 1000 bảng đầu tư mới thấp hơn trước 15 quarter thóc thì cũng chỉ là vì anh ta không còn biết đầu tư vào đâu cho có lợi hơn mà thôi. Tỷ suất lợi nhuận thông thường là nguyên nhân: nếu người nông dân này không chấp nhận cuộc đầu tư thì một người khác sẽ sẵn sàng nhảy vào thuê đất với điều kiện trả cho người chủ đất toàn bộ số tiền vượt quá lợi nhuận thông thường.

Trong trường hợp này, cũng như trong trường hợp khác, lượng tư bản được đầu tư sau cùng không phải trả địa tô. Đối với khoản 1000 bảng đầu tiên, năng suất cao hơn nên phải trả 15 quarter địa tô, còn đối với khoản 1000 bảng sau đó thì không. Nếu 1000 bảng nữa được đầu tư vào mảnh đất

đem lại thêm 75 quarter thóc thì 1000 bảng thứ hai sẽ phải trả địa tô là 10 quarter, đồng thời địa tô của 1000 bảng đầu tiên tăng từ 15 lên 25 quarter, trong khi 1000 bảng sau cùng không phải trả đồng địa tô nào.

Do đó, nếu đất tốt có nhiều đến mức đủ đáp ứng một cách dư dật lượng lương thực cho toàn bộ dân chúng đang ngày càng đông hơn, hoặc nếu tư bản có thể được đầu tư không giới hạn trên những mảnh đất không có hiệu ứng lợi suất giảm dần thì địa tô sẽ chẳng bao giờ tồn tại. Địa tô sẽ liên tục xuất hiện chừng nào những lượng lao động giống nhau được đưa thêm vào sản xuất còn tiếp tục đem về thêm những thu nhập ngày càng giảm. Những mảnh đất màu mỡ ở những khu vực thuận tiện nhất sẽ được khai thác trước tiên. Giá trị của nông sản sẽ được điều chỉnh giống như giá trị trao đổi của mọi hàng hóa khác, tức là thông qua tổng lượng lao động cần thiết dưới đủ các dạng, từ đầu cho đến cuối, dùng để sản xuất và đưa chúng ra thị trường. Khi đất đai có chất lượng kém hơn được đưa vào canh tác, giá trị trao đổi của nông sản sẽ tăng vì cần nhiều lao động hơn trong sản xuất.

Giá trị trao đổi của mọi hàng hóa, dù được sản xuất công nghiệp, được khai thác từ mỏ, hay lớn lên từ đất đai, luôn bị chi phối không phải bởi lượng lao động hao tổn ít nhất do được làm ra trong các điều kiện ưu việt và được độc quyền thụ hưởng bởi những kẻ nắm giữ các phương tiện đặc biệt, mà bởi lượng lao động hao tổn lớn hơn của những người không có được các đặc quyền ấy trong sản xuất, bởi những người phải thường xuyên sản xuất trong những điều kiện kém ưu đãi nhất, nghĩa là trong những điều kiện khó khăn nhất để sản xuất ra các hàng hóa ấy.

Vì thế, trong một thể chế mang tính từ thiện, khi mà người nghèo được phép làm việc dưới sự tài trợ của các nhà hảo tâm, mức giá cả chung của các hàng hóa được sản xuất ra bởi những người nghèo khó ấy, do có các phương tiện đặc biệt dành cho họ, sẽ không bị khống chế bởi những trở ngại tự nhiên, bình thường, chung chung mà mọi nhà sản xuất khác đều vướng phải. Các nhà sản xuất không được hưởng các điều kiện ưu đãi trên có thể sẽ bị gạt ra rìa thị trường nếu lượng hàng hóa cung ứng bởi những người nghèo song được ưu đãi về điều kiện sản xuất đã đủ đáp ứng nhu cầu của xã hội. Nếu các nhà sản xuất vẫn cố gắng tiếp tục sản xuất, thì họ buộc phải chấp nhận từ bỏ mức tỷ suất lợi nhuận thông thường của tư bản, chấp nhận bán hàng hóa của mình chỉ với giá bằng giá trị lao động kết tinh trong sản phẩm của họ mà thôi¹.

1. Trong đoạn sau đây, có phải ông Say đã quên rằng chi phí sản xuất cuối cùng cũng chi phối giá cả? "Sản phẩm của lao động cây cà trên đất đai có tính chất đặc biệt này, đó là nó không trở nên đắt hơn do khan hiếm hơn, vì dân số luôn giảm đồng thời với sự suy giảm lương thực, và do đó *lượng cầu* về sản phẩm đó suy giảm đồng thời với lượng cung. Thêm vào đó, chúng ta không thấy giá ngũ cốc ở những vùng có nhiều đất chưa được canh tác cao hơn ở những vùng đất đai đã hoàn toàn được khai phá. Anh và Pháp thời trung cổ có nhiều đất bỏ hoang hơn bây giờ nhiều, họ cũng sản xuất được rất ít nông sản, thế nhưng qua tất cả các phép so sánh giá trị, ta thấy lúc ấy ngũ cốc không hề được bán với giá cao hơn bây giờ. Nếu sản lượng ít hơn, thì dân số ít hơn. Nhu cầu yếu ớt đã bù trừ cho lượng cung khiêm tốn". (tập II, trang 338). Ông Say đã rất ấn tượng với ý kiến cho rằng giá cả hàng hóa bị chi phối bởi giá cả lao động, và đã giả định một cách đúng đắn rằng mọi kiểu thể chế từ thiện đều có xu hướng làm tăng dân số quá mức bình thường và do đó giảm mức tiền công. Ông nói: "Tôi ngờ rằng sự rẻ mạt của hàng hóa Anh một phần bắt nguồn từ số lượng khổng lồ các tổ chức từ thiện đang tồn tại ở nước này" (tập II, trang 277). Đó là một quan điểm nhất quán của một người luôn khẳng định tiền công chi phối giá cả.

Quả thật là trên những mảnh đất loại tuyệt nhất, sản lượng vẫn tăng thêm một lượng như cũ khi sử dụng thêm một lượng lao động giống như trước, nhưng giá trị của số sản phẩm này sẽ được đánh giá cao lên do những người sử dụng lao động và tư bản mới trên những mảnh đất kém màu mỡ hơn chỉ thu được thu nhập thấp hơn. Tuy nhiên, lợi thế của đất tốt so với đất kém hơn không bao giờ biến mất, nó chỉ chuyển từ người sử dụng đất sang người chủ đất. Vì đất xấu đòi hỏi nhiều lao động hơn, và vì chỉ bằng cách dùng tới đất xấu chúng ta mới đủ khả năng tạo ra thêm nông sản nên giá trị tương đối của các sản phẩm trên đất tốt sẽ tiếp tục mãi cao hơn các sản phẩm trên đất xấu, và các sản phẩm trên đất tốt sẽ đổi được nhiều hơn mũ, áo, giày, v.v., các sản phẩm của quá trình sản xuất không yêu cầu phải bỏ thêm lao động.

Lý do tại sao nông sản tăng về giá trị tương đối là ở chỗ, cần nhiều lao động hơn để sản xuất ra thêm sản phẩm cuối cùng chứ không phải do địa tô phải chi ra cho địa chủ. Giá trị của lúa bị chi phối bởi lượng lao động kết tinh trong quá trình sản xuất diễn ra với sự kết hợp chất lượng đó của đất đai, hoặc với tỷ trọng ấy của tư bản không phải trả địa tô.

Giá ngũ cốc cao hơn không phải vì nộp địa tô, mà phải nộp địa tô vì giá ngũ cốc cao. Và như kinh nghiệm đã cho thấy, giá ngũ cốc không hề giảm cho dù các địa chủ từ chối thu địa tô. Giải pháp này đơn giản là làm cho người nông dân sống như những ngài quý tộc chứ không hề làm giảm lượng lao động cần thiết để trồng lúa trên những mảnh đất có năng suất thấp nhất.

Chẳng có gì bình thường hơn khi nghe về lợi thế của

một mảnh đất so với mảnh khác là phần sản phẩm thặng dư nó tạo ra dưới dạng địa tô. Nhưng khi đất đai trở nên thật dư dật, trở nên cực kỳ màu mỡ và đem lại năng suất thật cao, thì nó không đem lại địa tô nữa. Chỉ khi khả năng này tiêu tan, và thu nhập từ lao động giảm dần, thì một phần sản phẩm trên các mảnh đất màu mỡ hơn phải được chia cho địa tô. Không có gì lạ khi tính chất này của đất đã được vạch ra như là nguyên nhân tạo nên tính ưu việt của nó. Ta nên coi đất là một hữu thể tự nhiên không hoàn chỉnh như những hữu thể khác đã giúp đỡ các nhà sản xuất. Nếu không khí, nước, tính đàn hồi của hơi nước và áp suất khí quyển có thể được chia thành các chất lượng khác nhau, nếu chúng có thể phân loại được và mỗi loại chất lượng chỉ tồn tại có giới hạn khiêm tốn giống như đất đai thì chúng cũng tạo ra tiền tô, lần lượt theo các chất lượng đem vào sử dụng. Khi chất lượng kém dần được đưa vào sử dụng, giá trị của hàng hóa công nghiệp sẽ tăng, bởi vì cũng một lượng lao động như cũ đem lại năng suất thấp hơn. Con người sẽ phải đổ mồ hôi sôi nước mắt ngày càng nhiều và thiên nhiên thì cho ngày càng ít hơn, và lúc đó đất đai sẽ không còn là thứ ưu việt vì năng lực có hạn của nó nữa.

Nếu sản phẩm thặng dư do đất đai đem lại dưới dạng địa tô được xem là một lợi thế thì người ta cũng mong rằng hàng năm các máy móc được chế tạo sẽ có hiệu quả sản xuất thấp hơn máy cũ, để sản phẩm do máy mới tạo ra sẽ có giá trị trao đổi lớn hơn, không chỉ bởi riêng cái máy ấy mà bởi tất cả các máy khác trong vương quốc, và một khoản tô nhất định xuất hiện để trả cho những người sở hữu các cỗ máy có

năng suất cao nhất¹.

1. Adam Smith viết: "Trong nông nghiệp cũng vậy, lao động của tự nhiên đi cùng với con người, và dù lao động ấy không phải trả công, sản phẩm của nó vẫn có giá trị như một người công nhân lành nghề nhất". Lao động của Tự nhiên được trả công không phải vì tự nhiên làm nhiều mà vì làm ít. Khi tự nhiên trở nên bủn xỉn đối với các món quà, nó đòi giá thật cao cho công lao của mình. Ở đâu tự nhiên ban phát một cách hào phóng, ở đó nó không lấy tiền công. "Lao động súc vật được dùng trong nông nghiệp không giống như công nhân trong công nghiệp, tức là không chỉ là sự tái sản xuất ra giá trị ngang bằng giá trị tiêu dùng của riêng anh ta, hay bằng giá trị tư bản bỏ ra để thuê súc vật cùng với phần lợi nhuận của người chủ tư bản, mà là một giá trị lớn hơn nhiều. Ngoài số vốn và lợi nhuận của người chủ trại, sức lao động này còn tái sản xuất ra địa tô để trả cho địa chủ. Số tiền này có thể xem như sản phẩm thuộc khả năng sản xuất của thiên nhiên mà địa chủ nhượng cho người chủ trại sử dụng. Địa tô nhiều hay ít là tùy theo mức độ của khả năng đó, hay nói cách khác, tùy theo khả năng sinh sản của đất trên cơ sở tự nhiên hay đã được chăm bón. Đó là sản phẩm của thiên nhiên sau khi đã khấu trừ đi hay đền bù cho nó tất cả những gì được coi là sản phẩm của con người. Nó hiếm khi ít hơn 1/4 và thường nhiều hơn 1/3 toàn bộ sản lượng thu được. Không có một số lượng lao động sản xuất tương đương nào dùng trong ngành công nghiệp lại có khả năng tái sản xuất ra một giá trị lớn như thế. *Thiên nhiên không có tác động nào trong sản xuất nông nghiệp, mà sức lao động của con người làm nên tất cả*, và do đó mức tái sản xuất luôn luôn tùy thuộc vào sức mạnh của các tác nhân sử dụng vào công việc đó. Vì vậy số vốn dùng trong nông nghiệp không những huy động được một số lượng lao động sản xuất lớn hơn bất kỳ số vốn tương đương nào dùng trong sản xuất công nghiệp, mà tỷ lệ với số lượng lao động sản xuất được sử dụng trong nông nghiệp, số vốn này còn mang lại một giá trị tăng thêm lớn hơn nhiều cho sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động trong nước, cho số của cải thực sự được làm ra và cho thu nhập của toàn thể dân chúng. Trong tất cả các cách mà tiền vốn có thể được sử dụng, nông nghiệp tỏ ra là ngành có khả năng sinh lợi nhiều nhất cho xã hội". *Quyển II, Chương 5, trang 15. (Xem thêm bản tiếng Việt: Của cải của các dân tộc, Nxb Giáo dục 1997, trang 524 - ND).*

Phải chăng thiên nhiên không là gì cả trong sản xuất công nghiệp? Liệu năng lượng của gió và nước làm chuyển động máy móc và tàu bè không là gì cả? Áp suất của khí quyển và sức đàn hồi của hơi nước, những thứ đã giúp chúng ta vận hành những động cơ mãnh liệt nhất, phải chăng không phải là món quà của tạo hóa? Không thể nói rằng tác động của nhiệt làm mềm và hóa lỏng kim loại, vai trò của không khí trong quá trình chưng cất và lên men lại không là gì cả. Không tồn tại bất cứ một quá trình công nghiệp nào là không cần tới sự giúp đỡ của thiên nhiên, một sự giúp đỡ hào phóng và tận tụy.

Địa tô tăng luôn ảnh hưởng đến việc gia tăng sự thịnh vượng của quốc gia và tạo nên khó khăn trong cung ứng lương thực cho số dân ngày càng tăng lên. Đó là một triệu chứng xấu chứ không bao giờ là nguyên nhân của sự thịnh vượng. Bởi vì thường thì sự giàu có tăng lên nhanh nhất khi địa tô được giữ nguyên, thậm chí giảm. Địa tô tăng nhanh nhất khi năng suất của đất đai khả canh giảm. Sự giàu có tăng nhanh nhất tại những nước có đất đai khả canh màu mỡ nhất, nơi nhập khẩu bị hạn chế ít nhất, nơi nhờ có sự cải tạo chất đất sản phẩm được tăng lên gấp bội mà không cần phải tăng thêm lao động theo cùng tỷ lệ, và tại nơi tiến trình tăng địa tô diễn ra chậm.

Nếu giá thóc cao là kết quả, chứ không phải là nguyên nhân của địa tô, thì giá thóc sẽ bị ảnh hưởng một cách tương ứng khi địa tô cao hay thấp, và địa tô phải là một phần cấu thành giá cả. Nhưng loại thóc được sản xuất ra trong điều kiện tốn kém lao động nhất lại là nhân tố chi phối giá thóc nói chung. Địa tô không và không thể xâm nhập vào giá của thóc trên đất xấu nhất với tư cách là một phần cấu thành

Khi bàn về đoạn văn của Adam Smith tôi đã trích ban nãy, ông Buchanan^(b) nhận thấy: "Tôi đã cố gắng vạch ra, trong khi quan sát lao động sản xuất và lao động phi sản xuất, rằng nông nghiệp không góp thêm tổng vốn quốc gia nhiều hơn bất kỳ một ngành công nghiệp nào. Khi bàn về sự tái sản xuất của địa tô như là một khoản lợi lớn của xã hội, Tiến sĩ Smith không phản ánh rằng địa tô là kết quả của giá cả cao, và rằng cái mà địa chủ thu được theo cách này là một phần chi phí của cộng đồng nói chung. Xã hội không thu được một khoản tuyệt đối nào từ sự tái sản xuất của địa tô, chỉ có một giai cấp làm lợi trên lưng giai cấp khác. Các ý niệm cho rằng nông nghiệp đẻ ra sản phẩm và sau đó là địa tô, bởi vì thiên nhiên hợp tác với sự cần cù chịu khó của con người trong quá trình trồng trọt, chỉ là một điều tưởng tượng. Địa tô không phải được rút ra từ sản phẩm, mà từ giá sản phẩm được bán. Và giá này có được không phải do sự trợ giúp của tự nhiên, mà bởi vì đó là mức giá làm mức tiêu dùng phù hợp với mức cung".

nên giá cả ấy¹. Do đó, Adam Smith không thể đúng khi nói rằng nguyên tắc ban đầu chi phối giá trị trao đổi của hàng hóa, tức là lượng lao động tương đối cần dùng để làm ra chúng, có thể bị thay đổi bởi sự chiếm đoạt đất đai và đòi hỏi chi trả địa tô. Nguyên liệu thô có mặt trong hầu hết các hàng hóa nhưng giá trị của chúng bị quy định bởi khả năng sinh lợi của khoản tư bản cuối cùng đầu tư vào mảnh đất không có địa tô, và do đó, địa tô không phải là một phần cấu thành giá cả hàng hóa.

Cho tới nay, chúng ta đã xem xét các ảnh hưởng của tiến trình tăng trưởng tự nhiên của dân số và sự giàu có đối với địa tô của một quốc gia có nhiều loại đất khác nhau về năng lực sản xuất, và chúng ta đã thấy rằng địa tô sẽ tăng khi cùng một lượng tư bản đầu tư mới vào đất đai chỉ đem lại thu nhập thấp hơn khi trước. Cũng theo nguyên lý này, trong một điều kiện nào đó của xã hội nếu như để thu được thêm lượng sản phẩm như trước mà không cần sử dụng nhiều tư bản như cũ, hay nói cách khác, khoản tư bản cuối cùng đem lại năng suất cao hơn, thì lúc ấy địa tô sẽ giảm. Khi có sự suy giảm lớn trong tổng tư bản của một quốc gia, làm cho quỹ dành để duy trì lao động giảm xuống, hiệu ứng này sẽ xuất hiện. Dân số tự điều chỉnh theo tổng quỹ chi ra để thuê mướn lao động, do đó dân số luôn tăng lên hay giảm xuống theo sự tăng giảm của tư bản. Mọi sự suy giảm của tư bản do đó đều nhất thiết dẫn tới giảm cầu hiệu quả về ngũ cốc, giảm mức giá và thu hẹp cạnh tác. Người ta sẽ rời bỏ những mảnh đất

1. Tôi tin rằng việc hiểu thật rõ nguyên lý này đóng vai trò quan trọng bậc nhất đối với khoa kinh tế chính trị.

xấu trước tiên, do đó giá trị trao đổi của nông sản sẽ giảm. Những mảnh đất trước đây không phải là hạng bét bây giờ bị xếp vào hạng ấy, và địa tô trên đất ấy cũng biến mất. Tuy nhiên, hiệu ứng tương tự vẫn có thể xảy ra khi sự giàu có và dân số của một nước gia tăng, khi sự gia tăng ấy đi liền với sự cải tạo đất đai thật tích cực đến nỗi người ta cho phép mình bỏ những mảnh đất xấu, hoặc chỉ đầu tư tư bản vào những mảnh đất màu mỡ cũng đủ tăng sản lượng lên nhiều lần.

Nếu một triệu quarter ngũ cốc là số lương thực cần thiết để nuôi sống dân chúng một nước, và ngũ cốc được trồng trên đất có chất lượng số 1, 2, 3. Nhờ một lý do nào đó, người ta phát minh ra cách cải tạo đất để nâng cao năng suất lên rất cao, do đó không cần phải trồng lúa trên đất loại 3 nữa. Rõ ràng kết quả tức thời là địa tô giảm, bởi vì đất loại 2 chứ không phải loại 3 trở thành đất canh tác không phải trả tô; và địa tô trên đất loại 1 không còn là mức chênh lệch sản phẩm giữa nó với đất loại 3, mà là với đất loại 2. Khi dân số không thay đổi, cầu về lương thực không tăng; tư bản và lao động trước đây được dùng trên đất loại 3 bây giờ được chuyển sang các ngành sản xuất hàng hóa khác cần thiết cho xã hội và không tạo nên ảnh hưởng gì đến quá trình tăng địa tô, trừ khi các nguyên liệu thô dùng làm đầu vào không chịu ảnh hưởng của phát minh trên và do đó đất loại 3 lại được đưa vào canh tác.

Một chân lý hiển nhiên là sự suy giảm giá cả tương đối của nông sản do năng suất trong nông nghiệp tăng tất yếu dẫn đến tăng tích lũy, lý do là lợi nhuận của tư bản tăng nhanh. Sự tăng tích lũy tư bản dẫn đến tăng cầu về lao động,

đẩy mức tiền công lên và do đó tăng dân số. Vậy là nhu cầu về lương thực tăng lên và đất canh tác cần phải mở rộng. Tuy nhiên, chỉ sau khi dân số đã tăng lên đến một mức nào đó địa tô mới trở lại cao như ban đầu, tức là lúc đất loại 3 được đem vào sử dụng. Quá trình điều chỉnh là khá dài và trong thời gian ấy địa tô luôn ở mức thấp.

Song, cải tạo trong nông nghiệp có hai cách: một là tăng năng suất sinh sản của đất đai, và hai là cải tiến máy móc để giúp con người làm việc đỡ vất vả hơn. Cả hai cách đều làm giá nông sản giảm, đều tác động đến địa tô nhưng mức độ ảnh hưởng không giống nhau. Nếu không hạ được giá thành nông sản xuống thì không được coi là cải tạo trong nông nghiệp, bởi vì đặc tính căn bản của việc cải tạo là giảm lượng lao động cần thiết trong sản xuất, mà việc giảm lượng lao động không thể không đi kèm với việc giá cả, hay giá trị tương đối, của nông sản giảm.

→ Ví dụ về cải tạo thông qua tăng năng suất đất là quay vòng nhanh hơn hoặc tổng hợp ra một loại phân bón mới tốt hơn. Kiểu cải tạo này cho phép ta thu được cùng một sản lượng trên diện tích đất hẹp hơn. Nếu nhờ việc áp dụng một kỹ thuật mới mà tôi có thể đồng thời nuôi cừu và trồng lúa thì mảnh đất trước đây để nuôi thả cừu trở nên không cần thiết nữa. Vậy là vẫn cùng một lượng nông sản được tạo ra mà không cần nhiều đất đai như trước. Nếu tôi phát hiện ra một loại phân bón mà nhờ nó tôi tăng năng suất lên 20%, như vậy ít nhất tôi cũng rút bớt một phần tư bản khỏi phân đất cần cõ nhất trong trang trại. Nhưng như tôi đã đề cập từ trước, không nhất thiết phải thu hẹp đất canh tác mới làm địa tô giảm: để tạo ra hiệu ứng này, chỉ cần rút bớt tư bản ra

khỏi mảnh đất ấy là đủ. Nếu nhờ việc ứng dụng kỹ thuật mới, hoặc nhờ việc sử dụng loại phân bón chất lượng cao hơn tôi có thể thu hoạch cũng từng ấy sản phẩm nhưng bớt tốn kém tư bản hơn, đồng thời không làm xáo trộn sự chênh lệch giữa khả năng sinh lợi của các khoản tư bản kế tiếp nhau thì tôi sẽ phải hạ thấp mức địa tô. Chẳng hạn nếu các khoản tư bản kế tiếp nhau đầu tư vào mảnh đất lần lượt đem lại các thu nhập là 100, 90, 80 và 70. Khi tôi đầu tư cả bốn khoản tư bản, địa tô phải nộp sẽ là 60 vì:

100 – 70 =	30			100
90 – 70 =	20		Tổng sản lượng là 340	90
80 – 70 =	10			80
	60			70
				340

Trong quá trình sử dụng tư bản, nếu khả năng sinh lợi của mỗi khoản tư bản cùng tăng lên như nhau thì địa tô vẫn không thay đổi. Chẳng hạn, nếu năng suất của từng khoản tư bản bây giờ là 125, 115, 105 và 95 thì địa tô vẫn cứ là 60 vì:

125 – 95 =	30			125
115 – 95 =	20		Trong khi tổng sản lượng	115
105 – 95 =	10		là 440	105
	60			95
				440

Nhưng nếu sự tăng sản lượng này không đi liền với sự tăng nhu cầu thì không có lý gì ta vẫn giữ nguyên mức đầu

tư tư bản ban đầu¹. Một khoản tư bản sẽ được rút khỏi mảnh đất và thu nhập của khoản đầu tư cuối cùng lúc này là 105 chứ không phải là 95. Địa tô giảm xuống còn 30, vì:

125 - 95 = 30	Trong khi tổng sản lượng	125
115 - 95 = 20	vẫn đủ đáp ứng nhu cầu của	115
30	dân chúng vì lúc này nó là 345	105
	(Nhu cầu chỉ là 340)	345

Nhưng cũng có loại cải tiến làm hạ giá trị tương đối của sản phẩm mà không làm giảm địa tô, mặc dù địa tô tính bằng tiền có giảm. Loại cải tiến này không làm tăng khả năng sinh sản của đất mà chỉ cho phép ta tiết kiệm lao động trong nông nghiệp hơn mà thôi. Mục đích của những cải tiến này nhằm vào hình thành tư bản nông nghiệp hơn là vào quá trình canh tác. Việc ứng dụng các tiến bộ trong nông nghiệp như sử dụng máy cày và máy gặt đập, tiết kiệm sức ngựa, hay những hiểu biết tốt hơn của khoa thú y đều có cùng bản chất này. Để chỉ thu hoạch được lượng sản phẩm như trước đây mà không thu hẹp diện tích đất, chúng ta có thể giảm bớt tư bản, điều này đồng nghĩa với giảm bớt lao động. Tuy nhiên, cải tiến theo kiểu ấy sẽ tác động thế nào đến địa tô lại phụ thuộc vào vấn đề liệu mức chênh lệch sản lượng làm ra

1. Tôi hy vọng các bạn không cho rằng tôi đã đánh giá thấp tầm quan trọng của tất cả các loại cải tiến trong nông nghiệp đối với các địa chủ mà hậu quả tức thời của chúng là hạ thấp địa tô. Nhưng vì những cải tiến này tạo ra một động lực lớn thúc đẩy tăng dân số, bên cạnh việc cho phép canh tác trên những mảnh đất kém màu mỡ hơn với lượng lao động ít hơn, cuối cùng chúng sẽ đem lại những lợi thế ghê gớm cho các địa chủ. Tuy nhiên, cần phải có một thời gian đủ dài để đạt được điều này, nên trong suốt thời gian ấy giới chủ đất phải gánh chịu những ảnh hưởng chẳng tốt đẹp gì.

từ các khoản tư bản kế tiếp tăng lên, giữ nguyên hay giảm xuống. Nếu bốn khoản tư bản có giá trị 50, 60, 70 và 80 được đầu tư vào một mảnh đất đem lại những kết quả như nhau và nhờ có cải tiến kỹ thuật, chúng ta có thể rút bớt một phần trị giá là 5 ra khỏi các khoản tư bản, tức là chỉ còn 45, 55, 65, và 75 thì không có gì làm địa tô thay đổi. Nhưng nếu sự cải tiến cho phép ta tiết kiệm toàn bộ khoản tư bản cuối cùng (có năng suất thấp nhất) ra khỏi sản xuất, địa tô lập tức sụt giảm vì mức chênh lệch giữa khoản tư bản cho năng suất cao nhất và thấp nhất đã giảm xuống, mà chính mức chênh lệch này đã tạo ra địa tô.

Không cần phải đưa thêm các ví dụ, tôi mong rằng thế là đã đủ để trình bày cho các bạn thấy rằng mọi sự suy giảm của mức chênh lệch sản lượng giữa các khoản tư bản kế tiếp nhau cùng được đầu tư trên một mảnh đất đều có khuynh hướng hạ thấp địa tô. Và mọi sự gia tăng của mức chênh lệch ấy đều nhất thiết gây ra kết quả ngược lại, nghĩa là làm tăng địa tô.

Khi bàn về địa tô của địa chủ, chúng ta quan tâm tới nó nhiều hơn với tư cách là một phần giá trị của sản phẩm, thu được khi một lượng tư bản nhất định kết hợp với một diện tích đất nhất định mà không chút quan tâm tới giá trị trao đổi của nó. Nhưng khó khăn trong sản xuất vẫn là nhân tố chi phối, vì sự khó khăn trong sản xuất làm tăng giá trị nông sản, đồng thời tăng tỷ phần phải tính nộp cho địa chủ dưới dạng địa tô. Thế là đã rõ, địa chủ được lợi hai lần từ sự khó khăn trong sản xuất. Thứ nhất là hấn kiếm được phần chia

lớn hơn. thứ hai, giá của sản phẩm trả cho hán có giá trị lớn hơn¹.

CHÚ THÍCH CỦA NGƯỜI DỊCH

(a) Nguyên văn: *the original and indestructible power*. Một cụm từ chỉ xuất hiện trong ngôn ngữ của Ricardo, hàm ý khả năng đặc biệt của đất đai trong việc tạo ra các sản phẩm nông nghiệp. Ricardo cho rằng, hay ít ra giả định rằng, khả năng này của đất đai cũng như khả năng của các lực lượng tự nhiên khác (gió, mặt trời, nước, không khí), tồn tại vĩnh viễn.

(b) **David Buchanan** (1779 - 1846), nhà chính luận và kinh

1. Để chứng minh và vạch ra mức thay đổi của địa tô bằng tiền và địa tô hiện vật chúng ta làm như sau. Giả sử lao động của 10 người trên một mảnh đất có chất lượng cho trước tạo ra 180 quarter lúa mì, và giá trị của nó là 4 bảng một quarter, hay tổng cộng 720 bảng. Cũng giả sử là lao động của mười người nữa cũng trên mảnh đất ấy, hay trên bất kỳ mảnh nào khác, chỉ làm tăng thêm 170 quarter. Giá lúa mì sẽ tăng từ 4 bảng lên 4,235 bảng bởi vì $170:180 = 4 \text{ bảng}:4,235 \text{ bảng}$. Hay nói cách khác, trong trường hợp sau để làm ra 170 quarter lúa mì thì cần 10 lao động còn trong trường hợp đầu thì chỉ cần 9,44 lao động. Sự tăng giá phải phản ánh được sự tăng từ 9,44 lên 10, hay từ 4 bảng lên 4,235 bảng. Nếu từng nhóm 10 người được thuê tiếp tục và sản lượng là

160 thì giá sẽ tăng lên 4,5 bảng

150 thì giá sẽ tăng lên 4,8 bảng

140 thì giá sẽ tăng lên 5,14 bảng

Nếu bây giờ không phải trả địa tô cho mảnh đất mang lại sản lượng 180 quarter, khi giá lúa mì là 4 bảng một quarter, thì giá trị của 10 quarter sẽ phải được chi ra dưới dạng địa tô khi chỉ thu được 170 quarter với mức giá 4,235 bảng một quarter sẽ có giá trị 42,35 bảng.

Giá trị của 20 quarter địa tô khi chỉ thu được 160 quarter sản lượng, tại mức giá 4,5 bảng, là 90 bảng. Giá trị của 30 quarter địa tô khi chỉ thu được 150 quarter sản lượng, tại mức giá 4,8 bảng, là 144 bảng. Giá trị của 40 quarter địa tô khi chỉ thu được 140 quarter sản lượng, tại mức giá 5,14 bảng, là 205,7 bảng.

Vậy là địa tô hiện vật (thu bằng lúa mì) tăng theo tỷ lệ 100, 200, 300, 400; còn địa tô bằng tiền tăng theo tỷ lệ 100, 212, 340, 485.

tế học Anh, môn đệ nhiệt thành của Adam Smith. Sau khi công bố tác phẩm *Những nhận xét về các đối tượng được nghiên cứu trong tác phẩm của Tiến sĩ Smith...* vào năm 1814, ông được xem là một nhà chú thích và bình luận có uy tín về Adam Smith. Vì lý do đó, trong tác phẩm này Ricardo coi trọng quan điểm của Buchanan không kém gì Malthus, mặc dù đến cuối thế kỷ XIX tên tuổi của Buchanan hầu như đã bị quên lãng hoàn toàn, trong khi ngày nay Malthus vẫn được tôn vinh như một nhà kinh tế lớn nhất của mọi thời đại. Buchanan còn là tác giả của cuốn *Inquiry into the Taxation and Commercial Policy of Great Britain* Nghiên cứu về thuế khoá và chính sách thương mại của nước Anh, xuất bản năm 1844.

CHƯƠNG 3

TÔ CỦA MỎ

Cũng như các thứ khác, khoáng sản chỉ có thể thu được nhờ lao động. Quả thực thiên nhiên đã tạo ra chúng, song chính nhờ lao động của con người chúng mới được lấy ra khỏi lòng đất và trở nên có ích cho chúng ta.

Các mỏ khoáng sản, cũng như đất đai, thường đem lại một khoản tô cho người sở hữu chúng. Và khoản tô này, cũng như địa tô, là kết quả chứ không bao giờ là nguyên nhân của việc giá khoáng sản cao.

Nếu thế giới tràn ngập các mỏ giàu khoáng sản đến mức ai cũng có quyền chiếm hữu lấy một cái thì không cái nào mang lại tiền tô cả. Giá trị của khoáng sản lúc ấy chỉ phụ thuộc vào lượng lao động cần thiết để khai thác và đưa chúng ra thị trường mà thôi.

Nhưng có nhiều loại mỏ với chất lượng không giống nhau mà với cùng một lượng lao động hao phí, kết quả khai thác rất khác nhau. Sắt được khai thác từ mỏ nghèo quặng nhất thì vẫn phải có giá trị trao đổi, không phải chỉ đủ để bù đắp cho lượng thức ăn, quần áo và các nhu yếu phẩm khác dùng để nuôi sống thợ mỏ và chi phí mang chúng ra thị trường mà còn phải đủ để đem lại mức lợi nhuận thông thường cho người đã phải ứng vốn trước cho quá trình khai

thác. Thu nhập của tư bản từ mỏ nghèo khoáng sản nhất không phải trả địa tô sẽ chi phối tiên tô ở tất cả các mỏ có năng suất cao hơn. Mỏ nghèo này chỉ đem lại lợi nhuận thông thường cho tư bản. Còn tất cả các mỏ giàu có hơn đều phải nộp địa tô cho chủ mỏ. Vì nguyên lý này giống hệt như nguyên lý địa tô đã được trình bày trong chương trước nên tôi thấy không cần thiết phải mở rộng vấn đề thêm nữa.

Cần phải nhắc lại là nguyên tắc tổng quát chi phối giá trị của nông sản và hàng hoá công nghiệp cũng đúng với khoáng sản, nghĩa là giá trị ấy không phụ thuộc vào tỷ suất lợi nhuận, mức tiền công hay mức tô phải trả, mà vào tổng lượng lao động cần thiết để khai thác và mang chúng ra thị trường.

Giống như các hàng hóa khác, giá trị của khoáng sản lệ thuộc vào các biến động bên ngoài. Máy móc và phương tiện khai khoáng được cải tiến giúp tiết kiệm lao động; các mỏ mới và giàu quặng hơn có thể được phát hiện thêm, nhờ đó có thể khai thác được nhiều quặng hơn với cùng một lượng lao động; hoặc năng lực vận chuyển ra thị trường tăng lên. Tất cả các tình huống trên đều là nguyên nhân làm khoáng sản giảm giá trị và do đó trao đổi được ít hàng hóa hơn. Mặt khác, khi mức độ khó khăn trong quá trình khai khoáng tăng lên, ví dụ như phải xuống sâu hơn để khai thác, hoặc nước đọng dưới mỏ ngày càng nhiều hay vì một lý do nào khác, giá trị tương đối của nó sẽ tăng lên.

Các quan sát chính xác cho thấy, dù cho tiền làm bằng vàng và bạc ở một nước được coi là thước đo tiêu chuẩn, giá trị của chúng vẫn có thể dao động, không phải bởi các lý do ngẫu nhiên và tức thời, mà do các nguyên nhân lâu dài, thuộc bản chất giá trị của vàng và bạc, giống như ở các hàng hóa khác.

Việc phát hiện ra châu Mỹ mà kết quả của nó là nhiều mỏ mới được tìm ra đã ảnh hưởng rất mạnh tới giá cả tự nhiên của các kim loại quý. Nhưng còn nhiều nguyên nhân khác cũng có thể làm thay đổi mức giá này. Dường như mọi tác động lên giá trị của các kim loại quý bắt nguồn từ việc phát hiện ra châu Mỹ đã ngừng lại từ lâu. Sự sụt giảm giá vàng của những năm gần đây đều là kết quả của sự cải tiến trong phương thức khai mỏ.

Tuy nhiên, dù các nguyên nhân có tác động thế nào chăng nữa, các hiệu ứng đều khá mờ nhạt nên không làm nảy sinh nhiều phiền toái lắm trong việc duy trì vàng bạc như là các phương tiện trung gian đo lường giá trị. Quả là vàng cũng như bạc đều không phải là các thước đo bất biến, song có lẽ không hàng hóa nào có giá trị ổn định được như chúng. Ưu điểm này cùng với các ưu điểm khác của vàng bạc như độ cứng, tính dễ dát mỏng, khả năng phân chia được và nhiều đặc tính nữa đã làm vàng bạc được phổ biến trong khắp các nước văn minh với tư cách là một loại tiền tiêu chuẩn.

Nếu việc khai thác vàng tại các mỏ không phải trả tô đòi hỏi một lượng lao động và tư bản cố định như nhau trong mọi lúc để kiếm được một lượng vàng nhất định thì vàng sẽ gần như đạt tới tiêu chuẩn một thước đo giá trị bất biến. Sản lượng chắc chắn sẽ tăng cùng với nhu cầu, song giá trị của nó thì không thay đổi và vàng sẽ là công cụ tuyệt vời nhất dùng để đo lường sự thay đổi giá trị của mọi hàng hóa. Đâu đó trong phần trước tôi đã gán cho vàng cái thiên tính độc đáo này và tôi sẽ còn tiếp tục giả định như thế trong các chương tiếp đây. Vì vậy, mọi sự thay đổi giá cả đều được quy về sự thay đổi trong giá trị nội tại của các hàng hóa chứ không phải của vàng.

CHƯƠNG 4

GIÁ CẢ TỰ NHIÊN VÀ GIÁ CẢ THỊ TRƯỜNG

Khi lấy lao động làm cơ sở cho giá trị hàng hóa và lượng lao động cần thiết tương đối dùng trong quá trình sản xuất làm nguyên tắc xác định khối lượng hàng hóa tương ứng có thể trao đổi cho nhau, chúng ta không thể bỏ qua sự sai lệch ngẫu nhiên, nhất thời của giá thực tế, hay giá thị trường so với giá gốc, hay giá tự nhiên của hàng hóa.

Trong các điều kiện bình thường người ta không thể nào liên tục cung ứng một cách chính xác tại mọi thời điểm lượng hàng hóa cần thiết đáp ứng nhu cầu và mong muốn của mọi người, do đó không có hàng hóa nào lại không lệ thuộc vào sự biến động ngẫu nhiên và tạm thời của giá cả. Chỉ nhờ có biến động này mà tư bản mới được phân phối một cách chính xác, ở mức vừa đủ và không quá nhiều, vào các ngành khác nhau, có cầu về sản phẩm khác nhau. Khi giá cả tăng hay giảm, lợi nhuận sẽ vượt quá hoặc thấp hơn mức lợi nhuận chung. Lúc ấy tư bản sẽ được khuyến khích chuyển sang, hoặc được cảnh báo để rút khỏi ngành tùy theo sự biến động.

Khi mọi người đều được tự do đầu tư tư bản vào chỗ nào họ muốn thì họ sẽ tất yếu tìm kiếm chỗ đầu tư có lợi nhất. Họ

sẽ chẳng bao giờ bằng lòng với mức lợi nhuận 10% nếu việc di chuyển tư bản sang một ngành khác đem lại mức lợi nhuận 15%. Cái khao khát không cùng của các nhà tư bản là rời bỏ chỗ có ít lợi nhuận sang chỗ có nhiều lợi nhuận hơn tạo nên một khuynh hướng mạnh mẽ san bằng tỷ suất lợi nhuận ở mọi nơi, hay là cố định chúng ở một tỷ lệ nhất định cho phép, theo dự tính của các bên, loại trừ mọi lợi thế có hoặc dự tính là có khả năng xuất hiện trong một ngành nào đó. Truy nguyên từng bước quá trình tác động có lẽ là rất khó khăn. Nó có thể bị tác động bởi một nhà sản xuất không phải vì sự thay đổi tuyệt đối lượng tư bản đang dùng, mà chỉ cần giảm lượng tư bản anh ta đang có trong sản xuất. Tại tất cả các nước giàu đều có một nhóm người không tham gia vào bất kỳ một quá trình sản xuất hay buôn bán nào, nhưng vẫn sống được nhờ dựa vào tiền lãi thu từ các khoản tiền của họ bằng cách đem cho các nhóm người cần cù hơn trong cộng đồng vay lãi, hoặc mua trái phiếu chiết khấu: đó là giai cấp tiền tệ (moneyed class). Các ông chủ ngân hàng cũng sử dụng một lượng lớn tư bản vào mục đích tương tự. Số tư bản ấy tạo ra một lượng rất lớn tư bản lưu động và được huy động, với các tỷ trọng cao thấp khác nhau, vào mọi ngành nghề của đất nước. Có lẽ không có nhà sản xuất nào, dù rất giàu đi chăng nữa, lại chỉ giới hạn việc buôn bán sản xuất trong nguồn vốn có sẵn của mình, mà thường luôn sử dụng một phần vốn lưu động đi vay, tăng lên hay giảm xuống tùy theo diễn biến của nhu cầu về hàng hóa của ông ta. Khi nhu cầu về lụa tăng và nhu cầu về vải hoa giảm, người sản xuất vải hoa không chuyển tư bản của họ sang ngành dệt lụa, mà chỉ cắt giảm số nhân công, giảm bớt các khoản vay từ nhà băng và các chủ

tiên. Trong khi ấy nhà sản xuất lựa hành động ngược lại. Anh ta muốn thuê thêm công nhân và do đó động lực vay mượn cũng tăng lên. Anh ta đi vay nhiều hơn và thế là tư bản được chuyển từ ngành này sang ngành khác mà không cần có một sự cắt giảm tư bản của các nhà sản xuất. Khi quan sát thị trường của các thành thị lớn và chứng kiến các thị trường này thường xuyên được cung ứng các mặt hàng nội địa cũng như ngoại quốc với số lượng cần thiết theo các điều kiện biến đổi của nhu cầu, nảy sinh từ sở thích rất tùy hứng của người tiêu dùng, hoặc từ sự tăng lên của quy mô dân số, mà chẳng tạo nên hiệu ứng thừa mứa quá mức của cung, hay một mức giá cao vì cung không kịp đáp ứng cầu, chúng ta buộc phải thừa nhận rằng nguyên lý phân bổ chính xác tư bản cần thiết cho các ngành thực tế năng động hơn chúng ta tưởng rất nhiều.

Một nhà tư bản trong khi tìm kiếm một chỗ đầu tư có lời tất yếu phải đắn đo xem mọi lợi thế có thể có giữa các ngành với nhau. Do đó, anh ta có thể sẵn sàng bỏ ra một phần trong lợi nhuận để cân nhắc về độ an toàn, tính trong sạch, mức độ dễ dàng, hay bất cứ lợi thế thực tế hoặc dự tính nào khác có thể thu được từ hoạt động đầu tư.

Nếu theo một sự tính toán có đếm xỉa tới các điều kiện trên, lợi nhuận của tư bản có thể rất khác nhau, ở ngành này nó là 20%, ở ngành kia nó là 25% và ở một chỗ khác nó là 30% thì chúng sẽ có khả năng vẫn tiếp tục giữ vững sự khác biệt tương đối này trong một thời gian dài, và chỉ sự khác biệt này mà thôi. Nếu vì một lý do nào đó, lợi nhuận của một trong ba ngành tăng thêm 10%, thì hoặc là lợi nhuận ấy chỉ là tạm thời và sẽ nhanh chóng sụt giảm trở lại mức ban đầu,

hoặc là tỷ suất lợi nhuận ở các ngành khác cũng sẽ tăng thêm cùng một tỷ lệ như thế.

Thời kỳ hiện tại dường như là một ngoại lệ của nhận định đúng đắn trên. Chiến tranh kết thúc⁽⁴⁾ đã đảo lộn sự phân công ngành nghề đã từng tồn tại trước đó tại châu Âu, các nhà tư bản vẫn chưa tìm ra chỗ của họ trong sự phân công mới, dù rằng sự phân công đã trở nên cấp thiết.

Hãy giả định là tất cả các hàng hóa đều được định tại giá tự nhiên của chúng và do đó lợi nhuận của tư bản ở tất cả các ngành nghề giống hệt nhau về tỷ suất, hoặc chỉ khác nhau ở mức tương đương với sự định giá của các bên, lợi thế thực tế hoặc dự kiến mỗi ngành có thể mang lại. Bây giờ giả sử thị hiếu của người tiêu dùng thay đổi, dẫn đến cầu về lụa tăng và cầu về len giảm, giá cả tự nhiên của chúng, tức lượng lao động cần thiết cho quá trình sản xuất ra chúng, không hề thay đổi, nhưng giá thị trường của lụa sẽ tăng và của len sẽ giảm. Kết quả là lợi nhuận của nhà sản xuất lụa sẽ cao hơn, trong khi của nhà sản xuất len sẽ thấp hơn tỷ suất lợi nhuận chung đã được điều chỉnh từ trước. Không phải chỉ có lợi nhuận, mà cả tiền công cho công nhân trong hai ngành này cũng bị tác động. Tuy nhiên, cầu về lụa tăng sẽ nhanh chóng được đáp ứng vì sự di chuyển tư bản và lao động từ ngành sản xuất len sang ngành sản xuất lụa. Giá thị trường của lụa và len sẽ trở lại giá tự nhiên của chúng, và do đó lợi nhuận thông thường lại trở lại với các nhà sản xuất trong hai ngành này.

Vậy là cái mong muốn chuyển vốn từ chỗ có tỷ suất lợi nhuận thấp hơn sang chỗ cao hơn của tất cả các nhà tư bản đã không cho phép giá thị trường của các hàng hóa vượt quá hay thấp hơn giá tự nhiên của chúng trong một thời gian dài.

Chính sự cạnh tranh đã tác động tới giá trị trao đổi của các hàng hóa nên phần giá trị còn lại, hay phần giá trị siêu ngạch của mỗi ngành sau khi đã trừ đi tiền công cho lao động cần thiết, cho tất cả các chi phí cần thiết để tư bản có thể hoạt động ở trạng thái hiệu quả ban đầu, sẽ cân xứng với giá trị của tư bản đã được huy động.

Trong chương thứ bảy của cuốn sách *Của cải của các dân tộc*, mọi thứ liên quan đến vấn đề này hầu như đã được giải quyết. Sau khi đã nhận thức đầy đủ về các hiệu ứng tạm thời, ngắn hạn có thể xuất hiện đối với giá cả hàng hóa trong một số ngành nhất định, cũng như đối với tiền công lao động, với lợi nhuận của vốn, do các nguyên nhân ngẫu nhiên mà không đụng chạm tới mức giá chung của hàng hóa, tiền công hay lợi nhuận, vì các hiệu ứng này diễn ra một cách đồng đều trong mọi giai đoạn của xã hội, chúng ta có thể loại bỏ hẳn chúng ra khỏi các suy luận trong khi nghiên cứu các quy luật chi phối giá cả tự nhiên, mức tiền công tự nhiên và lợi nhuận tự nhiên – các kết quả hoàn toàn độc lập với các nguyên nhân ngẫu nhiên. Do đó có thể nói rằng, giá trị trao đổi của hàng hóa, hay sức mua của bất kỳ một hàng hóa nào, luôn luôn đồng nghĩa với sức mua của hàng hóa ấy trong điều kiện không có sự xáo trộn bởi các nguyên nhân ngẫu nhiên hay tạm thời, hay nói cách khác, là giá cả tự nhiên của chúng.

CHÚ THÍCH CỦA NGƯỜI DỊCH

⁽¹⁾ Chiến tranh với Napoléon (1803-1815). Cuộc chiến đã ảnh hưởng rất mạnh tới nền kinh tế, thương mại và tiền tệ Anh đầu thế kỷ XIX.

CHƯƠNG 5

TIỀN CÔNG

Lao động, giống như các hàng hóa khác có thể mua và bán, có thể tăng giảm về số lượng, cũng có giá tự nhiên và giá thị trường. Giá cả tự nhiên của lao động là giá cần thiết cho phép người lao động tồn tại và duy trì nòi giống mà không gây nên bất cứ sự gia tăng hay suy giảm nào.

Khả năng của người lao động trong việc nuôi sống chính bản thân mình và gia đình của anh ta – cơ sở cần thiết để duy trì số lượng người lao động, không phụ thuộc vào số tiền công mà anh ta nhận được mà phụ thuộc vào số lượng thức ăn, nhu yếu phẩm và các tiện nghi cần thiết mà số tiền công đó có thể mua được. Do đó, giá cả tự nhiên của lao động phụ thuộc vào giá cả của thức ăn, của nhu yếu phẩm, và các tiện nghi cần thiết để nuôi sống bản thân người công nhân và gia đình anh ta. Khi giá cả của các nhu yếu phẩm và thức ăn tăng lên thì giá cả tự nhiên của lao động tăng và ngược lại, khi giá các mặt hàng ấy giảm, giá cả tự nhiên của lao động giảm.

Cùng với sự tiến bộ của xã hội, giá cả tự nhiên của lao động luôn có xu hướng gia tăng, bởi vì một trong số những hàng hóa thiết yếu chi phối giá cả tự nhiên của lao động có

xu hướng tăng giá do việc sản xuất hàng hóa đó trở nên khó khăn hơn. Tuy nhiên, năng suất trong nông nghiệp tăng lên cùng với sự phát hiện ra các thị trường mới mà từ đó các hàng hóa có thể được nhập khẩu về, một lúc nào đó sẽ đảo ngược xu hướng gia tăng giá cả của các nhu yếu phẩm và thậm chí có thể làm cho giá cả tự nhiên của chúng giảm xuống. Chính những nguyên nhân này cũng gây ra những ảnh hưởng tương tự đối với giá cả tự nhiên của lao động.

Giá cả tự nhiên của tất cả các hàng hóa, trừ nông sản và lao động, thường có khuynh hướng giảm dần bên cạnh sự cải thiện mức sống và tăng trưởng dân số. Mặc dù, một mặt giá trị thực của chúng tăng lên do giá cả của các nguyên liệu thô để sản xuất ra chúng tăng lên, nhưng mặt khác điều này lại được bù trừ nhiều hơn do việc cải tiến máy móc, phân công lao động chi tiết hơn, phân bổ lao động hợp lý hơn và do kỹ năng về khoa học lẫn công nghệ của những nhà sản xuất đều tăng lên.

Giá thị trường của lao động là giá thực sự trả cho lao động trên cơ sở hoạt động bình thường của cung tương xứng với cầu; lao động đắt khi khan hiếm và rẻ khi dư thừa. Tuy nhiên, dù giá thị trường của lao động có thể biến động nhiều xung quanh giá cả tự nhiên của chúng thì cũng như các hàng hoá khác, nó có xu hướng phù hợp với giá cả tự nhiên.

Khi giá thị trường của lao động cao hơn giá cả tự nhiên, điều kiện của người lao động được cải thiện, trở nên dễ chịu hơn, anh ta có khả năng mua nhiều hàng hóa hơn và hưởng thụ cuộc sống nhiều hơn, do đó có một gia đình đông đúc và sung túc hơn. Tuy nhiên, tiên công cao kích thích dân số tăng nhanh, số lượng lao động tăng lên và tiên công lại giảm xuống

bằng, đôi khi còn thấp hơn giá cả tự nhiên của lao động.

Khi giá thị trường của lao động thấp hơn giá cả tự nhiên của chúng, người lao động rơi vào tình trạng quần bách nhất: khi ấy sự đói nghèo cướp đi của họ cả những thứ mà họ cho là tối cần thiết. Chỉ cho đến khi sự bần cùng làm giảm số lượng lao động, hoặc khi cầu về lao động tăng lên thì giá cả thị trường của lao động mới tăng đến mức giá cả tự nhiên của chúng và khi đó người lao động mới đủ sức có được những tiện nghi khiêm tốn do tiền công ở mức tự nhiên có thể mang lại cho họ.

Mặc dù tiền công có xu hướng phù hợp với giá cả tự nhiên, nhưng trong một xã hội đang phát triển, tiền công có thể luôn cao hơn giá cả tự nhiên của nó trong một thời kỳ rất dài. Bởi vì ngay sau khi một lượng tư bản tăng thêm đẩy cầu về lao động lên, thì lượng tư bản được tạo thêm mới cũng gây ra ảnh hưởng hết như vậy. Do đó, nếu tư bản tăng lên đều đều và liên tục thì cầu về lao động sẽ không ngừng tạo nên những kích thích làm tăng dân số.

Tư bản là phần của cải của một quốc gia được sử dụng trong sản xuất, bao gồm lương thực thực phẩm, quần áo, công cụ, nguyên nhiên liệu thô, máy móc, v.v., cần thiết để tạo điều kiện cho người lao động làm việc.

Số lượng tư bản có thể tăng lên cùng với sự tăng lên của giá trị tư bản. Số lượng quần áo và lương thực thực phẩm có thể tăng lên đồng thời với việc phải sử dụng nhiều lao động hơn để sản xuất thêm quần áo và lương thực thực phẩm. Trong trường hợp này, cả số lượng và giá trị của tư bản cùng tăng lên.

Số lượng tư bản cũng có thể tăng lên trong khi giá trị

của nó không những không tăng mà lại giảm. Số lượng quần áo và lương thực thực phẩm tăng lên nhờ có sự trợ giúp của máy móc mà không cần tăng thêm lao động, hoặc thậm chí có khi còn làm giảm một cách tuyệt đối lượng lao động cần thiết tương ứng để sản xuất ra chúng. Trong trường hợp này, số lượng tư bản tăng lên nhưng giá trị của toàn bộ hoặc từng phần tư bản không tăng lên hoặc thậm chí còn giảm xuống.

Trong trường hợp thứ nhất, giá cả tự nhiên của lao động, vốn luôn phụ thuộc vào giá cả của lương thực thực phẩm, quần áo và các hàng hóa cần thiết khác sẽ tăng lên. Trong trường hợp thứ hai, giá cả tự nhiên của lao động sẽ được giữ nguyên hoặc thậm chí giảm xuống. Tuy nhiên, trong cả hai trường hợp, giá thị trường của tiền công đều tăng, bởi vì tương ứng với lượng tư bản tăng sẽ là sự tăng lên về cầu lao động, hay nói cách khác, khối lượng công việc tăng sẽ làm tăng nhu cầu thuê mướn những người thực hiện công việc đó. Vậy là trong cả hai trường hợp, giá thị trường của lao động đều tăng vượt mức giá cả tự nhiên và luôn có xu hướng phù hợp với giá cả tự nhiên, nhưng trong trường hợp đầu sự điều chỉnh diễn ra nhanh hơn. Tình trạng của người lao động được cải thiện song không nhiều vì giá lương thực thực phẩm và các nhu yếu phẩm tăng lên sẽ hấp thụ gần hết sự tăng lên của tiền công. Tiếp sau đó, chỉ cần cung lao động hoặc dân số tăng thêm một lượng nhỏ cũng đủ kéo giá thị trường của lao động nhanh chóng quay trở lại với mức giá tự nhiên hiện cũng đã tăng lên.

Trong trường hợp sau, điều kiện của người lao động được cải thiện rất nhiều. Anh ta nhận được tiền công tính bằng tiền nhiều hơn trong khi giá cả thị trường không hề

tăng, thậm chí giá của một số mặt hàng mà anh ta và gia đình hay tiêu dùng còn giảm xuống. Chỉ đến khi dân số tăng lên nhiều thì giá thị trường của lao động mới giảm xuống ngang bằng với giá cả tự nhiên lúc này đã bị hạ thấp.

Vậy là, bất cứ sự phát triển nào của xã hội hay bất cứ sự tăng lên nào của tư bản đều làm tiền công lao động trên thị trường tăng lên. Tuy nhiên, tiền công có tăng lên một cách bền vững hay không còn tùy thuộc vào câu hỏi liệu giá cả tự nhiên của lao động có tăng lên hay không. Giá cả tự nhiên của lao động tăng lên lại phụ thuộc vào việc giá cả tự nhiên của các hàng hóa mà người lao động dùng tiền công của mình để mua có tăng lên hay không.

Người ta biết rằng giá cả tự nhiên của lao động, cái được tính toán qua lương thực thực phẩm và nhu yếu phẩm, là không hoàn toàn cố định. Trong cùng một quốc gia, nó thay đổi theo từng thời kỳ, và giữa các quốc gia, nó khác nhau đáng kể về mặt vật chất¹. Một công nhân Anh sẽ cho rằng mức tiền công mình nhận được thấp hơn giá cả tự nhiên và không đủ để nuôi sống gia đình mình nếu khoản tiền công anh ta nhận được chỉ cho phép anh ta mua mỗi khoai tây và sống trong những căn nhà gỗ tồi tàn. Tuy nhiên, những nhu cầu khiếm tốn này lại có thể là quá tiện nghi đối với người

1. "Những tiện nghi và quần áo ở nước này có khi là tối cần thiết, nhưng ở nước khác có khi lại chẳng là gì cả. Một người lao động ở Hindostan có thể liên tục làm việc với một năng lực tuyệt hảo dù chỉ nhận được, theo mức tiền công tự nhiên của anh ta, một khoản vật chất mà với nó một người lao động như thế ở Nga chỉ có thể tồn tại trong cảnh bần hàn. Thậm chí ngay cả những nước có cùng điều kiện khí hậu như thế, các tập tục sống khác nhau cũng là một nguyên nhân quan trọng không kém các nguyên nhân tự nhiên gây ra sự khác nhau của giá cả tự nhiên của lao động". – tr. 68, *Tiểu luận về buôn bán ngũ cốc với nước ngoài* của R. Torrens^(a). Toàn bộ vấn đề này đã được Colonel Torrens minh họa thật rõ nét.

dân ở những nước nơi mà “mạng sống con người rất rẻ mạt” và các nhu cầu của họ rất dễ được thỏa mãn. Ở nông thôn nước Anh hiện nay chẳng hạn, người ta sử dụng nhiều tiện nghi mà vào những giai đoạn đầu của lịch sử có thể được coi là xa xỉ.

Cùng với sự tiến bộ của xã hội, thành phẩm ngày càng rẻ nhưng nguyên liệu thô ngày càng trở nên đắt đỏ. Điều này cuối cùng dẫn đến sự mất cân đối lớn trong giá trị tương đối của các loại hàng hóa này, thể hiện ở chỗ người lao động ở những nước giàu chỉ cần dành một phần nhỏ tiền công của mình là đã có thể thỏa mãn các nhu cầu về lương thực thực phẩm, do đó anh ta có thể tự do hơn trong việc thỏa mãn các nhu cầu khác của mình.

Để loại trừ sự biến động về giá trị của tiền - nhân tố ảnh hưởng đến mức tiền công tính bằng tiền mà ở đây ta đã giả định không xuất hiện, ta coi tiền luôn có giá trị không đổi thì rõ ràng chỉ có hai nguyên nhân ảnh hưởng đến sự tăng giảm tiền công, đó là: *Thứ nhất* do cung và cầu về lao động; *Thứ hai* do giá cả các hàng hóa mà người lao động mua bằng tiền công của mình. Trong các giai đoạn khác nhau của xã hội, sự tích lũy tư bản, hay sự tích lũy các phương tiện sử dụng lao động, diễn ra nhanh chậm khác nhau, và trong mọi trường hợp đều phụ thuộc vào năng suất lao động. Nói chung, năng suất lao động cao nhất khi đất đai màu mỡ còn dư thừa, trong thời kỳ đó tích lũy diễn ra nhanh đến nỗi cung lao động tăng không kịp với tốc độ tăng của tư bản.

Người ta tính được rằng, trong những điều kiện thuận lợi, cứ 25 năm dân số lại tăng gấp đôi. Nhưng cũng trong những điều kiện thuận lợi ấy, toàn bộ khối lượng tư bản của

một nước lại có thể tăng gấp đôi trong thời gian ngắn hơn. Do đó, mức tiền công trong giai đoạn này có xu hướng tăng do cầu lao động tăng nhanh hơn cung lao động. Ở những vùng mới được thành lập, nếu áp dụng những kiến thức khoa học và công nghệ của các nước tiên tiến vào đây thì tư bản có khả năng tăng nhanh hơn dân số. Nếu sự thiếu hụt về lao động không được bù đắp nhờ những nước đông dân hơn, thì giá cả của lao động sẽ tăng lên rất nhiều. Khi dân số ở những vùng này trở nên đông đúc và người ta buộc phải đưa đất đai kém màu mỡ hơn vào canh tác, xu hướng tăng lên của tư bản sẽ giảm dần. Phần thặng dư sản xuất còn lại, sau khi thỏa mãn những nhu cầu của dân cư, phải tương xứng với sự thuận lợi của sản xuất, nghĩa là tương ứng với việc sử dụng ít lao động hơn. Tuy nhiên, trong những điều kiện thuận lợi nhất, sản xuất vẫn thường tăng nhanh hơn dân số mặc dù điều này không kéo dài được lâu. Khi đất đai canh tác bị hạn chế và chất lượng đất không giống nhau thì dù có sử dụng thêm nhiều vốn hơn nữa trên những mảnh đất này thì năng suất vẫn giảm dần trong khi tốc độ tăng dân số không thay đổi.

Những quốc gia có thừa mứa đất đai màu mỡ nhưng người dân lại ngu dốt, lười biếng, và mông muội thì thiếu thốn và đói kém là chuyện đương nhiên, lúc này dân số bị xem là một trở ngại cho sự tồn tại của con người. Tại đó, biện pháp để thoát khỏi tình trạng trên sẽ rất khác so với các biện pháp được áp dụng ở các nước mà con người đã định cư từ lâu, nơi mà vì tốc độ cung ứng nông sản giảm dần, mọi ảnh hưởng tiêu cực của dân chúng đông đúc đã được khắc phục từ lâu. Trong trường hợp thứ nhất, các tệ nạn đều bắt nguồn từ sự yếu kém của một Chính phủ tồi, từ tình trạng bất an của

tài sản, từ nhu cầu giáo dục của tất cả các giai tầng trong xã hội. Chỉ cần được cai trị và hướng dẫn tốt hơn là vấn đề có thể được giải quyết và chắc chắn cuối cùng tốc độ tăng của tư bản sẽ lớn hơn tốc độ tăng của dân số. Dân số có tăng bao nhiêu cũng không làm tình hình xấu đi vì tốc độ tăng của sản xuất vẫn lớn hơn tốc độ tăng của dân số. Trong trường hợp thứ hai, tốc độ tăng dân số lớn hơn tốc độ tăng của số tư bản cần thiết để nuôi sống họ. Bất cứ nỗ lực nào của ngành công nghiệp cũng chỉ làm cho vấn đề thêm trầm trọng vì sản xuất sẽ không tài nào bắt kịp tốc độ tăng dân số trừ khi tốc độ này giảm xuống.

Khi dân số quá đông, việc kiếm sống trở nên khó khăn hơn, biện pháp duy nhất là giảm dân số hoặc đẩy nhanh tốc độ tích lũy tư bản. Ở các nước giàu, khi toàn bộ đất đai màu mỡ đã được canh tác thì biện pháp sau cùng chẳng những không phải là biện pháp hay mà còn là phi thực tế vì biện pháp này nếu được sử dụng thái quá sẽ làm mọi người dân trở nên nghèo đói như nhau. Nhưng ở các nước nghèo, nơi các phương tiện sản xuất còn dư thừa, đất đai màu mỡ vẫn chưa được khai phá hết, thì đó chính là biện pháp hiệu quả nhất để thoát khỏi đói nghèo, đặc biệt là nó có khả năng nâng cao đời sống cho mọi giai cấp trong xã hội.

Người bạn chân chính của loài người có lẽ chẳng ước gì ngoài điều ước cho giai cấp lao động ở tất cả các nước đều được sống trong tiện nghi và hưởng thụ cuộc sống, và rằng mọi công cụ pháp luật đều nên khuyến khích họ nỗ lực đạt được một cuộc sống như thế. Những nước có dân số quá đông không thể có một nền an ninh tốt. Nếu giai cấp lao động chỉ thỏa mãn được các nhu cầu tối thiểu của họ, sử dụng những

hàng hóa rẻ mạt nhất, thì họ là những người phải chịu đựng sự quẫn bách tột cùng và luôn đối mặt với những biến động mạnh mẽ nhất. Không có nơi trú ẩn khi gặp thiên tai, không mong tìm được sự an toàn ở các tầng lớp thấp hơn do họ đã ở vào điểm tận cùng của xã hội nên không thể xuống thấp hơn được nữa. Ngoài các phương tiện sinh tồn tối thiểu, họ không còn phương tiện nào khác để hỗ trợ bản thân lúc khó khăn. Nạn đói đối với họ luôn là nỗi ám ảnh thường xuyên.

Trong sự tiến triển tự nhiên của xã hội, tiền công lao động luôn có xu hướng giảm, chừng nào nó còn do cung và cầu quyết định, bởi vì cung lao động sẽ tiếp tục tăng với tốc độ như cũ trong khi cầu lao động lại tăng với tốc độ chậm hơn. Ví dụ, nếu tiền công bị chi phối bởi tốc độ tăng hàng năm 2% của tư bản, thì nó sẽ giảm khi tốc độ tích lũy tư bản chỉ còn 1,5%. Tiền công sẽ tiếp tục giảm thấp hơn nữa khi tốc độ ấy là 1% hay 0,5%, và sẽ tiếp tục giảm cho đến khi sự tích lũy tư bản ngừng lại, lúc đó tiền công ổn định ở mức chỉ đủ để nuôi sống và duy trì số dân hiện tại. Vì vậy, trong những điều kiện này, tiền công giảm nếu nó chỉ bị chi phối bởi cung và cầu. Tuy nhiên, chúng ta không nên quên rằng, tiền công còn bị chi phối bởi mức giá của các hàng hóa mà người lao động tiêu dùng.

Khi dân số tăng lên, giá cả của các nhu yếu phẩm sẽ tăng lên liên tục do cần nhiều lao động hơn để sản xuất ra các hàng hóa này. Do đó, nếu mức tiền công tính bằng tiền giảm, trong khi giá của tất cả các hàng hóa mà người lao động dùng tiền công để mua đều tăng lên thì người lao động phải chịu ảnh hưởng kép và họ sẽ nhanh chóng bị loại bỏ khỏi cuộc tồn sinh. Vì thế, mức tiền công tính bằng tiền thay

vì giảm xuống sẽ phải tăng lên. Song, tiền công sẽ tăng không đủ để người lao động có thể tiêu dùng các nhu yếu phẩm và tiện nghi sinh hoạt nhiều như trước khi chúng tăng giá. Nếu tiền công trước kia là 24 bảng một năm, hay 6 quarter ngũ cốc khi giá của chúng là 4 bảng một quarter, thì anh ta có lẽ sẽ chỉ mua được 5 quarter khi giá ngũ cốc tăng lên thành 5 bảng một quarter. Nhưng 5 quarter lại đáng giá 25 bảng, điều ấy chứng tỏ anh ta đã được nhận thêm một phần trong tiền công tính bằng tiền, song phần tăng thêm ấy không cho phép anh ta duy trì tiêu dùng lượng ngũ cốc như trước đây. Tuy nhiên, người lao động có thể bị cắt giảm tiền công thực sự nếu sự gia tăng tiền công làm giảm lợi nhuận của nhà sản xuất. Điều này có thể xảy ra vì trong khi hàng hoá được bán ra vẫn theo giá cũ mà chi phí sản xuất lại tăng lên (chúng ta sẽ xem xét tình huống này trong phần khảo sát các nguyên lý chi phối lợi nhuận).

Hình như là chính nguyên nhân làm tăng tiền thuê đất, tức là sự khó khăn tăng lên trong việc sản xuất ra thêm một lượng lương thực với một tỷ trọng lao động như cũ, cũng làm cho tiền công tăng lên. Và do đó, nếu giá trị của tiền không thay đổi, cả tiền công lẫn tiền thuê đất cùng có khuynh hướng tăng lên với sự phát triển của xã hội và dân số.

Tuy nhiên, rõ ràng có sự khác biệt căn bản giữa sự gia tăng của tiền công và sự gia tăng của địa tô. Giá trị bằng tiền của địa tô tăng lên đi kèm với phần được hưởng từ sản phẩm tăng lên, nghĩa là không những giá trị bằng tiền của địa tô tăng lên mà địa tô hiện vật (tính bằng ngũ cốc) cũng tăng lên. Chủ đất sẽ nhận được nhiều ngũ cốc hơn, và mỗi đơn vị

ngũ cốc này lại đổi được nhiều hàng hóa khác hơn do giá trị của các hàng hóa này không tăng. Tình cảnh của người lao động sẽ trở nên khốn khó hơn, quả là anh ta nhận được nhiều tiền công bằng tiền hơn nhưng tiền công tính bằng ngũ cốc của anh ta lại giảm xuống. Không chỉ khả năng tiêu dùng lương thực thực phẩm của anh ta bị ảnh hưởng mà tình cảnh chung của anh ta cũng xấu đi. Trong khi giá ngũ cốc tăng 10% thì tiền công cũng tăng nhưng luôn dưới 10%, còn địa tô thì luôn tăng nhanh hơn. Tình cảnh chung của người lao động trở nên ngày càng tồi tệ, còn của các chủ đất thì luôn khấm khá hơn.

Khi bột mì giá 4 bảng một quarter, giả sử tiền công cho người lao động là 24 bảng một năm, hay là giá trị của 6 quarter bột mì, và anh ta dùng một nửa số tiền công của mình, tức 12 bảng, để mua bột mì, nửa còn lại để mua những thứ khác. Vậy anh ta nhận được:

24,7 bảng	khi giá bột mì là	4,24 bảng	hay ngang với giá trị của	5,83 quarter
25,5 bảng		4,5 bảng		5,66 quarter
26,4 bảng		4,8 bảng		5,50 quarter
27,43 bảng		5,15 bảng		5,33 quarter

Anh ta nhận được mức tiền công như vậy chỉ để duy trì vừa đủ cuộc sống như trước đây chứ không khá hơn chút nào. Vì giá ngũ cốc là 4 bảng một quarter, anh ta phải tiêu dùng 3 quarter ngũ cốc, tại đó:

4 bảng một quarter	12 bảng
Các thứ khác	12 bảng
	<hr/>
	24 bảng

Khi giá bột mì là 4,24 bảng thì :

3 quarter bột mì mà anh ta và gia đình tiêu dùng có giá	12,7 bảng
Các thứ khác không thay đổi về giá cả	12 bảng
	<hr/> 24,7 bảng
Khi giá bột mì là 4,5 bảng thì:	
3 quarter bột mì có giá	13,5 bảng
Các thứ khác	12 bảng
	<hr/> 25,5 bảng
Khi giá bột mì là 4,8 bảng thì:	
3 quarter bột mì có giá	14,8 bảng
Các thứ khác	12 bảng
	<hr/> 26,8 bảng
Khi bột mì có giá 5,15 bảng thì:	
3 quarter bột mì có giá	15,43 bảng
Các thứ khác	12 bảng
	<hr/> 27,43 bảng

Tương ứng với việc ngũ cốc trở nên đắt đỏ, người lao động nhận được ít tiền công tính bằng ngũ cốc hơn nhưng tiền công tính bằng tiền của anh ta luôn tăng lên, trong khi mức độ hưởng thụ của anh ta, theo giả thiết ở trên, vẫn y như cũ. Tuy nhiên, khi giá cả của các hàng hóa khác tăng lên tương ứng với việc giá cả các nguyên liệu thô sản xuất ra chúng tăng lên thì người công nhân phải trả nhiều hơn để có được các hàng hoá này. Mặc dù, trà, đường, súp, nến, và tiền thuê nhà có thể không lên giá nhưng anh ta cũng phải trả nhiều hơn cho thịt lợn xông khói, bơ, pho mát, giày, và quần áo. Vì thế, thậm chí tiền công của anh ta có tăng lên như ở trên, nhưng tình cảnh chung của anh ta vẫn xấu đi một cách

tương đối. Mọi người có thể nghĩ rằng, tôi nghiên cứu ảnh hưởng của tiền công đối với giá cả với giả định rằng vàng, hoặc các kim loại dùng để đúc ra tiền, được khai thác ở chính nước có sự biến động của tiền công, do đó những kết luận tôi rút ra dường như không có ý nghĩa thực tế lắm khi vàng là sản phẩm của nước ngoài. Song, ngay cả tình huống này cũng không làm sai lệch những kết luận mà tôi đã rút ra, bởi vì có thể thấy rằng dù vàng được khai thác ngay trong nước hay được nhập cảng từ hải ngoại thì kết quả cuối cùng, và kể cả là tức thời, cũng giống hệt nhau.

Tiền công tăng thường do khối lượng của cải và tư bản tăng lên đã làm tăng cầu về lao động, thứ không thể thiếu khi muốn tăng số lượng các loại hàng hóa. Để những hàng hóa mới được sản xuất thêm này lưu thông trên thị trường, ngay cả với giá như cũ, tất yếu cần có nhiều tiền hơn, cũng như cần nhiều hơn loại hàng hóa nước ngoài này, loại hàng hóa được dùng để đúc tiền, và điều này chỉ có thể có được bằng con đường nhập khẩu. Bất cứ khi nào một hàng hóa được thị trường yêu cầu nhiều hơn thì giá cả tương đối của hàng hóa đó đối với hàng hóa được dùng để trao đổi tăng lên. Nếu người ta cần nhiều mũ hơn, giá cả của mũ sẽ tăng lên và cần nhiều vàng hơn để trao đổi với mũ. Nếu người ta cần nhiều vàng hơn, giá trị của vàng sẽ tăng lên và giá cả của mũ cũng sẽ giảm xuống do phải cần nhiều mũ và các loại hàng hóa khác hơn để mua được cùng một số lượng vàng như cũ. Tuy nhiên, trong trường hợp giả thiết ở trên, khi cho rằng giá cả của hàng hóa tăng lên do tiền công tăng lên tức là ta đã thừa nhận một mâu thuẫn rõ ràng. Trước tiên, chúng ta cho rằng giá trị tương đối của vàng sẽ tăng lên do kết quả của

mức cầu, và sau đó chúng ta lại nói rằng giá trị tương đối của vàng sẽ giảm khi giá cả của các hàng hóa khác tăng lên. Hai ảnh hưởng này hoàn toàn trái ngược và không tương thích với nhau. Nói rằng giá cả của các hàng hóa tăng lên cũng chẳng khác gì cho rằng giá trị tương đối của tiền giảm đi. Đó cũng chính là những hàng hóa dùng để đo giá trị tương đối của tiền và nếu giá cả tất cả các hàng hóa tăng lên, vàng sẽ không thể từ nước ngoài chảy vào trong nước để mua các hàng hóa đắt đỏ ấy, mà sẽ chảy ra nước ngoài để tận dụng cơ hội mua được nhiều hàng hóa rẻ hơn. Khi đó, tiền công tăng lên sẽ không dẫn đến việc giá cả của các hàng hóa khác tăng lên cho dù vàng được sản xuất trong nước hay nhập khẩu từ nước ngoài. Sản lượng của tất cả các hàng hóa không thể tăng cùng một lúc nếu lượng tiền không tăng lên. Không thể có được lượng tiền tăng thêm này bằng con đường nhập khẩu cũng như sản xuất trong nước. Để có được thêm vàng từ nước ngoài, hàng hóa trong nước phải rẻ đi, chứ không phải đắt lên. Sự nhập khẩu vàng và việc giá cả của tất cả các hàng hóa sản xuất trong nước sử dụng vàng để thanh toán tăng lên đã có những tác động ngược chiều nhau. Sử dụng nhiều tiền giấy cũng không giải quyết được vấn đề này vì tiền giấy phải tuân theo hoặc buộc phải tuân theo giá trị của vàng, do đó giá trị của tiền giấy cũng bị ảnh hưởng bởi những nguyên nhân đã ảnh hưởng đến giá trị của loại kim loại này. Vì thế, đây chính là các quy luật chi phối tiền công và cũng là các quy luật quyết định niềm hạnh phúc của bộ phận lớn nhất trong mọi xã hội. Cũng giống như những giao kèo khác, tiền công nên để cho sự cạnh tranh tự do và công bằng trên thị trường quyết định và không nên dùng bất cứ một chính sách

mang tính pháp lý nào để kiểm soát tiền công.

Xu hướng rõ ràng và trực tiếp của Luật trợ giúp người nghèo^(a) hiện nay lại trực tiếp mâu thuẫn với các nguyên lý hiển nhiên này. Thật vậy, không tuân theo ý định tốt đẹp của các nhà lập pháp là cải thiện đời sống cho người nghèo, luật này đã làm cho cuộc sống của không chỉ người nghèo mà cả người giàu xấu đi. Thay vì làm cho cuộc sống của người nghèo giàu lên, nó được tính toán để làm cho người giàu nghèo đi. Trong khi luật này đang phát huy tác dụng, thì một điều khá hiển nhiên là quỹ để duy trì cuộc sống của người nghèo ngày càng tăng lên cho đến khi nó hấp thụ hết toàn bộ thu nhập ròng của quốc gia, hoặc ít nhất phần lớn số đó mà lẽ ra Nhà nước phải để lại cho chúng ta sau khi đã chi cho các nhu cầu vốn dĩ không bao giờ giảm của các khoản chi tiêu công cộng¹. Khuynh hướng nguy hại của Luật trợ giúp người nghèo hiện nay không còn là bí ẩn nữa, vì nó đã được làm hoàn toàn sáng tỏ dưới bàn tay khéo léo của ông Malthus. Tất cả những ai quan tâm đến cuộc sống của người nghèo đều có mong ước mãnh liệt xóa bỏ nó. Tiếc thay, luật này đã được ban hành quá lâu rồi, và người nghèo vì nó đã bị tiêm nhiễm những thói quen sâu sắc đến nỗi để loại trừ nó

1. Tôi hoàn toàn nhất trí với ông Buchanan trong đoạn văn sau đây, nếu nó có ý bàn về tình trạng khốn khó hiện thời: "Nỗi đau đớn khôn cùng của người lao động là tình trạng nghèo đói, nảy sinh từ sự thiếu thốn lương thực cũng như việc làm. Tại tất cả các nước, vô số các đạo luật đã được ban hành mong cải thiện tình cảnh của họ. Nhưng trong xã hội còn có những khổ đau mà luật pháp không thể nào xoa dịu được, và do đó thật bổ ích nếu hiểu các hạn chế của luật pháp để tránh bỏ lỡ những thứ đang thực sự có trong khả năng của chúng ta, chỉ vì theo đuổi những cái không thể thực hiện được". – Buchanan, trang 61.

một cách an toàn ra khỏi hệ thống chính trị, chúng ta cần phải có những chính sách hết sức thận trọng và khéo léo. Tất cả những ai muốn bãi bỏ *Luật trợ giúp người nghèo* đều đồng ý rằng, nếu cần thiết phải ngăn chặn nổi cực khổ khôn cùng của những người mà vì lợi ích của họ luật này đã được ban ra một cách sai lầm, thì sự xoá bỏ nên diễn ra qua những bước từ từ.

Một chân lý được thừa nhận hiển nhiên là tiện nghi và phúc lợi của người nghèo không thể duy trì lâu dài được nếu như không có một số nỗ lực từ chính bản thân họ, hoặc từ phía các nhà lập pháp nhằm điều tiết sự gia tăng về số lượng, cũng như hạn chế tần suất những vụ tảo hôn không biết tới ngày mai của họ. Việc thi hành hệ thống *Luật trợ giúp người nghèo* lại hoàn toàn đi ngược lại điều ấy. Luật này làm cho đức giản dị trở nên vô dụng và tạo mở tính hoang toàng bằng cách hiến cho nó một phần thành quả của sự tằn tiện và lam lũ¹.

Bản chất của căn bệnh đã chỉ ra phương thuốc chữa trị. Bằng cách từng bước thu nhỏ phạm vi tác động của *Luật trợ giúp người nghèo*, bằng cách giáo dục cho người nghèo giá trị của sự tự lập, bằng cách chỉ ra cho họ thấy rằng họ phải dựa vào chính bản thân mình để kiếm sống chứ không phải vào

1. Những hiểu biết về vấn đề này trong Hạ viện từ năm 1769 đến nay thật may mắn là đã không tiến triển quá chậm, như có thể thấy qua việc đối chiếu báo cáo gần đây của Ủy ban về Luật trợ giúp người nghèo và cảm nghĩ của ông Pitt⁽¹⁾ trong năm ấy [1769]: “Chúng ta hãy cùng nhau,” ông nói, “giúp những gia đình đông con được hưởng quyền lợi và danh dự, chứ không phải chỉ toàn những niềm tủ nhục và sự khinh rẻ. Điều này sẽ tới với một gia đình đông con như lời ban phước chứ không phải điều báng bổ, và nó sẽ vạch nên một đường phân cách thích đáng giữa những người có thể tự nuôi sống mình bằng lao động của bản thân và những người, sau khi làm giàu cho tổ quốc họ bằng một lũ trẻ, phải quay ra cầu xin sự trợ giúp” – *Lịch sử Quốc hội* của Hansard, tập xxxii, trang 710.

những trợ giúp từ thiện dù thường xuyên hay tình cờ, rằng tính thận trọng và lo xa không phải là những đức tính không cần thiết hay vô dụng, chúng ta có thể từng bước tiến tới một giai đoạn tươi sáng và lành mạnh hơn.

Nếu loại bỏ sự đói nghèo không phải là mục tiêu cuối cùng của các kế hoạch chống lại tác động của Luật trợ giúp người nghèo thì các kế hoạch này sẽ không nhận được bất kỳ sự quan tâm chú ý nào dù chỉ là tối thiểu. Người bạn tốt nhất của người nghèo, vì lý do nhân đạo, sẽ là người vạch ra cách làm thế nào loại bỏ bộ luật này với sự an toàn cao nhất, đồng thời có ít bạo lực ít nhất. Không phải nhờ cách lập các dạng quỹ khác với các quỹ hiện nay đang hoạt động để trợ giúp người nghèo mà tình hình được cải thiện. Không những sẽ không có sự cải thiện nào hết, mà còn làm trầm trọng hơn sự cùng kiệt mà ta đang mong xoá bỏ, nếu chúng ta tăng số lượng các quỹ hoặc tập trung chúng lại, theo như một số lời đề nghị gần đây, thành một quỹ chung cho toàn quốc. Các hình thức thu chi hiện thời của các quỹ đã góp phần giảm nhẹ những ảnh hưởng tai hại của luật trợ giúp người nghèo. Mỗi xứ đạo thành lập quỹ riêng để hỗ trợ những kẻ khốn khó trong xứ mình. Nhờ thế nó trở thành một vật cản hữu ích và mang tính thực tiễn cao, làm mức thuế thấp hơn so với trường hợp thành lập một quỹ chung duy nhất để trợ giúp cho người nghèo trong toàn vương quốc. Xứ đạo thường có sự quan tâm lớn hơn nhiều trong việc thu thuế một cách hiệu quả và phân phối thỏa đáng các khoản trợ cấp khi toàn bộ số tiết kiệm được sử dụng vì lợi ích của chính họ mà không có sự dự phần của hàng trăm xứ đạo khác.

Đây chính là nguyên nhân làm cho Luật trợ giúp người

nghèo đã không hấp thu hết toàn bộ thu nhập ròng của quốc gia. Chính vì sự thi hành nghiêm ngặt của luật này mà chúng ta phải mang ơn nó vì đã không bị đẩy vào vị thế bị áp đảo hoàn toàn. Nếu theo luật pháp tất cả những ai muốn đều chắc chắn nhận được hỗ trợ ở mức giúp cho cuộc sống của họ thoải mái vừa phải, lý thuyết sẽ đưa chúng ta tới chỗ thấy rằng rồi tất cả các loại thuế khác cộng lại cũng còn là ít so với thuế trợ giúp người nghèo. Cái khuynh hướng biến sự giàu có và quyền năng thành nỗi khốn cùng và hèn mạt của luật này cũng rõ ràng như nguyên lý vạn vật hấp dẫn vậy. Nó làm cho người lao động không quan tâm chú ý đến gì nữa ngoại trừ một số việc chỉ nhằm duy trì sự sinh tồn, làm cho họ suốt ngày chỉ bận tâm tìm cách đáp ứng những nhu cầu của nhục thể, cào bằng mọi sự khác nhau về tri thức, và sau hết đẩy tất cả các giai cấp vào sự khốn cùng. May mắn thay, luật này đang có hiệu lực trong một giai đoạn kinh tế phồn thịnh, khi mà các quỹ hỗ trợ lao động đang ngày một tăng lên, khi mà tăng trưởng dân số đang là một yêu cầu tất yếu. Tuy nhiên, nếu sự phát triển này bị chững lại, nếu chúng ta rơi vào tình trạng đình đốn mà tôi tin là không còn xa lắm, thì những tác động nguy hại của luật này sẽ trở nên thật rõ ràng và đáng báo động. Lúc ấy, việc xóa bỏ nó sẽ còn vấp phải nhiều khó khăn hơn nữa.

CHÚ THÍCH CỦA NGƯỜI DỊCH

(a) **Robert Torrens** (1780-1864), nhà kinh tế chính trị cổ điển Anh, theo phái "lưu thông tiền tệ" (currency school). Ông có nhiều cống hiến về mặt lý luận cho kinh tế chính trị học cổ điển

trong lĩnh vực thương mại, tiền tệ và ngân hàng. Các tác phẩm của ông được biết đến như: *Essay on the External Corn Trade*, 1815 (Tiểu luận về buôn bán ngũ cốc với nước ngoài), *An Essay on the Production of Wealth*, 1821 (Tiểu luận về quá trình sản xuất ra sự giàu có), *Letters on Commercial Policy*, 1833 (Thư từ bàn về chính sách thương mại), *On Wages and Combinations*, 1834 (Bàn về tiền công và công đoàn).

(b) **Luật trợ giúp người nghèo (Poor Laws):** Từ thế kỷ XVI, nước Anh bắt đầu bước vào giai đoạn tích lũy tư bản, quá trình tước đoạt diễn ra ô ạt trong lửa và máu, đẩy phần lớn dân chúng vào cảnh khốn cùng. Nữ hoàng Elisabeth (1533 - 1603, làm nữ hoàng Anh từ năm 1558 đến năm 1603), sau một chuyến đi vòng quanh nước Anh đã phải thốt lên : "Pauper ubique jacet" (ở đâu, người nghèo cũng bị nô dịch!). Năm 43 triều nữ hoàng Elisabeth (1600), chính phủ Anh buộc phải chính thức thừa nhận tình trạng bần cùng bằng cách đặt ra *Luật trợ giúp người nghèo*, đi kèm với nó là *thuế trợ cấp người nghèo* (trong tác phẩm này, Ricardo cũng dành một chương để nói về loại thuế ấy, xem chương 18). Đến năm thứ 16 triều vua Charles I, tức là năm 1640, một sắc lệnh được ban hành (sắc lệnh số 4) tuyên bố *Luật trợ giúp người nghèo* là vĩnh cửu. Trong giai đoạn Ricardo đang sống, ý nghĩa và ảnh hưởng của đạo luật này tới đời sống xã hội là đối tượng tranh cãi của nhiều nhà chính trị và kinh tế. Các nhà kinh tế theo quan điểm thị trường tự do coi đây là một can thiệp của nhà nước vào nền kinh tế, và tin rằng sẽ đem lại nhiều hậu quả tai hại. Người phản đối gay gắt nhất chính là Malthus với *Luận văn về nguyên lý dân số* nổi tiếng của ông (xem thêm chú thích ở *Lời tựa*), và vì thế Malthus bị lên án là chống lại loài người. Trong tác phẩm này, Ricardo cũng dành giấy mực để trình bày quan điểm của ông về bộ luật này cũng như về sắc thuế đánh vào người giàu để trợ cấp người nghèo. Tuy nhiên, theo Mark Blaug (1996: 114), phần cuối của chương này trên thực tế do James Mill viết. [James Mill (1773-1836) là bạn thân của Ricardo, cũng là một nhà kinh tế chính trị học nổi tiếng, tác giả cuốn *Elements of Political Economy*, cha của John Stuart Mill (1806-1873)]. Nhìn chung, các nhà kinh tế chính trị cổ điển đều cho rằng nên loại bỏ bộ luật này vì nó đi ngược lại nguyên lý tự do thị trường.

(c) Đây chắc hẳn là **William Pitt** (1708-1778), hay *Bá tước vùng Chatham*, nhà chính trị nổi tiếng quyết đoán, làm Thủ tướng Anh từ năm 1756 đến năm 1761, sau đó trở lại chức vụ này vào năm 1766 (đến 1768). Ông có nhiều công lao trong việc đưa nước Anh trở thành một Đại đế quốc vào cuối thế kỷ XVIII. Lịch sử gọi ông là Pitt the Elder (Pitt Già) để phân biệt với Pitt the Younger (Pitt Trẻ) (1759-1806), cũng làm Thủ tướng Anh (1783 - 1801 và 1804 - 1806).

CHƯƠNG 6

LỢI NHUẬN

Như các bạn đã thấy lợi nhuận của các loại vốn, dù ở những ngành nghề khác nhau, có quan hệ mật thiết với nhau và luôn có xu hướng thay đổi theo cùng một mức độ và chiều hướng. Vấn đề bây giờ là tìm hiểu xem đâu là nguyên nhân của sự biến đổi không ngừng của tỷ suất lợi nhuận, và do đó là sự thay đổi không ngừng của lãi suất.

Chúng ta đều đã biết giá cả¹ của ngũ cốc bị chi phối bởi số lượng lao động cần thiết để tạo ra chúng, với điều kiện không tính đến phần phải trả cho việc sử dụng tư bản. Chúng ta cũng biết giá cả của hàng hóa tăng lên hay giảm xuống là do lượng lao động cần thiết trong sản xuất nhiều hay ít. Cả người chủ trại canh tác trên đất đai đi thuê lẫn nhà chế tạo hàng công nghiệp đều không phải hy sinh một phần sản phẩm nào cho địa tô. Toàn bộ giá trị của hàng hóa chỉ được chia thành hai phần: một phần tạo nên lợi nhuận của vốn, phần còn lại dùng để trả tiền công của lao động.

Giá sử ngũ cốc và hàng công nghiệp luôn được bán ở

1. Để đọc giả dễ hình dung và để cho vấn đề được rõ ràng, tôi coi giá trị của tiền là không đổi và do đó mọi sự thay đổi của giá cả được xem như là một biến đổi trong giá trị hàng hóa.

cùng một mức giá, thì lợi nhuận sẽ cao hay thấp tùy thuộc hoàn toàn vào mức tiền công thấp hay cao. Nhưng giả sử ngũ cốc tăng giá do phải cần nhiều lao động hơn để sản xuất ra nó, nguyên nhân này sẽ không làm tăng giá các mặt hàng công nghiệp được sản xuất ra trong các quá trình không đòi hỏi tăng thêm lượng lao động. Do đó, nếu mức tiền công không thay đổi, lợi nhuận của các nhà chế tạo công nghiệp sẽ vẫn được giữ nguyên. Tuy nhiên, trên thực tế tiền công sẽ tăng do giá ngũ cốc tăng, vì vậy lợi nhuận của họ sẽ giảm xuống.

Nếu một nhà công nghiệp luôn bán hàng của mình ở cùng một mức giá, ví dụ là 1000 bảng, thì lợi nhuận của anh ta sẽ phụ thuộc vào giá cả của lao động cần thiết để tạo ra hàng hóa đó. Nếu tiền công phải trả tăng lên tới 800 bảng thì lợi nhuận của anh ta sẽ giảm xuống so với khi anh ta chỉ trả có 600 bảng. Tương ứng với sự tăng lên của mức tiền công là sự giảm xuống của lợi nhuận. Nhưng nếu giá của nông sản tăng lên thì một câu hỏi được đặt ra là phải chăng cuối cùng thì những người chủ trại sẽ không có cùng một mức tỷ suất lợi nhuận, mặc dù anh ta phải trả thêm một khoản cho tiền công? Chắc chắn là không: bởi vì anh ta sẽ không những phải trả, giống như các nhà công nghiệp, cho mức tiền công tăng lên đối với mỗi người lao động mà anh ta thuê, mà còn phải trả hoặc là cho địa tô, hoặc là cho lượng lao động phải thuê thêm để duy trì mức sản lượng như cũ. Và sự tăng giá của nông sản sẽ chỉ tương ứng với mức địa tô ấy, hoặc với lượng lao động thuê thêm, chứ không bù đắp cho anh ta khoản chi tăng lên do mức tiền công tăng.

Nếu cả nhà công nghiệp và người chủ trại đều thuê 10

người, với mức tiền công tính theo năm tăng từ 24 lên 25 bảng, thì tổng số tiền mỗi người phải trả đều là 250 bảng thay vì 240 bảng. Tuy nhiên, để sản xuất thêm một sản lượng như trước, nhà công nghiệp chỉ cần chi thêm một lượng vốn giống hệt như cũ, trong khi đó một người chủ trại trên ruộng đất mới có lẽ phải thuê thêm một lao động, và do đó phải trả thêm 25 bảng tiền công. Người chủ trại trên đất cũ sẽ buộc phải trả thêm 25 bảng dưới dạng địa tô. Nếu không có lao động tăng thêm này, lượng ngũ cốc có thể không thu được nhiều như trước và địa tô sẽ không tăng. Vì thế, cả hai chủ trại đều phải trả số tiền 275 bảng, một người thì trả toàn bộ dưới dạng tiền công, một người phải trả 250 bảng dưới dạng tiền công và 25 bảng còn lại dưới dạng địa tô. Cả hai đều phải trả nhiều hơn nhà công nghiệp 25 bảng. Đổi lại 25 bảng tăng thêm này, các chủ trại được bù đắp bằng phần thêm vào trong giá cả của nông sản và như vậy lợi nhuận của họ vẫn tương đương với lợi nhuận của nhà công nghiệp. Vì định đề này rất quan trọng nên sau đây tôi sẽ cố gắng giải thích nó rõ ràng hơn.

Chúng ta đã biết rõ rằng trong những giai đoạn đầu tiên của xã hội, cả địa chủ và người lao động đều cùng chia nhau toàn bộ giá trị sản phẩm của thế giới nhưng đều rất nhỏ, và rằng số sản phẩm này đã tăng lên theo tiến trình tăng lên của của cải cũng như sự gian khó trong việc tạo ra lương thực thực phẩm. Chúng ta cũng biết rằng, dù cho phần dành cho người lao động tăng lên về giá trị do giá trị cao của lương thực thực phẩm, tỷ phần thực sự của họ vẫn bị thu hẹp; trong khi ấy phần chia của địa chủ không những tăng lên về giá trị, mà còn tăng lên cả về khối lượng. Số sản phẩm.

còn lại của đất đai, sau khi đã chi trả cho địa chủ và người lao động, nhất định sẽ thuộc về người chủ trại, và tạo nên lợi nhuận cho vốn của anh ta. Nhưng người ta có thể ngộ nhận rằng, theo sự phát triển của xã hội, phần anh ta nhận được trong tổng số sẽ giảm, mặc dầu nó tăng lên về giá trị, nghĩa là cũng như người lao động và địa chủ, anh ta có thể nhận được một giá trị lớn hơn. Ví dụ, người ta vẫn nghĩ rằng, nếu giá ngũ cốc tăng từ 4 bảng lên 10 bảng, 180 quarter ngũ cốc thu hoạch trên mảnh đất tốt nhất sẽ bán được 1800 quarter chứ không phải 720 bảng, do đó dù địa chủ và người lao động được hưởng giá trị lớn hơn từ địa tô và tiền công như chúng ta đã chứng minh, thì lợi nhuận của người chủ trại vẫn có thể được gia tăng. Tuy nhiên, điều này là không thể như tôi sẽ chứng minh cho các bạn ngay bây giờ: tại mảnh đất thứ nhất, giá của ngũ cốc chỉ có thể tăng tương ứng với sự khó nhọc tăng lên trong việc canh tác chúng ở những mảnh đất có chất lượng kém hơn.

Cần phải nhấn mạnh lại một lần nữa rằng, nếu lao động của 10 người, trên một mảnh đất có chất lượng nào đó, đem lại 180 quarter lúa mì, và giá trị mỗi quarter là 4 bảng, hay tổng cộng 720 bảng, nếu lao động của 10 người nữa, cũng ở trên mảnh đất ấy hay bất kỳ nơi nào khác, chỉ làm ra thêm 170 quarter, thì lúa mì sẽ tăng từ 4 bảng lên 4,24 bảng vì $170/180 = 4/4,24$. Nói cách khác, vì việc sản xuất ra 170 quarter trong trường hợp này cần 10 lao động, và trong trường hợp trước chỉ cần 9,44 người mà thôi, do đó sự tăng giá là từ 9,44 lên 10, hay từ 4 lên 4,24, tính theo bảng. Hoàn toàn tương tự, ta có thể chứng minh rằng nếu 10 lao động tiếp theo chỉ làm tăng sản lượng thêm 160 rồi 150 quarter thì

giá lúa mì sẽ tăng lên 4,5 rồi 4,8 bảng, v.v..

Nhưng khi 180 quarter được sản xuất trên đất không phải trả địa tô, với giá 4 bảng/quarter thì nó bán được 720 bảng. Khi 170 quarter được sản xuất trên đất không phải trả địa tô, với giá tăng lên là 4,24 bảng/quarter, thì nó vẫn được bán với giá 720 bảng. Tương tự 160 quarter với giá 4,5 bảng đem lại 720 bảng, và 150 quarter với giá 4,8 bảng có giá 720 bảng.

Rõ ràng, nếu không tính đến các giá trị bằng nhau như trên, người chủ trại lúc này phải trả tiền công theo mức giá lúa mì 4 bảng/quarter, lúc khác lại phải trả cao hơn vì giá lúa mì tăng, như vậy lợi nhuận của anh ta sẽ suy giảm tương ứng với sự tăng giá của ngũ cốc. Do đó, theo tôi, trong trường hợp này, sự tăng giá của ngũ cốc làm tăng mức tiền công bằng tiền, rõ ràng làm giảm giá trị bằng tiền của lợi nhuận của chủ trại.

Nhưng trường hợp người chủ trại trên mảnh đất cũ tốt hơn cũng không khác gì. Anh ta cũng phải trả nhiều hơn cho tiền công, và không bao giờ để lại được nhiều giá trị hơn. Dù giá ngũ cốc cao tới đâu, việc phân chia 720 bảng giữa anh ta và những người lao động cũng cho thấy nếu người lao động nhận nhiều hơn, anh ta buộc phải nhận ít hơn. Khi giá ngũ cốc là 4 bảng, toàn bộ 180 quarter lúa mì thuộc về người canh tác và anh ta bán nó với giá 720 bảng. Khi giá ngũ cốc tăng lên 4,24 bảng, anh ta buộc phải nộp 10 quarter trong số 180 quarter cho địa chủ, và 170 quarter còn lại vẫn đem lại cho anh ta 720 bảng.

Như chúng ta sẽ thấy, dù giá ngũ cốc có tăng lên bao

nhiều chẳng nữa, vì sự cần thiết phải sử dụng thêm lao động và tư bản để thu được thêm một sản lượng nào đó, sự tăng lên này luôn ngang bằng về giá trị với địa tô tăng thêm hoặc lao động được thuê thêm. Vì thế, dù giá ngũ cốc là 4 bảng, 4,5 bảng, 5,15 bảng, người chủ trại vẫn sẽ thu được phần để lại cho anh ta, sau khi đã trả địa tô, một giá trị thực tế như trước. Do đó, chúng ta thấy rằng, dù sản phẩm thuộc về người chủ trại là 180, 170 hay 160 quarter, anh ta luôn chỉ nhận được tổng cộng 720 bảng mà thôi. Giá cả thay đổi tỷ lệ nghịch với sản lượng. Vì thế, địa tô chỉ giảm đối với người tiêu dùng, không giảm đối với chủ trại. Vì nếu sản phẩm trong trang trại của anh ta luôn là 180 quarter, thì với sự tăng giá của ngũ cốc, anh ta để lại cho mình số lượng sản phẩm ít hơn, trong khi phải trả cho địa chủ một lượng lớn hơn. Nhưng sự suy giảm luôn ở mức làm anh ta còn lại đúng 720 bảng. Chúng ta cũng sẽ thấy, trong mọi trường hợp, tổng số tiền 720 bảng đều buộc anh ta phải chia làm 2 cho tiền công và lợi nhuận. Nếu giá trị của nông sản vượt quá 720 bảng, thì phần thặng dư thuộc về địa chủ, bất kể là bao nhiêu. Nếu không có phần thặng dư, sẽ không có gì để thu địa tô. Dù tiền công hay lợi nhuận tăng hay giảm, thì tổng số hai khoản này vẫn bị ràng buộc bởi con số 720 bảng. Một mặt, lợi nhuận không bao giờ có thể tăng lên quá cao để hấp thụ gần như toàn bộ 720 bảng này vì còn phải để lại một phần cho người lao động với những điều kiện sống tối thiểu. Mặt khác, tiền công cũng không thể tăng lên quá cao đến nỗi không còn gì cho lợi nhuận.

Vậy là, trong tất cả các trường hợp, lợi nhuận nông nghiệp cũng như công nghiệp bị hạ thấp bởi sự tăng giá của

nông sản, nếu điều này đi kèm với sự gia tăng tiền công¹. Nếu người chủ trại không thu được giá trị tăng thêm từ số ngũ cốc còn lại sau khi đã trả địa tô, nếu nhà chế tạo công nghiệp không thu được giá trị tăng thêm nào từ hàng hóa anh ta sản xuất ra, và nếu cả hai đều phải trả giá trị lớn hơn cho tiền công, thì còn điểm nào còn phải làm sáng tỏ ngoài điểm lợi nhuận phải giảm cùng với sự gia tăng của tiền công?

Người chủ trại, ngay cả trong trường hợp không phải trả địa tô, thứ luôn bị chi phối bởi giá cả của nông sản và nhất thiết rơi vào người tiêu dùng, cũng vẫn mong muốn giữ cho địa tô thật thấp hoặc giá nông sản thật rẻ. Với tư cách là người tiêu thụ nông sản cũng như các sản phẩm cấu thành từ nguyên liệu thô, người chủ trại, cũng như mọi người tiêu dùng khác, mong muốn giữ cho giá ở mức thấp. Nhưng anh ta quan tâm nhiều nhất, về mặt vật chất, tới mức giá cao của ngũ cốc vì điều này có ảnh hưởng trực tiếp tới tiền công. Mọi sự tăng giá của ngũ cốc đều khiến anh ta phải trả thêm, trong tổng số 720 bảng không đổi, một khoản dưới dạng tiền công cho 10 người lao động anh ta thuê. Trong khi nghiên cứu về tiền công, chúng ta thấy rằng tiền công không thể không tăng khi giá nông sản tăng. Trên một cơ sở đã được giả định để thuận lợi cho việc tính toán (trang 147) chúng ta thấy, nếu giá lúa mì là 4 bảng/quarter, thì tiền công sẽ là 24 bảng/năm.

1. Độc giả nào nhận thấy rằng chúng ta đã loại ra khỏi suy luận sự biến động bất ngờ của thiên nhiên, hay sự tăng giảm đột ngột của cầu vì lý do dân số thì xin nhớ cho là chúng ta đang nói về giá cả tự nhiên và không đổi chứ không nói về giá cả dao động và thời vụ, của ngũ cốc.

Khi lúa mì giá	4,22 bảng	thì tiền công là:	24, 7 bảng
	4,5 bảng		25, 5 bảng
	4,8 bảng		26, 4 bảng
	5, 125 bảng		27, 415 bảng

Lúc này, ngân quỹ không đổi là 720 bảng được phân chia cho người lao động và người chủ trại như sau¹.

Khi lúa mì giá	4 bảng	Người lao động nhận được	240 bảng	Chủ trại nhận được	480 bảng
	4,22 bảng		247 bảng		473 bảng
	4,5 bảng		255 bảng		465 bảng
	4,8 bảng		264 bảng		456 bảng
	5, 125 bảng		274,25 bảng		445,75 bảng

Giả định tư bản ban đầu của người chủ trại là 3000 bảng, lợi nhuận của vốn trong trường hợp đầu tiên là 480

1. 180 quarter lúa mì được phân chia theo tỷ lệ như sau giữa địa chủ, chủ trại, và người lao động xét về hiện vật khi những biến động nêu trên xảy ra:

Giá một quarter (bảng)	Địa tô (quarter lúa mì)	Lợi nhuận (quarter lúa mì)	Tiền công (quarter lúa mì)	Tổng cộng (quarter lúa mì)
4	0	120	60	180
4, 22	10	111,7	58,3	180
4,5	20	103,4	56,6	180
4, 8	30	95	55	180
5,125	40	86,7	53,3	180

Và cũng cùng trong các điều kiện như thế, địa tô, lợi nhuận và tiền công tính theo tiền sẽ như sau:

Giá một quarter (bảng)	Địa tô (bảng)	Lợi nhuận (bảng)	Tiền công (bảng)	Tổng cộng (bảng)
4	0	480	240	720
4, 22	42,715	473	247	762,345
4,5	90	465	255	810
4, 8	144	456	264	864
5,125	205,66	445,75	274,25	925,66

bảng, nghĩa là ở mức tỷ suất lợi nhuận 16%, khi lợi nhuận giảm xuống còn 473 bảng, tỷ suất lợi nhuận chỉ còn 15,7%.

465 bảng	15,5%
456 bảng	15,2%
445 bảng	14,8%

Nhưng thực ra *tỷ suất* lợi nhuận còn giảm nhiều hơn, vì tư bản của người chủ trại, cái nhất định phải được thu hồi, nằm trong nhiều hình thức khác nhau của nguyên liệu thô, chẳng hạn như ngũ cốc và cỏ khô, lúa mì và lúa mạch chưa tuốt, ngựa cày và bò sữa, những thứ sẽ tăng giá khi giá nguyên liệu thô tăng. Lợi nhuận tuyệt đối của nhà tư bản sẽ giảm từ 480 bảng xuống 445,7 bảng, nhưng nếu, vì những lý do tôi đã đề cập, giá trị tư bản của anh ta tăng từ 3000 bảng lên 3200 bảng, thì tỷ suất lợi nhuận, khi mức giá của ngũ cốc là 5,15 bảng, rơi xuống dưới mức 14%.

Nếu nhà công nghiệp cũng sử dụng 3000 bảng vào công việc kinh doanh, thì anh ta phải tăng lượng vốn của mình, do kết quả của sự tăng giá tiền công, nhằm duy trì công việc kinh doanh như cũ. Nếu hàng của anh ta bán được 720 bảng thì nó vẫn cứ giữ nguyên như thế, song tiền công lao động trước đây là 240 bảng, sẽ tăng lên 274,25 bảng khi giá ngũ cốc là 5,15 bảng. Trong trường hợp đầu anh ta rút được 480 bảng tiền lãi từ 3000 bảng, trường hợp sau anh ta chỉ rút được 445,75 bảng tiền lãi từ lượng tư bản đã tăng lên, do đó lợi nhuận của anh ta cũng giống như tỷ suất lợi nhuận của người chủ trại.

Có rất ít hàng hóa tránh khỏi ảnh hưởng của sự tăng giá nông sản vì các nguyên liệu thô có nguồn gốc từ đất đai thường đi vào thành phần của hầu hết các hàng hóa. Hàng bông, len và vải thô thường tăng giá khi giá lúa mì tăng

nhưng chúng tăng giá là do lượng lao động hao phí vào các nguyên liệu thô làm ra chúng tăng lên chứ không phải người chủ sản xuất phải trả nhiều hơn cho người lao động được thuê để sản xuất ra các hàng hóa ấy.

Trọng mọi trường hợp, giá hàng hóa tăng vì cần nhiều lao động hơn để sản xuất ra hàng hóa đó chứ không phải do lao động có giá trị cao hơn. Giá của các sản phẩm từ kim cương, sắt, chì hay đồng thau thường không tăng lên, do trong thành phần của chúng không có chút nông sản nào được sản xuất trên bề mặt trái đất.

Các bạn có thể cho rằng tôi trình bày những vấn đề như trên để bảo vệ quan điểm tiền công tính bằng tiền sẽ tăng cùng với sự tăng giá của nông sản, nhưng kỳ thực kết quả không nhất định phải như vậy, người lao động có thể bị buộc phải cắt giảm các lợi ích của mình. Thực ra tiền công lao động có thể trước đó đã ở mức cao rồi, và bây giờ chịu sức ép phải giảm xuống. Nếu như vậy, sự suy giảm của lợi nhuận sẽ được kiểm chứng, nhưng không thể nào cho rằng giá cả bằng tiền của tiền công lại giảm hoặc giữ nguyên không đổi trong khi giá của các nhu yếu phẩm tăng lên một cách đều đặn. Do đó, quan điểm ở đây có lẽ là, trong các điều kiện bình thường, không thể xảy ra sự tăng giá trong dài hạn của các nhu yếu phẩm nếu không có sự tăng giá của tiền công.

Các hiệu ứng đối với lợi nhuận sẽ giống hệt hoặc gần giống hệt như vậy khi có bất kỳ sự tăng lên nào của giá cả các mặt hàng thiết yếu ngay cả khi chúng không phải là lương thực, vì chúng là đối tượng chi tiêu của tiền công lao động. Giá của các mặt hàng thiết yếu tăng nhất thiết làm người lao động phải đòi hỏi tăng tiền công, và khi tiền công

tăng lên, lợi nhuận nhất định giảm xuống. Nhưng nếu giả định giá lụa, nhung, đồ nội thất đắt tiền và các mặt hàng khác không phải là đối tượng tiêu dùng của người lao động tăng lên vì cần nhiều lao động hơn để sản xuất ra chúng, thì điều này có ảnh hưởng đến lợi nhuận không? Chắc chắn là không. Vì không gì có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận ngoài sự tăng giá tiền công. Lụa và nhung không là đối tượng tiêu dùng của người lao động, và do đó không làm mức tiền công tăng.

Mong bạn đọc hiểu cho là tôi đang nói về lợi nhuận nói chung. Tôi đã nhấn mạnh rằng giá cả thị trường của một hàng hóa có thể vượt quá giá cả tự nhiên hay giá cả cần thiết của nó, bởi vì hàng hóa có thể được sản xuất ra ít hơn lượng cầu mới xuất hiện trên thị trường. Tuy nhiên, đây chỉ là hiệu ứng tạm thời. Lợi nhuận cao từ tư bản được sử dụng trong quá trình sản xuất hàng hóa ấy sẽ tất yếu thu hút thêm tư bản chảy vào ngành, và khi lượng vốn cần thiết được cung ứng đủ, số lượng hàng hóa này tăng lên một cách thích đáng, giá của nó sẽ giảm và lợi nhuận của nó sẽ trở về lợi nhuận bình quân. Sự suy giảm tỷ suất lợi nhuận chung không nhất thiết ngăn cản sự gia tăng cục bộ của lợi nhuận trong một ngành nào đó. Chính nhờ sự khác nhau về lợi nhuận mà tư bản dịch chuyển từ ngành này sang ngành khác. Vì thế, trong khi tỷ suất lợi nhuận chung đang giảm, và dần dần ổn định ở một mức thấp hơn trước đây vì sự tăng mức tiền công, cũng như bởi sự gia tăng trong sự khó khăn để cung ứng nhu yếu phẩm cho dân số ngày càng đông hơn, thì lợi nhuận của người chủ trại có thể cao hơn mức trước đây, ít ra là trong những quãng thời gian nhất định. Một sự kích thích mạnh mẽ có thể xuất hiện trong một vài trường hợp nào đó, bất

nguồn từ khu vực nước ngoài hay thuộc địa, nhưng việc thừa nhận thực tế này không hề làm mất ý nghĩa lý thuyết trên, cái lý thuyết cho rằng lợi nhuận phụ thuộc vào mức tiền công cao hay thấp, tiền công lại phụ thuộc vào giá cả của các nhu yếu phẩm, và giá của các nhu yếu phẩm lại phụ thuộc chủ yếu vào giá lương thực thực phẩm, bởi mọi nhu cầu khác đều có thể gia tăng hầu như vô hạn.

Cũng cần phải nhắc lại là, giá cả trên thị trường luôn biến động, và trong ví dụ thứ nhất sự biến động này bắt nguồn từ trạng thái tương đối giữa cung và cầu. Mặc dù vải hoa có thể bán ra ở mức giá 4 sterling/yard mang lại lợi nhuận thông thường cho nhà tư bản, nhưng nó có thể tăng lên tới 60, 80 sterling vì một sự thay đổi mạnh mẽ trong thị hiếu người tiêu dùng hay vì bất cứ lý do nào khác làm cầu về vải tăng hoặc cung về vải giảm một cách đột ngột, không dự tính trước được. Người làm vải hoa sẽ có cơ hội thu về lợi nhuận siêu ngạch, nhưng tư bản sẽ tất yếu đổ vào ngành này cho đến khi cung và cầu trở về trạng thái cân bằng, khi giá vải hoa lại trở về mức giá tự nhiên là 40 sterling. Hoàn toàn tương tự, mọi sự tăng cầu về ngũ cốc đều làm chủ trại thu được lợi nhuận cao hơn bình thường. Nếu đất tốt dư thừa, thì giá ngũ cốc lại giảm xuống mức giá trước đây, sau khi lượng tư bản cần thiết đã được sử dụng đầy đủ. Nhưng nếu đất đai hạn chế, và vì thế để sản xuất thêm một lượng lương thực mới, người ta phải sử dụng nhiều tư bản và lao động hơn mức bình thường, giá ngũ cốc sẽ không trở lại mức ban đầu. Giá cả tự nhiên của chúng sẽ tăng, và người chủ trại, thay vì thu được lợi nhuận lớn hơn trong dài hạn, sẽ nhận ra rằng mình phải tự bằng lòng với tỷ suất lợi nhuận thấp hơn, kết quả

không thể tránh khỏi của sự tăng tiền công, bắt nguồn từ sự tăng giá của nhu yếu phẩm.

Như vậy, khuynh hướng của lợi nhuận tất yếu là giảm dần vì trong tiến trình phát triển của xã hội và sự thịnh vượng, mỗi lượng lương thực tăng lên đều đòi hỏi hy sinh ngày càng nhiều lao động. Khuynh hướng này, khuynh hướng vốn có của lợi nhuận, may mắn thay có thể đảo ngược mỗi khi có sự cải tiến máy móc liên quan đến quá trình sản xuất ra nhu yếu phẩm, cũng như có các phát kiến trong khoa học, nhờ đó chúng ta có thể tinh giản một phần lao động trước đây vẫn dùng, do đó hạ thấp giá các nhu yếu phẩm quan trọng đối với người lao động. Tuy nhiên, sự tăng giá của các nhu yếu phẩm quan trọng và mức tiền công là khá hạn chế. Nếu mức tiền công (trong trường hợp đã được đề cập ở trên) là 720 bảng nghĩa là toàn bộ phần thu về của người chủ trại, thì quá trình tích lũy tư bản sẽ lập tức cáo chung. Khi nhà tư bản không tạo nên được chút lợi nhuận nào, thì sẽ không có nhu cầu thuê thêm lao động, tiếp đó là dân số sẽ đạt tới điểm tối đa của nó. Thực ra, từ trước đó, mức tỷ suất lợi nhuận thấp đã kìm hãm mọi sự tích lũy, và hầu hết sản phẩm của đất nước, sau khi đã trả tiền công, đều thuộc về địa chủ và những kẻ thu thuế thập phân và các loại thuế khác.

Nếu lấy ví dụ trước đây của tôi làm cơ sở cho việc tính toán, mặc dù không được hoàn hảo cho lắm, thì chúng ta thấy rằng khi giá ngũ cốc là 20 bảng/ quarter thì toàn bộ thu nhập ròng của đất nước thuộc về địa chủ, bởi vì cùng một lượng lao động ban đầu cần thiết sản xuất ra 180 quarter lúc này chỉ làm ra 36 quarter mà thôi, bởi vì $20 \text{ bảng} / 4 \text{ bảng} = 180 / 36$. Do đó, chủ trại, người làm ra 180 quarter (nếu đúng

như vậy, vì phân tư bản mới và cũ đầu tư vào mảnh đất hoà quyền vào nhau đến mức chúng ta không thể phân biệt chúng với nhau nữa) sẽ bán 180 quarter lúa mì tại mức giá 20 bảng/quarter được 3600 bảng. Sau đó anh ta nộp 144 quarter cho địa chủ dưới dạng địa tô, trị giá 2880 bảng, là hiệu số giữa 180 quarter và 36 quarter. Giá trị của 36 quarter còn lại để trả cho người lao động, số lượng 10 người, trị giá 720 bảng. Vậy là không còn chút gì cho lợi nhuận.

Tôi đã giả định tại mức giá 20 bảng, người lao động vẫn giữ mức tiêu dùng là 3 quarter lúa mì một năm, hay 60 bảng tính thành tiền, và tiêu dùng các hàng hoá khác ở mức 12 bảng/năm, tổng cộng là 72 bảng cho mỗi người lao động. Do đó, 10 người lao động chi phí mất đúng 720 bảng/năm.

Qua tất cả những tính toán trên đây, tôi chỉ muốn làm sáng tỏ nguyên lý về lợi nhuận, còn toàn bộ cơ sở của các tính toán được giả định một cách ngẫu nhiên, chỉ có tính chất minh họa. Các kết quả, dù có khác nhau về cấp độ, đều giống nhau về mặt nguyên lý. Con số chính xác về số người lao động cần thiết để tạo nên các lượng ngũ cốc kế tiếp nhằm đáp ứng nhu cầu của dân số tăng lên, lượng hàng hóa được người lao động và gia đình anh ta tiêu dùng, v.v. là không quan trọng. Mục tiêu của tôi là đơn giản hóa vấn đề, do đó tôi đã bỏ qua sự gia tăng giá các mặt hàng thiết yếu khác không phải là lương thực đối với người lao động. Sự tăng giá này là một kết quả của sự tăng giá trị các nguyên liệu cấu thành nên chúng, và vì thế tất nhiên làm cho tiền công còn tăng lên và lợi nhuận giảm xuống nhiều hơn nữa.

Tôi cho rằng, trước khi trạng thái giá cả này được thiết lập trong dài hạn, động cơ tích lũy đã biến mất từ lâu. Vì

không có ai tích lũy (tư bản - ND) mà lại không tìm cách làm nó tạo ra lợi nhuận. Không có động cơ thì không thể có tích lũy, và do đó trạng thái giá cả như trên không thể xuất hiện. Người chủ trại và người chế tạo đều không thể tồn tại được nếu không có lợi nhuận, cũng như người lao động sẽ không còn nếu không có tiền công. Động cơ tích lũy của họ liên tục giảm theo sự suy giảm của lợi nhuận, và tất cả sẽ ngừng lại khi lợi nhuận của họ thấp tới mức không đủ bù đắp một cách thích đáng cho những dần vật của họ, cũng như sự rủi ro họ phải gánh chịu khi đưa tư bản vào sản xuất.

Tôi thấy cần phải nhắc lại rằng tỷ suất lợi nhuận có thể giảm nhanh hơn nhiều so với những gì tôi tính toán vì giá trị của sản phẩm trong các điều kiện tôi giả định, cũng như giá trị vốn của người chủ trại có thể tăng lên rất nhiều vì mối liên hệ chặt chẽ của chúng với rất nhiều các hàng hóa khác tăng lên về giá trị. Trước khi ngũ cốc tăng từ 4 bảng lên 12 bảng, giá trị trao đổi của tư bản anh ta nắm giữ có thể tăng lên gấp đôi, nghĩa là trị giá 6000 bảng chứ không phải là 3000 bảng. Nếu sau đó lợi nhuận của anh ta là 180 bảng, hay tỷ suất 6% trên số tư bản ban đầu, thì tỷ suất lợi nhuận lúc ấy thực sự còn lớn hơn 3% vì với giá trị tư bản là 6000 bảng, 180 bảng lợi nhuận chỉ đem lại tỷ suất lợi nhuận 3%. Trong trường hợp này, chỉ có những người chủ trại nào có số tiền 6000 bảng trong túi mới có thể tham gia vào ngành nông nghiệp.

Nhiều ngành sản xuất có thể thu được chút lợi thế, ít hay nhiều, từ cùng một nguồn. Người nấu bia, người nhuộm tóc, người may quần áo hay nhà sản xuất len, đều được đền bù phần nào cho sự suy giảm lợi nhuận của họ nhờ có sự tăng lên về giá trị của đồng hàng dự trữ, dù là thành phẩm hay

bán thành phẩm. Nhưng một nhà chế tạo máy móc, chế tác kim cương và nhiều nhà sản xuất khác cùng với những ai lưu giữ tư bản của mình thuần túy ở dạng tiền đều phải gánh chịu toàn bộ sự suy giảm của tỷ suất lợi nhuận mà không được hưởng chút đền bù nào.

Chúng ta cũng thấy là, dù cho tỷ suất lợi nhuận của vốn suy giảm vì sự tích lũy tư bản trên đất đai và sự tăng giá tiền công thì tổng số lợi nhuận vẫn tăng. Giả sử rằng với sự tích lũy liên tục 100.000 bảng, tỷ suất lợi nhuận giảm từ 20% xuống 19, 18, 17% nghĩa là tỷ suất này liên tục suy giảm, chúng ta cũng thấy là tổng số lợi nhuận khi tư bản là 200.000 bảng vẫn lớn hơn lợi nhuận khi nó là 100.000 bảng, và sẽ lớn hơn nữa khi tư bản là 300.000 bảng v.v... Lợi nhuận luôn tăng dù ở một tỷ suất ngày càng giảm. Tuy nhiên tiến trình này chỉ đúng trong một thời gian nhất định. Bởi vì 19% của 200.000 bảng lớn hơn 20% của 100.000 bảng và 18% của 300.000 bảng lại lớn hơn 19% của 200.000 bảng, nhưng đến khi tư bản đã được tích lũy tới một số lượng thật lớn và tỷ suất còn rất thấp thì tích lũy hơn nữa chỉ làm giảm tổng lợi nhuận. Chẳng hạn, nếu sự tích lũy đạt tới 1000.000 bảng và tỷ suất lợi nhuận lúc này là 7% thì tổng lợi nhuận là 70.000 bảng. Nếu có thêm 100.000 bảng được tích lũy vào 1 triệu bảng và tỷ suất lợi nhuận giảm tiếp còn 6%, thì tổng lợi nhuận chỉ còn 66.000 bảng, giảm 4000 bảng so với trước đây, dù cho tổng lượng vốn đã tăng từ 1000.000 bảng lên 1.100.000 bảng.

Khi mà lợi nhuận không còn thì quá trình tích lũy sẽ ngừng lại, mặc dù sự tích lũy vẫn tăng thêm sản lượng và giá trị. Khi sản lượng tăng thêm 100.000 bảng tư bản, những phần tư bản đã được đầu tư trước đây không hề bị giảm năng

suất. Sản phẩm của đất đai và lao động của một nước phải tăng, và giá trị của nó cũng thế, không phải chỉ vì giá trị của phần tích lũy mới được cộng thêm vào sản lượng cũ, mà còn vì sự gian khó đã tăng lên trong sản xuất đối với khoản tích lũy mới này. Khi sự tích lũy tư bản đã đạt tới quy mô khổng lồ, không kể đến giá trị của nó, thì sự phân phối diễn ra theo chiều hướng là giá trị dành cho lợi nhuận ngày càng ít hơn, trong khi phần dành cho địa tô và tiêu dùng liên tục tăng. Vì thế, cùng với các khoản 100.000 bảng tích lũy liên tiếp vào quỹ tư bản và sự suy giảm trong tỷ suất lợi nhuận từ 20 xuống 19, rồi 18, 17%..., sản lượng hàng năm sẽ tăng về số lượng và có giá trị lớn hơn toàn bộ phần giá trị mới được cộng thêm vào sản phẩm. Từ 20.000 bảng, lợi nhuận tăng lên hơn 39.000 bảng, rồi hơn 57.000 bảng và khi tư bản được sử dụng lên tới một triệu bảng như ban nãy chúng ta giả định, thì nếu đưa thêm 100.000 bảng vào sản xuất, tổng lợi nhuận thực tế giảm xuống so với trước đó, nghĩa là sẽ có hơn 6000 bảng thế nào cũng được cộng vào thu nhập quốc dân, nhưng dưới hình thức thu nhập cho địa chủ và người lao động. Những nhóm người này nhận được nhiều hơn số sản phẩm tăng thêm và từ vị thế của mình họ thậm chí còn có thể phạm vào những gì trước đó là của nhà tư bản. Giả sử giá ngũ cốc là: 4 bảng/quarter, thì như chúng ta đã tính toán, từ 720 bảng còn lại sau khi đã trừ địa tô, người chủ trại giữ lại 480 bảng cho mình và trả 240 bảng cho người lao động. Khi giá ngũ cốc tăng lên đến 6 bảng/quarter, anh ta phải trả cho người lao động 300 bảng và giữ lại 420 bảng dưới dạng lợi nhuận 300 bảng phải trả chỉ nhằm giữ nguyên mức sống của người lao động chứ không có gì hơn. Nếu bây giờ số tư bản

được dùng lớn đến nỗi số thu nhập tăng lên 1000 lần nghĩa là trở thành 7200.000 bảng, tổng lợi nhuận sẽ là 48.000.000 bảng khi giá lúa mì là 4 bảng/quarter, và nếu bằng cách sử dụng thêm tư bản người ta thu được 105 lần của 720 bảng khi giá lúa mì là 6 bảng, hay 75.600.000 bảng, lợi nhuận trên thực tế sẽ giảm từ 48.000.000 bảng xuống còn 44.100.000 bảng hay là 105.000 lần 420 bảng và tiền công tăng từ 24.000.000 bảng lên 31.000.000 bảng. Tiền công tăng vì vẫn cần thuê mướn nhiều lao động hơn tương ứng với sự tăng tư bản và mỗi người lao động cũng đòi hỏi được trả tiền công bằng tiền nhiều hơn trước, nhưng tình cảnh người lao động, như chúng ta đã vạch ra, sẽ tồi tệ hơn, bởi vì họ sẽ nhận được ít hơn số sản lượng sản phẩm của đất nước. Người duy nhất được lợi ở đây là địa chủ, họ thu được nhiều địa tô hơn, trước hết vì nông sản có giá trị cao hơn, thứ đến vì họ sở hữu một tỷ phần lớn hơn trong tổng sản phẩm.

Mặc dù có một giá trị lớn hơn được sản xuất ra, nhưng một tỷ phần lớn hơn còn lại trong giá trị ấy, sau khi đã trả địa tô, được tiêu dùng bởi chính người đã sản xuất ra nó và chính tỷ phần ấy, chỉ mình nó thôi, là nhân tố chi phối lợi nhuận. Trong khi đất sản sinh ra hoa màu một cách dư dật, tiền công vẫn có thể nhất thời tăng lên và những người sản xuất có thể tiêu dùng nhiều hơn bình thường. Song những kích thích làm tăng dân số sẽ nhanh chóng đẩy người lao động về mức tiêu dùng bình thường. Nhưng khi đất đai kém màu mỡ được đẩy vào canh tác, hoặc khi phải đầu tư thêm tư bản và lao động vào mảnh đất cũ, với thu nhập thấp hơn, thì kết quả trên mang tính dài hạn. Phần sản phẩm còn lại sau khi đã trả địa tô vẫn được đem chia cho nhà tư bản và người

lao động, trong đó phần cho người lao động tăng lên. Mỗi người lao động có lẽ được phần ít hơn một cách tuyệt đối, song do có nhiều người lao động hơn nên tổng tiền công sẽ phải tăng lên về giá trị, kết quả là phần giá trị dành cho lợi nhuận sẽ giảm xuống. Điều này nhất định diễn ra trong dài hạn vì là kết quả của các quy luật tự nhiên, cái đã hạn chế năng lực sinh sản của đất đai.

Vậy là một lần nữa chúng ta lại đi tới kết luận mà trước đây đã đạt được. Đó là, tại mọi quốc gia, trong mọi thời đại, lợi nhuận phụ thuộc vào lượng lao động cần thiết để cung cấp các nhu yếu phẩm cho người lao động trên mảnh đất hoặc với khoản tư bản không đem lại địa tô. Các hiệu ứng của tích lũy (tư bản -ND) khác nhau ở mỗi nước, và nó phụ thuộc phần lớn vào độ màu mỡ của đất đai. Dù một nước có rộng như thế nào mà đất đai ở đó không màu mỡ và lương thực không được phép nhập khẩu, thì sự tích lũy tư bản sẽ diễn ra với tốc độ cực kỳ chậm chạp và đi liền với nó là sự suy giảm ghê gớm trong tỷ suất lợi nhuận và tăng trưởng nhanh chóng của địa tô. Ngược lại, nếu một nước dù nhỏ nhưng đất đai màu mỡ, và đặc biệt là nó cho phép nhập khẩu lương thực tự do, có thể tích lũy được một lượng tư bản mà không có hiệu ứng suy giảm tỷ suất lợi nhuận cũng như sự tăng vọt của địa tô. Trong chương "Tiền công" tôi đã chứng minh rằng giá bằng tiền của hàng hóa sẽ không bị kéo lên theo sự tăng mức tiền công, dù có giả định rằng tiêu chuẩn của tiền được sản xuất ra trong nước hay được nhập cảng từ ngoại, nhưng nếu xảy ra tình huống ngược lại, nếu giá hàng hóa bị đẩy lên trong dài hạn vì mức tiền công cao thì định đề trên cũng không mất đi tính đúng đắn của nó, nghĩa là mức tiền công cao tất yếu tác động đến người thuê lao

động thông qua sự cắt giảm phần lợi nhuận thực tế họ được hưởng. Giả sử rằng người làm mũ, người dệt tất và người thợ đóng giày mỗi người phải trả thêm 10 bảng tiền công trong quá trình sản xuất ra một số lượng nhất định các hàng hóa của họ, và rằng giá mũ, tất và giày tăng lên sao cho đủ để các nhà sản xuất bù đắp được 10 bảng này, thì tình huống của họ cũng chẳng khá hơn khi không có sự tăng tiền công. Nếu người dệt tất bán sản phẩm của anh ta với mức giá 110 bảng thay vì 100 bảng, lợi nhuận của anh ta cũng hết như trước đây. Nhưng vì anh ta đem trao đổi số giá trị không đổi này trên thị trường, số lượng mũ, giày và tất cả các mặt hàng khác đều ít hơn trước 1/10, và vì với số tiền tiết kiệm trên anh ta thuê được ít lao động hơn do mức tiền công tăng, cũng như mua được ít nguyên liệu thô hơn do giá của chúng đã đắt lên, nên anh ta thấy rằng thà lợi nhuận tính bằng tiền giảm đi và mọi thứ đều ở mức giá như cũ còn hơn. Do đó, tôi đã cố gắng vạch ra được rằng, *thứ nhất*, sự tăng mức tiền công không làm tăng giá hàng hóa, nhưng tất yếu hạ thấp lợi nhuận, *thứ hai*, nếu giá của tất cả các hàng hóa cùng tăng, thì lợi nhuận cũng không thay đổi, trên thực tế chỉ có giá trị của phương tiện trung gian để đo lường giá cả và lợi nhuận là giảm sút mà thôi.

CHƯƠNG 7

NGOẠI THƯƠNG

Việc bành trướng ngoại thương không lập tức nâng cao lượng giá trị trong một quốc gia, nhưng nó góp phần to lớn làm tăng khối lượng, chủng loại hàng hóa và do đó là mức độ hưởng thụ chung. Bởi vì tổng giá trị hàng nước ngoài được đo bằng lượng sản phẩm của đất đai và lao động nội địa dùng đổi lấy chúng, nên ta sẽ không vì việc phát kiến ra thị trường mới mà thu được lượng giá trị lớn hơn khi trao đổi một lượng nhất định hàng nội địa và thu về một lượng hàng nước ngoài nhiều gấp đôi. Nếu một thương gia nhờ trao đổi một lượng hàng hóa Anh trị giá 1000 bảng, thu được một lượng hàng nước ngoài mà với lượng hàng hóa này anh ta có thể bán ra trên thị trường Anh với giá 1200 bảng, thì lợi nhuận thu được từ việc sử dụng tư bản của anh ta là 20%. Nhưng lợi nhuận đó, cũng như giá trị hàng nhập khẩu, sẽ không vì mức độ nhiều hay ít của lượng hàng nhập khẩu mà tăng lên hay giảm đi. Ví dụ, dù anh ta nhập khẩu 25 hay 50 thùng rượu vang thì lợi ích của anh ta cũng chẳng mảy may thay đổi nếu trong cả hai trường hợp lúc bán cùng thu được 1200 bảng. Trong cả hai trường hợp lợi nhuận đều giới hạn ở mức 200 bảng, tức 20% lượng tư bản sử dụng, và lượng giá trị được

nhập khẩu vào nước Anh đều như nhau. Nếu 50 thùng rượu vang đó bán được hơn 1200 bảng thì lợi nhuận thương gia thu được sẽ vượt quá mức tỷ suất lợi nhuận thông thường và do đó tư bản tất yếu đổ dồn vào ngành kinh doanh béo bở này cho tới khi việc giảm giá rượu vang đưa mọi thứ trở về mức ban đầu.

Người ta thường khẳng định rằng, những khoản lợi nhuận kếch sù mà các thương gia cá biệt thỉnh thoảng hốt được từ hoạt động ngoại thương có tác dụng làm tăng tỷ suất lợi nhuận chung trong nước, và việc chuyển tư bản từ các ngành khác sang ngành ngoại thương mới mẻ và béo bở như thế nhìn chung sẽ làm tăng mức giá cả và do đó tăng lợi nhuận. Người ta cũng thường nói một cách rất tin tưởng rằng nếu lượng tư bản cần thiết dùng cho việc trồng trọt, cho việc sản xuất vải vóc, áo quần, giày dép giảm đi, trong khi mức cầu không thay đổi, thì giá cả của những mặt hàng này sẽ tăng lên và người chủ trại, người thợ dệt, thợ may cũng như thợ đóng giày sẽ kiếm được nhiều lợi nhuận chẳng khác gì nhà buôn kia¹.

Những người lập luận theo kiểu này có cùng quan điểm với tôi về việc lợi nhuận trong các ngành khác nhau có xu hướng tương thích với nhau, nghĩa là tăng giảm cùng nhau. Nhưng điểm khác nhau giữa họ và tôi là thế này, họ cho rằng sự đồng đều về lợi nhuận bắt nguồn sự gia tăng chung của lợi nhuận, còn tôi thì cho rằng lợi nhuận thu được từ công việc buôn bán thuận lợi kia sẽ nhanh chóng sụt giảm về mức lợi nhuận chung. Bởi vì, trước hết, tôi phủ nhận việc cần ít tư

1. Xem Adam Smith, Quyển i, chương 9.

bản hơn trong việc trồng ngũ cốc, dệt vải và đóng giày, v.v., trừ khi cầu về các mặt hàng này suy giảm và nếu như vậy thì giá cả của chúng sẽ không tăng. Khi mua hàng hóa nước ngoài, thì ta phải bỏ ra một lượng sản phẩm của đất đai và lao động Anh hoặc là ngang bằng như thế, hoặc nhiều hơn, hoặc ít hơn. Nếu lượng sản phẩm bỏ ra là ngang bằng, thì cầu về vải vóc, giày dép, ngũ cốc vẫn như trước, và sẽ có cùng một lượng tư bản được dùng vào việc sản xuất ra chúng. Nếu giá cả của hàng hóa nước ngoài trở nên rẻ hơn, mà kết quả là việc mua hàng nước ngoài đòi hỏi một lượng ít hơn các sản phẩm từ đất đai và lao động hàng năm của Anh, thì phần sản phẩm còn lại để mua các thứ khác sẽ tăng lên. Nếu nhu cầu về mũ, giày, ngũ cốc nhiều hơn trước đây, điều này có thể có là do thu nhập khả dụng của người tiêu dùng hàng nước ngoài tăng, thì tư bản khả dụng của các nhà sản xuất cũng tăng lên; cho nên khi cầu đối với ngũ cốc, giày dép tăng lên thì cũng xuất hiện những cách thức làm tăng cung, và do đó giá cả cũng như lợi nhuận không thể cứ tăng mãi được. Nếu có nhiều sản phẩm từ đất đai và lao động của Anh hơn được dùng vào việc mua hàng hóa nước ngoài thì chỉ còn một lượng ít hơn được dùng vào việc mua các thứ khác và vì thế nhu cầu về áo quần, giày dép, v.v. sẽ giảm đi. Đồng thời với việc tư bản được rút khỏi quá trình sản xuất giày dép, mũ nón thì nhiều tư bản hơn được sử dụng để sản xuất ra các mặt hàng nhằm trao đổi với hàng hóa nước ngoài. Kết quả là trong bất kỳ trường hợp nào, cầu về hàng nội địa lẫn hàng ngoại nhập, xét về mặt giá trị, đều bị giới hạn bởi mức thu nhập và tư bản của quốc gia. Khi cái này tăng thì cái kia nhất định phải giảm. Nếu cùng một lượng hàng hóa Anh

thông qua trao đổi có thể nhập về một lượng rượu vang nhiều gấp đôi thì người dân Anh hoặc có thể tiêu dùng một lượng rượu nhiều gấp đôi trước đây hoặc vẫn tiêu dùng một lượng rượu như cũ cộng với một lượng hàng hóa Anh lớn hơn. Nếu thu nhập của tôi là 1000 bảng và hàng năm với khoản thu nhập này tôi mua một thùng rượu trị giá 100 bảng và một lượng hàng hóa Anh trị giá 900 bảng, khi giá rượu giảm xuống còn 50 bảng một thùng tôi có thể dành 50 bảng tiết kiệm được để mua thêm hoặc là rượu vang hoặc là hàng hóa Anh. Nếu tôi mua thêm rượu và tất cả những tay nghiên rượu đều làm như vậy thì hoạt động ngoại thương sẽ không hề bị ảnh hưởng chút nào; một lượng hàng hóa Anh như cũ sẽ được xuất đi để đổi lấy rượu và chúng ta sẽ nhập khẩu gấp đôi về số lượng chứ không phải về giá trị của rượu vang. Nhưng nếu tôi, cũng như những người khác, hài lòng với lượng rượu như cũ thì sẽ có ít hàng hóa Anh hơn được xuất đi, và những người uống rượu tiêu dùng hoặc là chính phần hàng hóa mà trước đây được dùng để xuất khẩu hoặc là bất kỳ loại hàng hóa nào khác mà họ có nhu cầu. Lượng tư bản cần thiết cho quá trình sản xuất ra các hàng hóa đó được bổ sung bằng cách rút tư bản khỏi ngành ngoại thương.

Có hai cách để tích lũy tư bản: hoặc là nhờ tăng thu nhập hoặc là nhờ giảm chi tiêu. Nếu lợi nhuận của tôi tăng từ 1000 bảng lên tới 1200 bảng, trong khi chi tiêu của tôi vẫn giữ nguyên thì so với trước đây hàng năm tôi tích lũy thêm được 200 bảng. Nếu tôi cắt giảm được 200 bảng trong chi tiêu mà lợi nhuận tôi thu được không đổi thì kết quả tương tự cũng xảy ra, nghĩa là hàng năm tôi vẫn thêm vào lượng tư bản của mình 200 bảng. Nếu nhà buôn nhập rượu sau khi tỷ suất lợi

nhuận đã tăng từ 20% lên 40% thì thay vì mua hàng hóa ở Anh với mức 1000 bảng, anh ta cần phải mua ở mức 857 bảng trong khi vẫn bán rượu nhập về ở mức cũ 1200 bảng, hoặc là nếu anh ta phải tiếp tục mua hàng hóa Anh ở mức 1000 bảng thì anh ta buộc phải nâng giá rượu lên 1400 bảng để luôn thu được 40% chứ không phải 20% lợi nhuận từ việc sử dụng tư bản của mình. Nếu như vì giá cả của tất cả những hàng hóa mà anh ta tiêu dùng rẻ đi, nên anh ta và mọi người tiêu dùng khác tiết kiệm được 200 bảng từ mức chi tiêu 1000 bảng trước đó, thì họ đã làm tăng thêm sự giàu có của quốc gia. Trong trường hợp đầu, tiết kiệm có được nhờ tăng thu nhập, và trong trường hợp sau nó là kết quả của việc giảm chi tiêu.

Nếu nhờ có sự ra đời của máy móc mà hầu hết các hàng hóa tiêu dùng đều giảm 20% về giá trị thì tôi có thể tiết kiệm được giống như khi thu nhập của tôi tăng 20%; nhưng một đồng thì tỷ suất lợi nhuận không đổi, một đồng thì tỷ suất lợi nhuận tăng 20%. Nếu như nhờ hàng hóa nước ngoài rẻ mà tôi có thể tiết kiệm được 20% chi tiêu thì nó cũng có tác động hết như khi máy móc làm giảm chi phí sản xuất, nhưng lợi nhuận vẫn không tăng. Do đó, không phải nhờ mở rộng thị trường mà tỷ suất lợi nhuận tăng, mặc dầu sự mở rộng này có tác dụng làm tăng sản lượng hàng hóa, và do đó cho phép chúng ta mở rộng các nguồn vốn dùng để duy trì lao động, cũng như mở rộng cơ sở vật chất cho quá trình sản xuất. Xét về độ hài lòng của toàn thể nhân loại nói chung, thì việc mức hưởng thụ của chúng ta được nâng cao do sự phân công lao động tốt hơn, do mỗi nước sản xuất ra những hàng hóa phù hợp với vị trí, khí hậu và các lợi thế tự nhiên hay nhân tạo của mình, và trao đổi chúng lấy hàng hóa của các nước khác,

cũng quan trọng không kém gì việc mức hưởng thụ ấy được nâng cao do tỷ suất lợi nhuận tăng lên.

Điều tôi muốn chứng minh, xuyên suốt tác phẩm này, là tỷ suất lợi nhuận không bao giờ tăng trừ khi tiền công giảm, và không thể có chuyện tiền công cứ giảm mãi trừ khi có sự giảm giá liên tục của những nhu yếu phẩm là đối tượng chi tiêu của tiền công. Do đó, nếu nhờ mở rộng hoạt động ngoại thương hay do có cải tiến về máy móc mà lương thực cũng như các nhu yếu phẩm khác của người lao động được cung ra thị trường với mức giá hạ, thì lợi nhuận sẽ tăng. Nếu thay vì trồng ngũ cốc, dệt vải và sản xuất những nhu yếu phẩm khác cho người lao động, chúng ta lại phát hiện ra một thị trường mới mà ở đó ta có thể mua được các hàng hóa này với mức giá rẻ hơn thì tiền công sẽ giảm và lợi nhuận sẽ tăng. Nhưng nếu những hàng hóa, nhờ có sự mở rộng hoạt động ngoại thương hay cải tiến máy móc, có thể mua được ở mức giá rẻ hơn đó lại là những hàng hóa chỉ người giàu mới tiêu thụ được thì sẽ không có sự thay đổi nào xảy đến với tỷ suất lợi nhuận. Mức tiền công sẽ không bị ảnh hưởng mặc dù rượu, nhung, lụa và những đồ xa xỉ khác có thể rẻ đi một nửa, và kết quả là lợi nhuận vẫn không đổi.

Mặc dù ngoại thương rất có lợi đối với một quốc gia do nó làm tăng khối lượng và đa dạng hóa hàng tiêu dùng, do nó khuyến khích tiết kiệm và tích lũy tư bản thông qua sự phong phú, dư dật với mức giá phải chăng của hàng hóa, nhưng nó không có xu hướng nâng cao lợi nhuận của vốn trừ khi hàng hóa nhập khẩu là đối tượng tiêu dùng của tiền công lao động.

Những nhận xét như trên đối với ngoại thương cũng có

thể áp dụng cho nội thương. Tỷ suất lợi nhuận không bao giờ tăng vì sự phân công lao động tốt hơn, vì việc phát minh ra máy móc, xây dựng đường sá, kênh mương hay nhờ bất cứ một phương thức tiết kiệm lao động nào trong sản xuất hay lưu thông hàng hóa. Những điều trên là nguyên nhân ảnh hưởng tới giá cả, và bao giờ cũng làm lợi rất nhiều cho người tiêu dùng; bởi vì chúng cho phép người tiêu dùng, với cùng một lượng lao động, hay với cùng một giá trị của lượng sản phẩm của lao động, qua trao đổi thu được một lượng hàng hóa lớn hơn; nhưng chúng không có bất kỳ một ảnh hưởng nào tới mức lợi nhuận. Mặt khác, mọi hình thức giảm tiền công lao động đều làm tăng lợi nhuận, nhưng không gây chút ảnh hưởng nào đến giá cả hàng hóa. Một đảng thì làm lợi cho tất cả các giai cấp vì tất cả các giai cấp đều là người tiêu dùng; một đảng thì chỉ làm lợi cho người sản xuất, họ thu được nhiều hơn nhưng mọi thứ vẫn duy trì ở mức giá ban đầu. Trong trường hợp đầu, thu nhập của họ vẫn như trước đây, nhưng tất cả những thứ là đối tượng mua sắm của thu nhập ấy đều giảm về giá trị trao đổi.

Cái nguyên tắc chi phối giá trị tương đối của các hàng hóa ở một quốc gia lại không chi phối giá trị tương đối của các hàng hóa trao đổi giữa hai hay nhiều quốc gia.

Trong một hệ thống thương mại hoàn toàn tự do, mỗi quốc gia tất yếu sử dụng tư bản và lao động của mình theo cách có lợi nhất cho bản thân. Việc theo đuổi lợi ích riêng biệt như thế lại gắn chặt đến kỳ lạ với lợi ích chung của tất cả các quốc gia. Nhờ khuyến khích phát triển công nghiệp, thực hiện khen thưởng các ý tưởng độc đáo, sử dụng có hiệu quả nhất những khả năng đặc biệt mà thiên nhiên ban tặng, nó

phân công lao động một cách tiết kiệm và hiệu quả nhất. Trong khi thúc đẩy sản xuất hàng hóa ồ ạt, nó mang đến nên phúc lợi chung, và ràng buộc các quốc gia, bằng sợi dây chung của quyền lợi và giao hảo, vào một cộng đồng rộng lớn các dân tộc trên thế giới văn minh. Đó chính là cái nguyên lý quyết định rượu nên được sản xuất ra ở Pháp và Bồ Đào Nha, ngũ cốc nên được trồng ở Mỹ và Ba Lan, máy móc và các hàng hóa khác nên được chế tạo ở Anh.

Trong cùng một nước, nói chung lợi nhuận luôn ở cùng một mức hoặc khác nhau chỉ bởi cách sử dụng tư bản ít hay nhiều an toàn hơn mà thôi. Điều này không xảy ra giữa các nước khác nhau. Nếu lợi nhuận thu được từ việc sử dụng tư bản ở Yorkshire vượt quá mức lợi nhuận của tư bản ở London thì tư bản sẽ nhanh chóng dồn từ London tới Yorkshire và mức lợi nhuận cân bằng sẽ nhanh chóng được thiết lập. Nhưng nếu do kết quả của việc thoái lui sản xuất ở nước Anh bắt nguồn từ sự gia tăng tư bản và dân số, mức tiền công tăng và lợi nhuận giảm, thì tư bản và dân cư sẽ không nhất định di chuyển từ Anh sang Hà Lan, hay từ Tây Ban Nha sang Nga, nơi lợi nhuận có lẽ cao hơn.

Nếu Bồ Đào Nha không có quan hệ mậu dịch với nước ngoài, thì thay vì sử dụng một phần rất lớn tư bản và lao động của mình cho sản xuất rượu vang rồi dùng rượu vang ấy đổi lấy vải vóc, máy móc từ các nước khác, nó buộc phải chuyển một phần trong số tư bản to lớn ấy sang ngành sản xuất các hàng hóa này, những hàng hóa rất có thể được làm ra kém hơn cả về chất lượng lẫn số lượng. Lượng rượu vang mà Bồ Đào Nha dùng để đổi lấy vải hoa của Anh không được quyết định theo lượng lao động tương ứng sử dụng trong quá

trình sản xuất của từng loại hàng hóa như trong trường hợp cả hai loại cùng được làm ra tại một nước, tại Anh hoặc tại Bồ Đào Nha. Giả sử nước Anh chỉ cần 100 lao động trong một năm để làm ra số vải hoa, và nếu nước này thử gắng sản xuất rượu vang thì phải cần tới lượng lao động của 120 người trong cùng quãng thời gian như thế. Nước Anh, do đó, sẽ thấy rằng họ có lợi hơn khi xuất khẩu vải hoa và dùng số tiền thu được nhập khẩu rượu vang. Để sản xuất rượu vang, Bồ Đào Nha có lẽ chỉ cần một lượng lao động là 80 người trong một năm, và để sản xuất ra vải hoa quốc gia này cần 90 lao động cũng trong thời gian ấy. Do đó, nước này sẽ có lợi hơn khi xuất khẩu rượu để đổi lấy vải hoa. Việc trao đổi như vậy thậm chí vẫn có thể diễn ra ngay cả khi mặt hàng mà Bồ Đào Nha nhập khẩu có thể được làm ra trong nước với lượng lao động hao phí ít hơn ở Anh. Dù rằng Bồ Đào Nha có thể sản xuất vải với lượng lao động chỉ là 90 người, nhưng nước này lại nhập vải từ một nước khác, nơi cần tới 100 người cũng để sản xuất ra số vải như thế, bởi vì nước này có lợi hơn khi dành tư bản cho ngành sản xuất rượu vang, từ đó đổi về nhiều vải hoa từ Anh hơn so với trường hợp chuyển một phần tư bản từ cho việc trồng nho sang ngành dệt vải. Bằng cách này, nước Anh có thể đổi một lượng sản phẩm của 100 lao động lấy một lượng sản phẩm của 80 lao động. Việc trao đổi như vậy không thể xảy ra giữa các cá nhân trong cùng một quốc gia. Sản phẩm của 100 lao động Anh không thể đem đổi cho sản phẩm của 80 lao động Anh, nhưng có thể được đem đổi lấy sản phẩm của 100 lao động Nga hay của 120 lao động Ấn Độ. Ở đây, sự khác nhau giữa một bên là chỉ có một quốc gia duy nhất và một bên là có nhiều quốc gia có thể được lý

giải khá dễ dàng thông qua việc xem xét những khó khăn trong việc di chuyển tư bản từ quốc gia này sang quốc gia khác nhằm tìm kiếm các khoản đầu tư có lợi hơn, và sự linh hoạt trong việc huy động tư bản từ tỉnh này qua tỉnh khác trong cùng một quốc gia¹.

Hiển nhiên là, trong trường hợp tư bản có thể di chuyển tự do giữa các nước, các nhà tư bản Anh và người tiêu dùng ở cả hai quốc gia đều có lợi khi cả rượu và vải được sản xuất ở Bồ Đào Nha, và do đó tư bản và lao động đang được dùng vào việc làm vải ở Anh sẽ được chuyển sang Bồ Đào Nha. Khi đó, giá trị tương đối của những hàng hóa sẽ chịu sự điều chỉnh bởi cùng một nguyên lý như trong trường hợp một thứ được sản xuất ở Yorkshire và một thứ ở London vậy. Trong mọi trường hợp khác, nếu tư bản có khả năng tự do lưu chuyển đến các quốc gia mà ở đó việc sử dụng chúng đem lại lợi nhuận cao nhất, thì sẽ không có sự khác biệt về mức tỷ suất lợi nhuận, cũng như về giá cả thực tế hay giá cả đo bằng lao động của các hàng hóa, ngoại trừ việc có thêm một lượng lao động cần thiết để vận chuyển những hàng hóa đó tới các thị trường tiêu thụ khác nhau.

1. Thường thì một quốc gia có những ưu thế vượt trội về máy móc và kỹ thuật, cái cho phép nó sản xuất ra hàng hóa với lượng lao động hao phí ít hơn các nước láng giềng, có lẽ sẽ trao đổi hàng hóa ấy để nhập khẩu một lượng ngũ cốc cần thiết cho tiêu dùng trong nước, thậm chí ngay cả khi đất đai của họ màu mỡ hơn và lượng lao động cần thiết để trồng trọt ngũ cốc cũng ít hơn so với những nước mà họ nhập khẩu. Có hai người có thể cùng biết cách đóng giày và đan mũ, trong đó một người có ưu thế trội hơn trong cả hai lĩnh vực; nhưng trong việc đan mũ anh ta có thể trội hơn đối thủ 1/5 lần, tức là 20%, còn trong lĩnh vực đóng giày anh ta có thể vượt đối thủ 1/3 lần, tức 33, 3%. Liệu có phải sẽ lợi hơn cho cả hai không nếu người có ưu thế hơn chuyên tâm vào đóng giày còn người kém ưu thế hơn chuyên môn vào đan mũ?

Tuy nhiên, kinh nghiệm cho thấy sự thiếu an toàn đối với tư bản, dù là có thật hay chỉ do tưởng tượng, khi nó không do người chủ sở hữu quản lý trực tiếp, cùng với bản chất của con người là không muốn rời bỏ quê hương bản quán, những mối quan hệ thân thích và các tập tục quen thuộc, để đến một quốc gia xa lạ với hệ thống luật pháp mới, đã cản trở sự di chuyển của tư bản. Những tình cảm như vậy, những tình cảm mà tôi thấy hơi buồn là đang phai nhạt, đã khiến cho đại đa số người có của tự hài lòng với mức tỷ suất lợi nhuận thấp trên đất nước mình, mà không tìm kiếm những cơ hội đầu tư thuận lợi hơn ở nước ngoài để tăng thêm của cải.

Vàng và bạc được chọn làm phương tiện lưu thông chung, chúng được phân phối, thông qua sự cạnh tranh trong thương mại, theo một tỷ lệ giữa các nước trên thế giới phù hợp với sự lưu chuyển hàng hóa tự nhiên, cái vẫn diễn ra khi những kim loại này không tồn tại và trao đổi giữa các nước chỉ thuần túy là hàng đổi hàng.

Cho nên, vải không thể được nhập sang Bồ Đào Nha trừ khi nó được bán ở đó với một lượng vàng nhiều hơn chi phí sản xuất ra nó ở nước xuất khẩu, và rượu không thể được nhập vào Anh nếu nó không được bán ở đây với mức cao hơn chi phí sản xuất ra nó ở Bồ Đào Nha. Nếu thương mại chỉ thuần túy dưới hình thức hàng đổi hàng thì nó chỉ có thể tiếp tục khi nước Anh có khả năng sản xuất ra vải vóc đủ rẻ để với một lượng lao động nhất định, thông qua sản xuất vải chứ không phải trồng nho, có thể đổi về một lượng rượu nhiều hơn; và cũng chỉ khi quá trình sản xuất ở Bồ Đào Nha diễn ra theo chiều ngược lại. Bây giờ, giả sử nước Anh khám

phá ra một quy trình làm rượu nho, nhờ đó trở nên có lợi hơn khi tự trồng nho ủ rượu hơn là đi nhập khẩu, thì nước này tất yếu sẽ chuyển một phần tư bản dùng trong ngành ngoại thương sang nội thương, nó sẽ ngừng sản xuất vải và tự trồng lấy nho. Giá bằng tiền của các hàng hóa theo đó mà được điều chỉnh lại. Ở Anh, giá rượu sẽ giảm trong khi giá vải vẫn như cũ, còn ở Bồ Đào Nha không có sự thay đổi nào xảy đến với giá cả của cả hai loại hàng ấy. Vải vóc sẽ tiếp tục được xuất khẩu từ Anh trong một thời gian nữa, bởi vì giá vải tại Bồ Đào Nha còn tiếp tục cao hơn tại Anh; nhưng thay vì dùng rượu, tiền mặt sẽ được dùng để trao đổi lấy vải cho tới khi sự tích tụ tiền ở Anh và suy giảm lượng tiền ở bên ngoài gây tác động đủ mạnh tới giá trị tương đối của vải ở hai quốc gia, làm cho việc xuất khẩu vải không còn có lợi nữa. Nếu có một cải tiến lớn về cách làm rượu ở Anh thì có thể sẽ là có lợi cho cả hai quốc gia khi hoán đổi hoạt động sản xuất cho nhau. Nước Anh sẽ sản xuất toàn bộ rượu và Bồ Đào Nha sản xuất toàn bộ vải vóc đáp ứng nhu cầu cho cả hai quốc gia. Nhưng điều này chỉ có hiệu lực khi có một sự phân phối mới về kim loại quý – cái làm tăng giá vải ở Anh và giảm giá vải ở Bồ Đào Nha. Giá cả tương đối của rượu vang ở Anh sẽ giảm nhờ các lợi thế thực tế thu được từ việc cải tiến sản xuất, hay nói chính xác là giá cả tự nhiên của mặt hàng này sẽ giảm, còn giá cả tương đối của vải ở đó sẽ tăng do sự tích tụ của tiền.

Vì vậy, giả định trước khi có sự cải tiến trong kỹ thuật làm rượu ở Anh, giá rượu là 50 bảng một thùng, giá một lượng vải nhất định là 45 bảng: trong khi đó ở Bồ Đào Nha giá của một thùng rượu là 45 bảng và giá của một lượng vải

tương tự là 50 bảng, thì rượu sẽ được xuất đi từ Bồ Đào Nha với lợi nhuận 5 bảng một thùng, còn vải thì được xuất từ Anh với cùng một mức lợi nhuận thu về như thế.

Giá sử sau khi có sự cải tiến, giá rượu ở Anh giảm xuống còn 45 bảng và giá vải vẫn tiếp tục được giữ nguyên. Tất cả các giao dịch thương mại đều là các giao dịch độc lập. Khi một thương gia có thể mua vải ở Anh với giá 45 bảng và bán nó với mức lợi nhuận thường ở Bồ Đào Nha thì anh ta sẽ tiếp tục xuất khẩu vải từ Anh. Công việc kinh doanh của thương gia này chỉ đơn giản là mua vải của Anh, thanh toán bằng một hối phiếu mua bằng tiền Bồ Đào Nha. Anh ta không việc gì phải quan tâm xem đồng tiền này sẽ ra sao: anh ta tất toán khoản nợ của mình bằng cách chuyển hối phiếu. Dĩ nhiên là các giao dịch của anh ta lệ thuộc vào những điều khoản mà nhờ chúng anh ta có được hối phiếu ấy, song anh ta chỉ quan tâm đến chúng vào lúc đó mà thôi, còn những nguyên nhân có thể gây ảnh hưởng tới thị giá của hối phiếu, hay tỷ giá hối đoái, thì không phải là điều anh ta quan tâm.

Nếu tình hình thị trường thuận lợi cho việc xuất khẩu rượu từ Bồ Đào Nha sang Anh, thì nhà xuất khẩu rượu sẽ là người bán hối phiếu, và hối phiếu này sẽ được người nhập khẩu vải hoặc chính người đã bán nó cho anh ta mua lại. Như vậy, không nhất thiết phải có chu chuyển tiền giữa hai quốc gia mà các nhà xuất khẩu ở mỗi nước vẫn nhận được phần thanh toán cho hàng hóa của họ. Không có bất kỳ một giao dịch trực tiếp nào giữa các bên, tiền được thanh toán ở Bồ Đào Nha bởi nhà xuất khẩu vải được chuyển cho nhà xuất khẩu rượu Bồ Đào Nha, và ở Anh, bằng việc chuyển nhượng

chính hối phiếu đó người xuất khẩu vải được ủy quyền thu về giá trị của hối phiếu từ người nhập khẩu rượu.

Nhưng nếu giá rượu ở mức mà rượu không còn được xuất sang Anh nữa, thì nhà nhập khẩu vải trước sau vẫn mua một hối phiếu, nhưng giá của nó lúc ấy cao hơn vì người bán hối phiếu đó nghĩ rằng trên thị trường không có hối phiếu đối lưu nào để anh ta thực hiện giao dịch giữa hai quốc gia. Có thể anh ta biết rằng lượng tiền vàng và bạc thu được từ việc bán hối phiếu trên thực tế nhất định sẽ được xuất tới đại lý của anh ta ở Anh, để thanh toán những gì nhà đại lý được ủy quyền, và do đó anh ta hạch toán vào giá của hối phiếu toàn bộ phần chi phí liên quan, kể cả khoản lợi nhuận thường và hợp lý trong thương vụ.

Song, nếu phần lợi nhuận trong trao đổi hối phiếu ở Anh ngang với lợi nhuận ngành nhập khẩu vải, thì dĩ nhiên là việc nhập khẩu phải dừng lại. Nếu phần lợi nhuận ấy chỉ là 2%, nghĩa là để có thể thanh toán khoản nợ trị giá 100 bảng ở Anh, người ta phải chi ra ở Bồ Đào Nha 102 bảng, trong khi vải giá 45 bảng nhập về có thể bán được với giá 50 bảng, thì việc nhập khẩu vải vẫn tiếp diễn, các hối phiếu vẫn được mua và tiền được xuất khẩu, cho tới khi nào sự suy giảm lượng tiền ở Bồ Đào Nha cũng như sự tích lũy ở Anh tạo nên một trạng thái giá cả không cho phép các giao dịch mang lại lợi nhuận thì thôi.

Nhưng sự suy giảm lượng tiền tại một nước và sự gia tăng ở một nước khác không tác động tới giá cả của chỉ một, mà toàn bộ các loại hàng hóa, do đó giá rượu và vải sẽ đều bị đẩy lên ở Anh và hạ thấp ở Bồ Đào Nha. Giá của vải, từ mức 45 bảng ở nước này và 50 bảng ở nước kia có lẽ sẽ giảm xuống

còn 49 hay 48 bảng ở Bồ Đào Nha, và tăng lên tới 46 hay 47 bảng ở Anh, không đủ để mang lại khoản lợi nhuận cần thiết sau khi đã chi trả phần lợi nhuận của hối phiếu, điều này làm các thương gia không muốn nhập khẩu mặt hàng này nữa.

Vậy là lượng tiền của mỗi nước phải cân đối theo những lượng cần thiết để điều chỉnh cho trao đổi buôn bán diễn ra có lợi nhuận. Nước Anh xuất khẩu vải để đổi lấy rượu bởi vì bằng cách làm như thế nó có thể chuyên tâm vào ngành sản xuất vải và tăng năng lực sản xuất của chính mình, nó có nhiều hơn cả vải và rượu so với trường hợp nó tự sản xuất cả hai thứ cho riêng mình. Bồ Đào Nha nhập khẩu vải và xuất khẩu rượu vang vì sự chuyên tâm của Bồ Đào Nha được khai thác và tận dụng tốt hơn cho cả hai nước trong lĩnh vực sản xuất rượu vang. Nếu có nhiều khó khăn hơn trong việc sản xuất vải ở Anh, hoặc trong quy trình làm rượu ở Bồ Đào Nha, hay nếu có nhiều thuận tiện hơn trong quy trình làm rượu ở Anh, hoặc trong việc sản xuất vải ở Bồ Đào Nha, thì thương mại sẽ lập tức ngừng lại.

Giả sử là không có gì thay đổi ở Bồ Đào Nha, nhưng ở Anh thì năng suất lao động trong ngành sản xuất rượu tăng lên, thì tình hình trao đổi giữa hai nước sẽ nhanh chóng thay đổi. Chẳng những việc xuất khẩu rượu từ Bồ Đào Nha phải ngừng lại, mà còn xuất hiện một cách thức phân phối mới các kim loại quý, cộng với việc hạn chế nhập khẩu vải của Bồ Đào Nha.

Cả hai nước có lẽ nhận ra là nên tự làm lấy rượu vang và vải vóc. Nhưng hiệu ứng kỳ lạ sau xuất hiện: tại Anh, dù rượu sẽ rẻ đi, nhưng vải vóc sẽ lên giá, người tiêu dùng phải

chi trả cho nó nhiều hơn; trong khi đó ở Bồ Đào Nha, người tiêu dùng có thể mua cả rượu lẫn vải ở mức giá hạ hơn. Tại nước có sự cải thiện năng suất, giá cả sẽ tăng, trong khi tại nước không có biến đổi gì nhưng là nơi vừa mất đi một ngành nhiều lợi nhuận trong ngoại thương, giá cả sẽ giảm.

Tuy nhiên, điều này chỉ có vẻ có lợi cho Bồ Đào Nha mà thôi, vì lượng vải hoa và rượu vang cùng được làm ra ở nước này giảm xuống, trong khi sản lượng ở Anh tăng. Giá trị của tiền trong một mức độ nào đó sẽ thay đổi ở mỗi nước, tăng lên ở Bồ Đào Nha và giảm xuống ở Anh. Tính theo cùng một loại tiền, tổng doanh thu của Bồ Đào Nha sẽ giảm, còn của Anh sẽ tăng.

Do đó, dường như tiến bộ trong ngành công nghiệp chế tạo của bất cứ nước nào cũng có khuynh hướng làm thay đổi sự phân phối kim loại quý giữa các quốc gia trên thế giới. Nó có khuynh hướng làm tăng lượng hàng hóa, đồng thời đẩy mức giá chung tại nước có sự cải tiến lên cao.

Để đơn giản hóa vấn đề, tôi đã và đang giả định mậu dịch giữa hai nước chỉ giới hạn trong hai loại hàng hóa - rượu vang và vải hoa, song ai cũng biết là có rất nhiều chủng loại mặt hàng trong danh sách xuất khẩu của mỗi nước. Bằng việc rút tiền ra khỏi một nước và tích lũy nó ở nước khác, tất cả các hàng hóa đều bị ảnh hưởng về mặt giá cả, và kết quả là cùng với tiền, nhiều mặt hàng hơn nữa được khuyến khích xuất khẩu, do đó điều này sẽ ngăn cản không cho một hiệu ứng to lớn xảy đến với giá trị của tiền trong hai nước như kỳ vọng sẽ diễn tiến theo chiều ngược lại.

Cùng với sự cải tiến trong công nghệ và máy móc, còn có rất nhiều nguyên nhân khác liên tục tác động tới khuôn

khổ tự nhiên của thương mại, thông qua sự cân bằng và giá trị tương đối của tiền. Khuyến khích xuất khẩu hay nhập khẩu, thiết lập các loại thuế mới đánh vào hàng hóa, lúc thì gián tiếp, lúc thì trực tiếp, đều làm xáo trộn tính thương mại tự nhiên của sự trao đổi, và sản sinh ra nhu cầu tiếp theo là xuất khẩu hoặc nhập khẩu tiền, với mục đích làm cho giá cả phù hợp với khuôn khổ tự nhiên của thương mại. Hiệu ứng này không chỉ xuất hiện ở nước có nguyên nhân gây xáo trộn, mà còn ở tất cả các nước trong thế giới thương mại ở những cấp độ khác nhau.

Điều này, trong một chừng mực nhất định, là nguyên nhân gây nên sự khác biệt về giá trị của tiền ở những nước khác nhau. Nó lý giải vì sao giá cả của hàng hóa ở chính quốc và giá cả hàng hóa bán sỉ dù có giá trị nhỏ một cách tương đối, xét một cách độc lập với các nguyên nhân khác, lại cao hơn ở chính những nước có sự nở rộ về chế tác. Với hai nước có cùng dân số, cùng diện tích đất canh tác, với độ màu mỡ như nhau, cùng kiến thức về nông nghiệp, thì giá nông sản sẽ cao nhất ở nước sử dụng kỹ năng tinh vi hơn và máy móc tốt hơn trong ngành công nghiệp chế tạo những mặt hàng có thể xuất khẩu. Tỷ suất lợi nhuận sẽ khác nhưng không nhiều, vì tiền công, hay là phần thưởng dành cho người lao động, có thể giống nhau tại hai nước. Nhưng mức tiền công này, cũng như nông sản, sẽ được định mức giá bằng tiền cao hơn ở nước có kỹ thuật cao do các lợi thế liên quan đến kỹ năng và máy móc, và một lượng tiền lớn sẽ được nhập khẩu để đổi lấy hàng hóa của nước này.

Trong hai nước trên, nếu một nước có lợi thế về chế tạo một hàng hóa này, còn nước kia có lợi thế về chế tạo một loại

hàng hóa khác, thì hai nước không trao đổi kim loại quý cho nhau. Nhưng nếu lợi thế nghiêng hẳn về một bên, thì hiệu ứng trên tất yếu phải xảy ra.

Trong phần trước của tác phẩm này, ta đã giả định, vì mục đích lý luận, là tiền luôn giữ nguyên giá trị. Bây giờ chúng ta sẽ cố gắng chứng tỏ rằng, bên cạnh sự biến đổi bình thường về giá trị của tiền cũng như nhiều điểm tương đồng trong toàn thể thế giới thương mại, ở một số nước nhất định còn có những biến đổi cục bộ là nguyên nhân chi phối giá trị của tiền, rằng thực tế giá trị của tiền không bao giờ giống nhau giữa bất kỳ hai nước nào, bất nguồn từ hệ thống thuế khác nhau, từ các kỹ năng chế tác, lợi thế của khí hậu, tài nguyên khác nhau cũng như nhiều nguyên nhân khác nữa.

Tuy nhiên, mặc dù giá trị của tiền phụ thuộc vào nhiều biến động không ngừng như thế, và hậu quả là làm giá cả những hàng hóa giống nhau ở các nước khác nhau bị chi phối bởi nhiều yếu tố rất khác nhau, nhưng tỷ suất lợi nhuận không hề bị tác động, bất chấp sự chảy vào hay chảy ra của tiền. Tư bản không thể tăng vì phương tiện trung gian lưu động được bổ sung. Nếu địa tô người chủ trại trả cho địa chủ và tiền công anh ta trả cho người lao động 20% cao hơn giữa hai nước, và nếu đồng thời giá trị danh nghĩa của tư bản của người chủ trại cũng tăng lên 20%, thì anh ta vẫn thu được chính xác một tỷ suất lợi nhuận như cũ mặc dù anh ta sẽ bán sản phẩm của mình ở mức giá cao hơn trước đây 20%.

Lợi nhuận, cái không thể thu hồi quá nhanh, phụ thuộc vào mức tiền công, không phải tiền công danh nghĩa mà tiền công thực tế, không phải là số đồng bảng trả hàng năm cho người lao động mà là vào số lao động cần thiết hàng ngày để

có được những đồng bằng ấy. Mức tiền công do đó có thể chính xác bằng nhau tại hai nước. Chúng cũng có thể cùng có một tỷ lệ với địa tô giống nhau, cũng như với những sản phẩm từ đất đai, dù tại một nước người lao động nhận được 10 shilling và ở nước kia người lao động nhận được 12 shilling một tuần.

Trong những giai đoạn đầu của xã hội, khi công nghiệp chưa thật sự phát triển, khi sản phẩm của tất cả các nước gần như giống nhau, đặc biệt là với các sản phẩm đại chúng và thiết yếu, thì giá trị của tiền ở những nước khác nhau chủ yếu bị chi phối bởi khoảng cách từ các mỏ cung cấp kim loại quý. Nhưng khi công nghệ và cải tiến kỹ thuật của xã hội phát triển, các quốc gia khác nhau trở nên có ưu thế hơn ở những ngành khác nhau, mặc dù khoảng cách từ mỏ vẫn có trong phép tính, nhưng giá trị của các kim loại quý lúc ấy chủ yếu bị chi phối bởi tính ưu việt của các ngành sản xuất ở mỗi nước.

Giả sử rằng mọi quốc gia chỉ trồng ngũ cốc, nuôi gia súc, và dệt vải thô, rằng nhờ việc xuất khẩu các hàng hóa ấy mà vàng được chuyển từ các nước sản xuất hoặc tích trữ vàng về nước xuất khẩu, thì tất yếu vàng ở Ba Lan sẽ có giá trị trao đổi lớn hơn so với vàng ở Anh, vì chi phí vận chuyển gạo từ Ba Lan đi các nơi cao hơn, cũng như chuyển vàng từ các nơi về đó cũng tốn kém hơn do đường sá xa xôi.

Sự khác nhau như vậy trong giá trị của vàng, là sự khác nhau trong giá cả ngũ cốc giữa hai nước, tồn tại được là vì độ màu mỡ hơn hẳn của đất đai và sự vượt trội trong kỹ năng và phương tiện canh tác của người lao động, dù rằng sản xuất ra ngũ cốc ở Anh dễ dàng hơn nhiều so với ở Ba Lan.

Tuy nhiên, nếu Ba Lan là nước đầu tiên cải tiến ngành công nghiệp của mình, nếu nước này thành công trong việc làm ra một mặt hàng được quảng đại quần chúng ưa thích, bao hàm một giá trị lớn trong một số lượng nhỏ, hoặc nếu nước này may mắn được trời phú cho một lợi thế tự nhiên trong sản xuất mà không nước nào khác có, thì nó sẽ thu được thêm một lượng vàng trong trao đổi hàng hóa này, điều này sẽ tác động đến giá cả của ngũ cốc, gia súc và vải thô trong nước. Sự bất lợi do đường sá xa xôi sẽ được đền bù nhiều hơn do có một mặt hàng xuất khẩu có nhiều giá trị, và tiền ở Ba Lan sẽ có giá trị thấp hơn ở Anh trong dài hạn. Ngược lại, nếu nước Anh có lợi thế về kỹ năng và máy móc, một lý do khác sẽ được đưa vào để giải thích vì sao vàng ở Anh có ít giá trị hơn ở Ba Lan và vì sao ngũ cốc, gia súc và vải thô ở Ba Lan có giá cao hơn.

Tôi chỉ tin vào hai nguyên nhân chi phối giá trị tương đối của tiền tại những nước khác nhau trên thế giới, vì mặc dù thuế khoá gây nên sự xáo trộn trạng thái cân bằng của tiền, nó chỉ có thể làm được như vậy bằng cách tước đi những lợi thế liên quan tới kỹ năng, sự cần cù và khí hậu của đất nước có hệ thống thuế đó.

Thế là tôi đã cố gắng vạch ra một cách chi tiết sự khác biệt giữa giá trị thấp của tiền và giá trị cao của ngũ cốc, hay bất kỳ một hàng hoá nào khác được đem ra so sánh với tiền. Điều này được xem xét tổng quát như là ý nghĩa của cùng một sự vật, nhưng rõ ràng là khi giá ngũ cốc tăng từ 5 lên 10 shilling một bushel, thì hoặc là vì giá trị của tiền giảm, hoặc là giá trị của ngũ cốc tăng. Do đó ta thấy là, từ sự cần thiết

phải lần lượt gia tăng nguồn lực vào một mảnh đất có chất lượng ngày càng xấu đi, để nuôi sống dân số ngày càng tăng lên, giá ngũ cốc buộc phải tăng lên về giá trị tương đối so với các hàng hoá khác. Thế là, nếu tiền tiếp tục giữ nguyên giá trị trong dài hạn, ngũ cốc sẽ đổi được nhiều tiền hơn, hay nói đơn giản là sẽ tăng giá. Sự tăng giá tương tự của ngũ cốc cũng xảy ra khi có sự cải tiến máy móc trong các ngành công nghiệp vì nó cho phép chúng ta làm ra nhiều hàng hoá với một lợi thế đặc biệt: kết quả là tiền sẽ chảy vào trong nước, làm giá trị của nó giảm, và vì thế đổi được ít ngũ cốc hơn. Nhưng những hiệu ứng bắt nguồn từ giá ngũ cốc cao khi giá trị của nó tăng lên và giá trị của tiền sẽ giảm xuống lại hoàn toàn khác nhau. Trong cả hai trường hợp, giá cả bằng tiền của tiền công đều tăng, nhưng nếu đó là kết quả của sự giảm giá trị của tiền thì không chỉ tiền công và ngũ cốc mà tất cả các hàng hoá khác đều tăng giá. Nếu nhà công nghiệp phải trả nhiều hơn cho tiền công, anh ta sẽ thu được nhiều tiền hơn từ việc bán các sản phẩm của mình và tỷ suất lợi nhuận không bị tác động. Nhưng khi sự tăng giá ngũ cốc là kết quả của nỗi gian khó trong sản xuất, lợi nhuận sẽ giảm do nhà sản xuất phải trả nhiều tiền hơn cho tiền công mà không thể tăng doanh thu bằng cách tăng giá bán sản phẩm của mình.

Mọi cải tiến giảm nhẹ khó khăn trong công tác khai mỏ, nhờ đó các kim loại quý được sản xuất ra với ít lao động hơn, đều làm giảm giá trị của tiền. Nó sẽ trao đổi được ít hơn các hàng hoá tại tất cả các nước, nhưng khi một nước nào đó vượt lên trong sản xuất, tiền sẽ chảy vào nước ấy và giá trị của tiền sẽ giảm, giá cả của ngũ cốc và lao động sẽ cao hơn một cách tương đối so với các nước khác.

Giá trị cao hơn của tiền không được thể hiện qua trao đổi, hối phiếu vẫn tiếp tục được mua bán tại mệnh giá, dù cho giá cả của ngũ cốc và lao động ở nước này có cao hơn 10, 20 hay 30% so với ở các nước khác. Trong các điều kiện đã giả định, sự khác biệt về giá cả là trật tự tự nhiên của sự vật, và sự trao đổi chỉ diễn ra ở mệnh giá khi một lượng tiền vừa đủ được chuyển vào nước vượt lên trong sản xuất, do đó đẩy giá ngũ cốc và lao động lên cao. Nếu các nước ngoài cấm xuất khẩu tiền và thành công trong việc buộc mọi người thi hành luật này, thì thực sự chính họ đã ngăn cản sự tăng giá cả của ngũ cốc và lao động tại nước này. Bởi vì, sự gia tăng này chỉ xảy ra khi có sự nhập khẩu các kim loại quý (giả định là tiền giấy không được sử dụng). Nhưng các nước khác không thể tránh được những diễn biến theo chiều hướng rất bất lợi cho họ khi sự trao đổi xảy ra. Nếu Anh là nước vượt trội về sản xuất, và nó có khả năng cấm nhập khẩu tiền thì việc trao đổi với Hà Lan, Pháp, và Tây Ban Nha có thể sẽ mang lại cho nó lợi thế 5, 10, hay 20% so với các nước này.

Hễ khi nào sự di chuyển của tiền bị buộc phải ngừng lại, và khi tiền bị ngăn cản không được thiết lập ở mức hợp lý, thì không còn giới hạn cho những biến động xảy ra đối với tỷ giá hối đoái. Những hiệu ứng này tương tự với những gì xảy ra sau khi tiền giấy, không trao đổi được tiền kim loại theo ý nguyện của người nắm giữ nó, bị đẩy vào lưu thông. Loại phương tiện lưu thông này cần phải được giới hạn trong phạm vi quốc gia đã phát hành nó: khi nó được in ra quá nhiều, nó không thể khuyếch tán ra các nước khác. Cấp độ lưu thông bị phá vỡ, và sự trao đổi sẽ tất yếu đem lại sự bất

lợi cho đất nước đã in ra quá nhiều tiền: đó cũng là kết quả đối với lưu thông tiền kim loại nếu tiền bị ứ đọng trong một nước vì các công cụ mạng tính cưỡng chế, vì những bộ luật khát khe, trong khi dòng lưu chuyển thương mại luôn thúc ép phải xuất tiền ra nước ngoài.

Khi mỗi nước có đúng lượng tiền cần phải có, tiền sẽ không có cùng giá trị ở mỗi nước, vì tương ứng với nhiều hàng hoá nó có thể sai khác nhau 5, 10 hay thậm chí 20% nhưng tỷ giá hối đoái sẽ ở mức ngang bằng nhau. Một trăm bảng ở Anh, hay là lượng bạc đáng giá 100 bảng, sẽ mua được một hối phiếu mệnh giá 100 bảng hay một lượng bạc ngang bằng như thế tại Pháp, Tây Ban Nha hay Hà Lan.

Khi nói về tỷ giá và giá trị tương đối của tiền ở những nước khác nhau, chúng ta sẽ không phải quan tâm đến giá trị của tiền được xác định thông qua các hàng hoá ở mỗi nước. Tỷ giá không bao giờ được xác định bằng cách tính toán giá trị tương đối của tiền thông qua ngũ cốc, vải vóc hay bất cứ hàng hoá nào khác, mà thông qua tính toán giá trị của phương tiện lưu thông của một nước này so với nước khác.

Nó cũng có thể được xác định bằng cách so sánh nó với một tiêu chuẩn chung nào đó giữa hai nước. Nếu một hối phiếu ở Anh trị giá 100 bảng mua được một lượng hàng hoá tại Pháp và Tây Ban Nha giống như một hối phiếu ở Humburgh có mệnh giá 100 bảng mua được, thì tỷ giá giữa Humburgh và Anh là ngang mệnh giá. Nhưng nếu một hối phiếu ở Anh mệnh giá 130 bảng không mua được nhiều hơn hối phiếu 100 bảng ở Humburgh thì tỷ giá sẽ cao hơn 30% so với Anh.

Tại Anh, 100 bảng có thể mua được một hối phiếu, với hối phiếu này anh ta có quyền đổi được một lượng hàng hoá trị giá 101 bảng ở Hà Lan, 102 bảng ở Pháp, và 105 bảng ở Tây Ban Nha. Tỷ giá đối với nước Anh trong trường hợp này được gọi là 1% cao hơn của Hà Lan, 2% cao hơn của Pháp, 5% cao hơn của Tây Ban Nha. Điều này phản ánh mức độ của tiền tệ cao hơn nó đáng có tại những nước này, và giá trị tương đối của tiền tệ của chúng, cũng như ở Anh, sẽ lập tức trở lại ngang bằng nếu tiền được rút bớt khỏi các nước này hoặc là chảy thêm vào Anh.

Những ai vẫn cho rằng tiền tệ của chúng ta đã bị đánh giá thấp trong suốt 10 năm qua, khi tỷ giá biến động từ 20 đến 30% cao hơn ở nước này, không bao giờ nghĩ rằng tiền không thể nào giá trị hơn ở một nước này so với nước khác khi đem so sánh với đủ loại hàng hoá, nhưng họ đã nghĩ rằng 130 bảng không thể bị ứ đọng ở nước Anh trừ khi nó bị đánh giá thấp, khi nó có giá trị chỉ bằng một nén bạc trị giá 100 bảng nếu đem so với tiền của Humbergh hay của Hà Lan.

Bằng cách gửi 130 bảng Anh dưới dạng hàng hoá tới Humbergh, thậm chí với chi phí 5 bảng, tôi sẽ có trong đó phần 125 bảng, cái đã làm tôi đồng ý bỏ ra 130 bảng để mua một hối phiếu mà khi tới Humbergh nó chỉ còn trị giá 100 bảng, nhưng tiền của tôi lại không phải dưới dạng hàng hoá? Chúng sẽ bị hỏng, bị giảm giá trị thực sự xuống dưới những đồng bảng của Humbergh, và nếu thực sự được gửi tới đó, với chi phí 5 bảng thì chúng cũng vẫn chỉ bán được với giá 100 bảng. Với các đồng bảng bằng kim loại, không thể phủ nhận được là 130 bảng của tôi ở Anh sẽ đem lại cho tôi 125 bảng ở Humbergh, nhưng với đồng bảng tiền giấy tôi chỉ có thể thu

được 100 bảng mà thôi. Nhưng điều này không hề vi phạm thực tế rằng 130 bảng tiền giấy vẫn ngang bằng với giá trị của 130 bảng tiền vàng hay bạc.

Một số người thực sự có lý hơn khi cho rằng 130 bảng tiền giấy không thể ngang bằng với giá trị của 130 bảng tiền kim loại, nhưng họ nói rằng đó chính là vì tiền kim loại đã thay đổi giá trị còn tiền giấy thì không. Họ mong có thể hạn chế ý nghĩa của từ đánh giá thấp trong sự suy giảm thực tế của giá trị, chứ không phải trong sự khác biệt tương đối giữa giá trị của tiền và các tiêu chuẩn đã được pháp luật quy định.

Một trăm bảng dưới dạng tiền nước Anh trước đây đã từng ngang giá với giá trị và đã có thể mua được 100 bảng dưới dạng tiền Humbergh; ở bất kỳ nước nào, tờ hối phiếu 100 bảng Anh hay Humbergh đều có thể mua được một lượng hàng hoá giống hệt nhau. Để có được cùng một thứ, giờ đây tôi phải bỏ ra 130 bảng tiền Anh, trong khi ở Humbergh người ta chỉ cần bỏ ra 100 bảng tiền Humbergh. Nếu tiền Anh vẫn có giá trị như trước đây, thì tiền Humbergh nhất định phải tăng giá trị. Nhưng đâu là bằng chứng? Làm sao có thể xác định giá trị tiền Anh giảm hay tiền Humbergh tăng? Không có một tiêu chuẩn nào để làm cơ sở quyết định. Đây là một lời bào chữa không đòi hỏi bằng chứng, cũng như không thể dành cho nó lời khẳng định hay phủ định rõ ràng. Các quốc gia trên thế giới sớm muộn cũng phải thừa nhận rằng không có một tiêu chuẩn giá trị về bản chất mà nhờ nó họ có thể sử dụng mà không sai sót, và do đó chỉ có thể chọn ra một phương tiện trung gian mà xét về toàn cục cho họ thấy là nó ít biến động hơn so với các hàng hoá khác mà thôi.

Chúng ta phải tuân thủ tiêu chuẩn này chừng nào luật pháp chưa thay đổi, và chừng nào chưa có một loại hàng hoá khác được phát kiến mà nhờ nó ta có được một tiêu chuẩn hoàn hảo hơn thứ ta đã thiết lập. Trong khi vàng còn là tiêu chuẩn duy nhất ở đất nước này, tiền sẽ bị đánh giá thấp đi khi một bảng Anh không còn ngang bằng với 5dwts 3 grs trọng lượng vàng tiêu chuẩn, dù giá trị chung của vàng có tăng lên hay giảm xuống.

CHƯƠNG 8

THUẾ

Thuế là một phần trong sản phẩm từ đất đai và lao động của một quốc gia, do Chính phủ tùy ý sử dụng và chung quy luôn được trang trải hoặc từ tư bản hoặc từ thu nhập quốc gia.

Chúng ta đã chỉ ra cách phân chia tư bản của một quốc gia thành tư bản lưu động và tư bản cố định, dựa theo mức độ lâu bền của tư bản. Rất khó có thể xác định một cách chính xác sự phân chia giữa tư bản lưu động và tư bản cố định do gần như có vô hạn bậc trong thước đo tính lâu bền của tư bản. Mỗi năm, lương thực của một nước được tiêu thụ và tái sản xuất ít nhất một lần, quần áo của người lao động có lẽ được tiêu dùng và tái sản xuất không dưới hai năm một lần, trong khi nhà cửa và đồ nội thất được tính là kéo dài trong khoảng thời gian từ 10 đến 20 năm.

Khi sản lượng hàng năm của đất nước lớn hơn tiêu dùng hàng năm, người ta nói tư bản của đất nước tăng. Khi tiêu dùng hàng năm không được thay thế hết bởi sản lượng hàng năm, tư bản của quốc gia đó giảm. Do đó, có thể tăng tư bản bằng cách tăng sản xuất hoặc giảm tiêu dùng phi sản xuất.

Nếu tiêu dùng của chính phủ tăng lên cần thiết đặt thêm thuế khoá, được đáp ứng bởi hoặc sự gia tăng sản xuất của đất nước, hoặc sự cắt giảm tiêu dùng của một bộ phận quần chúng, thì thuế ấy sẽ đánh vào thu nhập, còn tư bản quốc gia không bị ảnh hưởng. Nhưng nếu sản xuất không tăng hoặc tiêu dùng phi sản xuất của một bộ phận dân chúng không giảm, thuế chắc chắn sẽ rơi vào tư bản, nghĩa là thuế làm giảm quỹ dùng cho tiêu dùng sản xuất¹.

Tương ứng với sự suy giảm tư bản, sản lượng của đất nước nhất định giảm sút. Do đó, nếu chi tiêu phi sản xuất của một bộ phận dân chúng và của Chính phủ tiếp tục như cũ trong khi tái sản xuất hàng năm suy giảm triền miên thì nguồn lực của nhân dân và nhà nước sẽ khuynh bại ngày càng nhanh hơn, mở đường cho cảnh áo rách quần manh.

Bất chấp khoản chi tiêu khổng lồ của Chính phủ Anh trong 20 năm qua, chúng ta cũng không dám chắc liệu phần sản xuất gia tăng của một bộ phận dân chúng có bù đắp được số đó hay không. Tư bản quốc gia không những không suy yếu, mà còn gia tăng rất mạnh, và thu nhập hàng năm của nhân dân, ngay cả sau khi đã nộp thuế, ở thời điểm hiện tại có lẽ lớn hơn bất cứ thời điểm nào trong lịch sử.

1. Phải hiểu rằng, toàn bộ sản phẩm quốc gia đều được tiêu thụ, nhưng sự khác biệt lớn nhất có thể hình dung là liệu chúng được tiêu dùng bởi những người tái sản xuất hay bởi những người không tái sản xuất ra một giá trị khác. Khi chúng ta nói thu nhập được tiết kiệm và cộng thêm vào tư bản, nghĩa là nói phần thu nhập, rồi sau được cộng vào tư bản, được tiêu dùng bởi người lao động sản xuất chứ không phải người lao động phi sản xuất. Không có sai lầm nào trầm trọng hơn khi cho rằng tư bản có thể tăng nhờ không tiêu dùng. Nếu giá lao động tăng cao đến nỗi bất chấp sự gia tăng của tư bản, lao động thuê mướn không tăng, thì tôi nói rằng sự gia tăng đó của tư bản vẫn bị tiêu dùng một cách phi sản xuất.

Để minh chứng điều này, chúng ta nên bàn đến sự gia tăng dân số, sự mở mang nông nghiệp, sự phát triển của hoạt động hàng hải và công nghiệp, việc xây dựng các xưởng đóng tàu, đến việc khai thông hàng loạt kênh đào cũng như nhiều hoạt động tốn kém khác, tất cả đều nói lên sự gia tăng của cả tư bản lẫn sản lượng hàng năm.

Nhưng dù thế nào chăng nữa, nếu không có thuế, tư bản chắc chắn còn tăng mạnh hơn rất nhiều. Không có loại thuế nào là không có khuynh hướng làm suy nhược khả năng tích lũy. Mọi loại thuế đều đánh vào hoặc tư bản hoặc thu nhập. Nếu đánh vào tư bản, thuế sẽ làm giảm tương ứng quỹ tư bản, mà quy mô của quỹ đó chi phối quy mô các ngành sản xuất trong nước. Nếu đánh vào thu nhập, thuế sẽ hoặc làm giảm tích lũy hoặc buộc người chịu thuế phải tiết kiệm khoản thuế bằng cách giảm tương ứng lượng tiêu dùng phi sản xuất trước kia bao gồm nhu yếu phẩm và xa xỉ phẩm. Mức độ ảnh hưởng của các loại thuế rất khác nhau, song hậu quả tồi tệ của thuế khoá không thể hiện nhiều ở từng đối tượng chịu thuế, mà ở mức tác động chung của chúng xét một cách tổng thể.

Thuế không nhất thiết đánh vào tư bản chỉ vì chúng nhắm vào tư bản, cũng không nhất thiết đánh vào thu nhập chỉ vì chúng nhắm vào thu nhập. Nếu từ khoản thu nhập 1000 bảng hàng năm của mình, tôi phải đóng thuế 100 bảng, thì đó quả là thuế đánh vào thu nhập nếu tôi hài lòng với việc tiêu dùng 900 bảng còn lại, nhưng đó sẽ là thuế đánh vào tư bản nếu tôi cứ tiếp tục tiêu dùng 1000 bảng.

Khoản tư bản mà từ đó tôi có thu nhập 1000 bảng có thể trị giá 10.000 bảng, lúc đó khoản thuế 1% đối với số tư

bản ấy là 100 bảng; nhưng tư bản của tôi có lẽ không bị ảnh hưởng nếu sau khi nộp thuế, tôi giới hạn chi tiêu của mình về 900 bảng.

Cái khao khát mà ai cũng có, là phải duy trì địa vị trong cuộc sống cũng như tiền tài của họ ở mức đã đạt công đạt tới, là nguyên nhân làm cho phần lớn các loại thuế, dù đánh vào tư bản hay thu nhập, đều được thanh toán từ thu nhập; do đó, sự gia tăng của thuế khoá hay của chi tiêu chính phủ luôn đi liền với sự suy giảm phúc lợi thường niên của dân chúng, trừ khi họ có khả năng nâng cao tương ứng lượng tư bản và thu nhập của mình. Chính phủ nên có chính sách tạo điều kiện cho nhân dân thực hiện được điều này, và không bao giờ nên sử dụng những loại thuế sẽ tất yếu rơi vào tư bản, bởi vì nếu làm như vậy, chính phủ gây áp lực giảm quỹ duy trì lao động, và do đó kéo lùi sản xuất của đất nước trong tương lai.

Tại Anh, người ta đã bỏ đi chính sách này khi đánh thuế thủ tục chứng thực di chúc, thuế di sản, và mọi loại thuế tác động đến việc chuyển giao tài sản từ người quá cố sang người sống. Nếu một tài sản thừa kế trị giá 1000 bảng phải chịu thuế 100 bảng, người thừa kế sẽ coi khoản thừa kế của mình chỉ trị giá 900 bảng và không thấy có một động cơ đặc biệt nào để tiết kiệm 100 bảng tiền thuế từ khoản chi tiêu của mình, do đó làm giảm tư bản quốc gia. Nhưng nếu anh ta thực sự nhận được 1000 bảng, rồi bị yêu cầu đóng 100 bảng như một loại thuế đánh vào thu nhập, rượu vang, ngựa đua, hoặc người hầu, anh ta sẽ cắt giảm, hay nói đúng hơn, không tăng chi tiêu của mình thêm một khoản bằng số thuế phải nộp, và tư bản của quốc gia hẳn đã không suy yếu.

Adam Smith nói: "Thuế đánh vào việc chuyển giao tài sản từ người quá cố sang người sống, trước sau gì cũng rơi vào người nhận tài sản. Còn thuế chuyển nhượng đất thì người bán phải chịu hoàn toàn. Người bán phần lớn luôn chịu áp lực phải bán, nên thường là người chấp nhận giá. Kẻ mua thì ít, ngay cả dưới áp lực phải mua, nên thường có quyền chủ động đặt giá. Anh ta cân nhắc chi phí mảnh đất bao gồm cả giá đất và thuế. Càng chịu sức ép phải thanh toán trong trường hợp có thuế, người mua càng lưỡng lự khi đặt giá. Vì thế, các loại thuế kiểu này hầu hết đều đánh vào người đang trong cảnh túng quẫn, và do đó, rất nặng nề và khắc nghiệt".

"Thuế chuyển nhượng, phí đăng ký trái phiếu và phí lập kế ước tiền vay, tất tạt đều đánh vào người vay, và trên thực tế đều do anh ta chi trả. Tất cả các loại phí tố tụng cũng đều rơi vào bên nguyên, đồng thời làm giảm giá trị tư bản của đối tượng mà vì nó cuộc kiện tụng diễn ra. Thủ tục nhận tài sản càng tốn kém, giá trị ròng của tài sản sau chuyển giao càng nhỏ. Do thuế làm giảm giá trị tư bản của tài sản nên mọi loại thuế đánh vào việc chuyển giao tài sản thuộc bất kỳ loại nào, đều có xu hướng thu hẹp quỹ vốn được trù định để duy trì lao động. Chúng ít hay nhiều đều là những loại thuế không có lợi, chúng làm tăng thu nhập cho giới cầm quyền, vớ béo không gì khác một tầng lớp lao động phi sản xuất, trong khi cái giá phải trả cho các sắc thuế ấy là tư bản của nhân dân, cái luôn là nguồn duy trì lao động sản xuất".

Nhưng đây không phải là lý do duy nhất phản đối các loại thuế chuyển giao tài sản; chúng cản trở tư bản quốc gia phân phối theo cách thức tốt nhất đối với cộng đồng. Vì sự thịnh vượng chung, việc chuyển nhượng và trao đổi các loại

tài sản không thể trở nên quá dễ dãi, bởi vì chính thông qua những công cụ này mọi loại hình tư bản đều có thể tìm thấy con đường đi đến tay những người sử dụng tư bản nhằm tăng sản lượng quốc gia một cách hữu hiệu nhất. Ông Say đã đặt câu hỏi và tự trả lời: "Vì sao một cá nhân lại muốn bán đất đai của mình? Chính là vì cá nhân ấy có cách sử dụng tư bản khác hiệu quả hơn. Tại sao người khác lại muốn mua mảnh đất đó? Bởi vì, tư bản trước kia của anh ta được dùng trong ngành sinh lợi quá ít, hoặc đang nhàn rỗi, hoặc theo anh ta cách sử dụng tư bản này có thể cải thiện được tình hình. Việc trao đổi như thế làm tăng thu nhập chung, vì nó làm tăng thu nhập của cả hai bên. Nhưng nếu phí giao dịch cao như cát cổ người ta, đến nỗi cản trở trao đổi, thì phí đó là chướng ngại vật ngăn cản thu nhập chung tăng". Tuy nhiên, các loại thuế này lại rất dễ thu, và theo nhiều người, điều này có thể bù đắp phần nào những ảnh hưởng tai hại của chúng.

CHƯƠNG 9

THUẾ NÔNG SẢN

Trong phần đầu tác phẩm này, tôi hy vọng đã xây dựng một cách thoả đáng cái nguyên lý cho rằng giá cả của ngũ cốc chỉ bị chi phối bởi chi phí sản xuất trên mảnh đất canh tác mà thôi, nói cho đúng hơn, duy bởi khoản tư bản không phải trả địa tô. Từ đó suy ra, bất cứ nguyên nhân nào làm tăng chi phí sản xuất sẽ làm tăng giá cả; nguyên nhân nào hạ thấp chi phí sản xuất sẽ làm giảm giá cả. Việc bắt buộc phải canh tác trên những mảnh đất cằn cỗi hơn, hay phải chấp nhận ít hoa lợi hơn đối với mỗi khoản tư bản nhất định đưa thêm vào mảnh đất đang canh tác, chắc chắn sẽ nâng cao giá trị trao đổi của nông sản. Việc phát minh ra máy móc giúp người canh tác thu được lúa mì với chi phí thấp hơn tất yếu sẽ hạ thấp giá trị trao đổi của lúa mì. Bất kỳ loại thuế nào đánh vào người canh tác, dù dưới dạng thuế đất, thuế thập phân, hay thuế đánh vào sản phẩm thu hoạch, đều làm tăng chi phí sản xuất, do đó làm tăng giá nông sản.

Nếu giá nông sản không tăng để bù đắp khoản thuế cho người canh tác, anh ta tất yếu sẽ rời khỏi ngành nơi lợi nhuận của anh ta bị giảm xuống dưới mức lợi nhuận chung. Đây là nguyên nhân làm cung bị thu hẹp, và vì cầu không suy giảm nên giá nông sản sẽ được đẩy lên cao, cho đến khi

hoạt động canh tác đem lại mức lợi nhuận như khi đầu tư tư bản vào bất cứ ngành nào khác.

Khi đó, tăng giá là biện pháp duy nhất để người canh tác có thể nộp thuế và tiếp tục thu được lợi nhuận chung bình thường từ việc sử dụng tư bản của mình. Anh ta không thể khấu trừ thuế ra khỏi địa tô để buộc chủ đất của mình thanh toán khoản thuế đó, bởi vì anh ta không phải trả địa tô. Anh ta cũng sẽ không khấu trừ thuế từ lợi nhuận của mình, vì chẳng có gì níu kéo anh ta ở lại ngành đem lại cho anh ta ít lợi nhuận hơn so với những ngành khác. Khi đó sẽ không có vấn đề gì để bàn ngoài việc liệu anh ta có khả năng nâng giá nông sản lên một khoản bằng số thuế hay không. Địa chủ sẽ không phải đóng thuế đánh vào nông sản, người chủ trại cũng vậy, thuế sẽ do người tiêu dùng thanh toán dưới hình thức giá nông sản tăng.

Phải luôn ghi nhớ rằng, địa tô là số chênh lệch giữa sản phẩm thu được bởi cùng những tỷ lệ lao động và tư bản sử dụng trên những mảnh đất có chất lượng giống hoặc khác nhau. Cũng phải nhớ rằng, địa tô bằng tiền và địa tô bằng lúa mì không biến đổi theo cùng một tỷ lệ.

Trong trường hợp thuế nông sản, thuế đất, hay thuế thập phân, địa tô bằng lúa mì luôn thay đổi trong khi địa tô bằng tiền vẫn giữ nguyên như cũ.

Trước kia chúng ta đã giả định rằng với cùng một lượng tư bản như nhau được sử dụng trên 3 loại đất canh tác, thì:

- Mảnh đất loại 1 thu được 180 quarter lúa mì;
- Mảnh đất loại 2 thu được 170 quarter lúa mì;
- Mảnh đất loại 3 thu được 160 quarter lúa mì.

Và địa tô của mảnh đất loại 1 sẽ là 20 quarter, bằng khoản chênh lệch giữa sản lượng của mảnh đất loại 1 và

mảnh đất loại 3. Địa tô của mảnh đất loại 2 là 10 quarter, bằng số chênh lệch sản lượng với mảnh đất loại 3. Mảnh đất loại 3 không phải trả chút địa tô nào. Nếu giá lúa mì là 4 bảng một quarter, thì địa tô bằng tiền của mảnh đất loại 1 là 80 bảng, của mảnh đất loại 2 là 40 bảng.

Giả sử một khoản thuế 8 shingling đối với mỗi quarter lúa mì được thiết lập, khi đó giá lúa mì là 4 bảng 8 shilling. Nếu địa chủ thu được địa tô bằng lúa mì như cũ thì địa tô bằng tiền của mảnh đất loại 1 sẽ là 88 bảng và của mảnh đất loại 2 là 44 bảng. Nhưng địa chủ sẽ không thu được địa tô bằng lúa mì như cũ; thuế sẽ đánh vào mảnh đất loại 1 mạnh hơn mảnh đất loại 2, và đánh vào mảnh đất loại 2 mạnh hơn mảnh đất loại 3 vì thuế đánh vào số lượng lúa mì nhiều hơn. Chính khó khăn trong sản xuất ở mảnh đất loại 3 đã chi phối giá cả, và giá lúa mì tăng lên 4 bảng 8 shilling để tư bản trên mảnh đất loại 3 có thể đạt được lợi nhuận chung của vốn.

Sản phẩm và thuế ở 3 loại đất sẽ như sau:

Loại 1, cho thu hoạch 180 quarter mức giá 4 bảng 8 shilling		792 bảng	
Khấu trừ giá trị của 16,3q hay 8s một quarter của 180q		72 bảng	
Sản lượng lúa mì ròng: 163.7 quarter	Giá trị sản phẩm ròng tính bằng tiền	720 bảng	
Loại 2 cho thu hoạch 170q, mức giá 4b 8s một quarter		748 bảng	
Khấu trừ giá trị của 15,4q mức giá 4b 8s hay 8s một quarter của 170q		68 bảng	
Sản lượng lúa mì ròng:	154.6 quarter	Giá trị sản phẩm ròng tính bằng tiền	680 bảng

Loại 3, cho thu hoạch 160q mức giá 4b 8s một quarter			704 bảng
Khấu trừ giá trị của 14,5 q mức giá 4b 8s hay 8s một quarter của 160q			64 bảng
Sản lượng lúa mì rỗng:	145.5 quarter	Giá trị sản phẩm rỗng tính bằng tiền	640 bảng

Địa tô bằng tiền của mảnh đất loại 1 vẫn duy trì ở mức 80 bảng, tức số chênh lệch giữa 640 và 720 bảng; địa tô của mảnh đất loại 2 là 40 bảng, bằng số chênh lệch giữa 640 và 680. Như vậy, địa tô bằng tiền vẫn hết như cũ. Tuy nhiên, địa tô bằng lúa mì sẽ giảm từ 20 quarter ở mảnh đất loại 1 xuống 18,2 quarter, là số chênh lệch giữa 145,5 và 163,7, địa tô bằng lúa mì trên mảnh đất loại 2 giảm từ 10 xuống 9,1 quarter, bằng chênh lệch giữa 145,5 và 154,6 quarter.

Do đó, thuế lúa mì sẽ do người tiêu dùng lúa mì gánh chịu. Thuế làm tăng giá trị lúa mì một cách tương đối so với tất cả các hàng hoá khác theo một mức độ tỷ lệ với khoản thuế. Vì nông sản là một phần cấu thành trong các hàng hoá khác, nên tỷ lệ với việc tăng giá nông sản là sự gia tăng giá trị của các mặt hàng, trừ khi khoản thuế bị triệt tiêu bởi những nguyên nhân khác. Trong thực tế, những hàng hoá này đã bị đánh thuế một cách gián tiếp, và giá trị của chúng sẽ tăng tương xứng với thuế.

Tuy nhiên, thuế đánh vào nông sản và các nhu yếu phẩm của người lao động lại có một hiệu ứng khác nữa - nó làm tăng tiền công. Bất nguồn từ ảnh hưởng của nguyên lý dân số lên mức gia tăng số lượng loài người, mức tiền công tối thiểu không bao giờ được phép giữ mãi ở mức quá cao so với

mức mà tự nhiên và tập quán đòi hỏi để nuôi sống người lao động. Giai cấp cần lao không tài nào gánh chịu được sưu cao thuế nặng; do đó, nếu phải đóng thêm 8 shilling trên một quarter để có lúa mì và một phần nhỏ hơn nào đấy cho các nhu yếu phẩm khác, họ sẽ không thể tồn tại và duy trì nòi giống với tiền công như trước. Tiền công chắc chắn và tất yếu phải tăng, còn lợi nhuận sẽ giảm tương ứng. Chính phủ sẽ thu được khoản thuế 8 shilling trên một quarter cho toàn bộ lượng lúa mì tiêu thụ nội địa, trong đó một phần thuế do người tiêu dùng trả trực tiếp, phần còn lại do những người sử dụng lao động trả một cách gián tiếp, và điều này gây ảnh hưởng đến lợi nhuận như thể tiền công tăng vì cầu lao động tăng so với cung lao động, hay vì khó khăn ngày càng tăng trong việc sản xuất ra lương thực và nhu yếu phẩm cần thiết cho người lao động.

Chừng nào thuế còn tác động đến người tiêu dùng thì nó vẫn còn là một loại thuế công bằng, nhưng chừng nào thuế ảnh hưởng đến lợi nhuận thì đó là thuế không công bằng, do nó không ảnh hưởng đến địa chủ cũng như nhà tư bản, vì họ, người thì lĩnh địa tô bằng tiền như cũ, kẻ thì nhận lợi nhuận như xưa. Thuế đối với nông sản khi đó sẽ có tác động như sau:

1. Thuế làm tăng giá nông sản một lượng bằng số thuế, do đó sẽ rơi vào từng người tiêu dùng tỷ lệ với tiêu dùng của anh ta.

2. Thuế sẽ tăng tiền công lao động và giảm lợi nhuận.

Khi đó, sẽ có những lý do phản đối loại thuế này như sau:

1. Qua việc tăng tiền công lao động và giảm lợi nhuận,

đây chính là loại thuế không công bằng do thuế tác động đến thu nhập của người chủ trại, nhà buôn, nhà sản xuất, trong khi lại miễn trừ cho địa chủ, người sở hữu vốn và những ai đang hưởng các khoản thu nhập cố định.

2. Sẽ có một khoảng trễ đáng kể giữa sự tăng giá của lúa mì với sự gia tăng của tiền công, trong thời gian đó người lao động sẽ lâm vào cảnh khốn cùng.

3. Tăng tiền công và giảm lợi nhuận sẽ cản trở tích lũy, do đó có tác động giống như những tác động của sự cản trở tự nhiên của đất đai.

4. Qua việc làm tăng giá nông sản, thuế sẽ làm tăng giá của mọi hàng hoá có cấu phần là nông sản, do đó chúng ta có thể không thoả mãn được nhà các sản xuất ngoại quốc về những điều khoản công bằng trên thị trường chung.

Với lý do phản đối thứ nhất, qua việc làm tăng tiền công lao động và giảm lợi nhuận, thuế đã gây ảnh hưởng thiên vị vì nó chỉ tác động đến thu nhập của chủ trại, thương gia, và nhà sản xuất, trong khi miễn trừ địa chủ, người nắm giữ vốn và những ai được hưởng các khoản thu nhập cố định - câu trả lời là thế này, nếu thuế vận hành thiên vị thì chính là các nhà lập pháp phải có nhiệm vụ làm thuế trở nên bình đẳng bằng cách đánh thuế trực tiếp lên địa tô và tiền lãi từ vốn. Làm như vậy, có thể đạt được mọi mục tiêu của thuế thu nhập mà chẳng gây nên phiền toái do phải viện đến các biện pháp đáng ghét là nhúng mũi vào chuyện riêng tư của mọi người và trang bị cho kẻ đại diện cái quyền được xâm phạm vào tập quán và tình cảm của một quốc gia tự do.

Về lý do phản đối thứ hai, rằng sẽ có một khoảng trễ đáng kể giữa sự tăng giá lúa mì và tăng tiền công, làm cho

các giai cấp thấp kém trong thời gian này lâm vào cảnh khốn cùng - tôi cho rằng, trong các bối cảnh khác nhau, tiền công phản ứng với sự gia tăng giá nông sản theo những tốc độ rất khác nhau; trong một vài trường hợp giá lúa mì tăng không gây ra bất cứ ảnh hưởng nào đến tiền công; trong những trường hợp khác tiền công tăng đi trước sự tăng giá của lúa mì; lại nữa, trong trường hợp này ảnh hưởng của sự tăng giá lúa mì đến tiền công xảy ra chậm chạp, nhưng lại ập tới rất nhanh trong trường hợp khác.

Những người khẳng định cho rằng, chính giá nhu yếu phẩm chi phối giá lao động, dường như đã sẵn lòng thừa nhận rằng trong một trạng thái phát triển nhất định của xã hội, sự tăng hay giảm giá nhu yếu phẩm sẽ từ từ dẫn tới sự tăng hay giảm mức tiền công. Giá lương thực cao có thể nảy sinh từ nhiều nguyên nhân rất khác nhau và có thể gây ra nhiều tác động tương ứng khác hẳn nhau. Giá cao có thể nảy sinh từ:

1. Sự thiếu hụt cung.
2. Từ sự gia tăng dần dần của cầu, rốt cuộc có thể đi liền với sự gia tăng chi phí sản xuất.
3. Từ sự suy giảm giá trị của tiền.
4. Từ việc đánh thuế vào nhu yếu phẩm.

Bốn nguyên nhân này cho tới nay vẫn chưa được phân biệt và tách bạch một cách hợp lý bởi những người nghiên cứu ảnh hưởng của giá nhu yếu phẩm cao đối với tiền công. Chúng ta sẽ khảo sát chúng một cách riêng rẽ.

Một vụ mùa thất bát sẽ làm giá lương thực tăng cao, và giá cao là nguyên nhân duy nhất buộc tiêu dùng phải tuân theo trạng thái của cung. Nếu mọi người tiêu dùng lúa mì

đều khá giả thì giá có thể tăng đến bất kỳ mức nào mà kết quả vẫn không đổi; giá cuối cùng sẽ cao đến mức mà người trung lưu buộc phải từ bỏ một phần hàng hoá anh ta thường dùng, và chỉ sự suy giảm trong tiêu dùng mới có thể đưa cầu quay trở lại với lượng cung hạn chế. Trong tình huống ấy, không chính sách nào lại lỗ bịch hơn chính sách dùng giá lương thực để quản lý cưỡng bức tiền công như vẫn thường được thực hiện bởi việc áp dụng một cách lâm lạc *Luật trợ giúp người nghèo*. Các biện pháp kiểu này chẳng giảm nhẹ được chút gánh nặng nào cho người lao động do tác động của nó là làm giá lúa mì tăng thậm chí cao hơn, cuối cùng người lao động buộc phải giới hạn tiêu dùng của mình tương xứng với lượng cung hạn chế. Theo lẽ thường, trong điều kiện không có sự can thiệp đại dột và nguy hiểm nào, lượng cung suy giảm do mùa màng thất bát sẽ không được hưởng ứng bởi sự gia tăng tiền công. Sự gia tăng của tiền công đơn thuần chỉ mang tính danh nghĩa đối với những người nhận tiền công; nó làm tăng cạnh tranh trên thị trường lúa mì và kết quả chung cuộc là tăng lợi nhuận của người trồng và buôn bán lúa mì. Tiền công của người lao động thực ra do sự phù hợp giữa cung và cầu nhu yếu phẩm, cũng như cung và cầu lao động quyết định; tiền đơn thuần chỉ là vật trung gian, hoặc là phương tiện để thể hiện tiền công. Trong trường hợp đó, sự bần cùng của người lao động là tất yếu, không luật pháp nào có thể giúp đỡ họ trừ việc nhập khẩu thêm lương thực hoặc sử dụng những hàng hoá thay thế phù hợp nhất.

Khi giá lúa mì cao là kết quả của cầu đang tăng lên, thì mở đường cho nó luôn là sự gia tăng tiền công, do cầu không thể tăng nếu phương tiện để trang trải các ham muốn của

con người không tăng. Sự tích lũy tư bản đương nhiên sẽ làm tăng cạnh tranh giữa những người sử dụng lao động, kết quả là giá lao động tăng. Mức tiền công đã tăng lên này không phải lúc nào cũng được chi tiêu ngay cho lương thực mà trước tiên được dùng cho những phúc lợi khác của người lao động. Tuy nhiên, tình cảnh sống được cải thiện sẽ khuyến khích và tạo điều kiện cho người lao động lập gia đình, khi đó cầu lương thực để nuôi sống gia đình cố nhiên sẽ thay thế cho cầu đối với những thú vui khác mà người lao động từng tạm thời tận hưởng bằng tiền công của mình. Lúc đó, giá lúa mì sẽ cao hơn bởi cầu lúa mì tăng, bởi có những người trong xã hội có nhiều phương tiện hơn để trang trải cho lúa mì; lợi nhuận của chủ trại sẽ tăng cao hơn mức lợi nhuận chung cho đến khi số tư bản cần thiết trong sản xuất lúa mì được huy động đủ. Khi đó, câu hỏi rằng liệu giá lúa mì có quay trở lại mức cũ hay vẫn mãi mãi cao hơn sẽ phụ thuộc vào chất lượng của loại đất tạo ra lượng cung gia tăng này. Nếu lượng cung gia tăng này được sản xuất bởi những mảnh đất có cùng độ màu mỡ với những mảnh đất được đưa vào sản xuất sau cùng, kết hợp với chi phí lao động không lớn hơn, thì giá lúa mì sẽ quay trở lại mức cũ; nhưng nếu lượng cung gia tăng này lại do những mảnh đất cần cỗi hơn sản xuất, giá sẽ tiếp tục cao thêm mãi. Tiền công cao trong trường hợp đầu tiên bắt nguồn từ sự gia tăng cầu lao động. Vì tiền công cao khuyến khích việc lập gia đình và sinh con đẻ cái, nên nó sẽ tạo ra hiệu ứng làm tăng cung lao động. Nhưng khi cung lao động tăng, tiền công sẽ quay trở lại mức ban đầu nếu giá lúa mì lại hạ xuống như trước, song nó sẽ không quay lại mức ban đầu mà sẽ dừng lại ở mức giá cao hơn nếu lượng cung gia tăng

này được sản xuất từ những mảnh đất xấu hơn. Giá cao quyết không tương thích với sự dư thừa cung. Giá mãi mãi cao không bởi do cung thiếu hụt mà do chi phí sản xuất tăng. Điều này quả thực thường xảy ra khi có một kích thích tăng trưởng dân số, tạo ra một hiệu ứng lớn hơn cần thiết. Dân số có thể và nhìn chung thường tăng nhiều đến mức chiếm một tỷ lệ lớn hơn đối với các nguồn để duy trì lao động so với trước khi tăng tư bản, bất chấp sự gia tăng của cầu lao động. Trong tình huống ấy một phản ứng sẽ xảy ra, mức tiền công bị đẩy lui xuống dưới mức tự nhiên và sẽ tiếp tục bị hạ thấp cho đến khi cân bằng bình thường giữa cung và cầu được khôi phục. Lúc đó, giá lúa mì tăng được báo trước bởi tiền công tăng, và vì thế người lao động không bị đẩy vào cảnh bần cùng.

Sự suy giảm giá trị của tiền bởi việc tràn ngập kim loại quý từ các mỏ, hoặc bởi việc lạm dụng đặc quyền của các ngân hàng là một nguyên nhân khác làm giá lương thực tăng nhưng không làm thay đổi sản lượng. Sự suy giảm này cũng không ảnh hưởng đến số lượng cũng như cầu lao động do tư bản không tăng mà cũng chẳng giảm. Số lượng nhu yếu phẩm dùng để phân phối cho người lao động phụ thuộc vào cầu và cung tương đối của nhu yếu phẩm so với cầu và cung tương đối của lao động; tiền chỉ là vật trung gian thông qua đó biểu hiện số lượng mà thôi; và vì cả hai yếu tố này đều không thay đổi nên phân thực tế trả cho người lao động cũng không đổi. Tiền công bằng tiền sẽ tăng nhưng vẫn chỉ cho phép người lao động mua được số lượng nhu yếu phẩm như cũ mà thôi. Những người phản đối nguyên lý này chắc chắn sẽ chỉ ra nguyên nhân tại sao sự gia tăng của tiền không gây

ra cùng hiệu ứng làm tăng giá lao động khi số lao động không tăng, như họ đã ghi nhận tác động đó đối với giá của giấy dép, mũ nón và lúa mì, nếu số lượng những hàng hoá này không tăng. Giá trị thị trường tương đối của mũ so với giấy do cung và cầu của mũ so với cung và cầu của giấy quyết định, còn tiền chẳng là gì khác ngoài vật trung gian để biểu thị giá trị của chúng. Nếu giá giấy tăng gấp hai, giá mũ cũng tăng hai lần thì giá trị so sánh của mũ và giấy vẫn như cũ. Vì thế, nếu giá lúa mì và mọi nhu yếu phẩm cho người lao động tăng gấp đôi, giá lao động cũng sẽ tăng gấp đôi, và nếu không có gián đoạn nào trong cung và cầu bình thường về nhu yếu phẩm và lao động, thì chẳng có lý do gì để chúng thay đổi giá trị tương đối của chúng cả.

Cả sự suy giảm trong giá trị của tiền lẫn việc đánh thuế nông sản đều không nhất quyết ảnh hưởng đến số lượng nông sản hay số người có khả năng mua và sẵn lòng tiêu dùng nông sản, mặc dầu chúng cùng làm tăng giá nông sản. Thật dễ hiểu tại sao khi tư bản của đất nước tăng bất thường, tiền công sẽ tăng, trong khi giá lúa mì vẫn ổn định hoặc tăng với tỷ lệ ít hơn, và tại sao khi tư bản của đất nước giảm, tiền công giảm trong khi giá lúa mì vẫn ổn định hoặc giảm với tỷ lệ nhỏ hơn rất nhiều, và điều này đúng ngay cả trong khoảng thời gian khá dài. Nguyên nhân là ở chỗ, lao động là một hàng hoá không thể tùy ý tăng hoặc giảm. Nếu trên thị trường có quá ít mũ để thoả mãn cầu, giá mũ sẽ tăng, nhưng chỉ trong thời gian ngắn. Vì bằng việc sử dụng nhiều tư bản hơn trong ngành này, trong quãng một năm, người ta có thể tăng số lượng mũ đến bất kỳ mức sản lượng hợp lý nào. Do đó, giá thị trường của mũ không thể quá cao

so với giá cả tự nhiên trong dài hạn. Tuy nhiên, điều này không thể áp dụng đối với con người, bạn không thể tăng số lượng người trong thời gian một hoặc hai năm khi tư bản tăng cũng như giảm số lượng người một cách nhanh chóng khi tư bản trong tình trạng bị thu hẹp. Như vậy, số lượng lao động tăng giảm chậm trong khi nguồn để duy trì lao động lại tăng giảm nhanh, kết quả là sẽ có khoảng trễ khá lớn trước khi giá lao động bị chính giá lúa mì và nhu yếu phẩm điều tiết. Tuy nhiên, trong trường hợp có sự suy giảm giá trị của tiền hoặc có sắc thuế đánh vào lúa mì, thì sẽ không nhất thiết phải xảy ra tình trạng dư cung cũng như thoái cầu lao động. Như vậy, chẳng có lý gì bắt người lao động phải chấp nhận sự cắt giảm thực tế trong tiền công.

Thuế đánh vào lúa mì không nhất thiết làm giảm số lượng lúa mì. Nó chỉ tăng giá bằng tiền của lúa mì; thuế cũng không nhất thiết làm giảm cầu so với cung lao động. Khi đó tại sao thuế lại giảm phần trả cho người lao động? Giả sử rằng, đúng là thuế thực sự giảm số lượng trả cho người lao động, nói cách khác, thuế không làm tăng tiền công bằng tiền tương xứng với việc thuế làm tăng giá lúa mì mà người lao động tiêu dùng; phải chăng cung lúa mì sẽ không vượt cầu lúa mì? Phải chăng giá lúa mì sẽ không giảm? Phải chăng như vậy người lao động sẽ không nhận được phần của mình như thường lệ? Thực ra, trong trường hợp đó, tư bản sẽ rời khỏi ngành nông nghiệp, vì nếu giá không tăng bằng tổng số thuế, thì lợi nhuận trong nông nghiệp sẽ thấp hơn mức lợi nhuận chung nên tư bản sẽ tìm đến những ngành khác thuận lợi hơn. Khi đó, trong vấn đề thuế nông sản, điều mà chúng ta đang bàn luận, theo tôi dường như không hề có

khoảng trễ nào giữa sự tăng giá nông sản và sự gia tăng tiền công có thể tạo nên gánh nặng cho người lao động, và do đó, giai cấp này sẽ không phải hứng chịu bất kỳ sự phiền toái nào khác ngoài những phiền toái mà họ phải chịu đựng vì một phương thức đánh thuế, tỷ như rủi ro do thuế xâm phạm đến các nguồn dùng để duy trì lao động, và do đó, cản trở hoặc làm giảm cầu lao động.

Về lý do thứ ba phản đối thuế nông sản, rằng tiền công tăng, lợi nhuận giảm sẽ hạn chế tích lũy, có tác động giống như sự cằn cỗi tự nhiên của đất, trong một phần khác của tác phẩm này, tôi đã cố gắng chứng minh rằng tiết kiệm có thể được thực hiện một cách hữu hiệu trong chi tiêu không khác gì trong sản xuất, trong việc cắt giảm giá trị hàng hoá cũng không khác gì trong gia tăng tỷ suất lợi nhuận. Bằng cách tăng lợi nhuận của tôi từ 1000 lên 2000 bảng, trong khi giá cả vẫn như cũ, khả năng tăng tư bản thông qua tiết kiệm của tôi tăng, nhưng tôi sẽ không thể tiết kiệm nhiều như vậy nếu lợi nhuận của tôi vẫn như cũ nhưng giá cả hàng hoá thấp đến nỗi mà 800 bảng cũng mua được nhiều hàng hoá như 1000 bảng trước kia.

Bây giờ số thuế phải nộp nhất định tăng lên, và vấn đề chỉ đơn giản là liệu có thu được cùng số tiền thuế đó từ các cá nhân bằng cách giảm lợi nhuận của họ hoặc bằng cách tăng giá hàng hoá mà những người này mua bằng lợi nhuận của mình hay không.

Thuế khoá, dưới bất kỳ hình thức nào, chẳng bao giờ là tặng vật, mà chỉ là một lựa chọn tồi tệ. Nếu thuế không đánh vào lợi nhuận hoặc các nguồn thu nhập khác, thì thuế sẽ đánh vào chi tiêu. Miễn là gánh nặng thuế được chia sẻ một

cách công bằng và không gây cản trở đối với tái sản xuất thì đối tượng nào phải chịu thuế sẽ không còn quan trọng. Các loại thuế đánh vào sản xuất hay đánh vào lợi nhuận của vốn, dù đánh thẳng vào lợi nhuận hay gián tiếp thông qua thuế đánh vào đất đai hoặc sản phẩm của đất đai, đều có ưu điểm so với các loại thuế khác: miễn là mọi thu nhập khác đều bị đánh thuế, thì không có giai cấp nào trong xã hội có thể trốn được thuế, và mỗi giai cấp phải đều đóng góp theo của cải của mình.

Dù một gã keo kiệt có thể tránh được thuế tiêu dùng bằng cách chỉ chi tiêu có 300 bảng trong khi thu nhập hàng năm của hắn lên tới 10000 bảng, nhưng hắn sẽ không thể trốn được thuế lợi nhuận, dù trực tiếp hay gián tiếp. Hắn ta sẽ đóng thuế bằng cách hoặc phải từ bỏ một phần sản phẩm hay giá trị một phần sản phẩm của mình, hoặc phải ngừng tích lũy với tỷ lệ như trước kia vì giá cả nguyên liệu cốt yếu cho sản xuất đã tăng lên. Thực ra, hắn có thể có thu nhập với giá trị như cũ nhưng không còn thuê được số lao động cũng không mua được lượng nguyên liệu nhiều như trước nữa.

Nếu một quốc gia bị cô lập khỏi những quốc gia khác, không có hoạt động thương mại với bất cứ nước láng giềng nào, quốc gia đó không thể chuyển bất cứ phần thuế nào ra khỏi bản thân. Một phần sản phẩm của đất đai và lao động sẽ được dùng cho hoạt động của nhà nước; và tôi không thể không nghĩ rằng trừ phi thuế đánh một cách bất công vào giai cấp thực hiện tích lũy và tiết kiệm, thì dù thuế có đánh vào lợi nhuận, vào nông sản, hay hàng hoá công nghiệp cũng không còn mấy quan trọng. Nếu thu nhập hàng năm của tôi là 1000 bảng và tôi phải đóng thuế 100 bảng, thì việc tôi

dùng thu nhập của mình để đóng thuế, còn để lại cho bản thân 900 bảng, hay trả thêm 100 bảng cho nông sản hoặc sản phẩm công nghiệp trở nên không quan trọng. Nếu 100 bảng là phần thuế thích đáng tôi phải nộp cho chi tiêu của nước nhà, thì ưu điểm của hệ thống thuế thể hiện ở chỗ nó đảm bảo chắc chắn rằng tôi phải nộp đúng 100 bảng đó, không hơn không kém, và để điều ấy diễn ra, không gì chắc chắn bằng đánh thuế tiền công, thuế lợi nhuận, hoặc thuế nông sản.

Lý do phản đối thứ tư và cũng là cuối cùng là: khi tăng giá nông sản, giá của mọi hàng hoá có thành phần là nông sản sẽ tăng, do đó chúng ta sẽ không thoả mãn được nhà sản xuất ngoại quốc về các điều khoản công bằng trên thị trường chung. Trước hết, giá lúa mì và mọi hàng hoá nội địa không thể tăng mạnh nếu không có sự tràn ngập kim loại quý; bởi vì với số lượng tiền không đổi, không thể lưu thông cùng số lượng hàng hoá tại các mức giá cao thấp khác nhau, và không thể nào dùng hàng hoá đắt đỏ hơn để mua các kim loại quý ấy. Khi nhu cầu về vàng tăng, thì vàng phải đổi được nhiều hơn chứ không phải ít hơn các hàng hoá. Không thể dùng tiền giấy để thoả mãn nhu cầu về tiền do cái quyết định giá trị của vàng với tư cách là một hàng hoá không phải là tiền giấy, mà chính vàng mới quyết định giá trị của tiền giấy. Khi ấy, trừ phi giá trị của vàng giảm, không tiền giấy nào có thể đưa vào lưu thông mà không bị mất giá. Việc giá trị của vàng không thể thấp hơn được trở nên rõ ràng khi chúng ta coi giá trị của vàng với tư cách một hàng hoá phải do số lượng hàng hoá trao cho người ngoại quốc để đổi lấy vàng, quyết định. Khi vàng rẻ, hàng hoá trở nên đắt đỏ, và khi

vàng đắt. hàng hoá sẽ rẻ và giảm giá. Hiện giờ vì chưa có lý do giải thích tại sao người nước ngoài lại bán vàng của họ rẻ hơn thường lệ, nên cũng không thoả đáng khi cho rằng vàng sẽ ngập tràn quốc nội. Nếu không có sự tràn ngập ấy, vàng sẽ không tăng về số lượng, giá trị của nó sẽ không giảm, và mức giá chung của hàng hoá sẽ không tăng¹.

Hiệu ứng khả dĩ của thuế đánh vào nông sản là làm tăng giá nông sản và giá của mọi hàng hoá có cấu phần nông sản, nhưng không tăng theo đúng tỷ lệ với mức thuế. Trong khi đó, giá những hàng hoá không cấu thành từ nông sản thô như đồ mỹ nghệ làm bằng kim loại và đất sét sẽ giảm, bởi vậy, vẫn lượng tiền như trước có thể đảm trách tốt toàn bộ khâu lưu thông.

Một loại thuế gây ảnh hưởng làm tăng giá của mọi mặt hàng nội địa sẽ không ngăn cản xuất khẩu, ngoại trừ trong một thời gian rất ngắn. Nếu giá nội địa của các hàng hoá tăng, quả thực chúng không thể ngay lập tức sinh lãi khi xuất khẩu được, do các hàng hoá này phải chịu gánh nặng thuế trong khi hàng hoá nước ngoài thì không. Thuế ấy cũng tạo ra một hiệu ứng hết như thế trong sự thay đổi giá trị của tiền, điều này không diễn ra với mọi quốc gia, mà chỉ giới hạn trong một quốc gia riêng lẻ. Nếu đó là trường hợp của nước Anh thì nước Anh sẽ không thể bán được hàng hoá trong khi vẫn có thể mua hàng do giá hàng hoá nhập khẩu không tăng. Trong tình huống này, chẳng có gì khác ngoài tiền mới có thể xuất khẩu để đổi lấy hàng hoá nước ngoài.

1. Người ta có thể băn khoăn rằng, các hàng hóa nếu tăng giá chỉ vì bị đánh thuế liệu có cần thêm tiền để lưu thông hay không. Tôi thì tôi tin là không.

Tuy nhiên, thương vụ này không kéo dài lâu. Một quốc gia không thể bị hút kiệt tiền, vì sau khi một lượng tiền nhất định rời bỏ quốc gia đó, giá trị của phần còn lại sẽ tăng, kết quả là giá của mọi hàng hoá trở lại mức có khả năng sinh lợi nếu đem xuất khẩu. Khi giá trị của tiền đã tăng lên rồi, chúng ta không thể nào xuất khẩu chúng để đổi lấy hàng hoá nữa, mà sẽ xuất khẩu những hàng hoá công nghiệp trước kia giá thoát tiền tăng lên bởi giá nông sản cấu thành hàng hoá đó tăng, rồi sau đó lại rẻ đi bởi việc xuất khẩu tiền.

Nhưng người ta có thể chống chế rằng khi giá trị của tiền tăng lên, tiền sẽ tăng giá không chỉ với hàng hoá nước ngoài mà cả hàng hoá nội địa; cho nên mọi động lực nhập khẩu hàng ngoại quốc sẽ bị giập tắt. Do vậy, giả sử chúng ta nhập khẩu hàng hoá trị giá 100 bảng ở nước ngoài trong khi những hàng hoá đó được bán với giá 120 bảng ở trong nước, việc nhập khẩu sẽ chấm dứt nếu giá trị của tiền ở Anh tăng đến mức mà những hàng hoá đó ở Anh chỉ được bán với giá 100 bảng. Tuy nhiên, điều này không bao giờ xảy ra. Động lực quyết định việc nhập khẩu một hàng hoá là sự phát hiện ra giá rẻ tương đối của nó ở nước ngoài, đó chính là sự so sánh giữa giá trong nước với giá nước ngoài của hàng hóa ấy. Sở dĩ một quốc gia xuất khẩu mũ và nhập khẩu vải là vì thông qua sản xuất mũ, quốc gia đó đổi được nhiều vải hơn khi bản thân nước đó cũng sản xuất vải. Nếu việc tăng giá nông sản dẫn đến bất kỳ sự gia tăng nào trong chi phí sản xuất mũ thì nó cũng sẽ làm tăng chi phí sản xuất vải. Do đó, nếu cả hai thứ hàng hoá đó đều được sản xuất trong nước, giá của chúng đều sẽ tăng. Tuy nhiên, với hàng nhập khẩu thì giá của nó sẽ không tăng mà cũng chẳng giảm khi giá trị

của tiền tăng, bởi vì khi không tăng giá, hàng hoá đó mới tái lập được quan hệ tự nhiên với hàng hoá chúng ta xuất khẩu.

Giá nông sản tăng làm giá mũ tăng từ 30 lên 33 shilling, hay 10 phần trăm. Nếu chúng ta sản xuất vải, cũng nguyên nhân này sẽ làm giá vải tăng từ 20 lên 22 shilling cho một yard. Sự tăng giá này không phá vỡ mối quan hệ giữa vải và mũ ; mũ đã và sẽ tiếp tục trị giá một yard rưỡi vải. Nhưng nếu chúng ta nhập khẩu vải, giá sẽ luôn ở mức 20 shilling một yard, không bị ảnh hưởng bởi sự suy giảm ban đầu rồi gia tăng kế tiếp trong giá trị của tiền, đồng thời mũ vốn đã tăng giá từ 30 lên 33 shilling sẽ lại giảm xuống còn 30 shilling, tại đó mối quan hệ giữa mũ và vải được khôi phục.

Để đơn giản hoá việc xem xét vấn đề này, tôi đã và đang giả định rằng giá trị nông sản tăng gây ảnh hưởng đến mọi hàng hoá nội địa theo cùng một tỷ lệ, nghĩa là nếu ảnh hưởng này làm tăng giá hàng hoá lên 10 phần trăm, thì cũng làm tăng giá mọi hàng hoá khác lên 10 phần trăm. Tuy nhiên, do giá trị mọi hàng hoá được cấu thành bởi nông sản và lao động rất khác nhau nên một số hàng hoá, ví dụ như những hàng hoá làm bằng kim loại, sẽ không bị ảnh hưởng bởi sự tăng giá nông sản trên bề mặt trái đất, rõ ràng rằng thuế nông sản gây nên các hiệu ứng thiên biến vạn hoá đối với giá trị hàng hoá. Khi hiệu ứng này diễn ra, nó khuyến khích hoặc kìm hãm việc xuất khẩu một hàng hoá cụ thể nào đó, và rõ ràng sẽ tạo ra những phiến toái tương tự như việc đánh thuế hàng công nghiệp, làm tổn hại mối quan hệ tự nhiên giữa giá trị của mỗi hàng hoá. Do đó, giá cả tự nhiên của mũ, thay vì bằng một yard rưỡi vải, sẽ có thể chỉ còn 1,25 yard vải mà thôi, hoặc cũng có thể lên tới 1,75 yard, do đó

ngoại thương rất có thể sẽ diễn ra theo một kịch bản khác. Mọi phiên toái này rất có thể không xâm phạm gì tới giá trị hàng xuất khẩu và nhập khẩu; mà chúng có thể chỉ cản trở sự phân phối tư bản theo cách tốt nhất của thế giới nói chung, cách phân phối chỉ có được khi mọi hàng hoá được tự do duy trì ở mức giá cả tự nhiên và được giải phóng khỏi những kìm kẹp giả tạo.

Do đó, mặc dầu sự tăng giá phần lớn hàng hoá của chúng ta một lúc nào đấy sẽ cản trở xuất khẩu, thậm chí có thể chấm dứt vĩnh viễn việc xuất khẩu một số hàng hoá, song điều này sẽ không ảnh hưởng đáng kể đến ngoại thương và cũng không đẩy chúng ta vào bất kỳ tình trạng bất lợi tương đối nào xét về mặt cạnh tranh trên thị trường nước ngoài.

CHƯƠNG 10

THUẾ ĐỊA TÔ

Thuế địa tô chỉ ảnh hưởng đến địa tô mà thôi, địa chủ gánh chịu toàn bộ thuế và không thể chuyển nó sang bất cứ loại người tiêu dùng nào. Địa chủ không thể tăng địa tô vì ông ta không làm sao thay đổi mức chênh lệch sản lượng giữa mảnh đất cần cỗi nhất và những mảnh đất khác màu mỡ hơn. Có ba loại đất: loại 1, loại 2 và loại 3 đang được canh tác với cùng số lao động, cho thu hoạch tương ứng 180, 170, và 160 quarter lúa mì; nhưng mảnh đất thứ 3 không trả địa tô, do đó không chịu thuế. Khi đó địa tô trên mảnh đất loại 2 không thể vượt quá giá trị của 10, cũng như địa tô trên mảnh đất loại 1 không thể vượt quá giá trị của 20 quarter lúa mì. Loại thuế này không thể làm tăng giá nông sản do người canh tác trên mảnh loại anh ta không thể nâng giá sản phẩm thu hoạch. Thuế địa tô không cản trở canh tác trên những mảnh đất mới do những mảnh đất này không phải trả địa tô và không bị đánh thuế. Nếu đất loại 4 được canh tác và cho thu hoạch 150 quarter, thì đất loại này sẽ không phải chịu thuế song lại tạo ra khoản địa tô 10 quarter lúa mì đối với mảnh đất loại 3 và mảnh đất này bắt đầu phải đóng thuế.

Thuế địa tô, với địa tô theo nghĩa hàng ngày, hạn chế

việc canh nông vì nó đánh vào lợi nhuận của địa chủ. Thuật ngữ địa tô, như tôi đã nhận xét từ trước, ám chỉ toàn bộ giá trị người chủ trại trả cho địa chủ mà thực ra trong đó chỉ một phần chính xác là địa tô mà thôi. Các công trình và bất động sản, và các chi phí khác do địa chủ trả, chính xác hình thành nên vốn của trang trại, chắc chắn do người thuê xây dựng, nếu địa chủ không làm điều này. Địa tô là số tiền trả cho địa chủ vì việc sử dụng đất, và chỉ cho việc sử dụng đất mà thôi. Một số tiền nữa được trả cho địa chủ dưới danh nghĩa địa tô là trả cho việc sử dụng các công trình như kho tàng bến bãi, chính thực là lợi nhuận trên vốn của địa chủ. Khi đánh thuế địa tô, nếu không phân biệt giữa phần trả cho việc sử dụng đất và phần trả cho sử dụng tư bản của địa chủ, thì một phần thuế sẽ rơi vào lợi nhuận của địa chủ và do đó sẽ hạn chế canh tác, trừ phi giá nông sản tăng. Trên mảnh đất không phải trả địa tô, địa chủ có thể nhận được một phần bù đắp dưới dạng địa tô cho việc sử dụng các công trình của mình. Những công trình này có lẽ đã không được xây dựng, cũng như nông sản đã không được trồng trên mảnh đất này nếu giá bán ra không trang trải được các khoản chi phí bình thường cùng với khoản phụ thêm về thuế. Phần này của thuế không đánh vào địa chủ và chủ trại, mà vào người tiêu dùng nông sản.

Có một điều chắc chắn là nếu đánh thuế địa tô, địa chủ sẽ nhanh chóng tìm ra cách phân biệt địa tô thành hai phần, phần họ nhận được do chủ trại trả cho việc sử dụng đất, và phần chủ trại trả cho việc sử dụng các công trình và hưởng thành quả cải tạo đất đai do vốn của địa chủ mang lại. Phần sau như thế có thể gọi là tô của nhà cửa và công trình. Thực

chất thì tư bản của địa chủ có thể thực sự được sử dụng cho mục đích trên; người thuê đất có thể chi tiêu số tư bản này về danh nghĩa, trong khi địa chủ tạo điều kiện cho anh ta dưới dạng một khoản vay, hoặc dưới dạng đảo trả niên kim trong suốt thời gian thuê. Dù có phân tách được hay không, vẫn có sự khác biệt thực sự giữa bản chất các khoản bù đắp mà địa chủ nhận được vì các lý do khác nhau ấy; chắc chắn rằng thuế đánh vào địa tô đúng nghĩa sẽ do địa chủ chịu toàn bộ, nhưng nếu thuế đánh vào phần địa chủ thu nhận cho việc đã sử dụng tư bản trên mảnh đất đó, thì, trong một nước đang tăng tiến, sẽ do người tiêu dùng nông sản chịu. Nếu thiết lập một sắc thuế đánh vào địa tô và không thực hiện biện pháp nào để tách biệt khoản đảo trả tư bản do người thuê trả cho địa chủ dưới dạng địa tô, thì thuế, chừng nào nó còn bao hàm cả tiền tô đối với công trình và bất động sản, không bao giờ rơi vào địa chủ mà chỉ rơi vào người tiêu dùng mà thôi. Tư bản ứng ra xây dựng các công trình và bất động sản ấy nhất định phải đem về lợi nhuận bình quân của vốn; nhưng nó sẽ không đạt được lợi nhuận này trên mảnh đất canh tác sau cùng nếu chi phí của các công trình trên không do người thuê đất gánh chịu; và nếu người thuê gánh chịu khoản chi phí này, anh ta sẽ không nhận được mức lợi nhuận thường của vốn nữa nếu anh ta không chuyển gánh nặng này sang cho người tiêu dùng.

CHƯƠNG 11

THUẾ THẬP PHÂN

Thuế thập phân là loại thuế đánh vào tổng sản phẩm nông nghiệp, và giống như thuế nông sản, loại thuế này hoàn toàn do người tiêu dùng gánh chịu. Khác với thuế địa tô, loại thuế này này đánh vào đất đai và làm tăng giá nông sản, trong khi thuế địa tô lại tỏ ra bất lực. Cả những mảnh đất cằn cỗi nhất lẫn màu mỡ nhất đều phải trả thuế thập phân đúng theo một tỷ lệ nhất định của số hoa màu thu hoạch. Do vậy, thuế thập phân là một loại thuế công bằng.

Nếu mảnh đất có chất lượng xấu nhất, mảnh đất không phải trả địa tô và quyết định giá cả ngũ cốc, cho thu hoạch một sản lượng đủ để đem lại lợi nhuận chung của vốn cho người chủ trại với mức giá ngũ cốc là 4 bảng một quarter, thì giá này sẽ phải tăng lên 4 bảng 8 shilling nhằm giữ nguyên mức lợi nhuận trước khi chịu thuế thập phân bởi với mỗi quarter ngũ cốc, người canh tác phải nộp 8 shilling cho Nhà Chung. Và do vậy, nếu không đạt được lợi nhuận như cũ, sẽ chẳng có lý do gì níu kéo anh ta ở lại ngành này trong khi anh ta có thể thu được mức lợi nhuận đó từ những ngành khác.

Điều khác biệt duy nhất giữa thuế thập phân và thuế

nông sản là: một bên là loại thuế bằng tiền khả biến còn một bên là loại thuế bằng tiền bất biến. Trong trạng thái dừng của xã hội, điều kiện sản xuất ngũ cốc không đổi, các loại thuế này có ảnh hưởng như nhau. vì trong trạng thái đó giá ngũ cốc không thay đổi, do đó, thuế cũng bất biến. Khi xã hội ở trong tình trạng suy thoái hoặc trong trạng thái mà nông nghiệp đạt được những thành tựu lớn làm giá nông sản giảm tương đối so với những hàng hóa khác, thì thuế thập phân sẽ nhẹ hơn so với thuế thường xuyên bằng tiền. Chẳng hạn, khi giá ngũ cốc giảm từ 4 bảng xuống 3 bảng, thuế này sẽ giảm từ 8 xuống 6 shilling. Trong một xã hội phát triển, song không có bất kỳ thành tựu nổi bật nào trong sản xuất nông nghiệp, giá ngũ cốc sẽ tăng, thuế thập phân tạo ra gánh nặng lớn hơn so với thuế thường xuyên bằng tiền. Ví dụ, khi giá ngũ cốc tăng từ 4 bảng lên 5 bảng, thuế thập phân trên cùng mảnh đất đó sẽ tăng từ 8 lên 10 shilling.

Cả thuế thập phân lẫn thuế bằng tiền đều không ảnh hưởng đến địa tô bằng tiền của địa chủ, song cả hai đều có ảnh hưởng mạnh đến địa tô bằng ngũ cốc. Chúng ta đã biết một loại thuế bằng tiền tác động đến địa tô bằng ngũ cốc như thế nào, và rõ ràng thuế thập phân cũng có những tác động tương tự. Nếu sản lượng các mảnh đất loại 1, 2, 3 tương ứng là 180, 170, 160 quarter, địa tô của mảnh đất thứ nhất là 20 quarter, của mảnh đất thứ hai là 10 quarter. Tuy nhiên, sau khi nộp thuế thập phân, địa tô sẽ không còn như trước. Nếu mỗi mảnh đất phải chịu thuế thập phân là một phần mười sản lượng, số còn lại của mỗi mảnh sẽ là 162, 153, 144, kết

quả là địa tô bằng ngũ cốc của mảnh thứ nhất sẽ giảm xuống 18, của mảnh thứ hai là 9 quarter. và giá ngũ cốc sẽ tăng từ 4 bảng lên 4 bảng 8 shilling 10,66 xu, do sản lượng 144 quarter chia cho 4 bảng cũng giống như sản lượng 160 chia cho 4 bảng 8 shilling 10,66 xu, kết quả là địa tô bằng tiền vẫn như cũ, vì ở mảnh đất thứ nhất nó là 80 bảng¹. ở mảnh đất thứ 2 là 40 bảng².

Sự phản đối căn bản đối với thuế thập phân là: đây không phải là một loại thuế thường xuyên và cố định, song lại làm tăng giá trị tỷ lệ với những khó khăn gia tăng trong sản xuất nông nghiệp. Khi giá ngũ cốc là 4 bảng, thuế là 8 shilling; song nếu giá là 5 bảng, thuế sẽ là 10 shilling; giá là 6 bảng, thuế là 12 shilling. Thuế không chỉ tăng về giá trị mà còn cả về số lượng. Do đó, nếu chỉ mảnh đất loại 1 được khai phá, thuế chỉ đánh vào 180 quarter. Song, khi mảnh loại 2 được canh tác, thuế sẽ đánh vào 180 + 170 quarter hay 350 quarter, và khi mảnh loại 3 được canh tác, tổng sản lượng chịu thuế là 180 + 170 + 160 = 510 quarter. Không chỉ số thuế thu được tăng từ 100.000 lên 200.000 quarter khi sản lượng tăng từ một triệu lên hai triệu quarter, mà giá trị tương đối của nông sản còn tăng đến mức làm cho số 200.000 quarter dù chỉ tăng gấp đôi về số lượng nhưng lại có thể tăng gấp ba về giá trị so với 100.000 quarter trước kia bởi số lao động cần thiết để sản xuất ra một triệu quarter thứ hai đã tăng lên.

1. 18 quarter tại mức giá 4 bảng 8 shilling và 10,66 xu.

2. 9 quarter tại mức giá 4 bảng 8 shilling và 10,66 xu.

Nếu bất kỳ biện pháp nào khác được sử dụng nhằm thu được một giá trị tương tự cho Nhà Chung, tăng theo cùng phương thức như khi thuế thập phân tăng, thì tương ứng với khó khăn trong canh tác, chúng sẽ có những tác động như nhau. Như vậy, sẽ là sai lầm khi cho rằng do đánh vào đất đai, thuế thập phân ngăn cản sản xuất nông nghiệp mạnh hơn những biện pháp khác khi chúng cùng thu được một lượng thuế. Trong cả hai trường hợp, Nhà Chung sẽ luôn thu được một phần có giá trị cao hơn trong giá trị ròng của sản phẩm từ lao động và đất đai của đất nước. Trong trạng thái đi lên của xã hội, sản phẩm ròng từ đất đai thường giảm tương ứng với tổng sản lượng của chúng; nhưng thu nhập ròng của quốc gia chính là nguồn cuối cùng để thanh toán các loại thuế cả trong xã hội ở trạng thái đang phát triển lẫn xã hội ở trạng thái dừng. Loại thuế tăng lên cùng với tổng thu nhập và nhắm vào vào thu nhập ròng nhất định là một loại thuế nặng nề và tàn nhẫn. Thuế thập phân lấy đi một phần mười của tổng sản phẩm, chứ không phải là một phần mười của sản phẩm ròng của đất đai, và do vậy, khi xã hội giàu có hơn, thuế thập phân dù chiếm tỷ lệ như cũ trong tổng sản phẩm nhưng sẽ chiếm một tỷ lệ ngày càng lớn trong sản phẩm ròng.

Tuy nhiên, thuế thập phân được coi là có hại đối với địa chủ ở chỗ nó có tác động như một chính sách khuyến khích nhập khẩu, thông qua việc đánh thuế vào hoạt động trồng trọt ngũ cốc nội địa, trong khi việc nhập khẩu ngũ cốc vẫn được để cho thoải mái. Và nếu, nhằm giảm nhẹ những bất lợi

cho địa chủ bắt nguồn từ sự thu hẹp cầu về đất đai do khuyến khích nhập khẩu tạo ra, ngũ cốc nhập khẩu cũng bị đánh thuế với mức tương đương với mức các sản phẩm ngũ cốc trong nước phải chịu và nhà nước là người thu khoản thuế này, thì có thể nói là không còn chính sách nào công bằng và hợp lý hơn, vì bất kể nhà nước thu được bao nhiêu từ loại thuế này chăng nữa thì nó cũng đi tới chỗ giảm bớt các loại thuế khác cần thiết cho chi tiêu của Chính phủ. Nhưng nếu loại thuế này chỉ được đánh như là một nguồn thu của Nhà Chung, xét về tổng thể mà nói, nó sẽ làm tăng tổng lượng sản xuất chung nhưng đồng thời cắt giảm phần phân bổ cho các giai cấp sản xuất trong tổng lượng ấy.

Nếu như ngành dệt được hoàn toàn tự do, thì những nhà sản xuất của chúng ta có thể bán vải với giá rẻ hơn giá nhập khẩu. Nếu có một loại thuế đánh vào người sản xuất trong nước, chứ không đánh vào nhà nhập khẩu vải thì tư bản sẽ dịch chuyển theo hướng có hại từ ngành dệt sang các ngành khác do vải ngoại nhập rẻ hơn vải nội địa. Nếu vải nhập khẩu cũng bị đánh thuế, vải sẽ lại được sản xuất trong nước. Do vậy, đầu tiên người tiêu dùng sẽ lựa chọn vải trong nước bởi nó rẻ hơn vải nước ngoài, tiếp đó anh ta sẽ chọn vải nhập khẩu bởi khi không chịu thuế giá của chúng rẻ hơn so với giá có thuế của vải nội địa. Cuối cùng anh ta sẽ mua vải trong nước bởi vải nội sẽ rẻ hơn vải ngoại khi cả hai đều bị đánh thuế, trong trường hợp này, người tiêu dùng sẽ phải trả mức giá cao nhất cho vải mua về trong khi tất cả các khoản thanh toán bổ sung của anh ta đều rơi vào tay nhà nước.

Trong trường hợp thứ hai, anh ta phải trả nhiều hơn so với trường hợp thứ nhất nhưng nhà nước không thu được chút nào từ mọi khoản chi thêm của anh ta. Giá cả cao hơn bắt nguồn từ sự gian khó trong sản xuất, điều này xảy ra là vì phương tiện sản xuất thuận lợi nhất của chúng ta đã bị thuế tước đoạt đi rồi.

CHƯƠNG 12

THUẾ ĐẤT

Thuế đất, được đánh theo địa tô và biến thiên cùng mọi thay đổi của địa tô, trên thực tế là thuế đánh vào địa tô. Vì loại thuế này không áp dụng đối với những mảnh đất không trả địa tô, cũng như đối với sản phẩm của tư bản sử dụng trên đất đai chỉ đơn thuần nhằm mục đích lợi nhuận, nhưng tư bản không bao giờ phải trả địa tô, nên nó không tác động đến giá nông sản dưới bất kỳ hình thức nào, song lại rơi hoàn toàn vào địa chủ. Loại thuế này giống thuế địa tô về mọi mặt. Nhưng nếu thuế đất đánh vào toàn bộ đất đai canh tác, thì dù ở mức khiêm tốn thế nào chăng nữa, cũng là một loại thuế đánh vào sản phẩm, và vì vậy sẽ đẩy giá sản phẩm lên. Nếu mảnh đất loại ba được đưa vào canh tác sau cùng, tuy không phải trả địa tô, nhưng mảnh đất đó, sau khi chịu thuế, sẽ không thể được canh tác; và cũng không thể đem lại tỷ suất lợi nhuận chung trừ khi giá sản phẩm tăng để bù đắp số thuế phải nộp. Hoặc là tư bản sẽ án binh bất động ngoài ngành nông nghiệp cho đến khi giá cả ngũ cốc tăng lên do ảnh hưởng của cầu đủ để đem lại mức lợi nhuận chung, hoặc nếu đã được sử dụng trong ngành thì tư bản sẽ rời bỏ ngành nhằm tìm kiếm một cơ hội thuận lợi hơn. Thuế này cũng

không thể chuyển sang cho địa chủ, bởi theo giả thiết anh ta không nhận được địa tô. Một sắc thuế như vậy có thể được đánh tỷ lệ với chất lượng và sản lượng của mảnh đất, lúc đó nó chẳng khác gì thuế thập phân, hoặc có thể là một loại thuế cố định trên mỗi acre của toàn bộ đất đai canh tác, dù chúng có chất lượng thế nào đi chăng nữa.

Thuế đất được miêu tả ở trường hợp sau có lẽ là một loại thuế rất không công bằng và đi ngược lại một trong bốn câu châm ngôn về thuế nói chung, mà theo Adam Smith, mọi loại thuế phải hội đủ. Bốn câu châm ngôn đó như sau:

1. "Các thân dân của bất kỳ nước nào cũng đều phải đóng góp để chu cấp cho Chính phủ, tương xứng tối đa với khả năng của họ.

2. "Thuế mỗi cá nhân phải đóng là bắt buộc, không phải là tùy ý.

3. "Mọi loại thuế phải được áp dụng vào thời điểm hoặc theo cách thức thuận tiện nhất cho người đóng thuế.

4. "Mọi loại thuế trước tiên và trên hết phải được trù tính để việc thu và giữ tiền ngoài túi tiền của nhân dân ở mức thấp nhất có thể được, rồi sau mới tính đến đóng góp của nó vào ngân khố quốc gia".

Một sắc thuế đất công bằng, nếu được thiết lập bừa bãi và không đếm xỉa gì đến chất lượng đất canh tác, sẽ làm tăng giá ngũ cốc một cách tương ứng với phần thuế người canh tác trên mảnh đất cần cõ nhất phải trả. Những mảnh đất có chất lượng khác nhau, với cùng một lượng tư bản đầu tư, đem lại sản lượng rất khác nhau. Nếu đánh thuế 100 bảng trên mảnh đất cho thu hoạch 1000 quarter ngũ cốc bằng một lượng tư bản nhất định, giá ngũ cốc sẽ tăng 2 shilling một

quarter để bù đắp số thuế cho người chủ trại. Nhưng cùng lượng tư bản đó trên mảnh đất màu mỡ hơn có thể cho thu hoạch 2000 quarter, mà với mức 2 shilling cho mỗi quarter tăng thêm, sẽ đem lại 200 bảng. Tuy nhiên, thuế sẽ đều là 100 bảng đối với cả mảnh đất màu mỡ lẫn mảnh đất cằn cỗi, kết quả là người tiêu dùng ngũ cốc bị đánh thuế không chỉ phải trang trải cho những chi phí của nhà nước, mà còn cho cả người canh tác mảnh đất màu mỡ hơn 100 bảng mỗi năm trong suốt thời hạn anh ta thuê đất, và kể đến thuế làm tăng địa tô của địa chủ một khoản bằng số đó. Như vậy, loại thuế kiểu này đi ngược lại câu châm ngôn thứ tư của Adam Smith rằng khoản thuế lấy đi và giữ ngoài túi tiền của dân chúng nhiều hơn khoản đem lại cho ngân khố nhà nước.

Thuế thân tại Pháp trước cách mạng^(a) là một loại thuế kiểu này, chỉ những mảnh đất của các tá điền hạ lưu mới phải chịu thuế, giá nông sản tăng tương ứng với thuế và do vậy những người có đất không chịu thuế sẽ hưởng lợi từ sự gia tăng địa tô của mình. Thuế nông sản, cũng như thuế thập phân, tránh được sự phản đối này. Chúng làm tăng giá nông sản, nhưng phần các loại thuế này thu từ mỗi loại đất lại tương ứng với sản lượng thực tế của mảnh đất đó, chứ không tương ứng với sản lượng trên mảnh đất có năng suất thấp nhất.

Xuất phát từ quan điểm lạc thường của Adam Smith về địa tô, từ việc ông bỏ qua thực tế rằng rất nhiều tư bản ở mọi quốc gia được sử dụng trên những mảnh đất không trả địa tô, ông đã kết luận rằng: mọi loại thuế đánh vào đất đai, dù đánh vào chính bản thân mảnh đất canh tác dưới dạng thuế đất hay thuế thập phân, hoặc đánh vào sản phẩm của đất,

hoặc đánh vào lợi nhuận của chủ trại, tất cả do địa chủ trả, và trong mọi trường hợp, chính địa chủ mới là người đóng thuế thực sự, mặc dầu nhìn chung thuế được người thuê trả trước về danh nghĩa. Ông nói "thuế đánh vào sản phẩm của đất đai trên thực tế là thuế đánh vào địa tô. Mặc dầu ban đầu thuế do người chủ trại trả trước, song rốt cuộc lại do địa chủ trả. Khi một phần nhất định của sản phẩm được dùng để trang trải thuế, người chủ trại sẽ tính, ở mức tốt nhất có thể, giá trị của phần đó là bao nhiêu, từ năm này sang năm nọ, số thuế có thể phải đóng là chừng nào, và sẽ khấu trừ một khoản tương xứng ra khỏi địa tô thoả thuận trả cho địa chủ. Không có người chủ trại nào là không tính toán trước phần thuế thập phân phải nộp cho Nhà Chung, cũng là một loại thuế đất kiểu này, năm này sang năm khác, số lượng có thể của thuế chung quy là bao nhiêu".

Một sự thật hiển nhiên là người chủ trại phải tính toán mọi loại chi phí có thể khi thoả thuận với địa chủ về địa tô của mảnh đất thuê. Nếu thuế thập phân phải nộp cho Nhà Chung hay thuế đối với sản phẩm của đất đai không được bù đắp bằng sự gia tăng trong giá trị tương đối của sản phẩm trên mảnh đất của mình thì tất yếu anh ta sẽ đòi khấu trừ số thuế đó khỏi địa tô. Nhưng đây chính là vấn đề còn đang tranh cãi: liệu rốt cuộc người chủ trại có khấu trừ khoản thuế phải nộp từ địa tô hay anh ta sẽ được bù đắp bởi giá sản phẩm cao hơn. Vì những lý do đã trình bày ở trên, tôi không chút mảy may hoài nghi gì ngoài việc thuế sẽ nâng giá sản phẩm, và vì vậy Adam Smith đã có một cái nhìn sai lệch về vấn đề quan trọng này.

Quan điểm của Tiến sĩ Smith về vấn đề này có lẽ là lý

do giải thích tại sao ông cho rằng “thuế thập phân và mọi thuế đất khác thuộc loại này, với sự hiện diện của công bằng tuyệt đối, là những loại thuế vô cùng bất công; một phần sản phẩm nhất định, trong những điều kiện khác nhau, lại chiếm những tỷ lệ vô cùng khác nhau trong địa tô”. Tôi đã ráng sức chỉ ra rằng, những loại thuế này không đánh theo những tỷ trọng không bằng nhau đối với các tầng lớp chủ trại hoặc địa chủ khác nhau, bởi họ đều được bù đắp bởi sự gia tăng của nông sản và họ chỉ đóng thuế tương ứng với số nông sản họ tiêu dùng. Thực vậy, bởi tỷ suất lợi nhuận chịu ảnh hưởng của tiền công và thông qua tiền công, nên địa chủ thay vì đóng toàn bộ phần thuế đó của mình, lại là tầng lớp được miễn thuế đặc biệt. Phần thuế thu được đó chính bắt nguồn từ lợi nhuận của vốn và rơi vào những người lao động, những người vì không có đủ quỹ cần thiết nên không thể đóng thuế. Phần thuế này hoàn toàn do tất cả những người có thu nhập từ việc sử dụng tư bản gánh vác, bởi vậy nó không có chút ảnh hưởng nào đến địa chủ.

Từ quan điểm này đối với thuế thập phân, loại thuế đánh vào đất đai và các sản phẩm của nó, không thể suy ra rằng chúng không cản trở việc canh nông. Nhân tố nào làm tăng giá trị trao đổi của hàng hoá các loại đáp ứng nhu cầu phổ thông, đều có xu hướng hạn chế cả việc canh nông lẫn quá trình sản xuất; nhưng đây là nhược điểm cố hữu của thuế khoá nói chung, không riêng gì những loại thuế cụ thể mà chúng ta đang bàn luận.

Thực vậy, điều cần phải cân nhắc là mọi loại thuế do Nhà nước trưng thu và chi tiêu đều có những nhược điểm

không thể tránh khỏi. Mỗi sắc thuế mới đều trở thành một gánh nặng mới cho quá trình sản xuất và làm tăng giá cả tự nhiên. Một phần lao động của đất nước trước đây thuộc quyền sử dụng của những người đóng thuế, nay thuộc về Nhà nước, vì vậy chúng không thể nào được sử dụng một cách hiệu quả. Số lao động này có thể lớn đến nỗi sẽ không còn số thặng dư cần thiết để kích thích sự nỗ lực của những người thường bằng tiết kiệm của mình làm tăng tư bản quốc gia. May mắn thay, tại bất kỳ đất nước tự do nào, thuế khoá chưa bao giờ được áp dụng đến mức làm tư bản giảm liên tục từ năm này qua năm khác. Một chế độ thuế khoá như vậy sẽ không thể tồn tại lâu, và nếu có, chế độ thuế ấy sẽ liên tục hấp thụ sản lượng hàng năm nhiều đến mức dẫn tới thảm cảnh của sự khốn cùng, đói rách và dân số lụi tàn.

Adam Smith viết: “Thuế đất, như tại nước Anh, được thiết lập tại mỗi địa hạt theo một quy tắc bất di bất dịch nào đó, mặc dầu thuế đó có thể bình đẳng vào lúc mới được thiết lập, song theo thời gian, nó nhất định đã trở nên bất bình đẳng vì sự cải thiện hoặc bê trễ không đồng đều trong nông nghiệp, tại các vùng khác nhau của đất nước”. Ở nước Anh, giá trị mà theo đó mỗi địa hạt hay giáo xứ được phép trưng thu tính đến năm thứ tư Triều vua William và Nữ hoàng Mary^(b) lại rất bất công, thậm chí ngay từ khi nó vừa được thiết lập. Do vậy, loại thuế này luôn vi phạm nội dung thứ nhất trong bốn câu châm ngôn nêu trên. Tuy nhiên, nó lại hoàn toàn tuân thủ ba nội dung còn lại. Điều này là hoàn toàn chắc chắn. Thời điểm nộp thuế, do trùng với thời điểm trả địa tô, là hết sức thuận lợi cho người đóng thuế. Mặc dầu, trong mọi trường

hợp, địa chủ là người chịu thuế thực sự, song thuế thường do người thuê đất trả trước, người mà địa chủ buộc phải đồng ý cho khấu trừ khi thanh toán địa tô".

Nếu người thuê đất không chuyển số thuế vào địa chủ mà chuyển vào người tiêu dùng, thì nếu thoạt đầu thuế không bất công, thì nó cũng không thể mãi được. Bởi vì, giá cả ngay lập tức sẽ tăng tỷ lệ với sắc thuế và rồi sau đó không thay đổi nữa. Nếu thuế không công bằng, như tôi đã cố gắng chứng minh rằng điều này sẽ xảy ra, thì nó sẽ vi phạm luận điểm thứ tư đã được đề cập ở trên, nhưng lại không vi phạm luận điểm đầu tiên. Loại thuế ấy sẽ lấy tiền từ túi nhân dân nhiều hơn số kho bạc nhà nước nhận được, nhưng nó không trở nên bất công đối với bất kỳ tầng lớp nộp thuế cụ thể nào. Tôi cho rằng ông Say dường như đã lẫn lộn giữa bản chất và ảnh hưởng của thuế đất ở Anh khi nói "nhiều người cho rằng sự phồn thịnh của nền nông nghiệp Anh có được là nhờ đóng góp của số thu cố định này của kho bạc. Đóng góp to lớn ấy là không thể chối cãi. Nhưng điều chúng ta cần nói với một chính phủ, cũng như với giới tiểu thương, là thế này: "với số tư bản nhỏ, anh chỉ có thể làm ăn manh mún, và kết quả là phần đóng góp trực tiếp của anh không đáng kể. Hãy vay mượn và tích lũy tư bản, mở rộng kinh doanh, điều đó dẫn anh tới những khoản lợi ra tấm ra món, mà anh chẳng hề phải đóng góp nhiều hơn. Thêm nữa, khi những người kế nhiệm thừa kế lợi nhuận của anh, và có lẽ đẩy lợi nhuận lên cao hơn nữa, thì giá trị của lợi nhuận đó đối với họ cũng không cao hơn so với của anh; và những người kế nhiệm anh cũng không phải chịu đựng nhiều hơn vì gánh nặng quốc gia".

“Không thể hoài nghi rằng đây là nguồn cổ vũ lớn lao đối với hoạt động sản xuất và thương nghiệp, nhưng phải chăng chỉ có vậy? Phải chăng không thể đạt được những thành tựu này bằng bất cứ giá nào khác? Ngay tại nước Anh, chẳng phải trong cùng thời kỳ ấy ngành công thương đã đạt được thành tựu thậm chí còn lớn hơn mà không cần được đối xử quá ư thiên vị? Một địa chủ cần kiệm và khéo léo có thể tăng thu nhập hàng năm của mình thêm 5000 franc. Nếu ông ta phải nộp cho nhà nước một phần năm số thu nhập tăng lên này thì chẳng lẽ 4000 franc còn lại không kích thích ông ta làm việc hơn nữa?”

Ông Say giả định rằng “Một địa chủ cần kiệm và khéo léo có thể tăng thu nhập hàng năm của mình thêm 5000 franc”, nhưng một địa chủ không có cách nào sử dụng tính cần kiệm và khéo léo của mình trên mảnh đất anh ta sở hữu, trừ khi anh ta tự cày cấy. Khi đó, chính với tư cách là nhà tư bản và chủ trại, chứ không phải địa chủ, mà anh ta phát đạt hơn. Sẽ không thể tưởng tượng được rằng địa chủ có thể mở rộng sản lượng của mình nhiều như vậy bởi bất cứ kỹ năng *phi thường* nào mà trước tiên không tăng tư bản sử dụng trên mảnh đất. Nếu anh ta tăng tư bản, thu nhập lớn hơn của anh ta có thể vẫn chiếm tỷ lệ như cũ đối với số tư bản đã tăng lên này, giống như thu nhập của mọi chủ trại khác so với lượng tư bản của họ.

Nếu tuân theo những đề xuất của ông Say, nhà nước đòi thu một phần năm số thu nhập tăng lên của chủ trại, thì đối với họ đó sẽ là một loại thuế không công bằng, nó đánh vào lợi nhuận của người chủ trại và không tác động tới lợi

nhuận của những người hoạt động trong ngành khác. Thuế này sẽ được thanh toán bởi mọi loại đất, bởi những loại đất cho năng suất thấp cũng như những loại đất cho năng suất cao. Trên một số mảnh đất số thuế đó sẽ không thể bù đắp được bằng cách khấu trừ khỏi địa tô vì những mảnh đất đó không phải trả địa tô. Một loại thuế bất công nhắm vào lợi nhuận không khi nào rơi vào ngành mà nó nhắm tới bởi người trong ngành hoặc sẽ rời bỏ ngành, hoặc sẽ tìm cách bồi hoàn lại số thuế cho mình. Giờ đây, những người không phải trả địa tô chỉ có thể bồi hoàn số thuế đã nộp bằng cách tăng giá sản phẩm, và do đó loại thuế ông Say đề nghị sẽ rơi vào người tiêu dùng chứ không rơi vào địa chủ hoặc chủ trại.

Nếu loại thuế dự định này tăng tỷ lệ với sự gia tăng của số lượng hoặc giá trị của tổng sản phẩm thu được từ đất đai thì thuế đó, xét về mọi khía cạnh, không khác gì thuế thập phân, và cũng sẽ được chuyển giao y hệt sang người tiêu dùng. Dù đánh vào tổng sản phẩm hay sản phẩm ròng của đất đai thì đây vẫn là loại thuế đánh vào tiêu dùng y như thuế thập phân, chỉ tác động đến chủ đất và chủ trại theo cùng phương thức như các loại thuế nông sản khác mà thôi.

Nếu không thiết lập bất cứ loại thuế nào đối với đất đai mà vẫn thu được số tiền như cũ bởi bất kỳ công cụ nào khác, thì nông nghiệp chắc hẳn sẽ phát triển, hay ít nhất cũng ở mức như cũ, vì mọi loại thuế đất đều không có tác động khuyến khích phát triển nông nghiệp. Một mức thuế vừa phải chỉ có thể không cản trở nhiều, chứ không thể khuyến khích sản xuất. Chính phủ Anh đã không phát ngôn theo cách của ông Say. Họ không hứa hẹn miễn trừ những người

hoạt động trong nông nghiệp cũng như con cháu của họ khỏi mọi sắc thuế trong tương lai, cũng như chẳng hứa hẹn tăng hơn nữa lượng cung từ các giai cấp khác trong xã hội theo yêu cầu của nhà nước; họ chỉ nói "theo phương thức này, chúng tôi không đặt thêm gánh nặng lên nông nghiệp, nhưng chúng tôi giữ lại cho mình sự tự do hoàn toàn trong việc buộc các vị phải đóng góp đầy đủ theo nghĩa vụ của mình, dưới một hình thức khác, vì các nhu cầu của nhà nước trong tương lai".

Khi bàn về thuế hiện vật, hoặc thuế đánh vào một phần sản phẩm nhất định, cái giống hệt như thuế thập phân, ông Say nói: Phương thức đánh thuế này dường như công bằng nhất. Tuy nhiên, không có phương thức đánh thuế nào lại ít công bằng hơn: nó loại bỏ hoàn toàn mối bận tâm về những khoản ứng trước của nhà sản xuất; nó tỷ lệ với tổng thu nhập chứ không tỷ lệ với thu nhập ròng. Giả định có hai nông gia sản xuất những loại nông sản khác nhau: một người canh tác lúa mì trên mảnh đất có độ màu mỡ vừa phải, với chi phí trung bình hàng năm lên tới 8000 franc, nông sản của anh ta bán được 12.000 franc, do đó anh ta có thu nhập ròng là 4000 franc. Hàng xóm của anh ta có cánh đồng cỏ, hàng năm mang lại cho anh ta cũng món tiền 12.000 bảng nhưng chi phí của anh ta chỉ lên tới 2000 franc, do đó anh này có thu nhập ròng là 10.000 franc.

"Một đạo luật quy định rằng các nông gia phải nộp một phần mười hai sản lượng của tất cả các loại hoa màu trên đất đai dưới dạng hiện vật, bất kể đó là gì. Do đạo luật này, người đầu tiên phải nộp lúa mì có giá trị 1000 bảng, người

thứ hai phải nộp cỏ khô, củi, gia súc cũng có giá trị 1000 bảng. Điều gì đã xảy ra? Người thứ nhất bị lấy đi một phần tư thu nhập ròng, 4000 franc; người thứ hai có thu nhập ròng 10.000 franc nên chỉ bị mất một phần mười thu nhập mà thôi. Thu nhập là lợi nhuận ròng còn lại sau khi đã bù đắp cho lượng tư bản ở trạng thái trước đó. Liệu một thương gia có thu nhập bằng với doanh thu bán hàng của mình trong suốt một năm không? Rõ ràng là không. Thu nhập của thương gia đó chỉ là số chênh lệch giữa doanh thu và những chi phí trả trước, và chính khoản chênh lệch này là khoản phải chịu thuế thu nhập".

Sai lầm của ông Say trong đoạn trên là ở chỗ ông đã giả định rằng, bởi vì giá trị sản phẩm của một trong hai trang trại trên sau khi đã bù đắp tư bản vẫn lớn hơn giá trị sản phẩm của trang trại còn lại nên chênh lệch trong thu nhập ròng của hai nhà nông, dưới góc độ này, cũng chính bằng số chênh lệch giá trị đó. Thu nhập ròng của địa chủ cũng như người thuê mảnh đất trồng cây lấy gỗ có thể lớn hơn nhiều thu nhập ròng của địa chủ và người thuê trên mảnh đất trồng lúa mì, nhưng điều này xảy ra chính bởi sự khác biệt trong địa tô chứ không phải sự khác biệt trong tỷ suất lợi nhuận. Ông Say hoàn toàn lơ đi mối quan tâm về số địa tô khác nhau mà hai nông gia phải trả. Cùng trong một ngành nghề, không thể có hai tỷ suất lợi nhuận, do đó khi giá trị sản phẩm chiếm những tỷ lệ khác nhau so với tư bản, thì sự khác biệt nằm trong địa tô chứ không nằm trong tỷ suất lợi nhuận. Trên cơ sở nào mà một người với lượng tư bản 2000 franc lại được phép có lợi nhuận ròng 10.000 franc trong khi

người khác với 8000 franc tư bản lại chỉ nhận được có 4000 franc lợi nhuận ròng thôi? Cứ để ông Say tiến hành những điều chỉnh của ông đối với địa tô, cứ để ông ta tiếp tục tính đến những ảnh hưởng của loại thuế đó đối với giá cả của các loại nông sản khác nhau, rồi ông ta mới vỡ lẽ ra rằng đó là loại thuế không công bằng, và hơn nữa, bản thân người sản xuất cũng chẳng đóng góp cho khoản thuế ấy nhiều hơn bất kỳ tầng lớp người tiêu dùng nào khác.

CHÚ THÍCH CỦA NGƯỜI DỊCH

(a) Cuộc Cách mạng tư sản Pháp 1789.

(b) William III làm vua nước Anh từ năm 1689 đến năm 1702.

Nữ hoàng Mary làm nữ hoàng Anh từ năm 1689 đến năm 1694.

Như vậy, năm thứ tư triều đại này là năm 1692.

CHƯƠNG 13

THUẾ VÀNG

Trong mọi tình huống, thuế khoá hay những gian khó trong sản xuất luôn làm tăng giá cả hàng hoá, nhưng khoảng thời gian để giá cả thị trường phù hợp với giá cả tự nhiên nhất định phụ thuộc vào bản chất của hàng hoá và mức độ dễ dàng trong việc cắt giảm lượng hàng hoá. Nếu số lượng của hàng hoá bị đánh thuế không thể giảm, nếu người chủ trại hoặc người thợ làm mũ không thể chuyển tư bản của mình sang những ngành nghề khác, thì tất yếu lợi nhuận của họ sẽ giảm xuống dưới mức tỷ suất lợi nhuận chung khi có thuế, chỉ trừ trường hợp cầu về sản phẩm của họ tăng lên thì họ mới có khả năng đẩy giá thị trường của lúa mì và mũ lên bằng giá cả tự nhiên đã cao hơn này. Lời hăm dọa bỏ nghề và chuyển tư bản sang những ngành khác thuận lợi hơn của họ sẽ chỉ là những lời dọa nạt vu vơ, không thể trở thành hiện thực. Kết quả là giá cả không thể tăng bằng cách giảm sản lượng. Tuy nhiên, mọi loại hàng hoá đều có thể giảm sản lượng, tư bản có thể chuyển dịch từ ngành ít khả năng sinh lãi sang ngành khác có khả năng sinh lãi cao hơn nhưng với những tốc độ khác nhau. Tương ứng với sự thuận lợi trong việc giảm lượng cung một hàng hoá cụ thể mà không gây ra

bất lợi nào cho người sản xuất là sự tăng giá nhanh hơn của hàng hoá đó sau khi điều kiện sản xuất trở nên khó khăn hơn bởi việc đánh thuế hoặc bất kỳ nguyên nhân nào khác. Lúa mì, với tư cách là một hàng hoá tối cần thiết, có cầu bị ảnh hưởng hầu như không đáng kể khi bị đánh thuế, nên lượng dư cung có lẽ sẽ không tồn tại quá lâu ngay cả khi người sản xuất gặp trở ngại lớn khi rút tư bản khỏi nghề nông. Bởi vậy, việc đánh thuế sẽ làm giá lúa mì tăng một cách mau lẹ, và người chủ trại có thể chuyển thuế từ anh ta sang người tiêu dùng.

Nếu các mỏ cung cấp vàng đều nằm trong đất nước này và nếu vàng bị đánh thuế thì giá trị tương đối của vàng so với các hàng hoá khác chưa thể tăng chừng nào sản lượng vàng chưa giảm xuống. Điều này càng đặc biệt đúng khi vàng chỉ được dùng làm tiền. Rõ ràng là những mỏ vàng kém năng suất nhất, những mỏ không phải trả tô, sẽ phải ngừng khai thác vì chúng không đem lại tỷ suất lợi nhuận chung chừng nào giá trị tương đối của vàng chưa tăng lên bằng tổng số thuế. Số lượng vàng, và do đó, số lượng tiền, sẽ giảm một cách chậm chạp: giảm ít trong năm đầu, giảm nhiều hơn một chút vào năm sau và sau cùng, giá trị của vàng sẽ tăng tỷ lệ với số thuế. Tuy nhiên, trong thời gian đó, người sở hữu vàng hoặc người giữ vàng, do phải đóng thuế, sẽ là người chịu thiệt, chứ không phải những người sử dụng tiền. Nếu chính phủ đánh thuế 100 quarter trên 1000 quarter lúa mì hiện tại, và cũng như vậy với 1000 quarter lúa mì được sản xuất trong tương lai, thì lượng 900 quarter còn lại hẳn vẫn đổi được số lượng hàng hoá như 1000 quarter trước kia đã đổi. Nhưng nếu tình huống tương tự xảy đến với vàng, nếu với

mỗi lượng tiền 1000 bằng hiện có trong quốc gia hoặc sẽ được bổ sung trong tương lai, chính phủ thu thuế 100 bằng, thì số 900 bằng còn lại có lẽ chỉ mua được hơi nhỉnh hơn 900 bằng trước kia một chút. Thuế sẽ rơi vào người có tài sản bao gồm tiền, và sẽ tiếp tục như vậy cho đến khi số lượng vàng giảm xuống tương ứng với sự gia tăng chi phí sản xuất vì việc đánh thuế.

Điều này có lẽ còn đặc biệt đúng đối với thứ kim loại được sử dụng làm tiền so với những hàng hoá khác bởi cầu về tiền không phải là một đại lượng hữu hạn như cầu về quần áo hoặc lương thực. Cầu về tiền hoàn toàn bị quy định bởi giá trị của nó, và giá trị của tiền lại do số lượng tiền quyết định. Nếu giá trị của vàng tăng hai lần, chỉ cần một nửa lượng vàng trước kia đã có thể thực hiện những chức năng tương tự trong lưu thông, nếu giá trị của vàng còn một nửa thì sẽ phải cần gấp đôi số lượng vàng. Nếu việc đánh thuế hoặc những khó khăn trong sản xuất làm giá trị thị trường của lúa mì tăng một phần mười, chẳng có gì bảo đảm điều này sẽ ảnh hưởng đến lượng lúa mì tiêu dùng vì nhu cầu của mọi người về lúa mì là hữu hạn, do đó nếu một người có phương tiện thanh toán, anh ta sẽ tiếp tục tiêu dùng như trước nhưng đối với tiền, cầu tiền tỷ lệ chính xác với giá trị của nó. Chẳng ai có thể tiêu dùng gấp đôi lượng lúa mì bình thường cần thiết để nuôi sống anh ta, nhưng mọi người khi mua hoặc bán cùng một số lượng hàng hoá có thể buộc phải sử dụng gấp hai, gấp ba hay gấp nhiều lần số lượng tiền trước đó.

Luận điểm mà tôi vừa sử dụng chỉ có thể áp dụng được đối với những trạng thái xã hội trong đó kim loại quý được sử dụng làm tiền, nơi mà tiền giấy chưa được lưu hành. Giá trị

thị trường của vàng kim loại, cũng như mọi hàng hoá khác, chung quy đều do độ thuận lợi hay gian khó tương đối trong sản xuất vàng quyết định. Và mặc dầu do bản chất lâu bền của nó và do sự khó khăn trong việc làm giảm số lượng, vàng không dễ dàng thiên biến vạn hoá theo giá trị thị trường, nhưng khó khăn ấy tăng lên gấp bội khi vàng đóng vai trò tiền. Nếu lượng vàng chỉ dành cho mục đích thương mại trên thị trường là 10.000 ounce, còn lượng tiêu dùng hàng năm trong các ngành công nghiệp của chúng ta là 2000 ounce, thì vàng có thể tăng giá trị lên một phần tư hay 25 phần trăm trong vòng một năm bằng cách ngưng lượng cung hàng năm; nhưng nếu, do được sử dụng làm tiền, số lượng vàng được sử dụng là 100.000 ounce thì giá trị của vàng không thể tăng một phần tư trong vòng ít nhất 10 năm. Trong khi có thể dễ dàng giảm số lượng tiền giấy, thì giá trị của chúng, dù thước đo chuẩn là vàng, sẽ tăng nhanh như với tốc độ của chính bản thân tiền kim loại, nếu kim loại, do chiếm một phần rất nhỏ trong lưu thông, có vai trò rất mờ nhạt với tư cách là tiền. Nếu vàng chỉ do một quốc gia sản xuất và được sử dụng làm tiền trên toàn thế giới, thì việc đánh thuế cao vào vàng sẽ không ảnh hưởng đến bất kỳ quốc gia nào, trừ phần thuế đối với số vàng sử dụng trong sản xuất và làm đồ gia dụng. Đối với số vàng được dùng để làm tiền, dù quốc gia đó có thể thu được khoản thuế lớn thế nào đi nữa thì cũng chẳng có ai phải đóng số thuế này. Đây là tính chất dị biệt của tiền. Mọi hàng hoá khác có số lượng hữu hạn và không thể tăng bởi cạnh tranh đều có giá trị phụ thuộc vào sở thích, tâm lý và mãi lực của người mua; nhưng tiền là hàng hoá mà không quốc gia nào có ý định hoặc cảm thấy cần thiết phải tăng số

lượng của chúng; sử dụng 20 triệu chẳng hề lợi lộc gì hơn so với sử dụng 10 triệu đồng trong lưu thông. Một quốc gia có thể có độc quyền về tơ lụa hoặc rượu vang, nhưng giá rượu vang và tơ lụa có thể giảm bởi tâm lý thất thường, bởi thời trang hay thị hiếu, bởi vải bông và rượu mạnh có thể được ưa thích hơn và thay thế cho chúng; hiệu ứng tương tự ở một mức độ nào đó có thể xảy đến với vàng miễn là mục đích sử dụng của vàng được giới hạn trong sản xuất; nhưng khi tiền là trung gian trao đổi chung thì câu về tiền không bao giờ là vấn đề của sự lựa chọn mà luôn luôn là vấn đề của sự cần thiết; bạn phải dùng vàng để đổi lấy hàng hoá, do đó không có giới hạn về số lượng vàng bạn buộc phải trả trong ngoại thương nếu giá trị vàng giảm; cũng như không có giới hạn cắt giảm khi giá trị vàng tăng. Thực ra, bạn có thể thay thế vàng bằng tiền giấy, nhưng như vậy bạn không và không thể thu hẹp số lượng tiền, do số lượng này bị chi phối bởi giá trị của cái tiêu chuẩn mà tiền có thể trao đổi; chỉ bằng cách làm tăng giá hàng hoá bạn mới có thể ngăn chặn việc xuất khẩu chúng từ nước mà ở đó chúng được mua bằng một lượng tiền nhỏ sang nước mà chúng được bán với một lượng tiền lớn hơn. Sự tăng giá này chỉ có thể thực hiện được thông qua nhập khẩu tiền kim loại từ nước ngoài, hoặc in thêm tiền ở trong nước. Khi đó, nếu đức vua Tây Ban Nha, giả định rằng ông ta sở hữu toàn bộ các mỏ vàng và chỉ vàng mới được dùng làm tiền, đánh thuế khá nặng vào vàng thì ông có thể làm giá trị tự nhiên của vàng tăng mạnh. Vì giá trị thị trường của vàng ở châu Âu, xét cho cùng, bị giá trị tự nhiên của vàng tại các thuộc địa của Tây Ban Nha ở châu Mỹ chi phối nên châu Âu cần phải dùng nhiều hàng hoá hơn để đổi được một lượng

vàng như trước. Nhưng lượng vàng như cũ sẽ không được sản xuất ở châu Mỹ nữa vì giá trị của chúng chỉ tăng tương xứng với sự thu hẹp sản lượng bắt nguồn từ sự gia tăng chi phí sản xuất. Khi đó, toàn bộ số vàng xuất khẩu của châu Mỹ sẽ không đổi được nhiều hàng hoá hơn trước kia; và câu hỏi sẽ là: đâu là lợi ích của Tây Ban Nha và các thuộc địa của nó? Lợi ích có lẽ là, nếu sản xuất ra ít vàng hơn, sẽ phải sử dụng ít tư bản hơn; sử dụng ít tư bản hơn nhưng vẫn có thể nhập khẩu từ châu Âu cùng một lượng giá trị hàng hoá mà trước kia phải dùng nhiều tư bản hơn. Do đó, toàn bộ sản lượng thu được từ việc sử dụng tư bản tháo lui khỏi các mỏ sẽ là lợi ích mà Tây Ban Nha thu được từ việc đánh thuế, là phần mà Tây Ban Nha không thể có ở quy mô đó hoặc với sự chắc chắn như vậy khi có độc quyền về bất kỳ hàng hoá nào khác. Từ loại thuế này, dưới góc độ tiền tệ, các quốc gia châu Âu chẳng bị thiệt thòi gì, họ vẫn có số lượng hàng hoá như cũ, và như vậy có cùng phương tiện để hưởng thụ như trước, nhưng những hàng hoá này sẽ lưu thông với số lượng tiền ít hơn do tiền có giá trị hơn.

Nếu do hậu quả của sắc thuế, các mỏ vàng chỉ sản xuất ra một phần mười số lượng vàng hiện có thì một phần mười đó sẽ có giá trị ngang bằng với mười phần mười hiện tại. Tuy nhiên, nhà vua Tây Ban Nha không phải là người duy nhất sở hữu các mỏ kim loại quý, và nếu ông ta có là người duy nhất đi chăng nữa thì lợi thế từ việc sở hữu các mỏ vàng cũng như khả năng đánh thuế của nhà vua sẽ bị yếu đi nhiều bởi sự thu hẹp cầu và tiêu dùng tiền vàng ở châu Âu, bắt nguồn từ sự thay thế phổ biến, ở mức độ nhiều hay ít, của tiền giấy. Sự hoà hợp giữa giá cả thị trường và giá cả tự nhiên của mọi

hàng hoá, ở mọi thời đại, đều phụ thuộc vào sự thuận lợi để tăng hoặc giảm cung. Đối với vàng, nhà cửa, lao động, cũng như nhiều hàng hoá khác, trong một số trường hợp, sự tăng giảm này không thể diễn ra một cách nhanh chóng. Nhưng điều này lại khác đối với những hàng hoá có thể tiêu dùng hoặc tái sản xuất hàng năm như mũ, giày dép, lúa mì, vải; số lượng của chúng vẫn có thể giảm nếu cần thiết, và độ trễ cho đến khi cung bị thu hẹp tương xứng với sự gia tăng chi phí sản xuất kéo dài không lâu.

Như chúng ta thấy, thuế đánh vào nông sản trên mặt địa cầu sẽ do người tiêu dùng gánh chịu. Thuế không thể ảnh hưởng đến địa tô, trừ phi thông qua việc giảm quỹ duy trì lao động, thuế hạ thấp tiền công, làm giảm dân số và dẫn tới thu hẹp cầu về lúa mì. Nhưng, bằng cách nâng cao giá trị của vàng, thuế đánh vào sản phẩm của những mỏ vàng sẽ tất yếu làm giảm cầu về vàng; do đó nhất định sẽ đẩy tư bản ra khỏi ngành khai thác mỏ. Mặc dầu Tây Ban Nha hưởng lợi toàn bộ, như tôi đã khẳng định, từ việc đánh thuế vàng, nhưng chủ sở hữu những mỏ có sự giảm sút của tư bản sẽ mất mát toàn bộ số tô của mỏ. Đây là tổn thất của từng cá nhân chứ không phải là tổn thất của toàn đất nước. Tô của mỏ không phải là cái gì mới được sáng tạo ra mà chỉ đơn thuần là sự chuyển giao của cải. Nhà vua Tây Ban Nha và chủ những mỏ tiếp tục được khai thác, sẽ cùng nhau nhận được không chỉ phần tư bản mới được giải phóng tạo ra mà cả những gì các chủ mỏ khác đã mất.

Giả sử rằng, những mỏ có chất lượng loại 1, loại 2 và loại 3 đang trong quá trình khai thác và sản xuất ra tương ứng 100, 80, 70 pound vàng. Như thế tô của mỏ loại 1 là 30.

pound, loại 2 là 10 pound. Bây giờ giả sử tiếp thuế hàng năm là 70 pound vàng đối với mỗi mỏ được khai thác, kết quả là chỉ còn mỏ thứ nhất là khai thác có lợi nhuận mà thôi. Rõ ràng rằng mọi tô của mỏ lập tức biến mất. Trước khi đánh thuế, cứ trong 100 pound mỏ loại 1 sản xuất ra, phải trả tô của mỏ là 30 pound, và người khai mỏ giữ lại 70 pound, bằng số sản phẩm của mỏ có năng xuất thấp nhất. Khi đó, giá trị của phần nhà tư bản ở mỏ loại 1 giữ lại phải như trước nếu không anh ta sẽ không nhận được lợi nhuận bình quân của vốn. Kết cục là sau khi trả hết 70 pound thuế trong số 100 pound, giá trị của phần 30 pound còn lại phải bằng giá trị của 70 pound trước kia, do đó giá trị của toàn bộ 100 pound sẽ bằng 233 pound trước kia. Giá trị của chúng có thể cao hơn, nhưng không thể thấp hơn ngay cả khi các mỏ này ngừng hoạt động. Với tư cách là một hàng hoá độc quyền, vàng có thể vượt quá giá trị tự nhiên của nó, khi đó nó có thể trả một khoản tô bằng số chênh lệch này. Tuy nhiên, sẽ chẳng quý tư bản nào được sử dụng cho hoạt động khai mỏ nếu vàng thấp hơn giá trị này. Với một phần ba lao động và tư bản sử dụng trong các hầm mỏ, Tây Ban Nha vẫn thu được số vàng đủ để đổi được số lượng hàng hoá như cũ, hoặc gần như cũ. Tây Ban Nha sẽ giàu có hơn trước bằng số lượng sản phẩm do hai phần ba lao động và tư bản được giải phóng từ các hầm mỏ tạo ra. Nếu giá trị của 100 pound vàng bằng giá trị của 250 pound khai thác trước kia, thì phần của nhà vua Tây Ban Nha, 70 pound, sẽ bằng với giá trị của 175 pound trước đó: lúc đó chỉ một phần nhỏ trong thuế của nhà vua có được là do đánh vào thân dân của ngài, còn phần lớn hơn có được là bởi sự phân bổ tư bản tốt hơn.

Tài sản của Tây Ban Nha do đó sẽ như sau:

Khi trước sản xuất được	
Vàng, 250 pound, có giá trị (giả định)	10.000 yard vải
Bây giờ sản xuất được	
Bởi hai nhà tư bản đã rời khỏi mỏ, bằng giá trị mà 140 pound vàng từng đổi được; ngang với:	5.600 yard vải
Bởi những nhà tư bản làm việc ở mỏ loại 1, 30 pound vàng, giá trị tăng, từ 1 lên 2,5, và do đó nay có giá trị là:	3.000 yard vải
Thuế nộp cho nhà vua, 70 pound, giá trị cũng tăng từ 1 lên 2,5, và do đó có giá trị là:	7.000 yard vải
Tổng cộng là:	15.600 yard vải

Trong số 7000 yard vải nhà vua nhận được, người dân Tây Ban Nha đóng góp 1400 yard, 5600 yard còn lại là lợi nhuận ròng, thu được từ số tư bản được giải phóng.

Nếu thuế, thay vì đánh cố định cho từng mỏ được khai thác, lại là một tỷ lệ cố định của sản lượng thì kết quả là lượng vàng sản xuất sẽ không giảm xuống ngay lập tức. Nếu thuế của mỗi mỏ là một nửa, một phần tư, hay một phần ba sản lượng thì người chủ sở hữu mỏ sẽ chẳng còn lợi ích để sản xuất nhiều như trước; nếu sản lượng vàng không giảm, mà chỉ một phần trong đó được chuyển từ chủ mỏ sang nhà vua, thì giá trị của vàng sẽ không tăng; thuế sẽ rơi vào người dân thuộc địa, và không chút lợi ích nào được sản sinh. Thuế

thuộc loại này sẽ gây ra hiệu ứng giống hệt hiệu ứng mà Adam Smith đã giả định thuế nông sản gây ra đối với địa tô - thuế sẽ rơi toàn bộ vào tô của mỏ. Nếu đẩy mạnh hơn chút nữa, thuế sẽ không chỉ hút toàn bộ tô của mỏ mà còn cướp đi của người khai mỏ toàn bộ lợi nhuận bình quân của vốn và kết quả là anh ta sẽ rút toàn bộ tư bản khỏi việc khai thác vàng. Nếu đánh thuế nặng hơn nữa, tô của mỏ ở những mỏ tốt hơn cũng sẽ bị hấp thu, và tư bản sẽ thoái lui nhiều hơn nữa, do đó số lượng vàng sẽ tiếp tục giảm, giá trị của vàng sẽ tăng, và hiệu ứng tương tự cũng sẽ xảy ra như chúng ta đã từng vạch rõ; một phần thuế sẽ do người dân thuộc địa Tây Ban Nha trả, và phần còn lại sẽ là sự sáng tạo mới của sản phẩm, bằng cách tăng sức mạnh của phương tiện dùng làm trung gian trao đổi.

Thuế đánh vào vàng có hai loại, một loại đánh vào số lượng vàng thực sự trong lưu thông, loại kia đánh vào số lượng vàng được sản xuất hàng năm từ các mỏ. Cả hai loại thuế này đều có xu hướng làm giảm số lượng vàng được sản xuất và làm tăng giá trị của vàng, nhưng chẳng loại thuế nào có thể làm tăng giá trị của vàng trước khi số lượng của nó giảm. Bởi thế, trước khi cung vàng giảm, các loại thuế này thoát tiên rơi vào người sở hữu tiền, song rốt cuộc, về dài hạn phần ấy sẽ rơi vào cộng đồng, được trả bởi chủ mỏ dưới dạng mỏ tô bị cắt giảm và bởi những người mua vàng với tư cách là một mặt hàng đóng góp vào phúc lợi của con người, chứ không phải với tư cách riêng biệt như một phương tiện lưu thông.

CHƯƠNG 14

THUẾ NHÀ

Ngoài vàng ra còn có các loại hàng hóa khác khó có thể suy giảm số lượng một cách nhanh chóng. Vì thế mọi loại thuế đánh vào các hàng hóa này đều rơi lên vai người chủ sở hữu chúng nếu như sự tăng giá làm giảm lượng cầu.

Thuế nhà thuộc hạng này. Mặc dù thuế đánh vào người sử dụng căn nhà, nhưng nó luôn rơi lên vai người chủ đất qua việc cắt giảm một phần địa tô. Sản phẩm của đất đai được tiêu dùng và tái sản xuất năm này qua năm khác, và biết bao hàng hóa khác cũng vậy. Do đó, chừng nào chúng còn được nhanh chóng cung ứng để theo kịp mức cầu thì giá của chúng không thể vượt quá giá cả tự nhiên. Nhưng vì thuế nhà có thể được coi như một phần địa tô người thuê phải trả thêm nên nó có khuynh hướng làm giảm nhu cầu thuê nhà có cùng địa tô thường niên mà không làm giảm lượng cung. Do đó địa tô sẽ giảm, và một phần thuế được chi trả gián tiếp bởi địa chủ.

Adam Smith viết: “Tiền tô thuê nhà có thể được chia ra hai phần. Phần thứ nhất có thể được gọi một cách rất đúng là tô xây dựng, phần còn lại là tô mặt bằng. Phần tô xây dựng là lãi suất hay lợi nhuận của tư bản tiêu tốn vào việc xây

nhà. Để sự phát triển của ngành xây dựng ở mức độ ngang bằng với các ngành khác, phần tô này nhất định phải đủ để trước hết đem lại lãi suất giống như trong trường hợp người chủ công trình đem cho vay số tư bản của mình ở một nơi an toàn, và thứ đến là đủ để giữ cho ngôi nhà luôn trong tình trạng như ban đầu, hay nói cách khác là đủ để thay thế toàn bộ số tư bản bỏ ra ban đầu sau một số năm nhất định". "Nếu, so sánh với lãi của tiền, ngành xây dựng bất cứ lúc nào cũng đem lại một phần lợi nhuận lớn hơn như thế, thì người ta sẽ nhanh chóng rút vốn khỏi các ngành khác để chuyển sang ngành xây dựng, và sẽ làm mức lợi nhuận trong ngành này giảm xuống mức hợp lý. Nếu mức lợi nhuận trong ngành xây dựng thấp hơn với mức chung thì vốn trong ngành này sẽ bị rút ra để chuyển sang ngành khác, thế là lại làm mức lợi nhuận ấy tăng lên. Bất cứ phần nào trong toàn bộ tiền tô thuê nhà cao hơn mức vừa đủ để đem lại lợi nhuận hợp lý đều tất yếu thuộc về tô mặt bằng, và hễ ở đâu người sở hữu mặt bằng và người sở hữu tòa nhà là hai người phân biệt, thì phần trội hơn ấy trong đại đa số các trường hợp nhất định thuộc về người chủ mặt bằng. Nhà cửa ở miền quê, nơi xa xôi cách trở các thành phố lớn, nơi có thể thoải mái lựa chọn mặt bằng, có tiền tô mặt bằng thường rất nhỏ hoặc chỉ như phần tô nông nghiệp trả cho mảnh đất nếu nó được đem canh tác. Với các biệt thự ven đô, nơi cách không xa chốn thị thành thì giá thuê có đắt hơn, và nếu chỗ ấy có địa thế thuận tiện hay phong cảnh hữu tình thì thường phải trả giá thuê rất đắt. Tô mặt bằng trong tổng tư bản, hoặc trong những phần nhất định của nó, nói chung cao nhất tại những nơi có cầu về nhà cửa đặc biệt cao, không cần biết lý do của cầu ấy là gì, để

kinh doanh buôn bán hay để nghỉ ngơi chơi bời, hay dù đơn giản là vì một thời thượng và thói phù hoa". Thuế đánh vào tiền tô thuê nhà có thể rơi lên vai người sử dụng nó, có thể rơi lên vai người chủ mặt bằng hay người chủ toà nhà. Trong các trường hợp bình thường, có thể coi toàn bộ khoản thuế ấy được chi trả, dù ngay lập tức hay xét đến cùng, bởi người sử dụng căn nhà.

Nếu mức thuế là nhỏ không đáng kể, thì dù đất nước đang trong tình trạng tăng tiến hay đình trệ, người sử dụng không có lý gì phải chịu bằng lòng với căn nhà có tình trạng ngày càng tệ hại. Nhưng nếu mức thuế là cao, hoặc có một lý do nào đó làm giảm cầu về nhà ở, thì thu nhập của địa chủ sẽ giảm vì người sử dụng sẽ bớt một phần tiền tô để bù vào phần thuế phải nộp. Tuy nhiên, khó có thể nói mức phân chia giữa người chủ mặt bằng và người chủ toà nhà trong phần tô bị bớt đi này là bao nhiêu. Có lẽ lúc đầu cả hai đều chịu ảnh hưởng, song bởi vì nhà cửa rồi cũng phải xuống cấp, mặc dù khá chậm, và vì người ta sẽ không xây dựng thêm nữa chừng nào mức lợi nhuận trong ngành còn chưa khôi phục lại mức lợi nhuận chung, nên sau một thời gian tô xây dựng sẽ trở lại mức giá cả tự nhiên của nó. Bởi vì người xây dựng chỉ thu tô trong khi toà nhà còn tồn tại nên, sau khi tô xây dựng đã trở lại mức giá cả tự nhiên, anh ta không phải trả một chút nào trong khoản thuế dù tình trạng có trở nên tệ hại tới đâu chăng nữa.

Vậy là việc chi trả cho khoản thuế này cuối cùng thuộc về trách nhiệm của người sử dụng và người chủ mặt bằng, nhưng "tỷ lệ phân chia khoản thanh toán cuối cùng này giữa họ thực không dễ xác định". Adam Smith nói: "Sự phân chia

chắc chắn rất khác nhau trong các tình huống khác nhau, và một sắc thuế kiểu này có thể tác động đến người đang cư ngụ trong ngôi nhà và người sở hữu mảnh đất trên đó ngôi nhà được xây theo những mức độ rất khác nhau trong từng tình huống khác nhau”¹.

Adam Smith coi tô mặt bằng như là một đối tượng đặc biệt thích hợp để đánh thuế. Ông nói: “Cả tô mặt bằng và địa tô thường đều là một loại thu nhập, là cái người chủ sở hữu trong nhiều trường hợp hưởng thụ mà không cần biết hay quan tâm đó là cái gì. Mặc dầu một phần của thu nhập này phải được trích ra để trang trải cho các khoản chi tiêu của nhà nước, nhưng không vì thế mà các ngành công nghiệp bị cản trở. Sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động của xã hội, phần của cải và thu nhập thực sự của toàn bộ dân chúng, có thể vẫn không thay đổi so với trước khi đánh thuế. Do đó, tô mặt bằng và địa tô thường có lẽ là loại thu nhập có khả năng gánh chịu tốt nhất một sắc thuế đặc biệt đánh vào nó”. Phải thừa nhận rằng tác động của các loại thuế này đáng lý nên được như những gì Adam Smith đã mô tả, nhưng chắc chắn là không công bằng khi áp đặt thuế một cách độc đoán lên thu nhập của một giai cấp nhất định trong xã hội. Gánh nặng của nhà nước phải được chia sẻ cho tất cả, tỷ lệ theo tài sản của họ. Đó chính là một trong bốn phương châm điều hành toàn bộ hệ thống thuế khóa do Adam Smith nêu lên. Tiền tô thường thuộc về những người mà sau bao năm cực nhọc mới nhìn thấy thành quả lao động của mình, và họ mở rộng tài sản bằng cách mua nhà tậu đất. Chúng ta sẽ chắc

1. Quyển v, chương 2.

chấn vi phạm nguyên lý bất khả xâm phạm về quyền an toàn tài sản khi bắt mọi người phải chịu đựng một hệ thống thuế bất công. Thật đau xót là thuế mua đất^(a), mà cùng với nó là sự chuyển nhượng đất đai trở nên chặt vật, đã ngăn cản ghe gớm sự chuyển giao đất đai tới những người có thể làm nó sinh sôi nảy nở mạnh mẽ nhất. Đất đai, khi được coi là một đối tượng tốt cho cách đánh thuế độc đoán, sẽ không chỉ bị giảm giá, để bù đắp cho rủi ro của cách đánh thuế, mà còn, do bản chất mập mờ và giá trị không chắc chắn của loại rủi ro ấy, trở thành đối tượng thuận lợi cho sự đầu cơ. Khi mà bản chất của vấn đề gần với "cờ gian bạc lận" hơn là kinh doanh nghiêm chỉnh, thì dường như những người kiếm được đất đai dễ dàng nhất lại thường là những tay liều lĩnh chứ không phải các ông chủ có tính tình nghiêm túc, những người muốn sử dụng đất đai của mình sao cho có lợi nhất.

CHÚ THÍCH CỦA NGƯỜI DỊCH

(a) Nguyên văn: *Duty by stamps*. Chúng tôi tạm dịch sát theo ngữ cảnh.

CHƯƠNG 15

THUẾ LỢI NHUẬN

Thuế đánh vào những hàng hóa mà ta thường gọi là hàng xa xỉ là loại thuế chỉ đánh vào những ai tiêu dùng chúng. Thuế đánh vào rượu vang chỉ được trả bởi người uống rượu vang. Thuế đánh vào ngựa cảnh, hoặc vào xe tứ mã, là khoản phải trả của những người vui thú với các trò tiêu khiển ấy, tỷ lệ chính xác với mức độ hưởng lạc của họ. Nhưng mức độ ảnh hưởng của thuế đánh vào nhu yếu phẩm đến người tiêu dùng không tỷ lệ với khối lượng họ tiêu dùng mà thường cao hơn nhiều. Thuế đánh vào ngũ cốc, như ta đã thấy, không chỉ ảnh hưởng đến nhà sản xuất công nghiệp tỷ lệ theo mức tiêu thụ ngũ cốc của anh ta và gia đình, mà còn làm thay đổi tỷ suất lợi nhuận, do đó tác động tới thu nhập của anh ta. Hễ tiền công tăng là mức lợi nhuận giảm, vì thế tất cả các loại thuế đánh vào hàng tiêu dùng của người lao động đều có khuynh hướng làm giảm tỷ suất lợi nhuận.

Thuế đánh vào mũ làm tăng giá mũ; thuế đánh vào giày làm tăng giá giày. Nếu không như thế, nhà sản xuất sẽ là người chịu toàn bộ số thuế. Mức lợi nhuận sẽ hạ xuống dưới mức trung bình và anh ta sẽ rời ngành. Thuế đánh vào lợi nhuận là nguyên nhân tăng giá của thứ hàng hóa chịu

thuế. Ví dụ như thuế đánh vào lợi nhuận của người làm mũ làm tăng giá mũ, vì nếu không, trong khi lợi nhuận của anh ta bị đánh thuế, mà lợi nhuận ở những ngành khác thì không, thì tỷ suất lợi nhuận của ngành làm mũ sẽ giảm xuống dưới mức tỷ suất chung, và anh ta sẽ ngừng làm mũ để chuyển sang làm việc khác.

Tương tự như thế, thuế đánh vào lợi nhuận của người chủ trại đẩy giá ngũ cốc lên cao, thuế đánh vào lợi nhuận của người sản xuất vải làm tăng giá vải, và nếu một sắc thuế đánh vào lợi nhuận của tất cả các ngành theo cùng một tỷ lệ thì mọi hàng hóa đều tăng giá. Nhưng nếu các mỏ cung cấp kim loại quý được chọn làm bản vị của tiền đều nằm trong nước, và nếu lợi nhuận của các chủ mỏ cũng bị đánh thuế, thì giá hàng hóa lại không tăng chút nào, vì mỗi người đều phải đóng góp một phần tỷ lệ như nhau từ thu nhập, và mọi thứ sẽ vẫn như trước.

Nếu tiền không bị đánh thuế, và do đó được phép giữ nguyên giá trị của nó trong khi mọi hàng hóa khác đều bị đánh thuế và tăng giá trị, thì người làm mũ, người chủ trại, người làm vải, mỗi người đều sử dụng một lượng tư bản như nhau và thu lợi nhuận như nhau, sẽ phải trả một khoản thuế giống hệt nhau. Nếu khoản thuế là 100 bảng, thì giá trị của tổng số mũ, số vải, và số ngũ cốc sẽ cùng tăng thêm 100 bảng. Nếu người làm mũ thu được 1100 bảng thay vì 1000 bảng như trước, thì anh ta phải nộp cho chính phủ 100 bảng và vì thế vẫn còn 1000 bảng để mua sắm những gì cần thiết. Nhưng vì giá cả của vải vóc, ngũ cốc và mọi thứ hàng hóa khác lúc ấy cũng đã tăng lên vì cùng một nguyên nhân, 1000 bảng lúc này chỉ tương đương 910 bảng lúc trước, và thế là

anh ta đã hy sinh một phần chi tiêu của mình cho các nhu cầu cấp bách của nhà nước. Thông qua việc nộp thuế, anh ta đã chuyển một phần sản phẩm của đất đai và lao động của đất nước từ tay mình vào tay chính phủ. Nếu, thay vì tiêu dùng 1000 bảng, anh ta đem cộng trở lại quỹ vốn của mình, anh ta sẽ thấy rằng việc tiết kiệm 1000 bảng như thế thực chất chỉ giống như tiết kiệm 910 bảng trước đây, vì bây giờ mức tiền công, chi phí máy móc và nguyên liệu thô đều đã tăng lên.

Nếu tiền bị đánh thuế, hay vì một lý do nào đó giá trị của nó thay đổi, trong khi giá cả của toàn bộ các hàng hóa khác vẫn giữ nguyên không đổi, thì lợi nhuận của nhà công nghiệp và chủ trại sẽ vẫn giống như trước đây, nghĩa là 1000 bảng. Và vì họ sẽ phải nộp cho chính phủ 100 bảng nên họ chỉ còn lại 900 bảng, số tiền này cho phép họ mua được ít sản phẩm của đất đai và lao động ít hơn trước đây, dù họ tiêu dùng lao động sản xuất hay phi sản xuất. Chính xác là họ mất và chính phủ được. Trong trường hợp đầu, người nộp thuế, khi còn trong tay 1000 bảng, có khả năng tiêu dùng một lượng hàng hóa giống như trước đây anh ta có 910 bảng. Trong trường hợp sau, con số này chỉ là 900 bảng, bởi vì giá hàng hóa không thay đổi và anh ta chỉ phải trả 900 bảng chứ không phải 910 bảng. Điều này bắt nguồn từ sự khác biệt trong lượng thuế thu được. Trong trường hợp đầu, nó chỉ là một phần mười một thu nhập của anh ta, trong trường hợp thứ hai, nó là một phần mười. Giá trị của tiền trong hai trường hợp không giống nhau.

Nhưng mặc dù nếu tiền không bị đánh thuế và không thay đổi về giá trị, tất cả các hàng hóa sẽ tăng giá, thì chúng

cũng không tăng theo cùng một tỷ lệ. Giá trị tương đối giữa chúng sau khi đánh thuế không còn như trước nữa. Trong phần trước của tác phẩm này chúng ta đã nói đến các tác động của sự phân chia tư bản thành tư bản cố định và tư bản lưu động, hay là tư bản lâu bền và tư bản không lâu bền, đến giá cả của hàng hóa. Chúng ta đã thấy là hai nhà công nghiệp có thể sử dụng hai khoản tư bản chính xác giống hệt nhau, và có thể rút ra từ đó cùng một khoản lãi giống nhau, nhưng họ có thể sẽ bán hàng hóa của mình với giá rất khác nhau, tùy theo việc tư bản họ sử dụng bị hao mòn và thay thế nhanh hay chậm. Một người có thể bán sản phẩm của mình với giá 4.000 bảng, còn người kia với giá 10.000 bảng, và họ có thể dùng cùng 10.000 bảng tư bản và thu lợi nhuận với tỷ suất 20%, hay 2.000 bảng. Tư bản của một người có thể gồm, ví dụ, 2.000 tư bản lưu động, sẽ được thay thế sớm, và 8.000 bảng tư bản cố định dưới dạng nhà xưởng và máy móc; người kia, trái lại, có thể sử dụng những 8.000 bảng tư bản lưu động và chỉ 2.000 bảng tư bản cố định dưới dạng máy móc nhà xưởng. Bây giờ, nếu cả hai đều phải chịu 10% thuế đánh vào thu nhập, nghĩa là 200 bảng, thì người thứ nhất để duy trì mức lợi nhuận của mình ở mức chung sẽ phải tăng giá sản phẩm từ 10.000 lên 10.200 bảng; người thứ hai cũng vì lý do ấy sẽ tăng giá sản phẩm của mình từ 4.000 lên 4.200 bảng. Trước khi có thuế, tổng giá trị hàng hóa của người thứ nhất gấp 2,5 lần tổng giá trị hàng hóa của người thứ hai, sau khi có thuế, tỷ lệ này chỉ còn là 2,42. Hàng hóa thứ nhất chỉ tăng giá 2%, còn hàng hóa thứ hai tăng những 5%. Vậy là, một sắc thuế đánh vào thu nhập, trong khi giá trị của tiền không thay đổi, sẽ làm giá cả tương đối của các hàng hóa

thay đổi. Điều này cũng đúng khi thay vì đánh vào lợi nhuận, sắc thuế ấy đánh ngay vào chính hàng hóa, với điều kiện thuế đánh tỷ lệ với giá trị của tư bản sử dụng trong sản xuất. Giá trị hàng hóa tăng lên những khoản bằng nhau, bất kể giá trị ban đầu của chúng, nên chúng không còn tỷ lệ với nhau như trước nữa. Một hàng hóa tăng giá từ 10.000 lên 11.000 bảng không thể giữ nguyên tỷ lệ giá như cũ với một hàng hóa có giá tăng từ 2.000 lên 3.000 bảng. Nếu, trong các điều kiện này, giá trị của tiền tăng lên, bất kể vì nguyên do gì, thì nó cũng không làm giá cả thay đổi các hàng hóa thay đổi theo cùng một tỷ lệ. Nguyên nhân làm cho giá của một hàng hóa giảm từ 10.200 xuống 10.000 bảng, hay giảm 2% giá, cũng là nguyên nhân hạ giá của một hàng hóa khác từ 4.200 xuống còn 4.000 bảng, hay 4,75%. Nếu giá của chúng không giảm xuống những khoản bằng nhau thì lợi nhuận sẽ không còn giống nhau; vì để cho lợi nhuận giống nhau, khi giá của một hàng hóa là 10.000 thì giá của hàng hóa kia là 4.000 bảng, còn lúc giá của hàng hóa đầu là 10.200 thì giá của hàng hóa sau phải là 4.200 bảng.

Việc suy xét thực tế này dẫn đến sự thấu hiểu một nguyên lý rất quan trọng mà tôi tin là nó chưa bao giờ được nhắc tới. Nó là thế này: tại một nước không có thuế khóa, sự thay đổi trong giá trị của tiền nảy sinh từ sự dư thừa hay khan hiếm sẽ tác động một cách bình đẳng lên giá cả của tất cả các hàng hóa, nghĩa là nếu một hàng hóa trị giá 1.000 bảng tăng thành 1.200 hay giảm còn 800 bảng, thì giá của một hàng hóa khác đang trị giá 10.000 sẽ trở thành 12.000 hoặc 8.000 bảng; nhưng tại một nước có giá cả bị tăng lên một cách nhân tạo vì thuế khóa, sự dư thừa tiền do dòng

chảy vào của vàng từ nước ngoài hoặc sự khan hiếm tiền do xuất khẩu quá nhiều vàng sẽ không tác động một cách bình đẳng lên giá cả hàng hóa, một số có thể tăng hay giảm 5, 6, hay 12%, một số khác là 3, 4, hay 7%. Nếu một nước không bị đánh thuế, khi giá trị của tiền giảm thì sự thừa thãi tiền trên tất cả các thị trường sẽ tạo nên các tác động như nhau lên mỗi hàng hóa. Nếu giá thịt tăng 20% thì giá của bánh mì, bia rượu, giày dép, lao động và mọi hàng hóa khác cũng tăng 20%. Điều này là cần thiết cho việc duy trì tỷ suất lợi nhuận giống nhau ở tất cả các ngành. Nhưng điều này sẽ lập tức không còn đúng nữa khi một trong các hàng hóa bị đánh thuế. Trong tình huống ấy, nếu mọi hàng hóa vẫn cùng tăng giá theo cùng một tỷ lệ với sự giảm giá của tiền, lợi nhuận sẽ không còn như nhau. Đối với hàng hóa bị đánh thuế, lợi nhuận sẽ tăng lên quá mức lợi nhuận chung và tư bản sẽ chảy từ ngành này sang ngành nọ cho tới khi một mức cân bằng được thiết lập, điều này chỉ xảy ra sau khi giá cả tương đối của các hàng hóa đã thay đổi.

Phải chăng nguyên lý này không giải thích được các hiệu ứng khác nhau của giá cả hàng hóa nảy sinh khi giá trị của tiền thay đổi trong thời kỳ ngân hàng thắt chặt tiền tệ? Những người cho rằng tiền tệ vào giai đoạn đó bị mất giá vì có quá nhiều tiền giấy trong lưu thông dường như không có lý, vì nếu thực tế đúng như vậy, thì tất cả các hàng hóa nhất định phải tăng giá theo cùng một tỷ lệ, nhưng người ta thấy rằng giá cả nhiều hàng hóa đã biến đổi khác xa so với các hàng hóa khác, từ đó có thể suy ra rằng sự tăng giá bắt nguồn từ một cái gì đó tác động đến giá trị của hàng hóa, chứ không phải từ sự thay đổi giá trị của tiền. Tuy nhiên, như

chúng ta đã thấy, dường như tại một nước nơi hàng hóa bị đánh thuế, giá cả của chúng không hề thay đổi theo cùng một tỷ lệ, dù có sự tăng lên hay giảm xuống của giá trị tiền tệ.

Nếu lợi nhuận của tất cả các ngành trừ nông nghiệp đều bị đánh thuế, thì giá của mọi hàng hóa đều tăng trừ nông sản. Người chủ trại vẫn được thu nhập bằng ngũ cốc như trước đây và bán nó với giá tiền như cũ, nhưng anh ta phải trả nhiều hơn cho tất cả các hàng hóa khác, trừ phần ngũ cốc anh ta tiêu dùng, và vì thế dường như anh ta bị đánh thuế tiêu dùng. Anh ta không thể thoát khỏi loại thuế này nhờ một thay đổi trong giá trị của tiền, bởi vì sự thay đổi ấy có thể nhấn chìm giá cả của toàn bộ các hàng hóa bị đánh thuế về mức ban đầu, nhưng cũng đồng thời làm giá cả của các hàng hóa không chịu thuế giảm xuống dưới mức ban đầu, và do đó dù người chủ trại có mua được hàng hóa ở mức giá như cũ thì anh ta lại có ít tiền hơn để chi tiêu.

Địa chủ cũng rơi vào tình thế giống hệt như vậy. Trong trường hợp tất cả các hàng hóa đều tăng giá và tiền thì không đổi thay về giá trị, ông ta vẫn sở hữu một lượng ngũ cốc và địa tô tính bằng tiền như cũ. Nhưng khi giá cả các hàng hóa không thay đổi thì ông ta sở hữu vẫn một lượng ngũ cốc như cũ nhưng tô bằng tiền ít hơn. Vậy là trong cả hai trường hợp, mặc dù thu nhập của địa chủ không bị trực tiếp đánh thuế, ông ta vẫn phải nộp thuế một cách gián tiếp vì tiền tăng giá.

Nhưng giả định rằng lợi nhuận của chủ trại cũng bị đánh thuế thì anh ta cũng ở vào tình trạng hệt như các nhà tư bản khác. Giá nông sản sẽ tăng, vì vậy sau khi trả thuế,

thu nhập bằng tiền của anh ta vẫn như cũ, nhưng lại phải trả giá cao hơn cho tất cả các loại hàng hóa anh ta tiêu dùng, kể cả nông sản.

Tuy nhiên, địa chủ trong trường hợp này lại không như thế. Ông ta được lợi từ sắc thuế đánh vào lợi nhuận của người thuê đất, bởi vì ông ta sẽ được đền bù cho mức giá tăng lên của hàng công nghiệp nếu mức giá ấy quả thực tăng: còn nếu do sự tăng giá trị của tiền, hàng hóa được duy trì ở mức giá như cũ, thì ông ta lại duy trì được thu nhập bằng tiền như cũ. Thuế đánh vào lợi nhuận của người chủ trại không phải là thuế tỷ lệ với tổng sản phẩm của đất đai mà tỷ lệ với sản phẩm ròng, là phần còn lại sau khi đã trả địa tô, tiền công và mọi chi phí khác. Vì những người canh tác trên các loại đất đai khác nhau, đất loại 1, 2 và 3, sử dụng những lượng tư bản như nhau nên họ thu được lợi nhuận giống nhau, bất kể tổng sản lượng có khác nhau thế nào, và do đó họ phải chịu thuế giống hệt nhau. Giả sử tổng sản lượng trên đất loại 1 là 180 quarter, đất loại 2 là 170 quarter và đất loại 3 là 160 quarter, mức thuế là 10 quarter, thì chênh lệch sản phẩm giữa đất loại 1, loại 2 và loại 3 sau khi trả thuế vẫn như cũ vì lúc ấy tổng sản phẩm còn lại trên ba loại đất lần lượt là 170, 160 và 150 quarter. Nếu sau khi đánh thuế giá ngũ cốc và mọi hàng hóa khác vẫn như cũ, thì địa tô bằng tiền cũng như địa tô bằng ngũ cốc đều không thay đổi. Nhưng nếu sau khi đánh thuế giá cả của ngũ cốc và các hàng hóa khác tăng lên, thì địa tô tính bằng tiền cũng tăng lên theo cùng một tỷ lệ. Nếu giá ngũ cốc là 4 bảng một quarter, địa tô của đất loại 1 sẽ là 80 bảng và của loại 2 là 40 bảng. Nhưng nếu giá ngũ cốc tăng 5%, hay là thành 4,2 bảng thì

địa tô cũng tăng 5%, vì giá của 20 quarter ngũ cốc lúc này là 84 bảng và của 10 quarter là 42 bảng. Vậy là trong mọi trường hợp địa chủ đều không bị thuế gây ảnh hưởng. Thuế đánh vào lợi nhuận của tư bản không bao giờ làm địa tô tính bằng ngũ cốc thay đổi, và do đó địa tô bằng tiền thay đổi theo giá của ngũ cốc, còn thuế đánh vào nông sản, hoặc thuế thập phân, luôn hạ thấp địa tô tính bằng ngũ cốc nhưng thường giữ nguyên địa tô tính bằng tiền. Trong một phần khác của tác phẩm này tôi đã nhận xét rằng nếu một khoản thuế đất có cùng giá trị đánh vào tất cả các loại đất đai đang được canh tác, không phân biệt độ màu mỡ, thì tác động của nó sẽ rất khác nhau vì người chủ các mảnh đất tốt hơn sẽ có lợi. Nó làm tăng giá ngũ cốc tương ứng với việc gia tăng gánh nặng của người chủ đất trên mảnh đất tồi nhất. Nhưng mức giá tăng thêm này bị quyết định bởi sản lượng lớn hơn thu được trên các mảnh đất tốt nên người chủ trại trên mảnh đất xấu sẽ vẫn có lợi trong suốt thời kỳ thuê đất, và chỉ khi thời kỳ cho thuê đã hết lợi thế này mới được chuyển sang cho địa chủ dưới hình thức gia tăng địa tô. Tác động của một khoản thuế lợi nhuận có cùng độ lớn đánh vào người chủ trại cũng giống hệt như thế. Nó làm tăng địa tô bằng tiền của địa chủ nếu giá trị của tiền không đổi, nhưng vì lợi nhuận của tất cả các ngành khác cũng bị đánh thuế giống như trong nông nghiệp, mà kết quả là giá cả mọi hàng hóa trong đó có ngũ cốc đều tăng, nên phần địa chủ mất do giá cả bằng tiền của mọi hàng hóa mà ông ta tiêu dùng tăng lên cũng đúng bằng phần ông ta thu được từ sự tăng địa tô. Nếu giá trị của tiền tăng và giá của mọi hàng hóa, sau khi có thuế lợi nhuận, giảm về mức ban đầu, thì địa tô cũng vẫn như cũ. Địa chủ sẽ vẫn nhận

được địa tô bằng tiền và mua hàng với giá như trước. Vậy là trong mọi tình huống ông ta đều không hề bị đánh thuế¹.

Điều này xem ra khá lạ lùng. Việc đánh thuế vào lợi nhuận của người chủ trại không hề làm tăng gánh nặng của anh ta so với trường hợp khoản thuế ấy được miễn, và địa chủ có một mong muốn thiết tha là người thuê đất của mình bị đánh thuế lợi nhuận, vì chỉ trong điều kiện ấy bản thân ông ta mới thực sự không bị đánh thuế.

Thuế đánh vào lợi nhuận của tư bản cũng sẽ ảnh hưởng đến người nắm giữ chứng khoán nếu giá cả của mọi hàng hóa đều tăng tương ứng với khoản thuế mặc dù cổ tức của anh ta không hề bị đánh thuế. Nhưng nếu, do sự thay đổi về giá trị của tiền, mọi hàng hóa đều giảm giá về mức ban đầu, thì người nắm giữ chứng khoán không phải trả gì cho khoản thuế, anh ta mua hàng hóa với cùng một mức giá, nhưng vẫn nhận được cổ tức bằng tiền như cũ.

Nếu ta đồng ý rằng khi chỉ đánh thuế vào lợi nhuận của một nhà công nghiệp thôi thì giá sản phẩm của anh ta sẽ tăng để tạo thế bình đẳng so với các nhà công nghiệp khác; và rằng khi đánh thuế vào lợi nhuận hai nhà công nghiệp thì giá hai loại sản phẩm của họ sẽ tăng, vậy thì tôi thấy chẳng có lý gì bác bỏ quan điểm cho rằng khi đánh thuế vào lợi nhuận của tất cả các công nghiệp thì giá mọi hàng hóa đều tăng, với điều kiện các mỏ kim loại quý dùng để đúc tiền nằm trong nước và được miễn thuế. Nhưng nếu tiền, hay chính

1. Việc chỉ có lợi nhuận của người chủ trại bị đánh thuế, còn lợi nhuận của các nhà tư bản khác thì không lại càng đem lại cho địa chủ nhiều lợi lộc. Trên thực tế, người ta nên sử dụng thuế đánh vào người tiêu dùng nông sản, như thế nhà nước và địa chủ mỗi bên sẽ hưởng lợi một phần.

xác hơn là bản vị của tiền, là một mặt hàng được nhập khẩu từ nước ngoài, thì giá cả hàng hóa sẽ không thể tăng, vì hiệu ứng ấy không thể xuất hiện khi không có sự gia tăng khối lượng tiền tệ¹, cái không thể có được khi trao đổi hàng hóa giá cao, như đã trình bày ở trang 60. Tuy nhiên, nếu giá hàng hóa có tăng thì cũng không tăng mãi được vì như thế sẽ gây tác động rất mạnh đến ngoại thương. Để trang trải cho hàng nhập khẩu, những hàng hóa đắt đỏ này sẽ không được xuất khẩu, và do đó trong một giai đoạn nhất định ta chỉ mua mà không có bán, và nên xuất khẩu tiền hoặc vàng ròng cho tới khi giá cả tương đối của hàng hóa trở lại gần mức ban đầu. Đối với tôi, gần như tuyệt đối chắc chắn là một sắc thuế đánh vào lợi nhuận được điều tiết tốt cuối cùng sẽ đưa giá cả hàng hóa, cả hàng nội lẫn hàng ngoại, về mức ban đầu, lúc sắc thuế chưa được áp dụng. Bởi vì các loại thuế đánh vào

1. Suy xét sâu hơn một chút, tôi ngờ rằng liệu có cần thiết phải có thêm tiền để lưu thông cùng một lượng hàng hóa sau khi giá của chúng tăng lên vì bị đánh thuế chứ không phải do khó khăn tăng lên trong quá trình sản xuất. Giả sử có 1 triệu quarter ngũ cốc được bán ở một vùng nào đó, tại một thời điểm nhất định, với mức giá 4 bảng một quarter; một sắc thuế trực tiếp 8 sterling/quarter được thiết lập, kết quả là giá ngũ cốc tăng lên đến 4 bảng 8 sterling một quarter, tôi nghĩ rằng khối lượng tiền tệ cần thiết để lưu thông số ngũ cốc này không cần thay đổi. Nếu trước đây tôi mua 11 quarter ở mức giá 4 bảng, và vì tác động của sắc thuế, tôi phải cắt giảm chi tiêu xuống còn 10 quarter, thì tôi không cần thêm tiền làm gì vì trong cả hai trường hợp tôi vẫn trả 44 bảng cho số ngũ cốc tôi mua. Trên thực tế, công chúng sẽ cắt giảm chi tiêu đi 1/11 lần so với lúc trước và phần cắt giảm ấy trở thành phần chi tiêu của chính phủ. Số tiền cần thiết để mua phần ngũ cốc ấy được tài trợ từ khoản thuế 8 sterling một quarter đánh vào chủ trại, nhưng số tiền thu thuế lại ngay lập tức được trả cho các chủ trại để lấy ngũ cốc của họ. Do đó, sắc thuế trong trường hợp này là một sắc thuế hiện vật, và không làm nảy sinh nhu cầu cần thêm tiền trong lưu thông, mà nếu có đi chăng nữa thì cũng chỉ là một lượng rất nhỏ, có thể bỏ qua mà không hại gì.

nông sản, vào tiền công, vào hàng nhu yếu phẩm dành cho người lao động và thuế thập phân đều làm tăng tiền công, và do đó hạ thấp lợi nhuận, nên chúng đều gây nên những hiệu ứng giống nhau mặc dù có khác nhau về mức độ.

↳ Sự phát minh ra máy móc, cải tiến đẩy mạnh mẽ công nghiệp nội địa, luôn có khuynh hướng nâng cao giá trị tương đối của tiền, và do đó khuyến khích việc xuất khẩu nó. Ngược lại, mọi hệ thống thuế, mọi chương ngại tăng thêm, dù trong nông nghiệp hay công nghiệp, đều có khuynh hướng hạ thấp giá trị tương đối của tiền, và do đó khuyến khích việc nhập khẩu tiền.

CHƯƠNG 16

THUẾ TIỀN CÔNG

Thuế tiền công làm tăng tiền công, do đó hạ thấp tỷ suất lợi nhuận của vốn. Chúng ta đã thấy, thuế đánh vào nhu yếu phẩm làm tăng giá những mặt hàng đó, và dẫn tới việc tăng tiền công. Sự khác biệt duy nhất giữa thuế đánh vào nhu yếu phẩm và thuế đánh vào tiền công là ở chỗ loại thứ nhất nhất định đi liền với sự tăng giá nhu yếu phẩm, còn loại thứ hai thì không. Do đó, người trả thuế tiền công không phải là nhà tư bản, địa chủ hay bất kỳ một giai cấp nào khác, mà chính là sử dụng lao động. Thuế tiền công hoàn toàn là một loại thuế đánh vào lợi nhuận; còn thuế đánh vào nhu yếu phẩm một phần là thuế lợi nhuận, một phần là thuế đánh vào người tiêu dùng giàu có. Chung quy, ảnh hưởng của các loại thuế này giống hệt như ảnh hưởng của loại thuế trực tiếp đánh vào lợi nhuận.

Adam Smith nói: “Tiền công của tầng lớp lao động hạ đẳng, như tôi đã cố gắng trình bày trong quyển Một, ở bất cứ nơi đâu cũng nhất quyết bị chi phối bởi hai điều kiện: cầu về lao động và giá thông thường hay bình quân của lương thực. Cầu về lao động, tùy thuộc vào việc nó tăng lên, giữ nguyên hay giảm xuống, hoặc vào việc tăng lên, giữ nguyên hay giảm

xuống của dân số, điều tiết điều kiện sinh tồn tối thiểu của người lao động và quyết định điều kiện ấy ở mức độ thoải mái, vừa đủ hay khó khăn. Mức giá *thông thường hay bình quân* của lương thực quyết định lượng tiền cần trả cho người lao động để anh ta có thể duy trì mức sống tối thiểu, từ năm này qua năm khác, ở mức độ thoải mái, vừa đủ hay khó khăn tương ứng. Vì vậy, khi cầu lao động và giá lương thực không thay đổi, một sắc thuế đánh trực tiếp vào tiền công lao động không gây nên ảnh hưởng nào khác ngoài việc làm nó tăng lên một khoản đâu đó cao hơn mức thuế".

Về định đề này, như Tiến sĩ Smith đưa ra ở đây, ông Buchanan có hai điểm không nhất trí. *Thứ nhất*, ông phủ nhận mức tiền công bằng tiền của lao động được điều tiết bởi giá lương thực. *Thứ hai*, ông phủ nhận việc thuế tiền công có thể làm tăng giá lao động.

Về điểm thứ nhất, lý lẽ của ông Buchanan là: "Tiền công lao động, như đã được ghi nhận, không phải tính theo tiền, mà tính theo những thứ tiền có thể mua được, như lương thực và các hàng hóa thiết yếu khác; và phần dành cho người lao động ngoài phần vốn chung luôn tỷ lệ thuận với lượng cung. Nơi nào lương thực *rẻ mạt và dồi dào*, nơi ấy người lao động nhận được phần chia lớn hơn. Nơi nào lương thực *đắt đỏ và khan hiếm*, họ nhận được ít hơn. Tiền công luôn đem lại cho người lao động phần chia thích đáng, và chỉ có vậy thôi. Tiến sĩ Smith và đa số học giả khác cho rằng giá bằng tiền của lao động được điều tiết bởi giá bằng tiền của lương thực, và khi giá lương thực tăng, tiền công tăng tương ứng. Nhưng rõ ràng là giá lao động không nhất thiết phải có quan hệ với giá lương thực, bởi vì giá lao động chỉ phụ thuộc

vào tương quan giữa cung và cầu lao động mà thôi. Bên cạnh đó, ta có thể thấy rằng giá lương thực cao là một dấu hiệu chắc chắn cho thấy có sự thiếu hụt cung lương thực, và do đó tất yếu xuất hiện những nguyên nhân làm giảm tiêu dùng. Một lượng cung lương thực nhỏ hơn, với cùng một lượng người tiêu dùng không đổi, rõ ràng sẽ đem lại phần lương thực ít hơn cho mỗi cá nhân, và người lao động cũng phải gánh chịu phần thiếu hụt. Để phân phối gánh nặng này một cách công bằng, đồng thời ngăn không cho người lao động tiêu dùng thoải mái như trước nữa, giá cả sẽ tăng. Nhưng dường như tiền công nhất định phải tăng cùng với nó, và người lao động vẫn có thể tiêu dùng cùng một lượng hàng hóa, mặc dù bây giờ chúng đã trở nên khan hiếm hơn. Điều này cho thấy bản chất của sự việc đi ngược lại chính mục đích của nó: thoát tiền, tăng giá lương thực để giảm tiêu dùng, và sau đó, tăng tiền công để cung cấp cho người lao động một lượng hàng hóa như cũ".

Trong lập luận này của ông Buchanan, tôi thấy sự pha tạp giữa chân và ngụy. Bởi vì, giá lương thực cao đôi khi bắt nguồn từ lượng cung thấp, nên ông Buchanan đã coi đó là một dấu hiệu chắc chắn phản ánh sự hụt cung. Ông coi hiện tượng ấy bắt nguồn từ một nguyên nhân duy nhất, trong khi nó có thể nảy sinh vì nhiều lý do. Một sự thật hiển nhiên là khi cung lương thực bị thiếu hụt, một lượng nhỏ hơn sẽ được chia đều cho những người tiêu dùng, và mỗi người trong số đó sẽ nhận được ít hơn. Để sự phân phối trong cảnh thiếu thốn diễn ra công bằng, đồng thời ngăn không cho người lao động tiêu dùng thoải mái như trước, giá cả tăng lên. Cần phải thừa nhận với ông Buchanan rằng, không nhất thiết

mọi sự tăng giá lương thực do thiếu hụt cung đều dẫn tới việc tăng tiền công tính bằng tiền, bởi vì tiêu dùng nhất định bị cắt giảm, điều này chỉ có thể đạt được thông qua sự suy giảm sức mua của người tiêu dùng. Nhưng vì giá lương thực tăng do thiếu hụt cung, nên chúng ta hoàn toàn không thể đảm bảo sẽ đi tới cái kết luận mà dường như ông Buchanan đã đạt tới, là có thể không có dư cung ở mức giá cao: mức giá cao không chỉ xét trên phương diện tiền tệ, mà có xét tới toàn bộ các hàng hóa khác.

Giá cả tự nhiên của hàng hóa, cái luôn luôn là yếu tố cuối cùng kiểm soát mức giá thị trường, phụ thuộc vào điều kiện thuận lợi trong sản xuất; nhưng khối lượng sản xuất không tỷ lệ với các điều kiện đó. Mặc dù đất đai canh tác hiện nay có chất lượng thấp hơn đất đai của ba trăm năm về trước, và do đó mức gian khó trong sản xuất tăng lên, nhưng ai có thể nghi ngờ rằng sản lượng bây giờ vượt xa sản lượng lúc đó? Giá cao không những chỉ tương hợp với mức cung tăng, mà còn hiếm khi thấy chúng tách rời nhau. Nếu do hậu quả của thuế, hoặc do những khó khăn trong sản xuất, giá lương thực tăng trong khi lượng sản xuất không giảm, tiền công của lao động sẽ tăng lên. Lý do, như ông Buchanan đã nhận định rất đúng, là "tiền công không phải tính theo tiền, mà tính theo những thứ tiền có thể mua được, như lương thực và các hàng hóa thiết yếu khác; và phần dành cho người lao động ngoài phần vốn chung luôn tỷ lệ thuận với lượng cung".

Về điểm thứ hai, liệu thuế tiền công có làm tăng giá lao động hay không, ông Buchanan nói: "Sau khi người lao động đã nhận được phần chia tương ứng cho lao động họ đã bỏ ra.

làm sao anh ta có thể trông cậy vào người thuê lao động khi khoản thuế giáng xuống đầu anh ta? Không có một bộ luật hay nguyên tắc nào trong nhân thế bảo đảm cho kết cục này. Sau khi người lao động đã nhận được khoản tiền công, khoản này hoàn toàn thuộc sở hữu của anh ta, và anh ta buộc phải chấp nhận gánh nặng thuế khóa chùng nào còn chưa kiệt quệ; bởi vì rõ ràng là anh ta không có cách gì buộc người sử dụng lao động, người đã trả công xứng đáng cho công việc của anh ta, phải bồi hoàn cho khoản thuế này”. Ông Buchanan đã trích dẫn, với sự tán thành nhiệt liệt, đoạn văn tài tình sau đây trong tác phẩm *Bàn về dân số* của ông Malthus, mà theo tôi hoàn toàn đủ để lý giải điểm bất đồng của ông: “Giá cả của lao động, nếu để nó tự xác định mức giá tự nhiên, sẽ là chiếc phong vũ biểu chính trị tối quan trọng diễn tả mối quan hệ giữa cung và cầu lương thực, giữa lượng lương thực tiêu dùng và số lượng người tiêu dùng; và nếu tách các biến cố ngẫu nhiên ra khỏi những sự kiện thông thường, độc lập, nó còn thể hiện sâu sắc hơn, một cách minh bạch, các nhu cầu của xã hội liên quan tới dân số. Thế nghĩa là, bất kể số con của mỗi cặp vợ chồng có nhất định duy trì được dân số hiện thời hay không, giá của lao động cũng sẽ chỉ vừa đủ để nuôi sống chúng, song cũng có thể cao hơn hoặc thấp hơn tùy vào việc liệu quỹ tiền lương thực tế để duy trì lao động được giữ nguyên, tăng lên hay giảm xuống. Tuy nhiên, thay vì việc nhìn nhận chúng dưới góc độ này, ta coi nó như một thứ gì đó ta có thể tăng giảm tùy ý, một thứ chủ yếu phụ thuộc vào sự công bằng yên ổn của Đấng Tối Cao. Khi sự gia tăng trong mức giá lương thực phản ánh cầu vượt cung quá xa, để người lao động đảm bảo được điều kiện sống

như cũ, chúng ta cần tăng giá lao động, như vậy ta làm tăng cầu, và lấy làm lạ là giá lương thực tiếp tục tăng lên. Trong tình huống này, chúng ta hành động giống như khi ta thấy thủy ngân trong chiếc phong vũ biểu hạ xuống mức báo bão, rồi chúng ta gắng đưa nó trở về mức thông thường bằng cách cố tình tăng áp suất, để rồi sau đó kinh ngạc không hiểu tại sao bên ngoài trời vẫn mưa".

“Giá lao động sẽ thể hiện rõ ràng các nhu cầu của xã hội liên quan tới dân số”, nó sẽ chỉ vừa đủ để nuôi sống dân chúng, với số dân tùy thuộc vào tình trạng của quỹ duy trì lao động lúc đó. Nếu tiền công của người lao động trước đó chỉ vừa đủ để duy trì một số dân nhất định, thì sau khi chịu thuế nó sẽ không thể nuôi nổi số dân ấy nữa, vì người lao động không còn được thu nhập như trước để chi tiêu cho gia đình. Do đó, giá lao động sẽ tăng, vì cầu vẫn nguyên như thế, và chỉ có cách tăng giá lao động thì mới có thể duy trì được mức cung.

Không gì bình thường hơn khi chúng ta thấy giá mủ hoặc mạch nha tăng khi chúng bị đánh thuế; chúng tăng giá bởi vì sẽ không thể đạt được lượng cung cần thiết nếu giá không tăng. Lao động cũng hết như vậy. Khi tiền công bị đánh thuế, giá của chúng tăng, bởi vì nếu nó không tăng thì không thể duy trì được số dân cần thiết. Phải chăng ông Buchanan không công nhận tất cả những gì ông bảo vệ, khi ông nói: “nếu anh ta (người lao động) đã thực sự bị đẩy đến chỗ quần manh áo rách, thì anh ta sẽ không phải chịu đựng thêm sự bớt xén tiền công nào nữa, bởi vì như thế anh ta sẽ không thể duy trì được giống nòi của mình nữa”? Giả sử vào một lúc nào đó, đất nước mong muốn những người lao động

nghèo khổ nhất không những duy trì được nòi giống, mà còn làm cho họ sinh sôi nảy nở thêm lên, thì tiền công của họ sẽ được điều chỉnh một cách tương ứng. Liệu họ có thể sinh sôi theo cấp độ mong muốn hay không, nếu có loại thuế tước đi một phần tiền công của họ, và đẩy họ tới cảnh khốn cùng?

Không còn nghi ngờ gì nữa, giá của hàng hóa bị đánh thuế sẽ không tăng tỷ lệ thuận với mức thuế nếu cầu về mặt hàng đó giảm đi và nếu số lượng của nó không thể thay đổi. Nếu tiền kim loại được sử dụng phổ biến thì giá trị của nó trong một khoảng thời gian dài sẽ không thể tăng bởi khoản thuế, tương ứng với độ lớn của khoản thuế, vì ở mức giá cao hơn, cầu sẽ giảm đi trong khi lượng hàng hóa không giảm theo. Hiển nhiên là cũng chính nguyên nhân ấy sẽ thường xuyên tác động tới tiền công lao động. Số lượng lao động không thể tăng lên hay giảm xuống một cách nhanh chóng tương ứng với sự tăng lên hay giảm xuống của quỹ tiền công dùng để trả cho họ. Nhưng trong trường hợp giả định này, không có sự suy giảm cần thiết về cầu lao động, và nếu có giảm thì cũng không tỷ lệ với mức thuế. Ông Buchanan quên rằng tiền thu từ thuế được chính phủ sử dụng để duy trì cuộc sống cho người lao động, mặc dù đúng là phi sản xuất, nhưng đó là người lao động. Nếu lao động không tăng khi tiền công bị đánh thuế, cạnh tranh về lao động sẽ tăng mạnh, bởi vì những ông chủ tư bản, những người không phải trả chút nào cho khoản thuế này, vẫn có nguyên phần quỹ dành cho thuê mướn lao động, trong khi chính phủ nhận được thêm một khoản tiền cho cùng mục đích. Vậy là chính phủ và quân chúng trở thành đối thủ cạnh tranh, mà hậu quả của cuộc cạnh tranh là sự tăng giá lao động. Vẫn chỉ số lượng lao động

như cũ được tuyển dụng, nhưng được tuyển dụng với mức tiền công cao hơn. Nếu thuế tiền công đánh vào các nhà tư bản, thì quỹ trả cho lao động của họ sẽ giảm đi một lượng đúng bằng số tiền mà chính phủ đã thu được cũng cho mục đích ấy: do vậy sẽ không có tăng giá tiền công do nhu cầu lao động không tăng, và cạnh tranh vẫn như cũ. Nếu khi khoản thuế này được áp dụng nhưng chính phủ lại sử dụng số tiền thu được để trợ cấp cho một nước khác, và nếu do đó số tiền ấy được dùng để hỗ trợ người lao động nước ngoài chứ không phải người lao động Anh, chẳng hạn như binh lính, thủy thủ, v.v. thì quả thực cầu về lao động sẽ suy giảm và tiền công có lẽ không tăng, dù rằng nó bị đánh thuế. Song, điều tương tự cũng có thể xảy ra nếu đánh thuế vào hàng tiêu dùng, vào lợi nhuận của vốn, hay dưới bất kỳ hình thức nào một khoản tiền như thế được trưng thu nhằm đáp ứng khoản trợ cấp ấy, hậu quả là trong nước người ta sẽ thuê mướn ít lao động hơn. Một đằng, tiền công bị kìm hãm không tăng lên được, một đằng, nó giảm xuống một cách tuyệt đối. Nhưng nếu giả sử khoản thuế đánh vào tiền công, sau khi trưng thu từ túi của người lao động, được cấp không cho người sử dụng lao động, nó sẽ làm tăng quỹ tiền công dành cho người lao động, nhưng không hề làm tăng giá hàng hóa hay lao động. Nó sẽ đẩy mạnh sự cạnh tranh giữa những người sử dụng lao động, và khoản thuế này chung quy không phương hại gì đến cả người đi thuê lẫn người được thuê. Người chủ có thể tăng giá tiền công cho người lao động; và khoản mà người lao động nhận thêm ấy được dùng để trả thuế cho chính phủ, rồi sau đó một lần nữa trở lại tay người chủ. Tuy nhiên, cần phải nhớ rằng các khoản thuế nhìn chung bao giờ cũng bị tiêu pha

một cách lãng phí, trong khi chúng luôn là kết quả của sự nặn bóp từ chi phí của nhân dân cho sinh hoạt hàng ngày, và thông thường, làm mất mát tư bản hoặc làm chậm quá trình tích lũy tư bản. Với việc làm mất mát tư bản, các loại thuế này có khuynh hướng thu hẹp quỹ lương thực tế, và do đó làm giảm cầu thực tế đối với lao động. Một cách tổng quát, chừng nào thuế còn làm giảm tư bản thực tế của đất nước, nó còn làm giảm cầu về lao động, và vì thế một hậu quả khả dĩ, nhưng không phải tất yếu hay quá lạ lùng, của thuế tiền công là mặc dù nó làm tăng tiền công, nhưng tiền công không tăng lên một khoản đúng bằng phần thuế đã đánh.

Như chúng ta đã thấy, Adam Smith, hoàn toàn cho rằng thuế tiền công sẽ đẩy tiền công lên một lượng ít nhất bằng khoản thuế phải trả, và cuối cùng, nếu không phải là ngay lập tức, được thanh toán bởi người sử dụng lao động. Đến giờ, chúng tôi hoàn toàn nhất trí như vậy, nhưng về tác động dây chuyền của loại thuế này, quan điểm của chúng tôi có nhiều điểm khác. Adam Smith viết: “Do đó, một khoản thuế trực thu đánh vào tiền công không thể coi một cách chính xác là nó được người lao động ứng trước cho dù anh ta có lẽ phải trực tiếp thanh toán chúng; ít ra là trong khi cầu về lao động và giá cả bình quân của lương thực vẫn nguyên như trước khi đánh thuế. Trong mọi tình huống như vậy, không chỉ thuế mà các khoản chi khác trên thực tế đều được chính người trực tiếp sử dụng lao động ứng trước. Khoản thanh toán cuối cùng trong các tình huống khác nhau do các bên khác nhau gánh chịu. Phần tăng lên trong giá tiền công của lao động công nghiệp bắt nguồn từ một sắc thuế thường được ứng trước bởi nhà công nghiệp, *người có toàn quyền và*

có trách nhiệm phải tính khoản thuế đó cùng với lợi nhuận vào giá bán sản phẩm. Phần tăng lên trong giá lao động ở miền quê bắt nguồn từ việc đánh thuế gây ra có thể được ứng trước bởi người chủ trại, người sẽ phải sử dụng một lượng vốn lớn hơn để duy trì số lượng nhân công như cũ. Để thu hồi phần vốn tăng thêm đó, cùng với lợi tức bình quân của vốn, anh ta cần phải giữ lại một phần lớn hơn, hay giá cả của một phần lớn hơn các sản phẩm của đất đai, và kết quả là trả cho địa chủ ít địa tô hơn. Người cuối cùng phải chi trả cho phần tăng lên của tiền công trong tình huống này là địa chủ, ngoài ra còn phải trả thêm cả phần lợi nhuận gia tăng của phần vốn người chủ trại phải ứng thêm. Trong mọi tình huống, một sắc thuế trực thu đánh vào tiền công lao động, về lâu dài, vừa làm giảm địa tô vừa làm tăng giá hàng công nghiệp một khoản lớn hơn so với một sắc thuế tương đương, theo nghĩa số tiền thuế thu được ngang nhau, đánh một phần vào địa tô và một phần vào hàng tiêu dùng".

Trong đoạn này, chúng ta thấy rằng khoản tiền công gia tăng được chi trả bởi người chủ trại chung quy sẽ chuyển lên vai địa chủ, người nhận được ít địa tô hơn. Nhưng khoản tiền công gia tăng được chi trả bởi các nhà công nghiệp trả sẽ làm tăng giá hàng công nghiệp, và vì thế sẽ chuyển lên vai người tiêu dùng những hàng hóa ấy.

Bây giờ, giả sử có một xã hội bao gồm địa chủ, nhà công nghiệp, chủ trại và người lao động. Người lao động, chúng ta đã nhất trí rồi, sẽ được bồi hoàn cho khoản thuế, nhưng ai là kẻ bồi hoàn? - ai là người chi trả phần không rơi lên vai địa chủ? Nhà công nghiệp không phải chi trả khoản tiền này vì nếu giá cả hàng công nghiệp tăng tỷ lệ với khoản tiền công

gia tăng, thì nhà công nghiệp lại có lợi hơn trước khi có thuế. Nếu tất cả những người sản xuất vải, mũ, giày... đều tăng giá sản phẩm của họ lên 10%, giả định 10% là hoàn toàn đủ để bù đắp cho khoản tiền công tăng thêm, - nếu, như Adam Smith nói, "họ có quyền và có nghĩa vụ cộng thêm vào giá hàng hóa của họ phần tiền công tăng thêm và *khoản lợi nhuận* tính trên giá hàng hóa," họ vẫn tiêu dùng hàng hóa của nhau nhiều như trước khi bị đánh thuế, và như vậy không chi trả chút gì cho khoản thuế này. Nếu người sản xuất vải trả nhiều hơn cho việc mua sắm mũ và giày, anh ta sẽ nhận được nhiều hơn từ việc bán vải; và nếu người làm mũ phải trả nhiều hơn khi mua vải và giày, anh ta cũng sẽ nhận được nhiều hơn từ việc bán mũ. Người ta có thể mua tất cả các loại hàng công nghiệp với khối lượng như trước, và do giá ngũ cốc không tăng như giả định của Tiến sĩ Smith, họ có một khoản tiền dôi ra sau khi mua ngũ cốc với khối lượng như cũ, vậy là họ được lợi chứ không phải bị thiệt vì sắc thuế.

Như vậy, nếu cả người lao động lẫn nhà công nghiệp đều không phải gánh chịu khoản thuế này, nếu người chủ trại cũng được đền bù qua sự cắt giảm địa tô, thì các địa chủ riêng họ không những phải gánh chịu toàn bộ phần cắt giảm ấy, mà còn phải gánh chịu cả phần lợi nhuận tăng thêm của nhà công nghiệp. Tuy nhiên, để làm điều đó, họ phải tiêu dùng toàn bộ sản phẩm công nghiệp trên toàn quốc, vì phần giá tăng thêm được tính vào toàn bộ hàng hóa có cao hơn chút đỉnh so với phần thuế ban đầu đánh vào người lao động công nghiệp.

Bây giờ không còn phải tranh cãi về việc người sản xuất vải, người làm mũ và tất cả các nhà công nghiệp khác đều là

người tiêu dùng của nhau, cũng không phải tranh cãi việc người lao động đủ hạng đều tiêu dùng xà phòng, vải, giấy, nệm và nhiều mặt hàng khác, vì vậy không thể có chuyện chỉ có các địa chủ phải chịu toàn bộ gánh nặng của khoản thuế này. Nhưng nếu người lao động không chịu khoản thuế này, và nếu hàng công nghiệp tăng giá, thì tiền công nhất định phải tăng lên, không chỉ nhằm bù đắp cho họ phần thuế phải nộp, mà còn bù đắp cho sự tăng lên trong giá cả các mặt hàng thiết yếu. Sự tăng giá này, chừng nào nó còn ảnh hưởng tới lao động nông nghiệp, chính là một nguyên nhân mới làm giảm địa tô, và chừng nào nó còn ảnh hưởng tới lao động công nghiệp, thì còn làm tăng giá hàng công nghiệp. Việc tăng giá này đến lượt nó lại tác động tới tiền công, phản ứng qua lại thoát tiên từ mức tiền công tới giá hàng hóa, rồi tiếp đó là từ giá hàng hóa tới mức tiền công, sẽ mở rộng đến vô hạn. Những lý lẽ ủng hộ cho lý thuyết này đưa tới kết luận thật ngớ ngẩn, và rõ ràng là cái nguyên lý mà lý thuyết ấy đưa ra hoàn toàn không thể đứng vững được.

Tất cả những hiệu ứng xảy ra với lợi nhuận của vốn và tiền công lao động do việc tăng địa tô và tăng giá nhu yếu phẩm đem lại, trong tiến trình tự nhiên của xã hội, cùng với việc sản xuất ngày càng khó khăn hơn, chắc chắn bắt nguồn từ sự tăng mức tiền công như là hậu quả của việc đánh thuế. Do vậy, mức sinh hoạt của người lao động cũng như của người thuê lao động sẽ bị cắt giảm bởi loại thuế này, và không chỉ có nó mà tất cả các loại thuế khác cũng có tác động tương tự, vì chúng đều có khuynh hướng làm giảm quỹ dành để duy trì lao động.

Sai lầm của Adam Smith trước tiên bắt nguồn từ chỗ

ông giả định tất cả các khoản thuế chi trả bởi người chủ trại đều nhất định chuyển sang vai địa chủ dưới hình thức cắt giảm địa tô. Về vấn đề này, chính tôi đã giải thích thật kỹ lưỡng, và tôi tin rằng nó đã được chứng minh, với sự hài lòng của độc giả, rằng vì nhiều khoản tiền lớn đã được đầu tư vào khai phá đất đai không phải trả địa tô, và vì chính sản phẩm của việc đầu tư ấy điều tiết giá bán nông sản, nên không thể nào có sự khấu trừ vào địa tô. Và kết quả là, sẽ không có khoản bồi hoàn nào cho người chủ trại vì thuế tiền công, hoặc nếu có đi chăng nữa, nó sẽ phải là phần tăng thêm trong giá bán nông sản.

Nếu thuế khóa ép uổng người chủ trại một cách bất công, anh ta có cơ sở để tăng giá nông sản, nhằm tìm chỗ đứng ngang hàng với những người hoạt động trong các ngành khác. Nhưng thuế tiền công, cái tác động tới anh ta giống như tác động tới những nhà sản xuất khác, không thể nào loại bỏ hay bù đắp bằng cách tăng giá nông sản. Bởi vì, chính cái lý do người chủ trại viện dẫn để tăng giá nông sản, nghĩa là nhằm bù đắp cho khoản thuế phải trả, sẽ khiến người sản xuất vải tăng giá vải, khiến người làm mũ, làm giầy, làm nội thất tăng giá mũ, giá giầy và giá nội thất.

Nếu tất cả mọi người, vì sắc thuế, đều tăng giá hàng của mình để bù đắp cho bản thân, có tính cả lợi nhuận trong đó, và tất cả bọn họ đều tiêu dùng lẫn hàng hóa của nhau, thì hiển nhiên là khoản thuế không bao giờ được thanh toán cả, bởi vì còn ai là kẻ đóng thuế khi tất cả đã được đền bù?

Vì thế, tôi hy vọng đã thành công trong việc chứng tỏ rằng bất cứ loại thuế nào có tác động làm tăng tiền công cũng đều được thanh toán thông qua sự cắt giảm lợi nhuận, và do

đó thuế tiền công thực chất là một loại thuế đánh vào lợi nhuận.

Theo tôi, nguyên lý phân chia sản phẩm của lao động và tư bản thành tiền công và lợi nhuận, cái nguyên lý tôi đã cố công xây dựng, là hoàn toàn chính xác, ngoại trừ các hiệu ứng tức thì, nên tôi coi việc đánh thuế vào lợi nhuận của vốn hay vào tiền công lao động là không quan trọng. Khi đánh thuế vào lợi nhuận của vốn, anh làm thay đổi tốc độ mở rộng quỹ duy trì lao động, và tiền công sẽ không cân xứng với tình trạng của quỹ vì tiền công quá cao. Khi đánh thuế vào tiền công, phần thưởng cho người lao động lại mất cân đối so với tình trạng của quỹ vì tiền công quá thấp. Một đằng là sự sụt giảm, một đằng là sự gia tăng tiền công tính bằng tiền, cân bằng tự nhiên giữa lợi nhuận và tiền công cần được khôi phục. Vì thế, thuế tiền công không đánh vào nhà địa chủ mà đánh vào lợi nhuận của vốn: nó không "cho phép và cưỡng ép nhà công nghiệp hạch toán nó cùng với phần lợi nhuận thu thêm vào giá cả hàng hóa", bởi vì anh ta không thể tăng giá hàng hóa, và do vậy anh ta phải gánh chịu toàn bộ khoản thuế này mà không được bù đắp chút nào cả¹.

Nếu thuế tiền công có ảnh hưởng đúng như tôi đã mô tả ở trên, thì nó không đáng bị Tiến sĩ Smith chỉ trích. Ông nhận định về loại thuế này như sau: "Loại thuế này, và một

1. Ông Say dường như đã hấp thu được quan điểm tổng quát về vấn đề này. Khi nói về ngũ cốc, ông viết "kết quả là giá cả của chúng ảnh hưởng tới giá cả của *tất cả* các loại hàng hóa khác. Một người chủ trại, một chủ nhà máy hay một thương gia tuyển dụng một số nhân công và số người này tất nhiên có tiêu dùng ngũ cốc. Nếu giá ngũ cốc tăng lên, thì anh ta buộc phải tăng giá các sản phẩm của mình theo đúng cùng một tỷ lệ". Quyển i, trang 255.

loại thuế khác cùng loại, qua việc đẩy giá lao động lên cao, bị coi là đã tàn phá phần lớn nền công nghiệp Hà Lan. Các loại thuế tương tự, dù không nặng nề đến thế, được áp dụng ở Milan, ở các bang của Genoa, ở lãnh địa của công tước Modena. các lãnh địa Parma, Placentia, Guastalla, và ở các giáo khu. Một tác giả Pháp khá nổi tiếng đã đề xuất ý kiến cải cách hệ thống tài chính nước ông bằng cách thay thế các loại thuế khác bằng loại thuế này, loại thuế tàn hại nhất trong các loại thuế. "Không có gì là quá ngớ ngẩn", Cicero nói, "điều này đôi khi không được các triết gia khẳng định". Và trong một đoạn khác ông (Smith) viết: "Thuế đánh vào nhu yếu phẩm, thông qua việc tăng tiền công lao động, nhất định làm tăng giá của tất cả các loại hàng công nghiệp, kết quả là làm giảm lượng bán và tiêu dùng". Thật không đáng cho lời chỉ trích, ngay cả khi nguyên lý của Tiến sĩ Smith là chính xác, rằng loại thuế này đẩy giá hàng công nghiệp lên cao, bởi vì ảnh hưởng của nó chỉ là tạm thời, và không gây bất lợi cho chúng ta trong ngoại thương. Nếu có một nguyên nhân nào đó làm tăng giá vài mặt hàng công nghiệp, nó sẽ là nguyên nhân cản trở hay kiểm soát xuất khẩu. Nhưng nếu cũng nguyên nhân ấy tác động đến mọi thứ nói chung, thì ảnh hưởng của nó chỉ có vẻ danh nghĩa, nó không thể xáo trộn giá trị tương đối của hàng hóa cũng như không thể nào làm giảm động lực buôn bán và trao đổi, cái mà mọi nền thương mại, trong cũng như ngoài nước, luôn có.

Tôi đã cố gắng chỉ ra rằng khi có bất cứ nguyên nhân nào làm tăng giá tất cả các loại hàng hóa thì ảnh hưởng của nó gần như giống hệt khi có sự suy giảm trong giá trị của tiền. Nếu tiền bị mất giá trị, tất cả các mặt hàng đều tăng

giá. Và nếu ảnh hưởng này chỉ giới hạn trong một quốc gia, nó sẽ tác động tới ngoại thương giống hệt như những ảnh hưởng của việc tăng giá hàng hóa do đánh thuế. Do vậy, khi xem xét ảnh hưởng của giá trị tiền tệ thấp trong phạm vi một nước, chúng ta cũng xem xét luôn ảnh hưởng của giá cả hàng hóa cao trong phạm vi nước đó. Thực ra Adam Smith đã nhận thức đầy đủ sự tương đồng của hai hiện tượng trên, và ông giữ vững lập trường rằng giá trị thấp của tiền tệ, hay theo cách nói của ông, của bạc ở Tây Ban Nha, do hậu quả của việc cấm xuất khẩu, đã phương hại sâu sắc đến các nhà công nghiệp và nền ngoại thương Tây Ban Nha. "Nhưng việc mất giá trị của bạc do ảnh hưởng của những điều kiện đặc thù hoặc do những thể chế chính trị của một đất nước cá biệt nào đó, xảy ra chỉ trong phạm vi quốc gia ấy, sẽ gây ra những hậu quả nghiêm trọng, nó không giúp ai thực sự giàu lên, mà chỉ làm cho tất cả thực sự nghèo đi. *Sự tăng giá tính bằng tiền của tất cả các loại hàng hóa, trong trường hợp này là một hiện tượng cá biệt chỉ xảy ra trong nước ấy, có xu hướng ít nhiều kiềm chế sự phát triển của công nghiệp nội địa, và cho phép các quốc gia khác, thông qua việc sản xuất hầu hết mọi mặt hàng với lượng bạc chi phí thấp hơn trong nước ấy, bán chúng với giá hạ hơn không chỉ ở các thị trường ngoài nước mà thậm chí ngay tại thị trường trong nước*". (Quyển ii, trang 278).

Một điểm bất lợi, và tôi nghĩ là chỉ một mà thôi, của giá trị thấp của bạc trong một quốc gia, nảy sinh từ sự dư thừa bạc một cách khiên cưỡng, đã được Tiến sĩ Smith lý giải thật tài tình. Nếu buôn bán vàng bạc được tự do, "vàng và bạc sẽ chảy ra nước ngoài, nhưng không phải chảy ra không, mà sẽ

đem về các loại hàng hóa không loại này thì loại khác với lượng giá trị tương ứng. Những hàng hoá này cũng không phải chỉ toàn là hàng xa xỉ và đắt đỏ, được tiêu dùng bởi những kẻ nhàn hạ ăn không ngồi rồi. Do sự giàu có và thu nhập thực sự của những kẻ nhàn rỗi không tăng lên chút nào thông qua việc xuất khẩu vàng và bạc, nên việc tiêu dùng hàng hóa xa xỉ sẽ không tăng lên. Hàng hóa nhập khẩu, có lẽ đa phần hay ít nhất cũng một phần đáng kể trong số đó, là nguyên liệu, công cụ, lương thực thực phẩm phục vụ sản xuất và tiêu dùng của quần chúng chăm chỉ, những người làm ra lợi nhuận và toàn bộ phần giá trị họ chi tiêu. Một phần vốn trì đọng của xã hội do vậy trở nên tích cực, và tạo thêm nhiều công ăn việc làm hơn trước đó".

Bằng việc ngăn cản tự do buôn bán các kim loại quý khi giá cả hàng hóa tăng lên do thuế khóa hoặc do việc có quá nhiều các kim loại này trong nước, người ta đã ngăn cản một phần vốn trì đọng của xã hội trở thành vốn tích cực, ngăn cản không cho đưa một lượng nhân công lớn hơn vào sản xuất. Nhưng đó chính là toàn bộ thiệt hại, những thiệt hại mà các quốc gia cho phép xuất khẩu bạc không bao giờ mắc phải.

Tỷ giá hối đoái giữa các nước chỉ cân bằng khi họ có lượng tiền đúng bằng lượng cần thiết để lưu thông số hàng hóa hiện có ở mỗi nước. Nếu việc mua bán kim loại quý được hoàn toàn tự do và tiền có thể được xuất khẩu mà không phải chịu bất cứ chi phí nào, tỷ giá ở mọi nước sẽ đạt mức cân bằng. Nếu việc mua bán kim loại quý được hoàn toàn tự do - nếu chúng được dùng phổ biến trong lưu thông, thậm chí có tính đến chi phí chuyên chở chúng, thì tỷ giá hối đoái cũng sẽ không bị lệch khỏi điểm cân bằng xa hơn những chi phí này.

Tôi tin rằng nguyên tắc này giờ đây không còn là vấn đề phải tranh cãi nữa. Nếu một quốc gia sử dụng tiền giấy không thể chuyển đổi được thành tiền kim loại, và do vậy tiền không bị điều chỉnh bởi bất cứ bản vị cố định nào, tỷ giá hối đoái ở nước đó có thể chệch khỏi giá cân bằng theo cùng một tỷ lệ với số bội dư của tiền so với số lượng tiền thực sự cần thiết mà hoạt động trao đổi chung đã ấn định, với điều kiện buôn bán tiền tệ được tự do và các kim loại quý được dùng làm tiền hoặc làm bản vị của tiền.

Nếu 10 triệu bảng kim loại với trọng lượng và độ tuổi nhất định là lượng tiền cần thiết để phục vụ cho các hoạt động thương mại chung ở Anh, và có 10 triệu bảng tiền giấy được phát hành thay cho tiền kim loại, nó sẽ không gây ra ảnh hưởng nào tới tỷ giá. Nhưng nếu do lạm dụng quyền lực phát hành tiền giấy, người ta đưa 11 triệu bảng vào lưu thông, đồng bảng Anh sẽ mất giá 9%; nếu lượng tiền in ra là 12 triệu, đồng bảng sẽ mất giá 16%. Và nếu 20 triệu được in ra, đồng bảng sẽ mất giá 50%. Hiệu ứng này không chỉ xảy ra do in thêm tiền; bất cứ hoạt động nào làm tăng lượng tiền tệ trong lưu thông vượt quá mức cần thiết, trong khi thương mại tự do và tiền kim loại với khối lượng và độ tuổi chuẩn được sử dụng làm tiền hoặc làm bản vị của tiền, thì đều gây ra hiệu ứng đúng hệt như thế. Giả sử do bớt xén nên mỗi đồng bảng không còn đủ trọng lượng tiêu chuẩn pháp luật quy định, số lượng đồng bảng cần thiết cho lưu thông sẽ phải tăng thêm so với khi nó không bị bớt xén. Nếu mỗi đồng bảng bị bớt xén 1/10 trọng lượng, đất nước sẽ cần tới 11 triệu đồng bảng đó thay vì 10 triệu đồng; nếu 2/10 trọng lượng đồng bảng bị bớt xén, người ta sẽ phải cần tới 12 triệu đồng; và

nếu một nửa trọng lượng đồng tiền bị lấy đi, thì có 20 triệu đồng trong lưu thông cũng không phải là thừa. Nếu điều này xảy ra, tất cả các loại hàng hóa ở Anh sẽ tăng gấp đôi, và tỷ giá hối đoái của đồng bảng sẽ chỉ còn một nửa. Song, điều này không hề gây xáo trộn hoạt động ngoại thương hay hạn chế việc sản xuất bất cứ một loại hàng hóa nào. Ví dụ, nếu giá vải ở Anh tăng từ 20 lên 40 bảng một tấm, thì chúng ta vẫn thoải mái xuất khẩu vải như trước khi nó tăng giá, vì một khoản bồi hoàn 50% sẽ được trả cho nhà buôn nước ngoài thông qua tỷ giá hối đoái. Do đó, với số tiền tương đương 20 bảng tiền trước đây trong tay, nhà buôn có thể mua một thương phiếu cho phép anh ta chi trả khoản nợ 40 bảng ở Anh. Cũng theo phương thức ấy, nếu anh ta xuất khẩu một mặt hàng trong nước trị giá 20 bảng, và khi đem bán ở Anh được 40 bảng thì anh ta cũng vẫn chỉ thu được 20 bảng tiền nước mình, vì 40 bảng ở Anh chỉ mua được một thương phiếu 20 bảng ở nước ngoài mà thôi. Hiệu ứng tương tự cũng diễn ra khi vì một nguyên nhân nào đó 20 triệu bị ép buộc đóng vai trò tổng phương tiện lưu thông, nếu thực ra chỉ cần 10 triệu là đủ. Nếu có một đạo luật ngớ ngẩn như luật cấm xuất khẩu kim loại quý được đưa vào thực thi, và hậu quả của việc cấm đoán ấy là đẩy 11 triệu đồng bảng loại tốt vào lưu thông thay vì 10 triệu, thì tỷ giá đồng bảng Anh sẽ giảm 9%, nếu là 12 triệu thì giảm giá 16%, và nếu là 20 triệu thì đồng bảng giảm mất một nửa. Thế nhưng không có gì phương hại đến công nghiệp Anh, nếu sản phẩm nội địa được bán ở Anh với giá cao, thì hàng ngoại cũng vậy. Và dù giá của chúng cao hay thấp cũng chẳng mấy quan trọng đối với nhà xuất khẩu hay nhập khẩu nước ngoài, vì một mặt anh ta phải chấp

nhận bồi thường cho hàng bán ra với giá cao của mình thông qua mức tỷ giá, đồng thời nhận được một khoản bồi thường đúng như thế khi phải mua hàng hóa Anh ở mức giá cao. Do đó, điều bất lợi duy nhất có thể xảy ra đối với đất nước từ việc giữ lại, theo luật cấm, một lượng vàng bạc lớn hơn mức cần thiết cho lưu thông là sự mất mát kéo dài từ việc sử dụng một phần tư bản một cách phi sản xuất, thay vì có thể sử dụng có lợi. Dưới hình thái tiền, phần tư bản này không đem lại chút lợi nhuận nào, dưới hình thái nguyên vật liệu, máy móc hay lương thực, những hình thái nó có thể chuyển thành, phần tư bản ấy có thể đem lại thu nhập, và có khả năng tham gia vào quỹ của cải và nguồn lực của đất nước. Vì thế, tôi hy vọng tôi đã minh chứng một cách thỏa đáng, rằng mức giá thấp tương đối của các kim loại quý, hậu quả của thuế khóa, hay nói cách khác, mức giá cao chung của tất cả các mặt hàng, không đem lại chút lợi thế nào cho đất nước. Khi một phần các kim loại quý được xuất khẩu, giá trị trong nước của nó tăng lên và trở lại hạ thấp giá cả hàng hóa. Xa hơn nữa, nếu vì chúng không được xuất khẩu, nếu vì sự cấm đoán của luật pháp, chúng được giữ lại trong nước, hiệu ứng tỷ giá sẽ là đối trọng của hiệu ứng giá cả tăng cao. Do đó, nếu các sắc thuế đánh vào nhu yếu phẩm và tiền công không làm tăng giá toàn bộ hàng hóa là đối tượng chi tiêu của người lao động, thì không thể kết án chúng trên những cơ sở như trên, hơn nữa, thậm chí nếu quan điểm của Adam Smith cho rằng các sắc thuế có làm nảy sinh các hiệu ứng này là đúng đi chăng nữa, thì chúng cũng không tài nào gây tổn hại theo cách đó. Lý do để phản đối các loại thuế ấy có lẽ không là cái gì khác ngoài những lý do chung thúc giục chống lại tất cả

các hình thức thuế.

Vậy là, các địa chủ không phải gánh chịu khoản thuế này, nhưng nếu họ bỏ tiền trực tiếp thuê mướn lao động, ví dụ như người làm vườn, người ở, v.v. thì họ phải chịu ảnh hưởng của nó.

Nói thế này thì hiển nhiên đúng: "thuế đánh vào xa xỉ phẩm không có khuynh hướng làm tăng giá bất kỳ thứ hàng hóa nào ngoại trừ những hàng hóa bị đánh thuế". Nhưng nói thế này lại sai: "thuế đánh vào nhu yếu phẩm làm tăng giá công lao động nên nhất thiết làm tăng giá tất cả các loại hàng công nghiệp". Nói thế này thì đúng: "thuế đánh vào xa xỉ phẩm chung quy được thanh toán bởi người tiêu dùng những hàng hóa ấy, và họ không nhận được chút bồi hoàn nào. Loại thuế này nhằm vào tất cả các kiểu thu nhập: tiền công, lợi nhuận và địa tô". Nhưng nói thế này thì sai: "thuế đánh vào nhu yếu phẩm, *vì nó tác động đến quần chúng cần lao nghèo khổ*, nên cuối cùng sẽ được trả một phần bởi địa chủ thông qua sự cắt giảm địa tô, và một phần bởi những người tiêu dùng giàu có, dù đó là địa chủ hay ai khác, thông qua sự tăng giá của hàng công nghiệp". Lý do ở chỗ, *vì loại thuế này tác động tới quần chúng cần lao nghèo khổ* nên nó được trang trải gần như toàn bộ bởi nhà tư bản thông qua sự cắt xén lợi nhuận của tư bản, chỉ một phần nhỏ còn lại được thanh toán bởi chính người lao động thông qua hiện tượng suy giảm cầu lao động, cái hiện tượng luôn có xu hướng xuất hiện cùng mọi loại thuế khóa.

Chính cái quan điểm sai lầm của Tiến sĩ Smith về tác động của các loại thuế trên đã dẫn ông tới kết luận sau đây: "Giới trung và thượng lưu, nếu họ hiểu rõ những lợi ích liên

quan đến chính họ, hẳn sẽ luôn chống lại mọi thứ thuế đánh vào nhu yếu phẩm cũng như mọi loại thuế trực thu đánh vào tiền công lao động". Kết luận này bắt nguồn từ suy lý sau đây của ông, rằng "các khoản thanh toán cuối cùng của hai loại thuế trên đều đổ lên đầu họ, và luôn luôn là một gánh nặng ghê gớm. Kẻ phải chịu đựng nhiều nhất là địa chủ, người luôn phải chịu sức ép từ hai phía: với tư cách là địa chủ, họ bị cắt xén địa tô, với tư cách là người tiêu dùng giàu có, họ phải mua sắm ở mức giá cao hơn. Nhận định của ngài Matthew Decker rằng một vài loại thuế, ẩn trong giá cả của hàng hóa, đôi khi bị tính trùng tới bốn hay năm lần, đặc biệt đúng đối với các loại thuế đánh vào nhu yếu phẩm phục vụ cho đời sống hàng ngày. Trong giá thành của đồ da chẳng hạn, anh phải trả không chỉ cho khoản thuế đánh vào phần da tạo nên đôi giày của anh, mà còn cả khoản thuế đánh vào phần da tạo nên đôi giày của người thợ làm giày và người thợ thuộc da. Anh cũng phải trả cho khoản thuế đánh vào muối, vào xà phòng, vào nến, những thứ mà các người thợ kia tiêu dùng trong khi thực hiện công việc anh yêu cầu, rồi lại cả khoản thuế đánh vào đồ da mà các anh thợ làm muối, làm xà phòng và làm nến tiêu dùng trong quá trình thực hiện công việc của họ". Vì Tiến sĩ Smith không khẳng định rằng người thợ thuộc da, người làm muối, người làm xà phòng và người làm nến có được lợi lộc gì từ sắc thuế đánh vào da, muối, xà phòng và nến hay không, và vì chắc chắn rằng chính phủ không thu được gì ngoài phần thuế đã định, nên không thể nào chấp nhận được quan điểm cho rằng những người chịu thuế phải chi trả nhiều hơn. Người tiêu dùng giàu có có lẽ, mà thực chất là sẽ phải, trả cho người tiêu dùng nghèo khổ, nhưng họ chỉ phải trả qua phần thuế đó

mà thôi, cho nên nói thế này là vô lý: "thuế thường bị tính trùng từ bốn đến năm lần".

Hệ thống thuế khóa có thể có khiếm khuyết, không phải toàn bộ những gì dân chúng đóng góp đều tìm được đường đến ngân khố của nhà nước, vì một phần trong số đó có thể, thông qua các tác động của thuế khóa đến giá cả, chạy vào túi những người được lợi vì một vài phương thức đánh thuế đặc thù. Những loại thuế ấy rất nguy hại và không nên khuyến khích, bởi vì khi thuế khóa phát huy tác dụng một cách đúng đắn, chúng phải phù hợp với nguyên tắc đầu tiên của Tiến sĩ Smith, và phải cố gắng giảm thiểu sự chênh lệch giữa phần dân chúng đóng góp và phần thực thu của công khố. Ông Say nói: "Nhiều người đệ trình các chính sách tài chính và đưa ra phương cách làm đầy Quốc khố mà tin là không hề làm tổn thương quần chúng. Nhưng nếu một kế hoạch tài chính không có bản chất là một thương vụ thì nó không tài nào đem lại cho chính phủ nhiều hơn những gì nó đã tước đi, bất kể là từ tay các cá nhân hay chính từ tay chính phủ, dưới hình thức này hay hình thức khác. Chẳng có gì hiện ra từ chân không cả, dù cây đũa thần có vung lên vẩy xuống. Bất kể phương thức tác động có khác nhau thế nào, bất kể hình thức ta cưỡng ép giá trị ra sao, bất kể ta cố bắt nó biến hóa ra hình hài gì đi chăng nữa, ta cũng chỉ có thể thu được một giá trị nhờ tự tay tạo nặn nên nó, hoặc là tước đoạt nó từ kẻ khác mà thôi. Thượng sách cho mọi kế hoạch tài chính là chi tiêu thật ít, và cho mọi hệ thống thuế là đánh thuế càng thấp càng tốt".

Tiến sĩ Smith nhất định giữ vững lập trường, và tôi cho là ông đúng, rằng giai cấp cần lao không thể nào đóng góp

thật nhiều cho gánh nặng của quốc gia. Một sắc thuế đánh vào nhu yếu phẩm hay vào tiền công do đó sẽ dịch chuyển từ người nghèo sang người giàu, cho nên nếu khi nói "một vài loại thuế, ẩn trong giá cả của hàng hóa, đôi khi bị tính trùng tới bốn hay năm lần", Tiến sĩ Smith chỉ hàm ý nhắm tới cái kết cục là sự chuyển giao thuế từ người nghèo sang người giàu, thì không thể nào trách ông là sai được.

Giả định rằng phần thuế hợp thức đối với một người tiêu dùng giàu có là 100 bảng, và rằng anh ta trực tiếp trả nó nếu đó là thuế đánh vào thu nhập, đánh vào rượu vang hoặc đánh vào bất kỳ một mặt hàng xa xỉ nào khác. Vậy thì anh ta sẽ không bị tổn hại gì nếu vì sắc thuế đánh vào nhu yếu phẩm anh ta chỉ phải nộp 25 bảng cho tiêu dùng của anh ta và gia đình về nhu yếu phẩm, nhưng lại bị tính trùng loại thuế ấy tới ba lần do phải trả giá cao hơn cho các mặt hàng khác nhằm bồi hoàn cho nhân công của anh ta vì khoản thuế họ phải nộp. Ngay cả trong trường hợp này lập luận trên cũng chưa đem lại kết luận rõ ràng, bởi vì nếu người ta không phải trả nhiều hơn phần chính phủ yêu cầu, thì đối với người giàu liệu có gì khác nhau khi anh ta trực tiếp trả thuế, dưới hình thức chấp nhận giá cao hơn cho các mặt hàng xa xỉ, hoặc gián tiếp trả thuế, dưới hình thức trả giá cao hơn cho nhu yếu phẩm và các mặt hàng tiêu dùng thường ngày khác? Nếu phần mọi người nộp ra không nhiều hơn phần chính phủ thu được, thì người giàu sẽ chỉ đóng góp theo đúng phần mình. Nếu phần mọi người nộp ra nhiều hơn phần chính phủ thu được, thì Adam Smith cần phải nói rõ ai là người nhận được phần dôi ra ấy, song cái cơ sở mà trên đó ông dựng nên toàn bộ lý lẽ của mình đã sai rồi, vì các sắc thuế ấy không hề

làm tăng giá cả hàng hóa.

Ông Say dường như không tuyệt đối trung thành với cái nguyên lý mà tôi đã trích ra từ tác phẩm rất hay của ông, bởi vì trong những trang tiếp theo, khi nói về thuế khóa, ông viết: "Khi bị đẩy đi quá xa, nó sản sinh ra hiệu ứng đáng tiếc này, nó tước đoạt một phần của cái của người đóng thuế mà không làm cho nhà nước giàu hơn. Đó chính là cái mà chúng ta cần lĩnh hội, nếu ta coi sức mua của mọi người, dù mang tính sản xuất hay phi sản xuất, đều bị giới hạn bởi thu nhập của họ. Họ không thể không giảm tiêu dùng khi bị tước đi một phần thu nhập. Vì thế xảy ra sự thu hẹp cầu về các hàng hóa ấy, những thứ hàng hóa họ không tiêu dùng nữa, và đặc biệt là những hàng hóa bị đánh thuế. Sự thu hẹp này dẫn tới sự cắt giảm sản xuất và tiếp đó là sự suy giảm số lượng hàng hóa có thể đánh thuế. Do đó, người nộp thuế mất một phần phúc lợi, người sản xuất mất một phần lợi nhuận, và ngân khố mất một phần thu nhập".

Ông Say lấy thuế muối ở Pháp trước cách mạng làm ví dụ. Loại thuế này, ông nói, đã làm giảm một nửa sản lượng muối. Tuy nhiên, nếu muối được tiêu thụ ít hơn thì tư bản dùng trong việc sản xuất muối cũng ít đi, do đó người sản xuất sẽ thu được ít lợi nhuận hơn trong ngành làm muối, nhưng anh ta sẽ thu được nhiều lợi nhuận hơn từ các ngành sản xuất khác. Nếu một loại thuế đánh vào thu nhập chứ không đánh vào tư bản, thì dù có cao đến đâu cũng không làm giảm cầu được, nó chỉ làm thay đổi bản chất của cầu mà thôi. Nó cho phép chính phủ tiêu dùng các sản phẩm của đất đai và lao động mà trước đây người đóng thuế tiêu dùng, một điều hết sức tệ hại đủ để không phải bình luận thêm nữa. Nếu thu

nhập của tôi là 1.000 bảng mỗi năm, và người ta buộc tôi nộp 100 bảng thuế thường niên, thì cầu của tôi chỉ còn bằng chín phần mười trước đây, nhưng một phần mười kia lại trở thành cầu của chính phủ. Nếu hàng hóa bị đánh thuế là ngũ cốc thì không nhất thiết cầu về ngũ cốc của tôi phải giảm, bởi vì tôi có thể sẵn sàng chi thêm 100 bảng mỗi năm cho ngũ cốc, trong khi cắt giảm đúng một khoản như thế trong tiêu dùng của tôi về rượu vang, đồ gỗ hay một thứ hàng xa xỉ nào khác¹. Kết quả là, tư bản trong ngành sản xuất rượu vang hoặc ngành trang trí nội thất sẽ giảm, nhưng tư bản trong ngành sản xuất ra thứ hàng hóa được chính phủ tiêu dùng sẽ tăng.

Ông Say nói rằng ông Turgot, qua việc miễn giảm một nửa phí ra vào chợ hải sản (*les droits d'entée et de halle sur la marée*) ở Paris, nhưng không giảm lượng sản phẩm đưa vào chợ, chắc hẳn đã làm lượng tiêu thụ hải sản phải tăng lên gấp đôi. Từ đó ông Say suy ra rằng lợi nhuận của ngư dân và những ai liên quan đến ngành đánh bắt hải sản phải tăng gấp đôi, rằng thu nhập của đất nước quyết gia tăng một khoản đúng bằng phần lợi nhuận tăng thêm ấy, do đó kích thích tích lũy và nhất định làm tăng nguồn lực của đất nước².

1. Ông Say nói: "Thuế gia thêm vào giá hàng hóa làm tăng giá hàng hóa ấy. Mọi sự tăng giá hàng hóa đều nhất định làm giảm số người có khả năng mua nó, hay ít ra cũng là số lượng người ta tiêu dùng nó". Thực ra không nhất thiết phải thế. Tôi không tin rằng nếu bánh mì bị đánh thuế thì mức tiêu thụ bánh mì sẽ giảm nhiều hơn so với việc vải, rượu vang và xà phòng bị đánh thuế.

2. Nhận định sau đây của ông Say đối với tôi cũng sai lầm như thế: "Khi có một loại thuế cao đánh vào sợi bông, quá trình sản xuất của tất cả các mặt hàng liên quan đến sợi bông đều bị thu hẹp. Nếu toàn bộ giá trị gia tăng thêm vào sợi bông trong các khâu sản xuất ở một nước nào đó là 100 triệu franc mỗi năm, và nếu ảnh hưởng của thuế làm giảm một nửa mức tiêu dùng, thì bên cạnh khoản thu của chính phủ, thuế đã tước đi của đất nước mỗi năm 50 triệu franc". - Quyển ii, trang 314.

Chưa tính tới những vấn đề trong chính sách này, cái chính sách đem lại sự thay đổi cho sắc thuế, tôi chỉ phân vân liệu nó có thực sự kích thích tích lũy hay không. Nếu lợi nhuận của ngư dân và những người trong ngành tăng lên gấp đôi vì có nhiều hải sản hơn được tiêu thụ, tư bản và lao động nhất định phải bị rút ra từ các ngành khác để đưa chúng sang ngành khai thác hải sản. Nhưng trong các ngành kia, tư bản và lao động đang đem lại nhiều lợi nhuận, và lợi nhuận ấy sẽ biến mất nếu các nguồn lực ấy bị rút ra. Khả năng tích lũy của đất nước chỉ có thể tăng lên nhờ có sự chênh lệch giữa mức lợi nhuận ở ngành có tư bản mới chuyển vào và ngành từ đó tư bản ấy được rút ra.

Các loại thuế, dù đánh vào thu nhập hay tư bản, cũng làm giảm lượng hàng hóa có thể đánh thuế của đất nước. Vì khi nộp một khoản thuế trị giá 100 bảng, tôi để Chính phủ tiêu hộ số tiền ấy, nghĩa là tôi phải ngừng chi 100 bảng cho rượu vang, một lượng hàng hóa trị giá nên 100 bảng sẽ nhất định bị rút ra khỏi danh sách các hàng hóa có thể đánh thuế. Nếu thu nhập của nhân dân trong nước là 10 triệu, họ sẽ có ít nhất một lượng hàng hóa có thể đánh thuế trị giá 10 triệu. Nếu vì có thuế, một triệu được chuyển giao cho Chính phủ, thì thu nhập của họ về danh nghĩa vẫn là 10 triệu, nhưng họ chỉ còn một lượng hàng hóa có thể đánh thuế trị giá 9 triệu. Thuế khóa bao giờ cũng tước đi một phần phúc lợi của người thực sự chịu thuế, và không có cách nào lấy lại phần phúc lợi này ngoài sự tích lũy một thu nhập mới.

Không thể gây dựng một hệ thống thuế thật bình đẳng, nghĩa là để thuế khóa đánh theo cùng một tỷ lệ vào giá trị của tất cả các loại hàng hóa mà vẫn giữ nguyên giá trị tương

đôi của chúng. Hệ thống thuế thường không tuân theo mục tiêu của các nhà lập pháp vì có các hiệu ứng gián tiếp nảy sinh. Chúng ta đã thấy rằng tác động của một loại thuế trực thu đánh vào ngũ cốc và các nông sản khác có khuynh hướng làm tăng giá của tất cả các loại hàng hóa nếu như tiền được sản xuất trong nước. Sự tăng giá ít hay nhiều phụ thuộc vào tỷ trọng giá trị nông sản trong thành phần các hàng hóa, và vì thế phá vỡ mối quan hệ tự nhiên vốn có trước đó giữa chúng. Một ảnh hưởng gián tiếp khác là nó làm tăng mức tiền công và hạ thấp tỷ suất lợi nhuận. Chúng ta đã thấy, trong một phần khác của tác phẩm này, rằng ảnh hưởng của sự gia tăng tiền công và hạ thấp tỷ suất lợi nhuận là làm giảm giá bằng tiền của những hàng hóa được làm ra trong quá trình sản xuất sử dụng nhiều tư bản cố định.

Việc một hàng hóa khi sau bị đánh thuế không thể nào xuất khẩu thu nhiều lợi nhuận được nữa là một điều dễ hiểu nên người ta thường không mấy khi đánh thuế xuất khẩu mà chỉ đánh thuế nhập khẩu. Nếu thuế xuất và nhập khẩu được đánh một cách chính xác, không chỉ vào các hàng hóa đi qua cửa khẩu mà vào tất cả các loại hàng hóa mà chúng có thể gián tiếp ảnh hưởng, thì thực sự sẽ không có xáo trộn trong giá trị của kim loại quý. Bởi vì chúng ta vẫn có thể xuất khẩu nhanh chóng mặt hàng bị đánh thuế như trước đây, và vì không có ưu ái đặc biệt nào dành cho nhập khẩu, nên kim loại quý sẽ không được liệt vào danh sách hàng có thể xuất khẩu.

Không có loại hàng hóa nào đáng để đánh thuế hơn các hàng hóa được sản xuất ra trong điều kiện đặc biệt thuận lợi nhờ sự trợ giúp của thiên nhiên hay kỹ xảo. So với nước

ngoài, những hàng hóa loại này có thể xếp vào hạng hàng hóa có giá cả không phụ thuộc vào lượng lao động kết tinh, mà phụ thuộc vào tính bốc đồng, thị hiếu, và khả năng của người mua. Nếu nước Anh có nhiều mỏ thiếc giàu quặng hơn các nước khác, hoặc nếu nhờ ưu thế vượt trội về máy móc và nguyên liệu, nó có ưu thế trong sản xuất hàng bông sợi, thì giá của thiếc, của hàng bông sợi tại nước Anh cũng vẫn bị lượng lao động và tư bản tương đối sử dụng trong quá trình sản xuất ra chúng quyết định, và sự cạnh tranh giữa các thương gia sẽ giúp người tiêu dùng nước ngoài được hưởng giá rẻ. Lợi thế của chúng ta trong việc sản xuất ra các hàng hóa này đáng kể đến nỗi ta có thể cộng thêm một lượng khá khá vào giá bán hàng hóa trên thị trường quốc tế mà vẫn không làm tổn hại nhiều lắm số lượng tiêu thụ. Song, chừng nào còn có sự buôn tranh bán giạt các hàng hóa ấy trong nước, ta không thể nào tăng giá của chúng nếu không sử dụng thuế xuất khẩu. Loại thuế này rơi hết lên vai người tiêu dùng nước ngoài, và một phần chi tiêu của Chính phủ Anh sẽ được đài thọ bởi sắc thuế đánh vào lao động và tư bản của nước khác. Thuế chè, loại thuế hiện nay người Anh đang phải chịu và là một nguồn thu của Chính phủ Anh, nếu được đánh vào chè xuất khẩu ở Trung Hoa, thì hẳn đã chuyển thành một khoản thu cho Triều đình Trung Hoa.

So với thuế đánh vào nhu yếu phẩm, thuế đánh vào xa xỉ phẩm có nhiều ưu điểm hơn. Chúng thường được chi trả trực tiếp từ thu nhập, vì thế không làm giảm tư bản sản xuất của đất nước. Nếu rượu vang tăng giá mạnh do tác động của thuế, thì có lẽ người ta sẽ bớt uống rượu chứ không xâm phạm vào vốn sản xuất. Các loại thuế này được đồng nhất

hóa với giá cả chặt chẽ đến nỗi người chịu thuế không mấy khi nhận ra mình đang phải nộp thuế. Nhưng chúng cũng có những điểm hạn chế. *Thứ nhất*, chúng không bao giờ động chạm tới tư bản, trong khi ở vào một số tình huống đặc biệt, chúng ta cần phải rút một phần tư bản để phục vụ cho các nhu cầu cấp bách của quốc gia. *Thứ hai*, lượng thuế thu được không ổn định, bởi vì có lúc nó thậm chí không động chạm được tới thu nhập. Người có tính tiết kiệm sẽ né tránh sắc thuế bằng cách bỏ không uống rượu nữa. Thu nhập của nước nhà có thể không hề giảm, và như thế nhà nước không thu được dù chỉ một đồng thuế.

Ai mà chẳng miễn cưỡng khi từ bỏ một thói quen, cho nên một số mặt hàng vẫn có thể được tiếp tục tiêu dùng bất kể mức thuế rất cao. Nhưng không ai miễn cưỡng mãi được, và kinh nghiệm hàng ngày cho thấy sự gia tăng mức thuế danh nghĩa thường làm giảm sản lượng tiêu dùng. Có người sẽ tiếp tục uống nhiều rượu vang như cũ dù giá mỗi chai tăng 3 shilling, nhưng khi tăng đến 4 shilling thì anh ta ngừng uống. Người khác có thể chịu trả thêm 4 shilling, nhưng đến 5 shilling thì cũng rút lui. Các loại thuế khác đánh vào hàng xa xỉ cũng như thế: có nhiều người chịu trả 5 bảng tiền thuế vì thú chơi ngựa cảnh, nhưng không thể trả đến 10 hay 20 bảng. Họ từ bỏ chơi ngựa cảnh và uống rượu vang không phải vì họ không có tiền để trả hơn nữa, mà vì họ sẽ không trả thêm nữa. Ai cũng có một tiêu chuẩn nhất định trong đầu, từ đó anh ta ước tính giá trị của từng thú vui, song tiêu chuẩn thì biến thiên theo tính cách mỗi người. Một nước có tình hình tài chính trở nên cực kỳ tồi tệ vì một chính sách tích lũy nợ quốc gia đầy tai hại, và kết quả là đi tới chỗ tăng thuế

thật cao, sẽ phải hứng chịu những hậu quả gắn liền với kiểu đánh thuế ấy. Sau khi đã đặt ra sắc thuế đánh vào mọi thứ hàng xa xỉ, nào đánh vào ngựa cảnh, vào xe tứ mã, vào rượu vang, vào kẻ hầu người hạ, cũng như đánh vào toàn bộ các thú vui trường giả khác, một vị bộ trưởng hẳn sẽ quay sang viện cầu các loại thuế trực thu, như thuế thu nhập và thuế điền sản, mà chẳng đếm xỉa gì đến câu cách ngôn vàng ngọc của ông Say, rằng "thượng sách cho mọi kế hoạch tài chính là chi tiêu thật ít và cho mọi hệ thống thuế là đánh thuế càng thấp càng tốt".

CHƯƠNG 17

THUẾ ĐÁNH VÀO CÁC HÀNG HÓA KHÔNG PHẢI NÔNG SẢN

Theo cùng một nguyên lý với thuế đánh vào ngũ cốc là thứ làm tăng giá ngũ cốc, thuế đánh vào hàng hóa khác cũng làm tăng giá các hàng hóa ấy. Nếu giá của chúng không tăng lên đúng bằng phần thuế đánh vào thì chúng sẽ không mang lại lợi nhuận như cũ cho nhà sản xuất, và anh ta sẽ chuyển tư bản của mình sang ngành khác.

Việc đánh thuế hàng hóa, dù là hàng thiết yếu hay xa xỉ, trong điều kiện giá trị của tiền không thay đổi, sẽ đẩy giá hàng hóa tăng lên thêm ít nhất bằng số thuế ấy¹. Thuế đánh vào hàng nhu yếu phẩm công nghiệp dành cho người lao động ảnh

1. Ông Say nhận thấy: "nhà công nghiệp không thể bắt người tiêu dùng thanh toán toàn bộ số thuế đánh vào hàng hóa vì khi giá cả tăng lượng tiêu dùng sẽ giảm". Nếu tình huống này xảy ra, nghĩa là nếu tiêu dùng quả thực giảm, thì chẳng lẽ cung không nhanh chóng giảm theo? Vì sao nhà sản xuất lại tiếp tục kinh doanh trong ngành này nếu lợi nhuận của anh ta thấp hơn mức chung? Ông Say dường như đã quên khuấy cái học thuyết chính ông từng bảo vệ. "rằng chi phí sản xuất quyết định giá cả, giá hàng hóa sẽ không thể mãi mãi hạ xuống dưới mức ấy được, bởi vì như thế quá trình sản xuất sẽ phải hoặc là ngừng lại, hoặc là thu hẹp". (Quyển ii, trang 26).

"Trong trường hợp này, thuế một phần chuyển lên vai người tiêu dùng, người phải trả nhiều hơn cho các hàng hóa bị đánh thuế, một phần chuyển lên vai nhà sản xuất, người sau khi nộp thuế không còn thu được như trước. Ngân khố sẽ có lợi từ phần người tiêu dùng trả thêm, cũng như từ sự hy sinh một phần lợi nhuận của nhà sản xuất. Giống như hoạt lực của thuốc súng, cùng một lúc tác động vào viên đạn đẩy nó bắn đi, và đồng thời tác động vào khẩu pháo làm nó giật lùi lại". (Quyển ii, trang 333).

hưởng đến tiền công hết như với thuế đánh vào ngũ cốc, nếu có khác gì thì chỉ là ở mức độ quan trọng bậc nhất của ngũ cốc còn các hàng hóa kia là thứ yếu. Lợi nhuận của tư bản và ngoại thương cũng chịu tác động tương tự. Nhưng thuế đánh vào hàng xa xỉ không gây ảnh hưởng gì nhiều ngoài sự tăng giá các hàng hóa ấy. Sự tăng giá chuyển hết vào người tiêu dùng mà không làm tăng tiền công hay giảm lợi nhuận.

Một nước thiết lập nhiều loại thuế với mục đích tài trợ cho chiến tranh hoặc các chi tiêu hiện thời của nhà nước thì phần lớn chúng được dùng để hỗ trợ lao động phi sản xuất. Nguồn nộp thuế lấy từ các ngành lao động sản xuất và mọi khoản tiết kiệm từ chi tiêu nhà nước đều được cộng chung vào thu nhập, nếu không phải là vào tư bản của người đóng góp.

Khi mà vì chi tiêu cho một năm chinh chiến, 20 triệu bảng được huy động qua công trái, thì đó là 20 triệu được rút ra từ quỹ tư bản sản xuất của quốc gia. Một triệu bảng mỗi năm thu được từ thuế dùng để trang trải tiền lãi công trái chỉ được chuyển giao từ người nộp thuế sang người thu thuế, từ người thực hiện nghĩa vụ với ngân sách sang những chủ nợ đối với quốc gia. Chi phí thực là 20 triệu chứ không phải là phần lãi phải trả¹. Dù lãi suất có được trả

1. "Melon^(a) nói rằng nợ của một nước là khoản nợ chuyển từ tay trái sang tay phải, chẳng vì nó mà cơ thể yếu đi. Đúng là sự thịnh vượng chung không hề suy giảm vì sự trang trải tiền lãi cho phần còn lại của món nợ: phần lãi tiền vay là một giá trị được chuyển từ tay người đóng thuế sang người chủ món nợ quốc gia. Tôi đồng ý là việc người chủ nợ tích lũy thêm tiền hay người đóng thuế tiêu dùng bớt đi là không quan trọng đối với toàn xã hội. Nhưng phần gốc của món nợ – nó đã biến thành cái gì? Nó chẳng là gì cả. Sự tiêu dùng các khoản công trái đã thủ tiêu một khoản tư bản và vì thế vĩnh viễn thủ tiêu một cơ hội tạo nên thu nhập.

Xã hội bị tước đoạt không phải số tiền lãi bởi vì số tiền này chỉ chạy từ tay người này sang tay người khác, mà vì số thu nhập của lượng tư bản bị tiêu huỷ. Số tư bản này, nếu được sử dụng một cách có lợi bởi những người đã cho nhà nước vay, sẽ mang lại cho họ một thu nhập, nhưng phần thu nhập đó đã bị tước khỏi quá trình sản xuất thực tiễn và chẳng bao giờ xuất hiện trong túi của một công dân nào". - Say, tập ii, trang 357. Điều này vừa được nhận thức và vừa được thể hiện dưới một tinh thần khoa học đúng đắn.

hay không thì đất nước cũng chẳng vì thế mà khá lên hay nghèo đi. Chính phủ một lúc nào đó có thể đòi hỏi 20 triệu bảng dưới dạng thuế, trong trường hợp này sẽ không cần phải thu thuế hàng năm để trả lãi. Tuy nhiên, điều này không hề làm thay đổi bản chất của giao dịch. Một cá nhân, thay vì được yêu cầu nộp ra 100 bảng mỗi năm, lúc này buộc phải nộp 2.000 bảng cho một lần duy nhất. Cũng có thể anh ta sẽ dễ chịu hơn khi cho người ta vay 2.000 bảng và hàng năm đem nộp 100 bảng cho người đi vay, còn hơn là ngay một lúc phải rút ra một khoản tiền lớn từ ngân quỹ. Một đằng là giao dịch tư nhân giữa A và B, đằng khác đó là việc chính phủ bảo đảm cho B khoản thanh toán tiền lãi ngang bằng với phần A phải trả. Nếu giao dịch có bản chất là tư nhân thì nhà nước chẳng có lý do gì nhúng tay vào đây, và đó hẳn là một vấn đề không có gì đặc biệt đối với đất nước cho dù anh A có thực hiện giao kèo với B một cách trung thành hay cố tình giữ lại một cách sai trái cho riêng mình 100 bảng mỗi năm. Đất nước có một mong muốn chung là giao kèo cần được thực hiện nghiêm chỉnh, nhưng xét về khía cạnh của cái của quốc gia thì không cần thiên lệch giữa việc để anh A hay anh B nắm giữ khoản 100 bảng ấy. Đối với vấn đề này, nhà nước thực ra không có quyền cũng như không có khả năng quyết định. Có thể là nếu A giữ lại số tiền cho riêng mình, anh ta sẽ sử dụng nó kém hiệu quả và nếu được trả cho B, số tiền được cộng vào quỹ vốn của anh ta và được làm cho sinh sôi nảy nở lên nhanh. Nhưng điều ngược lại cũng hoàn toàn có thể, B có thể không biết dùng nó có hiệu quả, còn A lại biết cách kiếm ra nhiều lợi nhuận. Nếu chỉ quan tâm tới sự giàu có mà thôi thì việc A trả hay không trả số lãi là không quan trọng. Nhưng tiếng gọi của chính nghĩa và công bằng, những thứ có độ thỏa dụng lớn hơn thế, không cho phép làm như vậy. Nếu nhà nước được yêu cầu can thiệp, thì tòa án sẽ bắt A phải thực hiện giao kèo. Một khoản nợ được

nhà nước bảo đảm không khác gì giao dịch trên. Chính nghĩa và công bằng đòi hỏi tiền lãi của nợ quốc gia phải tiếp tục được chi trả, và những ai đã ứng trước tư bản của họ cho phúc lợi chung đều có quyền hợp pháp được biết về những lý do của các kế hoạch vay tiền.

Nhưng độc lập với nhận định này, không có gì đảm bảo rằng sẽ thu được lợi ích chính trị nếu không có đạo đức chính trị. Không thể có chuyện nhà nước không trả tiền lãi cho các khoản nợ quốc gia nữa vì cho rằng mình sử dụng số tiền ấy có hiệu quả hơn so với những người mà số tiền ấy nghiêm nhiên thuộc về họ. Việc hủy bỏ nợ quốc gia làm thu nhập của người này có thể tăng từ 1.000 bảng lên 1.500 bảng, còn của một người khác từ 1.500 bảng giảm xuống còn 1.000 bảng. Thu nhập của cả hai người trước đây là 2.500 bảng và lúc này cũng không chút thay đổi. Nếu mục tiêu của chính phủ là tăng thuế, thì số tư bản và thu nhập có thể đánh thuế trước và sau khi thực hiện chính sách tăng thuế vẫn là một. Do đó, một đất nước không thể trở nên khốn quẫn vì phải trả tiền lãi nợ quốc gia, cũng như không khấm khá gì hơn khi thoát khỏi trách nhiệm thanh toán món tiền lãi này. Chỉ bằng cách tiết kiệm từ thu nhập, tiết chế chi tiêu thì tổng vốn quốc gia mới được tăng lên. Thu nhập không thể tăng cũng như chi tiêu không thể giảm do sự thủ tiêu nợ quốc gia. Chính vì những khoản tiêu hoang của chính phủ và các cá nhân, vì những khoản vay nợ mà đất nước bị nghèo đi. Do đó, mọi phương thức được đưa ra nhằm thúc đẩy kinh tế tư nhân và công cộng đều làm giảm nhẹ khốn khó của nhà nước. Nhưng sẽ là sai lầm và ảo tưởng khi cho rằng khó khăn thực sự của quốc gia sẽ được gạt bỏ nhờ chuyển nó từ vai của giai cấp này trong xã hội, giai cấp vốn có trách nhiệm càng đáng

khó khăn ấy, sang vai của giai cấp nọ, là giai cấp mà theo mọi nguyên lý về tài sản, không việc gì phải gánh chịu nhiều hơn các trách nhiệm trong phần của họ.

Từ những gì tôi nói, không nhất thiết phải đi đến chỗ cho rằng tôi coi hệ thống vay mượn như là hệ thống tốt nhất có thể có để chi trả cho những khoản chi ngất trời của nhà nước. Đó là một hệ thống có khuynh hướng làm ta giảm tiết kiệm, làm quáng mắt ta trước tình trạng thực tế. Nếu chi phí cho một cuộc chiến là 40 triệu mỗi năm, và phần mà mỗi người phải đóng góp cho nó là 100 bảng, thì anh ta sẽ cố gắng tiết kiệm nhanh chóng 100 bảng từ thu nhập của mình để chuẩn bị thực hiện nghĩa vụ đóng góp đúng hạn khi có lệnh. Nếu nhà nước vận dụng hệ thống công trái thì anh ta chỉ bị yêu cầu trả cho phần lãi của 100 bảng ấy mà thôi, nghĩa là 5 bảng mỗi năm. Anh ta thấy rằng tiết kiệm 5 bảng từ chi tiêu là đủ rồi, do đó sẽ tự lừa dối chính mình rằng anh ta vẫn giàu có như cũ. Toàn quốc gia, khi mà ai cũng nghĩ và làm như thế, chỉ tiết kiệm được phần lãi của 40 triệu bảng, tức là 2 triệu bảng mà thôi. Vì thế nó không chỉ mất toàn bộ phần hay lợi nhuận của 40 triệu tư bản mang lại khi được sử dụng trong sản xuất, mà còn mất cả 38 triệu là phần chênh lệch giữa tiết kiệm và chi tiêu. Như tôi đã nói trước đây, nếu mỗi người phải tự kiếm cho mình một khoản vay và đóng góp toàn bộ phần phải nộp của mình trước đòi hỏi cấp bách của nhà nước, thì ngay khi chiến tranh chấm dứt, thuế khóa cũng nhẹ bớt và chúng ta trở lại với trạng thái giá cả tự nhiên. Ngoài các quỹ riêng, A còn phải trả B lãi tiền đã vay trong suốt thời kỳ chiến tranh với mục đích trang trải các khoản chi tiêu, nhưng đất nước không có liên quan gì đến chúng.

Khi nợ nần đã tới mức chồng chất, đất nước sẽ rơi vào một tình trạng giả tạo hơn bao giờ hết. Gánh nặng thuế khóa cùng giá cả đắt đỏ của lao động có thể không, mà tôi tin là chắc chắn không, đẩy nó tới một trạng thái bất lợi nào so với các nước khác ngoài trạng thái tất yếu là phải trả những khoản thuế nặng nề ấy. Nhưng tất cả những người nộp thuế sẽ cố gắng lảng tránh gánh nặng này và đẩy nghĩa vụ chi trả từ mình sang người khác. Rồi cái cảm dỗ rời bỏ đất nước cùng với tư bản của mình sang một nước khác nơi anh ta có thể thoát khỏi những gánh nặng ấy cuối cùng sẽ trở nên không thể cưỡng lại được, rồi nó sẽ chiến thắng mọi do dự và lưỡng lự tất yếu nảy sinh khi người ta phải rời bỏ quê hương bản quán, rời bỏ nơi chôn nhau cắt rốn để tới chốn tha hương. Đất nước nào tự đẩy mình vào nỗi gian truân ấy sẽ hành động một cách khôn ngoan bằng cách tự cứu chuộc mình qua việc hy sinh bất cứ phần tài sản nào của nó có khả năng dùng để trả nợ. Cái gì là khôn ngoan với mỗi cá nhân cũng là khôn ngoan với một dân tộc. Một người sở hữu 10.000 bảng và thu lợi tức từ đó 500 bảng mỗi năm mà trong số ấy phải trích ra 100 bảng để trả lãi cho nợ quốc gia, thì thực tế chỉ coi như sở hữu có 8.000 bảng thôi, và thế nên vẫn giàu như nhau dù phải tiếp tục trả 100 bảng mỗi năm hay phải hy sinh một lần một khoản 2000 bảng. Nhưng câu hỏi đặt ra là ai sẽ mua tài sản đáng giá 2000 bảng anh ta phải bán đi để lấy tiền nộp thuế ấy? Câu trả lời thật đơn giản: người chủ nợ quốc gia, người sẽ nhận 2000 bảng ấy, sẽ cần chỗ đầu tư số tiền và sẽ sẵn sàng hoặc là cho địa chủ hoặc là cho nhà công nghiệp vay, hoặc là mua lại một phần tài sản họ phải từ bỏ. Vậy là chính những người chủ nợ đã đóng góp rất nhiều qua khoản

thanh toán này. Kế hoạch trên vẫn thường được nhắc đến, nhưng tôi e rằng chúng ta vừa không đủ khôn ngoan, vừa không đủ đức hạnh để thực hiện nó. Tuy nhiên, phải thừa nhận rằng trong thời bình, những nỗ lực không ngưng nghỉ của chúng ta nên được định hướng vào việc tất toán các khoản nợ nần chưa trả được trong thời chiến, rằng sẽ không có một cách nào giải thoát, một ước nguyện trốn chạy khỏi những khó khăn hiện tại, những khó khăn mà tôi hy vọng chỉ là tạm thời, lại xui khiến chúng ta phân tán mỗi quan tâm khỏi mục tiêu quan trọng ấy.

Quỹ thanh toán nợ không có tác dụng gì trong việc giảm nhẹ gánh công nợ nếu nó không được hình thành từ sự chênh lệch giữa thu và chi của công khố. Thật đáng tiếc là quỹ thanh toán nợ chỉ tồn tại về mặt danh nghĩa tại những nước này, bởi vì chẳng có một đồng thặng dư nào sau khi đã lấy thu trừ chi. Điều cần thiết là phải biến những gì đang tồn tại trên danh nghĩa trở thành thực tế, thành một quỹ có hiệu lực thực sự trong việc chi trả nợ nần. Nếu do một cuộc chiến mới sẽ bùng nổ trong tương lai gần, chúng ta không thể trang trải một cách đáng kể các khoản nợ tồn, thì một trong hai điều sau sẽ xảy ra. Hoặc là toàn bộ chiến phí phải được thanh toán từ nguồn thuế trưng thu từ năm này qua năm khác, hoặc là chúng ta phải cúi đầu chấp nhận, khi cuộc chiến chấm dứt nếu không phải là ngay khi nó mới bùng nổ, đặt đất nước vào tình trạng phá sản. Không phải chúng ta trở nên bất lực trong việc mang đỡ thêm bất kỳ một khoản nợ nào, vì thật khó ngăn cản quyền năng của một cường quốc, nhưng chắc chắn là sẽ phải có kiểm soát giá cả dưới dạng đánh thuế lâu dài để các cá nhân chấp nhận chi trả cho cái

đặc ân giản dị họ đang hưởng là được sống ngay tại quê hương mình¹.

Khi một hàng hóa được đặt giá độc quyền, nó sẽ vươn đến mức giá cao nhất tại đó khách hàng sẵn sàng mua nó. Các hàng hóa có thể được đặt giá độc quyền khi số lượng của chúng không thể tăng lên dù người ta có cố gắng thế nào, và do đó sự cạnh tranh chỉ diễn ra từ một phía – giữa những người mua với nhau. Giá độc quyền ở giai đoạn này có thể thấp hơn hay cao hơn nhiều ở giai đoạn khác, bởi vì sự cạnh tranh giữa người mua phụ thuộc vào mức giàu có, thị hiếu và cảm hứng thất thường của họ. Rượu vang đặc biệt chỉ được làm ra với số lượng rất có hạn, những tác phẩm nghệ thuật có giá trị đặc biệt vì sự quý hiếm hay tuyệt hảo của chúng, tất cả đều đổi được một lượng sản phẩm của lao động giản đơn rất khác nhau, tùy theo lúc đó xã hội đang giàu có hay nghèo nàn, nghĩa là khi xã hội sở hữu nhiều hay ít các sản phẩm ấy, hay tùy theo các xã hội đang ở trong tình trạng thô lỗ hay hào hoa. Do đó, giá trị trao đổi của một hàng hóa độc quyền không hề bị chi phối bởi chi phí sản xuất.

Nông sản không thể có giá độc quyền vì giá thị trường của lúa mạch và lúa mì cũng bị chi phối bởi chi phí sản xuất

1. "Tín dụng nói chung là tốt, bởi vì nó cho phép tư bản chuyển từ tay người nắm giữ nó một cách phi hiệu quả sang tay người biết làm nó sinh sôi. Nó đẩy tư bản từ ngành chỉ có lợi cho nhà tư bản, như một vụ đầu tư vào Kho bạc Nhà nước chẳng hạn, sang một ngành công nghiệp mang lại lợi nhuận cao. Nó khuấy động toàn bộ tư bản, không để chúng nằm yên không được sử dụng". – *Economie Politique*, xuất bản lần thứ tư, tập ii, tr. 463. Đây hẳn là một sơ suất của ông Say. Tư bản của người chủ vốn không bao giờ được làm cho sinh lợi, trên thực tế không có tư bản nào là sinh lợi cả nếu người chủ định bán phần tài sản nắm giữ rồi sử dụng khoản tư bản thu được. Anh ta chỉ có thể làm như thế bằng cách tách tư bản của người mua tài sản của anh ta ra khỏi một ngành đang sinh lợi.

ra chúng mạnh mẽ như với vải hoa và vải lanh vậy. Sự khác biệt duy nhất là thế này, một phần tư bản dùng trong nông nghiệp chi phối giá ngũ cốc, nghĩa là phần tư bản không phải trả địa tô, trong khi đó ở ngành sản xuất hàng công nghiệp toàn bộ tư bản được sử dụng với cùng một kết quả giống hệt nhau, và bởi vì không có phần nào phải trả tô, tất cả các tư bản đều là nhân tố chi phối giá cả của sản phẩm một cách bình đẳng như nhau. Ngũ cốc và các loại nông sản khác cũng có thể được nhân lên về số lượng bằng cách đưa thêm tư bản vào đất đai, do đó chúng không thể là hàng độc quyền. Sự cạnh tranh tồn tại giữa những người bán cũng như giữa những người mua. Với sản xuất rượu vang đặc phẩm và kiệt tác nghệ thuật thì không thế, điều này chúng ta vừa nói xong. Số lượng của chúng không thể tăng lên, và giá cả chỉ bị giới hạn bởi khả năng và ý nguyện của khách mua. Địa tô cho những vườn nho quý báu này sẽ tăng lên, vượt qua bất kỳ một giới hạn quy định khiêm nhường nào, bởi vì không có đất đai ở đâu lại cho ra loại nho lạ lùng ấy, không đất nào có thể cạnh tranh được với nó.

Ngũ cốc và các nông sản khác của một nước trong một giai đoạn nhất định có thể được duy trì ở mức giá độc quyền, nhưng điều này chỉ diễn ra trong dài hạn khi tư bản đưa thêm vào đất đai không còn sinh lợi nữa, và, do đó, là khi sản lượng của chúng không thể tăng lên. Trong tình trạng ấy, toàn bộ đất đai canh tác và toàn bộ tư bản sử dụng trên đất đai ấy đều đem lại tiền tô mà thực chất chỉ khác nhau vì sự chênh lệch trong thu nhập. Lúc đó, mọi thứ thuế đánh vào chủ trại đều nhắm vào tiền tô, chứ không vào người tiêu dùng. Người chủ trại không thể tăng giá ngũ cốc vì như đã giả định

nó đã đạt tới mức cao nhất mà người tiêu dùng sẽ hoặc có thể mua rồi. Người chủ trại sẽ không thể thỏa mãn với tỷ suất lợi nhuận thấp hơn so với các nhà tư bản trong ngành khác và vì thế giải pháp của anh ta là hoặc chấp nhận thu được ít tiền tô hơn hoặc rời bỏ ngành mình đang kinh doanh.

Ông Buchanan coi ngũ cốc và các nông sản khác luôn ở mức giá độc quyền vì chúng đem lại tiền tô. Ông lý luận rằng mọi hàng hóa đem lại tiền tô, nhất định là hàng hóa độc quyền, và rồi ông đi tới chỗ cho rằng mọi loại thuế đánh vào nông sản sẽ chuyển lên vai địa chủ chứ không phải người tiêu dùng. Ông nói: “Giá ngũ cốc, cái luôn đem lại tiền tô, không chịu ảnh hưởng gì từ chi phí sản xuất ra chúng, những chi phí này phải nằm ngoài địa tô, và vì thế khi chúng lên hay xuống, hậu quả chỉ là địa tô tăng hay giảm chứ không phải là giá ngũ cốc đắt lên hay rẻ đi. Theo quan điểm này, mọi thứ thuế đánh vào nông nô, ngựa kéo hay nông cụ trên thực tế là thuế đánh vào đất đai – toàn bộ gánh nặng về thuế chuyển lên vai người chủ trại trong suốt giai đoạn thuê đất, và lên vai địa chủ khi giao kèo thuê đất chấm dứt. Cũng theo tinh thần ấy, mọi cải tiến nông cụ hay phương thức canh tác có tác dụng tiết kiệm chi phí cho người chủ trại, như là máy kéo và máy gặt, bất cứ thứ gì tạo nên điều kiện cho anh ta tham gia thị trường dễ dàng hơn như đường xá, kênh rạch và cầu cống được nâng cấp, sẽ hạ chi phí thực của ngũ cốc nhưng không hề làm giá của nó rẻ hơn. Do đó, tất cả những gì tiết kiệm được từ những cải tiến, nâng cấp ấy đều thuộc về địa chủ như một phần của địa tô”.

Rõ ràng là nếu ta mượn ông Buchanan cái cơ sở lý luận trên, nghĩa là cái cơ sở cho rằng giá ngũ cốc luôn đem lại tiền

tô, thì dĩ nhiên cũng phải đồng ý với mọi kết luận mà ông khẳng định. Thuế đánh vào chủ trại vậy là rơi vào địa tô chứ không vào người tiêu dùng, và mọi cải tiến trong phương thức canh tác đều làm tăng địa tô. Song, tôi hy vọng tôi đã góp phần làm sáng tỏ rằng, cho tới khi một nước đã khai khẩn hết đất đai, và tới tận lúc đã khai thác chúng hết cỡ, thì luôn tồn tại một phần tư bản nông nghiệp không đem lại địa tô, và rằng chính phần tư bản này, phần mà sản phẩm của nó chỉ được phân phối cho lợi nhuận và tiền công, giống hệt như trong công nghiệp, là quyết định giá cả của ngũ cốc mà thôi. Vì vậy, giá ngũ cốc không thể nằm ngoài địa tô. Do đó, hậu quả của việc chi phí tăng lên là giá cả đất hơn chứ không phải là địa tô giảm¹.

Điều đáng chú ý là cả Adam Smith lẫn ông Buchanan, những người hoàn toàn nhất trí rằng các loại thuế đánh vào nông sản, như thuế đất và thuế thập phân, tất cả đều nhằm vào địa tô, mà không nhắm vào người tiêu dùng nông sản, lại đi thừa nhận rằng thuế đánh vào mạch nha là đánh vào người uống bia mà không vào người chủ đất. Lý lẽ của Adam Smith là một cách diễn giải vấn đề mà tôi coi là đối tượng của thuế mạch nha, hay mọi thứ thuế đánh vào nông sản khác, tài tình đến nỗi tôi không thể không trích ra đây cho độc giả thấy:

“Địa tô và lợi nhuận từ đất trồng lúa mạch và từ các mảnh đất có cùng độ màu mỡ, cùng được canh tác chu đáo

1. “Khi các ngành công nghiệp tăng lượng sản phẩm lên quá lượng cầu, giá cả của sản phẩm sẽ giảm, *nhưng sản phẩm của đất đai không thể tăng lên như thế*, và một mức giá cao vẫn là cần thiết để ngăn không cho người tiêu dùng khỏi vượt quá lượng cầu”. Buchanan, tập iv, trang 40. Lẽ nào ông Buchanan lại có thể quả quyết một cách nghiêm túc rằng sản phẩm của đất đai không thể tăng lên nếu cầu về chúng tăng?

như thế, nhất định phải luôn tương đương nhau. Nếu đất trồng lúa mạch đem lại ít địa tô và lợi nhuận hơn, một phần đất ấy sẽ sớm được chuyển sang phương thức sử dụng khác, và nếu nó đem lại lợi nhuận và địa tô nhiều hơn, thì nhiều phần đất khác sẽ nhanh chóng được chuyển sang trồng lúa mạch. Khi mà giá cả thông thường của một loại nông sản nào đó ở vào cái trạng thái gọi là giá cả độc quyền, thì một sắc thuế đánh vào nó sẽ nhất định làm giảm địa tô và lợi nhuận¹ của mảnh đất sinh thành loại nông sản ấy. Thuế đánh vào sản phẩm của những vườn nho quý, nơi đem lại giống nho làm ra loại rượu vang đặc biệt khiến cung luôn thấp xa so với cầu, và vì thế giá của nó luôn cao hơn giá của các sản phẩm nông nghiệp khác được gieo trồng trên đất đai cùng độ màu mỡ và cùng được chăm bón cẩn thận như thế, sẽ nhất định hạ thấp địa tô và lợi nhuận của các vườn nho ấy. Giá của rượu vang đã đạt tới mức cao nhất có thể khi đưa ra thị trường, nó không thể cao hơn được nữa trừ khi sản lượng cung ứng giảm, và sản lượng không thể giảm nếu không có sự thua lỗ, bởi vì đất ấy không thể được dùng để làm ra loại sản phẩm nào có giá trị hơn. Toàn bộ gánh nặng thuế, do đó, rơi vào địa tô và lợi nhuận, hay chính xác hơn là vào *địa tô* của vườn nho ấy". – “Nhưng giá cả thông thường của lúa mạch không bao giờ ở vào tình trạng độc quyền, và địa tô cũng như lợi nhuận của mảnh đất trồng lúa mạch không bao giờ vượt quá địa tô và lợi nhuận của các mảnh đất khác có

1. Tôi rất muốn bỏ từ “lợi nhuận” đi. Tiến sĩ Smith hẳn đã coi lợi nhuận của người thuê những vườn nho quý giá kia cao hơn mức lợi nhuận chung. Nếu không, họ không việc gì phải trả thuế, trừ khi họ có khả năng chuyển khoản thuế ấy sang cho địa chủ hoặc người tiêu dùng.

cùng độ màu mỡ và mức độ chăm bón. Các loại thuế khác nhau đánh vào mạch nha, bia, hay rượu đều *không bao giờ hạ thấp giá của lúa mạch*; không bao giờ làm giảm địa tô và lợi nhuận của đất trồng lúa mạch. Giá của mạch nha đối với người nấu bia tăng lên liên tục cùng với số lượng các loại thuế đánh vào mạch nha; và những loại thuế này, cùng với các loại thuế khác đánh vào bia và rượu, đều liên tục hoặc là làm tăng giá, hoặc là, làm giảm lượng tiêu dùng các hàng hóa ấy. Người cuối cùng phải trả cho các khoản thuế này là người tiêu dùng chứ không phải người sản xuất".

Ông Buchanan nhận xét về đoạn này như sau: "Một sắc thuế đánh vào mạch nha không thể nào hạ thấp giá lúa mạch, bởi vì, chỉ trừ khi mạch nha được làm ra từ lúa mạch bằng cách ủ nha cũng nhiều như bằng cách bán chúng ra không cần ủ, thì sản lượng yêu cầu mới không được mang ra thị trường. Do đó, rõ ràng là giá mạch nha tăng lên cùng với sự đánh thuế mạch nha, vì nếu không nhu cầu sẽ không được đáp ứng. Tuy nhiên, giá lúa mạch lại có thể ở mức độ quyền cao giống như giá đường; cả hai đều mang lại địa tô, và giá thị trường của cả hai đều không còn liên quan gì đến chi phí ban đầu của chúng".

Hình như ý ông Buchanan là một sắc thuế đánh vào mạch nha sẽ làm tăng giá mạch nha, nhưng một sắc thuế đánh vào lúa mạch mà từ đó mạch nha được chế ra sẽ không làm tăng giá lúa mạch. Và do đó, nếu mạch nha bị đánh thuế, địa chủ sẽ phải chịu thuế dưới hình thức nhận được ít địa tô hơn. Vậy là, theo ông Buchanan, lúa mạch là hàng độc quyền và giá của nó ở mức cao nhất người mua có thể chấp nhận, nhưng mạch nha được làm ra từ lúa mạch không phải

hàng độc quyền, và kết quả là giá của nó có thể tăng lên tỷ lệ với mức thuế đánh vào mạch nha. Quan điểm của ông Buchanan về tác động của một sắc thuế đánh vào mạch nha, theo tôi, hình như trực tiếp mâu thuẫn với quan điểm ông dành cho một loại thuế tương tự, thuế đánh vào bánh mì. “Thuế đánh vào bánh mì cuối cùng sẽ không dẫn tới tăng giá, mà dẫn tới giảm địa tô”. Nếu thuế đánh vào mạch nha có thể làm tăng giá bia, thì thuế đánh vào bánh mì nhất định phải tăng giá bánh mì.

Lý lẽ sau đây của ông Say cũng được gây dựng trên cùng một quan điểm với ông Buchanan: “Lượng rượu vang hay ngũ cốc một mảnh đất sản sinh ra sẽ gần như không đổi, bất chấp mức thuế đánh vào nó là bao nhiêu. Sắc thuế có thể tước đi một nửa, hay thậm chí ba phần tư sản phẩm rỗng, hay địa tô của nó nếu anh muốn, nhưng dù thế mảnh đất vẫn được canh tác vì một nửa hay một phần tư còn lại không bị thuế lấy đi. Địa tô, hay là phần chia cho địa chủ, sẽ chỉ giảm đi một chút thôi. Lý do có thể hiểu được nếu ta coi, trong tình huống đang giả định, sản lượng thu hoạch được từ mảnh đất và được đem ra thị trường vẫn như cũ. Mặt khác, những động lực gây ra cầu về sản phẩm này cũng tiếp tục như cũ. “Vậy, nếu sản lượng cung ứng và lượng cầu nhất thiết vẫn như cũ, bất kể sự thiết lập hay gia tăng mức thuế, thì giá sản phẩm sẽ không thể thay đổi; và nếu mức giá không thay đổi thì người tiêu dùng sẽ chẳng phải trả một chút thuế nào dù chỉ là một xu.

“Liệu có phải người chủ trại, người cung cấp lao động và tư bản sẽ cùng với địa chủ chia sẻ gánh nặng về thuế hay không? Chắc chắn là không. Bởi vì hậu quả của sắc thuế đó

không hề làm giảm công tác canh nông cũng như không làm tăng lượng người làm. Bởi vì, vẫn trong ví dụ này, cung và cầu không hề thay đổi, cho nên địa tô của trang trại nhất định cũng vẫn như cũ. Ví dụ về người sản xuất muối, người duy nhất bắt người tiêu dùng trả một phần thuế, và ví dụ về địa chủ, người không thể bồi hoàn cho chính bản thân ở mức tối thiểu, vạch ra sai lầm của những ai đang khăng khăng, trái ngược với các nhà kinh tế, cho rằng mọi thứ thuế cuối cùng đều đổ lên đầu người tiêu dùng". (Say, tập ii, trang 338).

Nếu thuế "có thể tước đi một nửa, hay thậm chí ba phần tư sản phẩm ròng của đất đai," và giá của sản phẩm không hề tăng, thì làm thế nào những người chủ trại ấy có thể thu được lợi nhuận thường từ phần vốn họ trả địa tô thật thấp, vì chất lượng đất họ thuê đòi hỏi tốn nhiều lao động hơn nhiều nếu muốn thu hoạch được cùng một sản lượng hoa màu như trên các mảnh đất màu mỡ khác? Nếu toàn bộ địa tô được miễn giảm, các chủ trại vẫn kiếm được lợi nhuận thấp hơn so với các nhà tư bản trong ngành khác, và do đó sẽ ngừng canh tác nếu họ không thể tăng giá sản phẩm của họ lên. Nếu thuế rơi lên vai người chủ trại, các chủ trại sẽ rút dần ra khỏi ngành nông nghiệp. Nếu thuế rơi lên vai địa chủ, thì họ sẽ không cho thuê đất nữa vì không còn địa tô. Nhưng đâu là nguồn để trả thuế khi người trồng lúa không trả địa tô? Điều hiển nhiên là thuế nhất định lại rơi lên vai người tiêu dùng. Làm thế nào mảnh đất như ông Say mô tả trong đoạn văn sau đây có thể chịu nổi khoản thuế tước đi tới một nửa hoặc ba phần tư hoa lợi của nó?

"Vì thế chúng ta thấy là những mảnh đất cằn cỗi ở Scotland được khai thác bởi chính các ông chủ của chúng chứ

không thể bởi một ai khác. Cũng như thế, tại những tỉnh nằm sâu trong lục địa Hoa Kỳ, đất đai mênh mông và màu mỡ, doanh thu của riêng chúng không đủ trang trải cho cuộc sống của các chủ đất. Những mảnh đất ấy tuy được khai thác, nhưng quyết phải là do người chủ đất mà thôi, hay nói cách khác, anh ta phải cộng vào địa tô, cái vốn rất nhỏ hoặc thậm chí bằng không, khoản lợi nhuận từ vốn và công sức anh ta bỏ ra, nhằm tạo cho mình một cuộc sống sung túc. Ai cũng biết là dù đất đai có được canh tác đi nữa, thì nó cũng chẳng mang lại hoa lợi gì cho địa chủ nếu không có người chủ trại nào có ý định trả địa tô. Đó là một bằng chứng cho thấy những mảnh đất như thế chỉ mang lại lợi nhuận cho tư bản và công sức bỏ ra để khai thác chúng mà thôi". (Say, tập ii, trang 127).

CHÚ THÍCH CỦA NGƯỜI DỊCH

(a) **Jean Francois Melon** (1675 –1738), tác giả của *Essai politique sur le commerce*, xuất bản năm 1734. Tác phẩm đã giành được thành công lớn cả trong và ngoài nước Pháp, gây ảnh hưởng đáng kể tới giới nghiên cứu thời bấy giờ.

CHƯƠNG 18

THUẾ TRỢ GIÚP NGƯỜI NGHÈO

Chúng ta đã thấy rằng thuế đánh vào nông sản và vào lợi nhuận của người chủ trại sẽ được chuyển sang vai người tiêu dùng nông sản, bởi vì nếu người chủ trại không có khả năng tự đảm bảo thu nhập cho mình bằng cách tăng giá thì thuế sẽ làm giảm lợi nhuận của anh ta xuống dưới mức lợi nhuận chung và thúc đẩy anh ta chuyển tư bản sang ngành khác. Chúng ta cũng đã thấy là người chủ trại không thể chuyển giao phần thuế này sang cho địa chủ bằng cách trừ vào địa tô bởi vì người chủ trại không phải trả địa tô cũng lệ thuộc vào thuế giống như người chủ trại canh tác trên đất đai tốt hơn, dù cho khoản thuế này được đánh vào sản phẩm hay lợi nhuận của họ. Tôi đã cố chứng minh rằng, nếu một khoản thuế áp đặt chung, cả trong nông nghiệp lẫn công nghiệp, nhằm tác động một cách bình đẳng tới mọi loại lợi nhuận, thì không tác động tới giá cả của hàng công nghiệp hay nông sản, nhưng sớm hay muộn cũng sẽ được trả bởi các nhà sản xuất. Một khoản thuế đánh vào địa tô, như đã thấy, chỉ đánh vào địa chủ mà thôi, nó không ảnh hưởng gì tới người thuê đất.

Thuế trợ giúp người nghèo cũng là một loại thuế có bản

chất của tất cả các loại thuế kể trên và trong những điều kiện khác nhau nó tác động tới người tiêu dùng nông sản và hàng công nghiệp, tới lợi nhuận của vốn, và tới địa tô. Đó là một loại thuế đánh vào lợi nhuận của người chủ trại với một tỷ trọng đặc biệt và do đó có thể được coi như có tác động tới giá cả nông sản. Khi mức độ đánh vào lợi nhuận công nghiệp và nông nghiệp thực sự bình đẳng, đó là một loại thuế chung đánh vào lợi nhuận của vốn và sẽ không gây nên sự biến đổi nào trong giá cả của sản phẩm công nghiệp hay nông nghiệp. Tương ứng với khả năng tự bảo vệ thu nhập, bằng cách tăng giá nông sản đúng bằng phần thuế gây ảnh hưởng tới mình, người chủ trại có thể chuyển phần thuế sang vai địa chủ và biến nó trở thành một loại thuế đánh vào địa tô. Vì vậy, để biết được tác động của thuế trợ giúp người nghèo tại một thời điểm nào đó, chúng ta phải xác định xem tại thời điểm ấy nó ảnh hưởng tới lợi nhuận của người chủ trại và nhà công nghiệp với một cấp độ giống nhau hay không, cũng như phải xem xét các điều kiện mà nhờ chúng người chủ trại có khả năng tăng giá nông sản.

Thuế trợ giúp người nghèo được tuyên bố là đánh vào người chủ trại, tỷ lệ thuận với số địa tô anh ta phải trả. Như vậy, những chủ trại phải trả ít hoặc không phải trả địa tô sẽ chỉ phải đóng rất ít hoặc không phải đóng thuế. Nếu điều này đúng thì thuế trợ giúp người nghèo, chừng nào nó còn là khoản phải nộp của các tầng lớp hoạt động trong lĩnh vực nông dân, sẽ hoàn toàn được chuyển sang vai các địa chủ và không thể chuyển sang người tiêu dùng nông sản. Nhưng tôi không tin điều này đúng. Thuế trợ giúp người nghèo không phải được đánh theo phần địa tô người chủ trại thực sự trả cho địa chủ, mà là một phần tỷ lệ thuận với giá trị hàng năm

của đất đai, dù cho giá trị ấy được sản sinh ra từ tư bản của địa chủ hay của người thuê đất.

Nếu hai người chủ trại thuê đất có chất lượng khác nhau nhưng trên cùng một lãnh địa, một người phải trả địa tô 100 bảng một năm cho 50 acre đất màu mỡ nhất, người kia cũng trả 100 bảng nhưng cho 100 acre đất xấu nhất, thì họ phải trả cùng một khoản thuế trợ giúp người nghèo nếu không ai trong số họ có ý định cải tạo đất. Nhưng nếu người chủ trại trên mảnh xấu vì nghĩ là thời hạn thuê đất của mình rất dài nên đã bỏ ra một khoản tiền lớn để cải tạo khả năng sinh sản của mảnh đất anh ta thuê thông qua việc chăm bón, tưới tiêu, xây hàng rào..., thì anh ta phải đóng thêm thuế trợ giúp người nghèo, không phải cho phần tô thực trả mà là phần giá trị thực hàng năm của đất đai. Phần thuế có thể ngang bằng hoặc vượt quá tiền tô, nhưng dù như thế hay không thì phần phải trả ấy cũng không thể chuyển sang cho địa chủ. Người thuê đất sẽ tính toán cẩn thận, nếu giá của sản phẩm không đủ để bù đắp toàn bộ chi phí cộng với phần thuế trợ giúp người nghèo phải trả thêm thì anh ta không bao giờ thực hiện cải tạo. Rõ ràng là khoản thuế trong trường hợp này chuyển sang vai người tiêu dùng, bởi vì nếu không có nó, người chủ trại đã tiến hành cải tạo đất và thu được lợi nhuận ở mức tỷ suất chung với giá thành ngũ cốc hạ.

Nếu việc cải tạo đất được thực hiện bởi địa chủ thì vấn đề vẫn hệt như vậy. Chẳng hạn, vì đã bỏ vốn ra cải tạo đất, địa chủ tăng tiền tô từ 100 bảng lên 500 bảng thì phần thuế đặt lên vai người tiêu dùng vẫn không đổi dù người ta có coi phần địa chủ thu thêm là địa tô hay phần bù đắp chi phí cải tạo đất, khoản thu đến lượt nó đòi hỏi giá của ngũ cốc hoặc các nông sản khác phải đủ cao để không chỉ bù đắp được

phần tô tăng lên mà cả phần thuế trợ giúp người nghèo đánh vào mảnh đất ấy. Nếu đồng thời mọi khoản tư bản trong công nghiệp phải đóng thuế trợ giúp người nghèo theo cùng một tỷ lệ với tư bản dùng trong nông nghiệp để cải tạo đất, thì đó không còn là một loại thuế đánh vào lợi nhuận của tư bản mà người chủ trại hay địa chủ đã bỏ ra, mà là một loại thuế đánh vào tư bản của tất cả các nhà sản xuất, và do đó không thể chuyển nó sang cho người tiêu dùng nông sản hay địa chủ nữa. Lợi nhuận của người chủ trại bây giờ chịu ảnh hưởng của loại thuế này không khác gì lợi nhuận của nhà công nghiệp và cả hai đều không thể dùng nó như một lý do biện hộ cho hành động đẩy giá sản phẩm lên cao. Sự suy giảm lợi nhuận như vậy mang tính tương đối chứ không phải tuyệt đối, sẽ ngăn cản việc sử dụng tư bản trong các ngành này: chính sự khác nhau về lợi nhuận đã đẩy tư bản từ ngành này qua ngành khác.

Tuy nhiên, cần phải ý thức được rằng, với tình trạng hiện tại của thuế trợ giúp người nghèo, khoản thu dè lên vai người chủ trại lớn hơn rất nhiều so với nhà công nghiệp, gây nên những ảnh hưởng tương ứng với lợi nhuận mà họ kỳ vọng. Người chủ trại bị đánh thuế theo phần sản lượng thực tế thu hoạch được, trong khi các nhà công nghiệp chỉ bị xét thuế theo giá trị của nhà xưởng, mà bỏ qua giá trị máy móc, lao động hay tư bản được sử dụng. Dựa vào sự khác biệt trên, người chủ trại có thể tăng giá sản phẩm của anh ta. Do phải chịu một loại thuế bất bình đẳng, đặc biệt là lại đánh vào lợi nhuận, người chủ trại sẽ không còn muốn đưa tư bản của mình vào đất đai mà muốn chuyển sang một ngành khác. Ngược lại, nếu mức thuế đánh vào nhà công nghiệp cao hơn vào người chủ trại, nhà công nghiệp có thể tăng giá sản

phẩm của anh ta thêm một mức bằng khoản chênh lệch với cùng một lý do mà người chủ trại trong những điều kiện tương tự đã tăng giá nông sản. Vì thế, trong một xã hội đang mở rộng khu vực nông nghiệp, khi thuế trợ giúp người nghèo được áp đặt vào đất đai với một tỷ trọng nhất định, nó sẽ được thanh toán một phần bởi người sử dụng tư bản thông qua sự cắt giảm một phần lợi nhuận, và một phần bởi người tiêu dùng nông sản thông qua việc chịu đựng mức giá tăng. Trong tình thế như vậy, khoản thuế thậm chí là một ưu ái chứ không phải là mối nguy cho địa chủ, bởi vì nếu khi người canh tác trên đất đai xấu nhất phải trả khoản thuế tính theo tỷ lệ sản phẩm thu hoạch cao hơn so với người canh tác trên đất tốt, thì sự tăng giá ngũ cốc sẽ đền bù cho người thuê mảnh đất tốt kia nhiều hơn cả số thuế anh ta phải trả. Lợi thế này sẽ được duy trì trong suốt thời gian thuê đất, nhưng sau này sẽ phải chuyển giao cho địa chủ. Đó chính là tác động của thuế trợ giúp người nghèo trong một xã hội tiên tiến. Còn trong một đất nước đang ở trong trạng thái dừng hoặc đang suy sụp, nơi không thể rút tư bản khỏi đất đai, nếu một loại thuế được thiết lập để hỗ trợ người nghèo thì phần đánh vào nông nghiệp sẽ được chi trả bởi chủ trại trong thời kỳ thuê đất, song đến ngày đáo hạn gần như toàn bộ số ấy sẽ được chuyển sang phía địa chủ. Người chủ trại nào trong quá trình thuê trước đây đã bỏ nhiều chi phí vào cải tạo đất nếu đến giờ vẫn tiếp tục thuê tiếp đất đó thì sẽ phải trả cho khoản thuế mới theo giá trị mới được sản sinh từ đất đai đã được cải tạo, và khoản này phải được trả trong quá trình thuê đất, dù cho lợi nhuận của anh ta có bị hạ thấp xuống dưới mức tỷ suất lợi nhuận chung hay không, vì khoản tư bản anh ta bỏ ra có thể gắn bó quá chặt với đất đai đến nỗi

không dễ gì di chuyển nó đi ngay. Song, nếu thực sự người chủ đất hay địa chủ của anh ta (trong trường hợp địa chủ là người bỏ tiền ra cải tạo đất) có khả năng di chuyển tư bản và nhờ thế giảm giá trị hàng năm của đất xuống thì khoản thuế sẽ giảm một cách tương ứng, đồng thời sản lượng sẽ giảm, dẫn tới giá cả tăng. Anh ta sẽ thuê được phần đền bù cho khoản thuế trên thông qua việc chuyển nó sang người tiêu dùng và không có phần nào lạm vào địa tô. Nhưng điều này là không thể, ít nhất là đối với một tỷ trọng nhất định, và kết quả là phần thuế tương ứng sẽ được người chủ trại trả trong thời kỳ thuê đất và được địa chủ trả khi đáo hạn. Khoản thuế tăng lên này, nếu đánh vào các nhà công nghiệp, trong những điều kiện như trên, sẽ không được cộng vào giá của sản phẩm vì không có lý do gì chứng tỏ lợi nhuận của họ sẽ bị đẩy xuống dưới mức tỷ suất lợi nhuận chung khi tư bản của họ có thể dễ dàng được chuyển sang ngành nông nghiệp¹.

1. Trong phần trước của tác phẩm này, tôi đã lưu ý sự khác biệt giữa địa tô, theo cách gọi chính xác, và khoản thù lao phải trả cho địa chủ dưới danh nghĩa vì những lợi thế người thuê đất được hưởng do có sự chi phí tư bản của địa chủ. Nhưng hình như tôi chưa phân biệt đúng mức sự khác nhau nảy sinh từ các phương thức khác nhau trong sử dụng tư bản. Với tư cách là một phần của khoản tư bản ấy, nếu được chi phí cho việc cải tạo trang trại thì nó trở nên không thể tách rời khỏi đất đai, và có khuynh hướng làm tăng khả năng sinh sản của đất, khoản thù lao trả cho địa chủ trong trường hợp này rất gần với bản chất của địa tô và tuân theo mọi quy luật của địa tô. Dù sự cải tạo được thực hiện bởi địa chủ hay người thuê đất nó cũng không thể diễn ra ngay lập tức trừ khi có một khả năng gần như chắc chắn bảo đảm rằng thu nhập ít ra cũng ngang với lợi nhuận thu được từ bất kỳ một khoản tư bản tương tự nào. Nhưng khi sự cải tạo đã được tiến hành, thu nhập có được sẽ tuân theo gần như tuyệt đối bản chất của địa tô, và sẽ lệ thuộc vào mọi biến động của địa tô. Tuy nhiên, chi phí kiểu này chỉ đem lại lợi thế cho mảnh đất trong một thời kỳ nhất định, cũng như không thể tăng cường vĩnh viễn khả năng sinh lợi của nó: chi phí vào nhà xưởng kho tàng và các phương tiện hỗ trợ khác đòi hỏi phải được bổ sung liên tục và vì thế không mang lại sự gia tăng vĩnh viễn nào vào phần địa tô thực tế trả cho địa chủ.

CHƯƠNG 19

NHỮNG BIẾN ĐỘNG ĐỘT NGỘT TRONG CÁC KÊNH THƯƠNG MẠI

Một cường quốc công nghiệp đặc biệt nhạy cảm với những diễn biến bất ngờ hay đảo lộn tạm thời do sự dịch chuyển tư bản từ ngành này sang ngành khác gây nên. Cầu về nông sản thường rất ổn định, nó không bị ảnh hưởng bởi một thời thượng, óc định kiến hay tính bốc đồng của con người. Do lương thực là nhân tố duy trì cuộc sống con người nên cầu về chúng luôn tồn tại trong mọi thời đại, ở mọi quốc gia. Khác với nông sản, cầu về sản phẩm công nghiệp lệ thuộc không những vào nhu cầu mà còn vào sở thích và tính bốc đồng của con người. Một loại thuế mới cũng vậy, nó có thể thủ tiêu lợi thế tương đối của một nước trong một ngành công nghiệp nào đó; hoặc vì chiến tranh mà vận chuyển và bảo hiểm hàng hóa trở nên khó khăn hơn, dẫn đến chỗ các nhà sản xuất trong nước không còn cạnh tranh với các đối thủ tại các nước trước kia vẫn nhập khẩu hàng hóa của họ được nữa. Trong tình cảnh ấy, những nhà sản xuất này sẽ lâm vào tình thế rất khó khăn và chắc chắn bị thua lỗ. Khó khăn xuất hiện vào thời điểm diễn ra thay đổi và kéo dài suốt quãng thời gian các ông chủ di chuyển tư bản và lao động của mình từ ngành này sang ngành khác.

Không chỉ nước xuất khẩu mà cả những nước trước kia vẫn nhập khẩu hàng hóa của nước ấy cũng phải đối mặt với khó khăn. Không có nước nào cứ nhập khẩu mãi mà không xuất khẩu, hoặc cứ xuất khẩu mãi mà không nhập khẩu. Do đó, nguyên nhân nào cản trở việc nhập khẩu các mặt hàng ngoại quốc quen thuộc cũng đều là nguyên nhân làm giảm sản lượng một số mặt hàng trước đây hay xuất khẩu. Dù tổng giá trị sản xuất của quốc gia đó không thay đổi hoặc có thay đổi thì cũng không đáng kể do lượng tư bản được sử dụng trong sản xuất vẫn như cũ, thì hàng hóa cũng không còn phong phú và rẻ như trước nữa, và sự di chuyển tư bản như thế làm đất nước trở nên khó khăn. Nếu vì sử dụng lượng tư bản 10.000 bảng trong sản xuất mặt hàng bông vải xuất khẩu, ta có thể nhập khẩu mỗi năm 3.000 đôi tất lụa trị giá 2.000 bảng, và vì có gián đoạn trong ngoại thương, chúng ta buộc phải chuyển số tư bản này từ ngành sản xuất bông vải sang ngành dệt tất, thì chúng ta vẫn thu được số tất lụa trị giá 2.000 bảng, với điều kiện lượng tư bản trên không bị mất mát gì, nhưng thay vì có 3.000 đôi tất, chúng ta nay chỉ có 2.500 đôi thôi. Việc chuyển tư bản từ ngành sản xuất bông vải sang ngành dệt tất làm chúng ta khốn khó hơn nhiều, nhưng nó không làm suy giảm giá trị tổng tài sản quốc gia nhiều lắm, mặc dù có thể làm giảm tổng sản lượng hàng năm¹.

1. "Thương mại cho phép chúng ta tiếp nhận hàng hóa tại nơi sản xuất và chuyển chúng đến nơi tiêu dùng; do đó thương mại đem lại cho chúng ta khả năng làm tăng giá trị của hàng hóa, bằng độ chênh lệch giữa giá cả của chúng ở hai nơi". Đúng thế! nhưng giá trị của hàng hóa tăng lên như thế nào? Bằng việc tăng chi phí sản xuất. Trước hết là chi phí vận chuyển, thứ đến là lợi nhuận từ tư bản ứng trước của nhà buôn. Hàng hóa này chỉ có thể tăng giá trị vì những lý do khiến tất cả các hàng hóa khác tăng giá trị, đó là vì phải sử dụng nhiều lao động hơn để sản xuất ra và vận chuyển các hàng hóa ấy đến nơi tiêu thụ. Không thể coi đây là một trong những lợi thế của thương mại. Khi khảo cứu vấn đề này chi tiết hơn, người ta sẽ thấy là toàn bộ lợi ích từ thương mại tự nó chuyển hóa vào những phương tiện giúp ta thu được những vật dụng có ích hơn, chứ không phải có giá trị hơn". (Say, tập ii, trang 458).

Chiến tranh bùng nổ sau một thời kỳ hòa bình lâu dài, hoặc hòa bình được khôi phục lại sau một cuộc chiến trường kỳ thường có những tác động tiêu cực đến thương mại, làm thay đổi sâu sắc bản chất cách thức sử dụng tư bản của các quốc gia tham chiến; và trong quãng thời gian thiết lập trạng thái mới cho phép tư bản sinh lợi tối ưu, phần lớn tư bản cố định không được sử dụng, có khi bị mất mát toàn bộ, còn lao động thường không đạt mức toàn dụng. Quá trình chuyển đổi diễn ra nhanh hay chậm phụ thuộc vào mức độ miễn cưỡng của mọi người khi phải từ bỏ ngành sản xuất thân quen bao lâu nay của họ. Quá trình này cũng thường bị kéo dài do các chính sách cấm vận và phong tỏa bắt nguồn từ những ganh ghét vô căn cứ rất thịnh hành giữa các quốc gia khác nhau của Khối Thương mại thịnh vượng chung.

Nỗi khó khăn bắt nguồn từ những đổi thay đột ngột trong thương mại thường bị làm lẫn với những gì gắn liền với sự thu hẹp của tư bản quốc gia và sự thụt lùi của xã hội. Có vẻ như rất khó chỉ ra các dấu hiệu phân biệt một cách chính xác hai hiện tượng này.

Tuy nhiên, khi tình trạng nghèo khó xuất hiện vào thời hậu chiến, hiểu biết của chúng ta về sự tồn tại của một nguyên nhân như thế cho phép ta tin rằng các quỹ để duy trì lao động đã và đang chệch khỏi lối sử dụng thông thường chứ không phải bị suy giảm về mặt số lượng, và rằng sau những mất mát tạm thời, đất nước sẽ thịnh vượng trở lại. Cũng phải nhớ rằng sự thụt lùi luôn là tình trạng bất bình thường của xã hội. Con người ta thành diệt theo lối sinh – dưỡng – trưởng – tàng, nhưng các quốc gia thì không như thế. Khi đã đạt đến nấc phát triển huy hoàng nhất, các quốc gia vẫn có thể đạt được những thành tựu cao hơn nữa, nhưng cái xu

hướng phổ biến của chúng là tiếp tục duy trì của cải và dân số không đổi trong một thời kỳ rất dài.

Ở những nước cường thịnh, nơi có lượng lớn tư bản được đầu tư vào máy móc, những biến động đột ngột trong thương mại làm cho tình hình trở nên khó khăn hơn nhiều so với các nước nghèo nơi có tỷ lệ tư bản cố định thấp hơn và tư bản lưu động lớn hơn một cách tương ứng, và do đó sử dụng nhiều nhân công hơn. Di chuyển tư bản lưu động từ ngành này sang ngành khác dễ hơn nhiều so với di chuyển tư bản cố định. Máy móc của ngành này thường không thể chuyển sang ngành khác, nhưng quần áo, thức ăn, nhà trọ dành cho người lao động ở ngành này cũng có thể dùng cho người lao động ở ngành khác; hay cùng một người lao động khi chuyển từ ngành này sang ngành khác, nhu cầu về thức ăn, quần áo, chỗ ở của anh ta có thể không thay đổi. Tuy nhiên, đây chính là điều tệ hại mà các nước giàu phải gánh chịu. Than phiền về điều này chẳng khác gì việc một nhà buôn giàu có than thở rằng chiếc tàu của anh ta phải hứng chịu tai họa của biển khơi trong khi căn lều tồi tàn của tay lán giềng nghèo khó lại bình an vô sự.

Với những tình huống bất ngờ kiểu này, ngay cả ngành nông nghiệp cũng không là ngoại lệ, dù ở cấp độ thấp hơn. Đối với những quốc gia thương mại, chiến tranh làm gián đoạn hoạt động buôn bán, thường là ngăn trở việc xuất khẩu ngũ cốc từ những nước có chi phí sản xuất thấp sang những nước không có điều kiện tự nhiên ưu ái ngành canh nông. Khi đó, một lượng tư bản bất thường sẽ đổ vào nông nghiệp, và quốc gia trước kia phải nhập khẩu lúa mì nay không còn phụ thuộc vào sự giúp đỡ của nước ngoài nữa. Khi chiến tranh kết thúc, các rào chắn đối với nhập khẩu lúa mì được dỡ bỏ, ngành nông

nghiệp trong nước phải đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt của nước ngoài, và các chủ trại không thể tránh khỏi mất mát phần lớn tư bản của mình khi tìm cách rút chúng ra khỏi đất đai. Chính sách tốt nhất của nhà nước lúc này là thiết lập một loại thuế có mức độ giảm dần theo thời gian, đánh vào lúa mì nhập khẩu từ nước ngoài trong một số năm nhất định, nhằm mục đích giúp những người trồng trọt trong nước có thể từ từ rút tư bản của họ ra khỏi đất đai¹. Khi làm như vậy, có thể quốc gia đó không phân bổ tư bản theo cách tối ưu, nhưng sắc thuế tạm thời này có tác dụng tạo thuận lợi cho một giai cấp nhất định mà cách phân bổ tư bản của giai cấp này cực kỳ hữu ích cho cung ứng lương thực khi nhập khẩu bị đình trệ. Nếu việc huy động tư bản trong giai đoạn cấp bách lại đi kèm với những rủi ro tàn hại lúc giai đoạn ấy qua đi, thì không thể kêu gọi ai huy động tư bản trong những lúc gian khó. Ngoài lợi

1. Trong tập cuối cùng của phần bổ sung bộ *Encyclopedia Britannica*^(a), mục "Luật Ngũ cốc và thương mại" có những nhận định và đề xuất tuyệt hảo sau đây: "Nếu chúng ta vào bất cứ giai đoạn nào trong tương lai cũng có thể ngẫm lại những gì đã qua trong quá khứ, thì sẽ thấy là chúng ta nên thiết lập một loại thuế có mức độ giảm dần theo thời gian để tạo điều kiện cho chủ vốn rút tư bản khỏi đất đai bạc màu và đầu tư sang những ngành có lợi hơn. Mức giá mà tại đó lúa nước ngoài được phép miễn thuế có thể được giảm từ 80 shilling một quarter, giới hạn hiện tại của chúng, mỗi năm xuống dần 4 hay 5 shilling, cho đến khi chỉ còn 50 shilling một quarter, đó là lúc có thể mở cửa các bến cảng mà không e ngại gì, là lúc có thể loại bỏ vĩnh viễn hệ thống cấm vận. Khi sự kiện đáng mừng này xảy tới, người ta sẽ không cần phải chống lại các quy luật tự nhiên nữa. Toàn bộ tư bản và các xí nghiệp của đất nước sẽ tham gia vào những ngành công nghiệp phù hợp nhất với các đặc điểm về điều kiện tự nhiên, tính cách dân tộc, và thể chế chính trị của chúng ta. Lúa mì Ba Lan và vải thô Carolina được đổi lấy đồ ngũ kim Birmingham và vải muxolin Glasgow. Tinh thần thương mại chân chính, cái bảo đảm cho sự phồn vinh lâu dài các các quốc gia, tất cả đều không chút hòa hợp với các chính sách độc quyền tối tăm và thô lậu. Các quốc gia trên trái đất giống như các tỉnh thành của một vương quốc duy nhất - giao hảo tự do và phóng khoáng tạo nên lợi thế phổ quát và lợi thế khu vực". Toàn bộ mục này rất đáng chú ý, rất bổ ích, hành văn rất tài. chứng tỏ tác giả của nó đã hoàn toàn làm chủ vấn đề này.

nhuận thông thường của tư bản, người chủ trại còn muốn được bù đắp cho rủi ro họ phải gánh chịu nếu việc nhập khẩu lúa mì ô ạt xảy ra. Do đó, giá cả đối với người tiêu dùng vào giai đoạn họ cần lương thực nhất sẽ tăng lên không chỉ bởi chi phí cao do trồng lúa mì trong nước mà còn bởi chi phí bảo hiểm chống lại rủi ro riêng có của tư bản trong ngành. Dù thế nào chăng nữa, của cải của đất nước sẽ sinh lợi nhiều hơn, bất chấp sự mất mát tư bản là bao nhiêu, nếu chúng ta cho phép nhập khẩu ngũ cốc với giá rẻ, đồng thời có thể duy trì thuế nhập khẩu trong vài năm.

Khi khảo sát vấn đề địa tô, chúng ta đã thấy rằng khi cùng lúa mì tăng và cùng với nó là giá lúa mì giảm, tư bản sẽ rời khỏi những vùng đất kém màu mỡ nhất, và những mảnh đất tốt hơn lúc này không đem lại địa tô sẽ trở thành tiêu chuẩn quyết định giá cả tự nhiên của lúa mì. Với giá 4 bảng một quater, các thửa đất kém màu mỡ, ta ký hiệu là loại 6, sẽ được canh tác; với giá 3 bảng 10 shilling, chỉ có đất loại 5; với mức giá 3 bảng, chỉ có đất loại 4, v.v.. Nếu lúa mì dư thừa làm giá giảm xuống còn 3 bảng 10 shilling, đất loại 6 sẽ không được canh tác nữa do chỉ ở mức giá 4 bảng một quater người chủ trại mới thu được lợi nhuận thường và không phải trả địa tô. Do đó, tư bản sử dụng trên đất đai loại 6 được chuyển sang dùng sản xuất hàng hoá công nghiệp và những hàng hoá này có thể mua hoặc nhập khẩu được lượng ngũ cốc tương đương với lượng ngũ cốc đáng nhẽ thu hoạch được trên thửa đất loại 6. Sử dụng tư bản theo cách này, chủ tư bản phải có lợi hơn, nếu không anh ta đã không rút tư bản của mình khỏi đất đai. Lý do ở chỗ, nếu anh ta không thể dùng số hàng công nghiệp sản xuất ra trong phương án rút tư bản khỏi đất đai để đổi lấy một lượng lúa mì nhiều hơn lượng thu

được trong phương án tiếp tục canh tác trên chính thửa ruộng không phải trả địa tô của mình, thì giá ngũ cốc đã không dưới 4 bảng một quarter.

Tuy nhiên, có người cho rằng không thể rút tư bản ra khỏi đất đai, rằng tư bản tồn tại dưới dạng các chi phí không thể hoàn lại như phân bón, hàng rào, hệ thống tưới tiêu, v.v. những thứ rõ ràng không thể tách rời khỏi đất đai. Ở cấp độ nào đó, điều này đúng. Tuy nhiên, tư bản dưới dạng gia súc, cừu, cỏ khô, xe bò... rõ ràng có thể rút ra khỏi đất và đây luôn là vấn đề phải cân nhắc xem liệu có nên tiếp tục sử dụng tư bản trên đất cũ, khi giá lúa mì hạ thấp, hay là bán chúng đi và chuyển giá trị của chúng sang ngành khác.

Tuy nhiên, cứ giả định thực tế diễn ra giống như những gì ta lo ngại, nghĩa là không thể rút tư bản ra khỏi đất đai¹; người chủ trại sẽ tiếp tục trồng lúa mì với số lượng đúng như trước bất kể có thể bán với giá bao nhiêu, vì anh ta không lợi

1. Bất cứ tư bản nào gắn chặt vào đất đai, tính tới ngày đáo hạn thuê đất, đều thuộc về địa chủ, chứ không thuộc quyền sở hữu của người thuê. Bất cứ sự bù đắp tư bản nào đến với địa chủ qua con đường cho thuê lại đất đều thể hiện dưới hình thái địa tô; tuy nhiên, sẽ không có địa tô nữa nếu, với một lượng tư bản cho trước, ta có thể thu được nhiều ngũ cốc qua đường nhập khẩu hơn là tự sản xuất ra trong nước. Nếu điều kiện của một quốc gia đòi hỏi nhập khẩu ngũ cốc, và một lượng tư bản nhất định có thể nhập được 1000 quarter lúa mì, trong khi cùng lượng tư bản ấy đem đầu tư vào đất đai trong nước sẽ thu được 1100 quarter, thì 100 quarter nhất định đi vào địa tô. Nếu nhập được 1200 quarter; diện tích đất trên sẽ không được canh tác nữa do lợi nhuận của tư bản thậm chí không đạt mức tỷ suất lợi nhuận chung. Nhưng đó không phải là một điều tệ hại, cho dù số tư bản đã ném vào đất đai là bao nhiêu. Số tư bản ấy được sử dụng với mục tiêu làm tăng lượng nông sản - điều này, nên nhớ rằng, là mục tiêu cuối cùng. Do đó, có quan trọng đối với xã hội hay không khi mà phân nửa số tư bản bị giảm giá trị hoặc thậm chí bị tiêu huỷ hoàn toàn, nhưng chúng ta vẫn thu được sản lượng hàng năm rất lớn? Nếu ai đó thấy tiếc nuối về sự mất mát tư bản trong trường hợp này, thì anh ta đã đánh đổi mục tiêu cho phương tiện.

gì khi cắt giảm sản xuất và nếu không tiếp tục sử dụng tư bản, anh ta càng không nhận được chút lãi nào. Vậy là ngũ cốc không thể nhập khẩu được vì người nông dân thà bán lúa mì dưới giá 3 bảng 10 shilling còn hơn là không bán được tý gì, và theo giả thiết thì nhà xuất khẩu không thể bán thấp hơn giá 3 bảng 10 shilling. Mặc dù các chủ trại canh tác trên đất loại này hiển nhiên bị thiệt hại do giá trị trao đổi của sản phẩm anh ta sản xuất ra giảm xuống, nhưng thực tế thì đất nước bị ảnh hưởng như thế nào? Chúng ta nhận được lượng hàng hoá chính xác hết như cũ, nhưng nông sản và ngũ cốc được bán với giá rẻ hơn nhiều. Chúng ta biết rằng tư bản của một quốc gia bao gồm hàng hoá của quốc gia đó, và vì số lượng hàng hoá không thay đổi nên tái sản xuất vẫn tiếp diễn với tỷ lệ như trước. Song giá ngũ cốc thấp lúc này chỉ cho phép kiếm được lợi nhuận thường trên đất đai loại 5, với điều kiện không trả địa tô. Khi đó, địa tô của tất cả các loại đất tốt hơn đều giảm, tiền công cũng giảm, và lợi nhuận tăng lên.

Nếu tư bản cứ bị gắn chặt vào đất đai và cầu về lương thực không tăng thì dù giá ngũ cốc có hạ thấp tới đâu, chúng vẫn không được nhập cảng do lượng ngũ cốc trong nước sản xuất ra không đổi. Mặc dù có sự phân chia sản phẩm khác nhau, có giai cấp được hưởng lợi, có giai cấp chịu thua thiệt, nhưng tổng sản phẩm vẫn như cũ và quốc gia đó không giàu lên cũng không nghèo đi.

Nhưng giá ngũ cốc thấp tương đối bao giờ cũng mang lại một lợi thế. Đó là sự phân chia sản phẩm thực tế thường theo hướng làm tăng quỹ duy trì lao động, bởi vì trong khi giai cấp sản xuất nhận được phần chia của mình dưới danh nghĩa lợi nhuận nhiều hơn, thì giai cấp phi sản xuất lại nhận

được phân của mình, dưới hình thức địa tô, ít hơn trước đây.

Điều này đúng ngay cả khi không thể rút tư bản khỏi đất đai, nghĩa là hoặc phải sử dụng chúng trên đất ấy hoặc không sử dụng được chút nào hết. Nhưng nếu phần lớn tư bản có thể rút khỏi đất đai, và thực tế thường như vậy, thì chúng chỉ được rút ra khi mà vì làm như thế, chủ tư bản kiếm được nhiều lợi nhuận hơn. Muốn vậy, tư bản rút ra phải được đầu tư vào nơi nào có lợi hơn, đối với cả chủ tư bản lẫn xã hội. Anh ta chấp nhận hy sinh lượng tư bản không thể tách rời khỏi đất đai, vì với lượng tư bản còn lại anh ta có thể thu được một giá trị lớn hơn, một lượng nông sản nhiều hơn so với khi không hy sinh. Tình huống này giống hệt như khi một người đã lắp đặt một cỗ máy rất đắt tiền trong xưởng sản xuất của mình, nhưng sau đó do những phát minh mới, sản xuất được cải tiến và giá trị hàng hoá do anh ta sản xuất ra giảm mạnh. Bài toán đặt ra cho anh ta là phải tính xem liệu có nên loại bỏ chiếc máy cũ và tậu một chiếc khác hoàn hảo hơn, *chấp nhận mất toàn bộ giá trị của máy cũ*, hay là tiếp tục tận dụng năng lực yếu kém một cách tương đối của cỗ máy ấy. Trong những tình huống như vậy, có ai hô hào anh ta đừng sử dụng những máy móc mới vì cho rằng nó sẽ làm giảm hoặc huỷ hoại giá trị của cái máy cũ hay không? Vậy mà đó lại chính là luận điểm của những người chủ trương cấm nhập ngũ cốc, vì họ cho rằng nhập khẩu sẽ làm giảm hoặc huỷ hoại phần tư bản của người chủ trại không thể tách rời khỏi đất đai. Họ không nhận thức được rằng cuối cùng thương mại sẽ làm tăng sản xuất, và rằng, khi sản xuất tăng lên, chúng ta sẽ có lợi xét về tổng thể, mặc dù đôi khi có một chút mất mát cục bộ. Để cho thích hợp, họ nên nỗ lực nắm bắt những tiến bộ trong nông nghiệp và công nghiệp,

cũng như các phát minh về máy móc, vì dù những tiến bộ và phát minh luôn góp phần làm cho của cải thêm dồi dào, xã hội thêm hạnh phúc, nhưng tại thời điểm lần đầu tiên được áp dụng vào sản xuất, bao giờ chúng cũng làm tiêu giảm hoặc huỷ hoại giá trị một phần tư bản hiện hành của các chủ trại và nhà công nghiệp¹.

Nông nghiệp, giống như tất cả các ngành khác, đặc biệt trong các quốc gia thương mại, khi bị kích thích mạnh mẽ thường chuyển từ thái cực này sang thái cực khác. Lúc chiến tranh làm gián đoạn việc nhập khẩu ngũ cốc, giá ngũ cốc tăng cao khuyến khích tư bản đổ vào đất đai vì như thế mang lại nhiều lợi nhuận. Đó là nguyên nhân làm tư bản được sử dụng nhiều hơn trong nông nghiệp, làm lượng nông sản cung ứng ra thị trường lớn hơn nhu cầu của đất nước. Trong tình huống ấy, giá ngũ cốc giảm do các tác động của dư thừa, ngành nông nghiệp rơi vào suy thoái cho đến khi lượng cung trung bình quay trở lại ngang bằng với lượng cầu trung bình.

1. Trong số các ấn phẩm quan trọng nhất về việc thiết lập chính sách cấm nhập khẩu ngũ cốc, ta thấy có *Tiểu luận về buôn bán ngũ cốc với nước ngoài* của Nghị sĩ Torrens. Đối với tôi, lý lẽ của ông ta chưa được giải đáp, và có lẽ là không thể giải đáp được.

CHƯƠNG 20

GIÁ TRỊ VÀ SỰ GIÀU CÓ, CÁC ĐẶC TÍNH CỦA CHÚNG

Adam Smith cho rằng: "Một người là giàu hay nghèo, tùy thuộc vào mức độ anh ta có khả năng hưởng thụ đến đâu các nhu yếu phẩm, các tiện nghi sinh hoạt, và những lạc thú đời người". Như vậy, giá trị khác xa với giàu có, do giá trị không phụ thuộc vào sự dư thừa mà phụ thuộc vào sự khó khăn hay thuận lợi của sản xuất. Sức lao động của một triệu công nhân trong các ngành công nghiệp luôn tạo ra cùng một giá trị nhưng không luôn tạo ra cùng một sự giàu có. Nhờ phát minh ra máy móc, nhờ nâng cao trình độ tay nghề, nhờ phân công lao động hợp lý hơn, hay nhờ phát hiện ra các thị trường mới thuận lợi hơn cho trao đổi, một triệu công nhân trong giai đoạn này có thể sản xuất ra gấp đôi hoặc gấp ba lần số của cải, số"nhu yếu phẩm, tiện nghi sinh hoạt, và những lạc thú đời người" so với một giai đoạn khác của xã hội, nhưng họ không hề gia thêm một chút gì vào giá trị, bởi vì giá trị của mọi hàng hoá đều tăng hay giảm tỷ lệ với độ gian khó hay dễ dàng trong quá trình sản xuất ra các hàng hoá đó, nói cách khác, tỷ lệ với lượng lao động được sử dụng trong quá trình sản xuất. Giả sử với một lượng tư bản cho

trước, lao động của một số công nhân nhất định sản xuất được 1000 đôi tất. Nay, do phát minh ra máy móc, cùng số công nhân trên có thể sản xuất được 2000 đôi tất, hoặc vẫn chỉ 1000 đôi tất nhưng thêm vào đó là 500 chiếc mũ. Khi đó, 2000 đôi tất, hoặc 1000 đôi tất và 500 chiếc mũ có giá trị không hơn không kém giá trị của 1000 đôi tất được làm ra trong điều kiện trước khi có máy móc, bởi vì chúng đều là sản phẩm của những lượng lao động giống nhau. Tuy nhiên, giá trị của toàn bộ số sản phẩm đã được sản xuất sẽ giảm. Dù cho giá trị của lượng sản phẩm nhiều hơn này khi có máy móc vẫn đúng bằng giá trị của lượng sản phẩm ít hơn khi máy móc chưa được áp dụng, thì giá trị của những hàng hoá được sản xuất trong điều kiện không có máy móc vẫn còn tồn trong kho sẽ dần dần giảm xuống bằng giá trị của những sản phẩm được sản xuất trong điều kiện thuận lợi hơn. Do đó, xã hội sẽ thu được lượng giá trị ít hơn bất chấp sự gia tăng của khối lượng hàng hoá, khối lượng của cải và các phương tiện giải trí. Bằng cách liên tục cải thiện điều kiện sản xuất, chúng ta liên tục hạ thấp giá trị của một số hàng hoá ngay trước khi chúng được sản xuất, mặc dù cũng bằng phương cách ấy, chúng ta không những gia tăng sự giàu có ở tầm quốc gia, mà còn nâng cao sức sản xuất trong tương lai. Nhiều sai lầm trong khoa kinh tế chính trị đã nảy sinh từ những sai lầm xung quanh vấn đề này, từ việc coi gia tăng sự giàu có đồng nghĩa với gia tăng giá trị, và từ những ý niệm vô căn cứ về các yếu tố cấu thành bản vị của giá trị. Người thì cho rằng, tiền là bản vị của giá trị, và một dân tộc trở nên giàu có hay nghèo hèn, theo anh ta, phụ thuộc vào tổng lượng hàng hoá của dân tộc ấy đổi được nhiều hay ít tiền hơn.

Người khác cho rằng tiền là phương tiện trung gian rất thuận tiện cho trao đổi nhưng không phải là thước đo đúng đắn để đo lường giá trị của sự vật, thước đo thực sự theo họ là ngũ cốc¹, và một quốc gia giàu hay nghèo, phụ thuộc vào việc tổng lượng hàng hoá của nó đổi được nhiều hay ít ngũ cốc hơn². Lại có người cho rằng một quốc gia giàu hay nghèo phụ thuộc vào lượng lao động mà quốc gia đó có thể mua. Nhưng tại sao vàng, ngũ cốc, lao động có thể được xem là thước đo chuẩn để đo lường giá trị hơn là than hay sắt? hơn là vải, xà phòng, nến, hay các nhu yếu phẩm khác cho người lao động? Nói ngắn gọn, có nên coi một hàng hoá bất kỳ hoặc tất cả các hàng hoá đồng thời là thước đo giá trị chuẩn hay không khi chính giá trị của các thước đo này lại biến đổi? Giá trị của ngũ cốc, cũng như vàng, sẽ thay đổi 10, 20, 30 phần trăm một cách tương đối so với giá trị của các hàng hoá khác tuỳ thuộc vào sự thuận lợi hay khó khăn trong sản xuất. Tại sao chúng ta cứ luôn cho rằng chính giá trị của các hàng hoá khác, chứ không phải của ngũ cốc, thay đổi? Giá trị của một hàng hoá chỉ không thay đổi nếu ở mọi thời điểm, chỉ cần một số lượng lao động như cũ với cùng sự chăm chỉ cần cù như trước để sản xuất ra chúng. Có những hàng hoá mà ta

1. Adam Smith nói rằng "sự khác biệt giữa giá cả thực tế và danh nghĩa của hàng hoá và lao động không phải là vấn đề của tính toán đơn thuần, mà đôi khi có ý nghĩa rất lớn trong thực tiễn". Tôi nhất trí với ông, tuy nhiên, giá cả thực tế của lao động và các vật dụng được xác định thông qua hàng hoá - thước đo thực của Adam Smith - cũng chẳng hơn gì được xác định thông qua vàng và bạc - thước đo danh nghĩa của ông. Người lao động chỉ được trả giá cao thực sự cho lao động của mình khi tiền công cho anh ta có thể mua được sản phẩm của một lượng lớn lao động.

2. Trong quyển i, trang 108, ông Say phát hiện ra bạc hiện nay có giá trị bằng bạc dưới triều Louis XIV, "bởi vì cùng một lượng bạc vẫn mua được lượng ngũ cốc như cũ".

không hề biết, nhưng ta vẫn có thể tranh luận và bàn bạc trên lý thuyết về chúng như thể ta có chúng vậy; và ta vẫn có thể mở rộng kiến thức khoa học của mình bằng cách vạch rõ tính không thể áp dụng tuyệt đối của mọi loại bản vị giá trị mà chúng ta sử dụng từ trước tới nay. Nhưng cứ giả sử chấp nhận một trong số đó đúng là bản vị đúng đắn của giá trị, thì đó cũng không là thước đo sự giàu có vì sự giàu có không phụ thuộc vào giá trị. Một cá nhân giàu hay nghèo tùy thuộc vào số lượng các nhu yếu phẩm và xa xỉ phẩm anh ta có thể yêu cầu. Dù cho giá trị trao đổi của những hàng hoá đó dưới dạng tiền, ngũ cốc, hay lao động là cao hay thấp thì chúng cũng đem lại mức thoả mãn như nhau cho người sở hữu chúng. Chính sự nhầm lẫn lung tung giữa các khái niệm giá trị, của cải, hay sự giàu có, đã khiến người ta khẳng khẳng cho rằng bằng cách cắt giảm số lượng hàng hoá, nghĩa là số lượng các nhu yếu phẩm, các tiện nghi sinh hoạt, các lạc thú đời người, thì sự giàu có sẽ tăng lên. Nếu giá trị là thước đo của sự giàu có, thì sẽ không thể phủ nhận được rằng: do khan hiếm, giá trị của các hàng hoá tăng lên. Tuy nhiên, nếu Adam Smith đúng, nghĩa là sự giàu có nằm ở các nhu yếu phẩm và những lạc thú đời người, thì sẽ không thể tăng sự giàu có bằng cách giảm số lượng hàng hoá.

Đúng là, người sở hữu một mặt hàng khan hiếm sẽ giàu có hơn, nếu nhờ sở hữu nó anh ta có thể yêu cầu được nhiều nhu yếu phẩm cũng như hưởng thụ nhiều lạc thú hơn. Nhưng khi tổng tư bản tạo nên của cải cho mỗi người giảm xuống về mặt số lượng đúng bằng phần rút ra của một cá nhân nào đó, thì phần của mọi người nhất định phải giảm xuống tương ứng với việc cá nhân được ưu đãi kia nhận được

phần lớn hơn cho bản thân.

Theo Bá tước Lauderdale, giả sử nước trở nên khan hiếm, và chỉ do duy nhất một cá nhân sở hữu, cá nhân ấy sẽ trở nên giàu có hơn vì nước khi đó sẽ có giá trị, và nếu của cải là tổng cộng sự giàu có của mỗi cá nhân thì bằng cách đó bạn đã làm tăng của cải. Rõ ràng là cá nhân ấy trở nên giàu có hơn, nhưng vì người nông dân phải bán một phần ngũ cốc, người thợ làm giày phải bán một phần các đôi giày của mình, và tất cả mọi người đều phải bán một phần của cải thuộc sở hữu bản thân cho mục đích duy nhất là để đổi lấy nước, cái trước kia không phải trả tiền, nên họ sẽ nghèo đi đúng bằng lượng hàng hoá dùng để đổi lấy nước và người cai quản nguồn nước sẽ giàu lên đúng bằng số những người khác đã mất. Xã hội vẫn tiêu dùng lượng nước và hàng hoá như cũ nhưng sự tiêu dùng này được phân phối khác đi. Tuy nhiên, điều này thường được giả định xảy ra trong điều kiện có độc quyền hơn là khan hiếm nước. Nếu nước khan hiếm, cả quốc gia và mỗi cá nhân trên thực tế sẽ nghèo đi vì sự khan hiếm đã tước đoạt một phần phúc lợi của mỗi người. Không chỉ người nông dân còn ít ngũ cốc hơn để đổi lấy các nhu yếu phẩm khác, mà anh ta cùng tất cả mọi người đều phải cắt giảm tiêu dùng một mặt hàng vào loại cần thiết nhất. Đó không chỉ là việc phân phối sự giàu có khác đi, mà còn là sự mất mát của cải thật sự.

Do đó, có thể nói rằng, nếu hai quốc gia cùng sở hữu số lượng nhu yếu phẩm và các tiện nghi cuộc sống giống hệt nhau, thì hai quốc gia này giàu có như nhau. Nhưng giá trị của sự giàu có của mỗi quốc gia lại phụ thuộc vào sự khó khăn hay thuận lợi tương đối để sản xuất ra những hàng hoá

đó. Bởi vì, nếu việc cải tiến máy móc cho phép chúng ta làm ra hai đôi tất chứ không phải một đôi như trước kia, với lượng lao động không đổi, thì sẽ cần gấp đôi số tất đó để đổi lấy một mét vải. Nếu những cải tiến tương tự được áp dụng trong ngành dệt, tất và vải sẽ được trao đổi với cùng tỷ lệ như trước. Tuy nhiên, giá trị của cả tất và vải sẽ giảm xuống vì để đổi lấy mũ, vàng và các hàng hoá khác nói chung cần phải dùng gấp đôi số lượng tất và vải. Mở rộng việc cải tiến máy móc đến quá trình khai thác vàng và sản xuất mọi mặt hàng khác sẽ kéo tỷ lệ trao đổi trở lại mức ban đầu. Số lượng hàng hoá sản xuất hàng năm của quốc gia đó sẽ tăng gấp hai và do đó của cải sẽ tăng gấp đôi, nhưng giá trị của số của cải đó không hề tăng.

Mặc dù thoát tiên Adam Smith đã đưa ra nhận định chính xác về sự giàu có như tôi đã lưu ý không chỉ một lần, nhưng rồi ông lại giải thích khác đi. Ông nói “một người giàu hay nghèo phụ thuộc vào số lượng lao động mà anh ta có thể mua được”. Giờ đây, nhận định này khác xa với những nhận định trước và rõ ràng không chính xác. Giả sử hoạt động khai thác mỏ trở nên hiệu quả hơn nên giá trị của vàng và bạc giảm xuống bắt nguồn từ việc khai thác dễ dàng hơn; hoặc quá trình sản xuất vải nhưng bây giờ đòi hỏi ít lao động hơn đã làm giá trị của nhung giảm xuống một nửa, như thế sự giàu có của người mua các hàng hoá này sẽ tăng. Người này có thể mua thêm đĩa ăn bằng vàng hoặc bạc, kẻ khác có thể mua gấp đôi lượng vải nhung. Nhưng có thêm nhung và đĩa cũng không giúp họ thuê mướn nhiều lao động hơn trước vì giá trị trao đổi của nhung và đĩa đã hạ xuống. Họ phải dùng nhiều đĩa, nhiều nhung hơn một cách tương ứng để

mua một ngày công lao động. Do đó, sự giàu có không thể được tính theo lượng lao động nó có thể mua.

Từ những lập luận trên, ta sẽ thấy rằng có thể tăng của cải quốc gia bằng hai cách: hoặc dùng một phần lớn hơn của thu nhập để duy trì những lao động lành nghề, do họ không chỉ sản xuất được nhiều hàng hoá hơn mà còn làm tăng giá trị của các hàng hoá sản xuất ra; hoặc không sử dụng thêm lao động nhưng nâng cao hiệu quả của số lao động hiện tại. Cách thứ hai tuy làm tăng số lượng hàng hoá sản xuất nhưng không làm tăng giá trị của chúng.

Trong trường hợp thứ nhất, quốc gia không chỉ trở nên giàu có mà giá trị của sự giàu có cũng tăng lên. Quốc gia đó cũng có thể trở nên giàu có bằng cách chi tiêu tàn tiện hơn, nghĩa là cắt giảm chi tiêu vào những hàng hoá xa xỉ và hoạt động giải trí, rồi dùng số tiết kiệm này vào mục đích tái sản xuất.

Trong trường hợp thứ hai, không nhất thiết phải cắt giảm chi tiêu đối với hàng hoá xa xỉ cũng như đối với hoạt động giải trí hoặc phải tăng số lượng lao động lành nghề mà vẫn sản xuất được nhiều hàng hoá hơn với cùng số lao động như cũ; của cải tăng nhưng giá trị của số của cải đó không tăng. Trong hai cách trên, cách thứ hai có lẽ được ưa chuộng hơn do tạo ra những kết quả tương tự nhưng không dẫn đến tình trạng thiếu thốn và hạn chế các hoạt động giải trí, điều luôn đi liền với cách thứ nhất. Tư bản là một phần của cải quốc gia được sử dụng cho mục đích sản xuất trong tương lai và người ta có thể làm tăng tư bản với cùng những phương pháp như đối với của cải. Một lượng tư bản tăng thêm cũng sẽ hiệu quả như vậy trong việc tạo ra của cải trong tương lai, dù cho số của cải này thu được từ những cải tiến máy móc,

nâng cao tay nghề lao động, hay sử dụng doanh thu một cách hiệu quả, bởi vì sự giàu có luôn phụ thuộc vào số lượng hàng hoá được sản xuất ra mà không hề liên quan đến sự thuận lợi trong sản xuất bắt nguồn từ các công cụ sản xuất. Một lượng quần áo hoặc lương thực nhất định sẽ duy trì và thuê mướn được cùng một lượng công nhân, do đó cùng một lượng công việc sẽ được thực hiện, dù chúng có là sản phẩm của 100 hay 200 công nhân đi chăng nữa. Tuy nhiên, giá trị của số hàng hoá trên sẽ tăng gấp đôi nếu có tới 200 công nhân được sử dụng trong quá trình sản xuất.

Dù ông Say đã có những chỉnh sửa trong lần xuất bản thứ tư và cũng là lần gần đây nhất tác phẩm của ông *Traité d'Economic Politique*, nhưng tôi thấy ông vẫn thiếu thận trọng đến lạ lùng trong việc định nghĩa về sự giàu có và giá trị. Ông cho rằng, hai khái niệm này đồng nghĩa với nhau, và một người được coi là giàu có đồng nghĩa với việc anh ta nâng giá trị các vật thuộc sở hữu của mình lên và có thể yêu cầu được một khối lượng lớn hàng hoá. Ông nhận xét rằng "giá trị của thu nhập khi đó sẽ tăng lên, nếu nó có thể mua được, bằng cách nào không quan trọng, nhiều hàng hoá hơn". Theo ông Say, nếu khó khăn của sản xuất vải tăng lên gấp đôi và kết quả là vải sẽ đổi được gấp đôi số lượng hàng hoá trước kia được đem trao đổi với vải, thì giá trị của vải sẽ tăng gấp đôi, về điểm này tôi nhất trí hoàn toàn. Tuy nhiên, nếu có bất cứ cải tiến đặc biệt nào trong quá trình sản xuất những hàng hoá khác trong khi điều kiện sản xuất vải vẫn như cũ thì kết quả là vải sẽ đổi được gấp đôi số lượng các hàng hoá đó giống trường hợp trước, tuy nhiên ông Say sẽ vẫn nói rằng giá trị của vải lúc này đã tăng lên gấp đôi, trong khi theo quan điểm của tôi, ông ta nên nói rằng giá trị của vải vẫn như cũ và giá

trị của những hàng hoá kia đã giảm đi một nửa. Phải chăng ông Say đã không nhất quán với chính bản thân mình khi một mặt ông cho rằng do sự thuận lợi trong sản xuất, với những phương tiện như trước, người ta có thể sản xuất ra hai bao tải ngũ cốc thay vì một bao, và như vậy giá trị của mỗi bao tải ngũ cốc chỉ còn một nửa, nhưng mặt khác ông lại cho rằng người thợ dệt đem vải đổi lấy hai bao tải ngũ cốc sẽ thu được lượng giá trị gấp đôi so với trước khi anh ta chỉ đổi được một bao ngũ cốc? Nếu giá trị của hai bao ngũ cốc bây giờ chỉ bằng giá trị của một bao trước kia thì rõ ràng người thợ dệt vẫn chỉ nhận được một giá trị như cũ, nhưng quả là nhận được gấp đôi sự giàu có, gấp đôi độ thoả dụng, gấp đôi cái mà Adam Smith gọi là giá trị sử dụng, mà không hề nhận được gấp đôi lượng giá trị. Do đó, ông Say không thể đúng khi cho rằng giá trị, giàu có và tính hữu dụng đồng nghĩa với nhau. Thực ra, trong tác phẩm của ông Say có rất nhiều phần mà tôi có thể yên tâm tham khảo để hỗ trợ cho cái tín điều mà tôi đang ra sức bảo vệ, liên quan đến sự khác nhau căn bản giữa giá trị và sự giàu có, mặc dầu phải thừa nhận rằng cũng có thể tìm thấy nhiều đoạn ủng hộ cho một tín điều trái ngược. Những đoạn này không thống nhất với nhau, và tôi sẽ làm rõ sự không thống nhất này bằng cách đối lập chúng với nhau. Ông Say có thể, nếu tôi được vinh dự làm ông sẽ lưu tâm đến những nhận xét này trong một lần tái bản tác phẩm của ông, giải thích quan điểm của mình nhằm tháo gỡ những khó khăn mà rất nhiều người khác, kể cả bản thân tôi, đã gặp phải khi cố sức diễn giải chúng.

1. Khi trao đổi hai sản phẩm, thực ra chúng ta chỉ trao đổi các dịch vụ sản xuất phục vụ cho việc tạo nên các sản phẩm này (tập 2, trang 504).

2. Không có sự dốt đở thực sự mà chỉ có cái nảy sinh từ chi phí sản xuất. Một thứ dốt đở thực sự là thứ đòi hỏi nhiều chi phí để sản xuất ra chúng (trang 457).

3. Giá trị của tất cả các dịch vụ sản xuất hao tổn khi kiến tạo sản phẩm tạo nên chi phí sản xuất ra sản phẩm đó (trang 505).

4. Chính tính hữu dụng quyết định cầu về hàng hoá, nhưng chính chi phí sản xuất giới hạn quy mô của cầu về hàng hoá. Khi tính hữu dụng của hàng hoá không đẩy giá trị của nó lên bằng chi phí sản xuất, thì nó không đáng với chi phí làm ra nó. Đây là một bằng chứng chứng tỏ rằng các dịch vụ sản xuất có thể được sử dụng để kiến tạo một hàng hoá có giá trị vượt trội. Những người sở hữu các quỹ sản xuất, nghĩa là những người có quyền sử dụng lao động, tư bản hoặc đất đai, là những người mãi mãi bận tâm so sánh chi phí sản xuất với giá trị của hàng hoá sản xuất ra, hoặc nói thế này cũng vậy, so sánh giá trị của các hàng hoá khác nhau với nhau; bởi vì chi phí sản xuất không là gì khác ngoài giá trị của dịch vụ sản xuất tiêu tốn trong quá trình tạo ra sản phẩm, và giá trị của các dịch vụ sản xuất không là gì khác ngoài giá trị của hàng hoá là kết quả sản xuất. Do đó giá trị của hàng hoá, giá trị của dịch vụ sản xuất, giá trị của chi phí sản xuất, tất cả đều là các giá trị tương tự khi mọi sự vật được đặt trong diễn biến tự nhiên của chúng.

5. Giá trị của thu nhập do đó sẽ tăng lên nếu số thu nhập đó có thể đem lại (bằng cách nào không quan trọng) một lượng sản phẩm lớn hơn.

6. Giá cả là thước đo giá trị của sự vật, và giá trị của sự vật lại là thước đo tính hữu dụng (ích lợi) của chúng (trang 4).

7. Trao đổi tự do đã chỉ ra giá trị mà người ta đã gắn vào sự vật được trao đổi tại thời điểm, địa điểm, và trạng thái xã hội trao đổi ấy diễn ra (trang 466).

8. Sản xuất là tạo ra giá trị bằng cách đưa vào hoặc tăng thêm tính hữu dụng của một vật, qua đó tạo nên cầu về sự vật ấy, đó chính là căn nguyên đầu tiên của giá trị (trang 487).

9. Tính hữu dụng được tạo ra, nghĩa là làm thành một sản phẩm. Giá trị trao đổi được tạo ra sau đó chỉ là thước đo của tính hữu dụng này, của hoạt động sản xuất đã diễn ra mà thôi (trang 490).

10. Tính hữu dụng mà người dân của một quốc gia nào đó tìm thấy trong một sản phẩm được đánh giá không gì chính xác hơn qua giá cả mà họ trả cho sản phẩm đó (trang 502).

11. Giá cả là thước đo tính hữu dụng, cái tuân theo đánh giá của con người, là thước đo sự thoả mãn người ta đạt được từ việc tiêu dùng một vật hữu dụng, bởi vì người ta sẽ không tiêu dùng vật hữu dụng ấy nếu với cái giá đó người ta có thể nhận được một vật hữu dụng khác đem lại sự thoả mãn lớn hơn (trang 506).

12. Số lượng của tất cả các hàng hoá khác mà một người có thể ngay lập tức nhận được khi trao đổi cho hàng hoá mà anh ta đang muốn chuyển nhượng, bao giờ cũng là một giá trị mà ta chẳng cần bàn cãi gì thêm (trang 4).

Nếu không có sự dặt dỏ thực sự mà chỉ có cái nảy sinh từ chi phí sản xuất (điểm 2) thì làm sao có thể nói rằng giá trị của một hàng hoá tăng lên (điểm 5), nếu chi phí sản xuất không tăng? và chỉ đơn thuần là vì hàng hoá đó đổi được nhiều hơn một hàng hoá rẻ - nhiều hơn một hàng hoá có chi phí sản xuất đã giảm xuống? Khi lượng vải tôi dùng để đổi

lấy một pound vàng nhiều gấp 2000 lần lượng vải dùng để đổi một pound sắt, tôi có thể nói tính hữu dụng của vàng nhiều gấp 2000 của sắt hay không? Rõ ràng là không. Điều này chỉ đúng khi ông Say thừa nhận rằng (điểm 4) chi phí sản xuất ra vàng lớn gấp 2000 lần chi phí sản xuất ra sắt. Nếu chi phí sản xuất ra hai kim loại này như nhau thì tôi sẽ coi chúng có giá cả như nhau. Nhưng khi tính hữu dụng là thước đo của giá trị, rất có thể tôi sẽ định giá sắt đắt hơn giá vàng. Chính sự cạnh tranh của các nhà sản xuất, “những người mãi mãi bận rộn so sánh chi phí sản xuất với giá trị hàng hoá sản xuất ra” (điểm 4), đã chi phối giá trị của các hàng hoá khác nhau. Nếu bây giờ tôi trả 1shilling cho một ổ bánh mì và 21shilling cho một đồng Ghinê thì không có nghĩa đó là thước đo tính hữu dụng tương đối của chúng.

Tại điểm 4, ông Say hầu như chia sẻ với tôi cái tín điều về giá trị mà tôi bảo vệ. Trong các dịch vụ sản xuất của mình, ông đã bao hàm cả các dịch vụ thu được từ đất, tư bản, lao động; nhưng tôi chỉ đưa tư bản, lao động và loại bỏ hoàn toàn yếu tố đất đai ra ngoài. Điểm dị đồng này bắt nguồn từ quan niệm khác nhau của chúng tôi về địa tô. Tôi luôn cho rằng địa tô là kết quả của độc quyền từng phần, không bao giờ thực sự chi phối giá cả, mà còn là kết quả của giá cả. Nếu địa chủ không thu địa tô nữa, tôi tin rằng nông sản sản xuất ra sẽ không hề rẻ đi, bởi vì luôn có một phần nông sản được sản xuất từ đất đai không phải hoặc không thể trả địa tô, do sản phẩm thặng dư chỉ đủ cho lợi nhuận của vốn mà thôi.

Để kết luận, mặc dù không ai sẵn lòng hơn tôi trong việc đề cao thuận lợi của việc hàng hoá rẻ mạt và dư dật ảnh hưởng đến mọi giới tiêu dùng, tôi vẫn không thể đồng ý với ông Say

trong việc đánh giá giá trị của hàng hoá thông qua sự dư dật của các hàng hoá khác dùng để trao đổi cho nó. Tôi đồng tình với ý kiến của một tác giả rất nổi tiếng khác, ông Destutt de Tracy^(a), người cho rằng “đo lường bất cứ vật gì có nghĩa là so sánh nó với một lượng xác định của chính vật đó mà chúng ta dùng làm tiêu chuẩn so sánh, làm đơn vị. Đo lường, do đó là xác định một độ dài, một khối lượng, một giá trị, là tìm xem nó bao gồm bao nhiêu lần mét, gam, franc. Nói tóm lại, là các đơn vị dưới cùng một hình thức mô tả”. Một đồng franc không là thước đo giá trị cho bất cứ vật gì ngoài là thước đo giá trị cho một lượng kim loại giống như thứ kim loại làm nên đồng franc, trừ phi đồng franc và vật cần đo có thể được quy theo một thước đo khác nào đó chung cho cả hai. Điều này, theo tôi nghĩ, có thể được vì chúng đều là kết quả của lao động và do đó, lao động có thể là thước đo chung và thông qua nó, có thể đo lường giá trị thực sự cũng như giá trị tương đối. Và tôi cũng vui mừng nói rằng, dường như đây cũng là ý kiến của ông Destutt de Tracy¹. Ông viết, “vì chắc chắn rằng chỉ duy những năng lực tinh thần và thể chất của chúng ta là sự giàu có nguyên sơ, nên việc sử dụng những năng lực ấy, lao động dưới hình thức nhất định, là tài sản nguyên sơ duy nhất của chúng ta, và chính từ việc sử dụng những năng lực ấy đã tạo ra cái mà chúng ta gọi là sự giàu có, những cái cần thiết nhất cũng như thích hợp nhất. Điều chắc chắn nữa là tất cả những vật trên chỉ đại diện cho lao động đã tạo nên chúng, và nếu chúng có một giá trị hoặc thậm

1. *Elements d'Idcologie*, tập iv, tr. 99 - Trong tác phẩm này, ông Destutt de Tracy đã đưa ra một chuyên luận hữu ích và tài tình về những nguyên lý tổng quát của kinh tế chính trị, nhưng tôi rất lấy làm tiếc khi phải thêm rằng ông đã ủng hộ, bằng uy tín của mình, những định nghĩa mà ông Say áp dụng cho các từ “giá trị” “sự giàu có” và “tính hữu dụng”.

chỉ hai giá trị khác biệt, thì giá trị này chỉ có thể bắt nguồn từ giá trị của lao động đã sản sinh ra chúng.

Ông Say, khi bàn về điểm xuất sắc cũng như khiếm khuyết trong tác phẩm vĩ đại của Adam Smith, đổ lỗi cho tác giả đã phạm sai lầm như sau: “ông cho là chỉ có lao động của con người mới có khả năng tạo ra giá trị. Một phân tích chính xác hơn đã chỉ ra rằng giá trị có được là nhờ hoạt động của lao động, nói chính xác hơn là sự cần cù của con người kết hợp với hoạt động của các tác nhân do tự nhiên đem lại và hoạt động của tư bản. Việc bỏ qua những nhân tố cơ bản này làm ông không thể xây dựng được một lý thuyết xác đáng về ảnh hưởng của máy móc đến việc tạo ra sự giàu có”.

Đối lập với quan điểm của Adam Smith, trong chương 4, ông Say bàn về các giá trị mà hàng hoá có được từ các tác nhân tự nhiên như mặt trời, không khí, áp suất khí quyển, v.v., các tác nhân này đôi khi thay thế cho lao động của con người, đôi khi kết hợp với con người trong sản xuất¹.

1. "Người đầu tiên biết dùng lửa để làm mềm kim loại không phải là người sáng tạo ra cái giá trị có thêm trong kim loại nấu chảy. Giá trị đó là kết quả từ hoạt động vật lý của lửa đóng góp vào lao động và tư bản của những người sử dụng kiến thức này".

"Từ sai lầm này Adam Smith đã rút ra kết quả sai lầm rằng giá trị của mọi hàng hoá đại diện cho lao động mới hoặc lao động quá khứ của con người, hay nói cách khác, sự giàu có không là gì khác ngoài lao động được tích lũy; từ đó, đi tới hệ quả thứ hai, cũng sai lầm không kém, rằng lao động là thước đo duy nhất của sự giàu có, hay của giá trị sản xuất". - Chương iv, trang 31. Những suy luận giúp ông Say đi tới kết luận trên hoàn toàn là ý kiến của riêng ông chứ không phải của Adam Smith. Những suy luận này sẽ đúng nếu không có sự khác biệt nào giữa giá trị và sự giàu có, và trong đoạn này ông Say đã không phân biệt được. Nhưng mặc dầu Adam Smith, người định nghĩa sự giàu có bao hàm trạng thái dư dật nhu yếu phẩm, tiện nghi, và lạc thú đời người, vẫn thường đồng ý rằng máy móc và các nhân tố tự nhiên có khả năng đóng góp rất nhiều vào sự giàu có của một quốc gia, thì ông cũng chưa bao giờ cho rằng các nhân tố đó có thể đóng góp vào giá trị của sự giàu có ấy.

Tuy nhiên, những tác nhân tự nhiên này, mặc dù làm *giá trị sử dụng* tăng lên rất nhiều, lại không bao giờ làm tăng giá trị trao đổi của hàng hoá mà ông Say đang đề cập. Cùng với sự hỗ trợ của máy móc và nhờ hiểu biết về khoa học tự nhiên, con người bắt các tác nhân tự nhiên làm những việc trước đây phải dùng sức người, giá trị trao đổi của các công việc ấy giảm xuống tương ứng. Nếu 10 người quay một cối xay lúa mì, và họ phát hiện ra rằng có thể nhờ gió hoặc nước làm công việc này thay cho mình thì lao động của 10 người này được cắt bỏ, và giá trị của bột mì, thứ sản phẩm hình thành một phần nhờ có cối xay, ngay lập tức giảm xuống tương ứng với số lượng lao động tiết kiệm được; xã hội do đó trở nên giàu có hơn bằng số hàng hoá mà lao động của 10 người này có thể sản xuất ra, trong khi các quỹ dành riêng để duy trì lao động này không hề bị ảnh hưởng chút nào. Ông Say thường xuyên bỏ sót sự khác nhau căn bản giữa giá trị sử dụng và giá trị trao đổi.

Ông Say buộc tội Tiến sĩ Smith đã bỏ qua giá trị do các tác nhân tự nhiên và máy móc đóng góp vào giá trị của hàng hoá vì tác giả này cho rằng giá trị của tất cả hàng hoá đều bắt nguồn từ lao động của con người. Tuy nhiên, đối với tôi dường như bản án này không hợp lý chút nào vì chẳng có chỗ nào trong tác phẩm của Adam Smith ta thấy ông đánh giá thấp công việc mà các tác nhân tự nhiên và máy móc trợ giúp con người, nhưng ông đã phân biệt một cách cực kỳ đúng đắn bản chất của giá trị chuyển vào hàng hoá - chúng có ích đối với ta qua việc tăng cường khả năng sản xuất, làm cho con người giàu có hơn, gia tăng giá trị sử dụng; nhưng vì chúng làm việc một cách tự nguyện, vì không ai phải trả gì cho việc

sử dụng không khí, hơi nóng và nước, nên sự hỗ trợ của chúng chẳng làm giá trị trao đổi tăng thêm chút nào.

CHÚ THÍCH CỦA NGƯỜI DỊCH

(a) Bá tước **A.L.C. Destutt de Tracy** (1754-1836), nhà triết học theo cảm giác luận, nhà kinh tế chính trị học người Pháp, tác giả bộ sách đồ sộ *Eléments d'idéologie* (Những yếu tố của hệ tư tưởng), xuất bản năm 1816. Năm 1823, phần IV của bộ sách được xuất bản riêng dưới nhan đề *Traité d'economie politique* (Khái luận về Kinh tế chính trị học).

CHƯƠNG 21

NHỮNG TÁC ĐỘNG CỦA TÍCH LŨY TỚI LỢI NHUẬN VÀ TIỀN LÃI

Trên quan điểm về lợi nhuận của vốn mà tôi đã trình bày, dường như tích lũy tư bản về dài hạn không hạ thấp lãi suất trừ khi có những nguyên nhân thường xuyên làm tăng tiền công. Nếu quỹ lương duy trì lao động tăng gấp hai, gấp ba, thậm chí gấp bốn thì sẽ không còn trắc trở gì trong việc duy trì số lao động cần thiết; nhưng do khó khăn ngày càng tăng khi muốn có thêm cùng một lượng lương thực nhất định nên với cùng một quy mô như trước, quỹ không thể duy trì lượng lao động như trước. Nếu lượng nhu yếu phẩm cần cho người lao động được tăng lên liên tục trong khi điều kiện sản xuất không thay đổi, thì tỷ suất lợi nhuận hay mức tiền công đều không thay đổi trong dài hạn, bất kể mức độ tích lũy tư bản là bao nhiêu. Tuy nhiên, Adam Smith lại nhất định cho rằng nguyên nhân của suy giảm lợi nhuận là do tích lũy tư bản và sự cạnh tranh nảy sinh từ đó mà không đếm xỉa gì tới những gian khó ngày càng tăng trong việc cung ứng lương thực cho lượng lao động thuê thêm tương ứng với lượng tư bản mới được tích lũy. Ông nói: “Sự gia tăng tư bản, cái làm tăng tiền công, có xu hướng hạ thấp lợi nhuận. Khi vốn của nhiều thương gia giàu có chảy vào cùng một ngành, sự cạnh tranh lẫn nhau tất yếu có xu hướng hạ thấp lợi nhuận; và

khi có sự gia tăng tư bản trong tất cả các ngành của xã hội, sự cạnh tranh tương tự sẽ dẫn tới những kết quả tương tự". Ở đây Adam Smith bàn về sự gia tăng tiền công, nhưng đó chỉ là sự gia tăng tạm thời trong lúc quỹ lương tăng trước còn dân số chưa kịp tăng theo; và dường như ông không thấy rằng cùng lúc với sự gia tăng của tư bản, khối lượng công việc cũng tăng lên một cách tương ứng. Tuy nhiên, ông Say đã chứng minh rất rõ là không thể có tư bản nhàn rỗi trong một quốc gia do cầu chỉ bị giới hạn bởi sản xuất mà thôi. Không ai sản xuất mà không quan tâm đến việc tiêu dùng hay bán hàng, và anh ta không bao giờ chỉ bán mà không có ý định mua một số hàng hóa nào đó có ích tức thì cho anh ta hay sẽ đóng góp vào quá trình sản xuất trong tương lai. Do đó, thông qua sản xuất, anh ta nhất thiết trở thành hoặc là người tiêu dùng chính sản phẩm của mình, hoặc là người mua và tiêu thụ hàng của một người nào khác. Không thể cho rằng anh ta không hiểu chút gì về những mặt hàng anh ta có nhiều lợi thế nhất trong sản xuất, mà nhờ chúng có thể thu được những thứ anh ta cần, tức là sở hữu các hàng hóa khác; do đó anh ta chắc chắn sẽ không tiếp tục sản xuất những mặt hàng thị trường không có nhu cầu¹.

Tư bản sẽ không được tích lũy nữa khi tiền công tăng lên quá cao do sự tăng giá của các nhu yếu phẩm, và vì thế phần còn lại dành cho lợi nhuận của vốn trở nên khiêm

1. Adam Smith bàn về Hà Lan như một ví dụ của sự suy giảm lợi nhuận bắt nguồn từ tích lũy tư bản mà kết quả là sự dư thừa tư bản trong các ngành. "Chính phủ ở đó vay với lãi suất 2%, và dân chúng tư nhân có uy tín cao vay với lãi suất 3%". Nhưng nên nhớ là Hà Lan phải nhập khẩu gần như toàn bộ ngũ cốc nó tiêu thụ, và bằng cách đánh thuế thật cao vào nhu yếu phẩm của người lao động, nó đã đẩy mức tiền công lao động lên cao hơn nữa. Điều này đủ để giải thích vì sao tỷ suất lợi nhuận và lãi suất tiền vay ở Hà Lan rất thấp.

nhường đến mức triệt tiêu động lực tích lũy¹. Khi lợi nhuận của vốn cao, con người có động cơ để tích lũy. Khi một người có những ham muốn chưa được thỏa mãn, anh ta sẽ có cầu về hàng hóa nào đó, và cầu này sẽ có hiệu lực khi anh ta có một giá trị mới để đổi lấy hàng hóa. Nếu một người có thu nhập hàng năm 100.000 bảng nhận được thêm 10.000 bảng, anh ta sẽ không khóa kín số tiền này trong rương mà sẽ hoặc là tăng chi tiêu thêm 10.000 bảng, hoặc làm số tiền này sinh lợi trong sản xuất, hoặc cho người khác vay lấy lãi. Trong mọi trường hợp, cầu sẽ tăng dù các mục đích có khác nhau. Nếu anh ta tăng chi tiêu, cầu hiệu lực của anh ta có thể là về nhà cửa, đồ đạc tiện nghi, hay các thú vui khác. Nếu 10.000 bảng được sử dụng cho sản xuất, cầu hiệu lực sẽ về lương thực, quần áo, nguyên liệu thô để tạo điều kiện cho lao động mới thuê thêm làm việc; nhưng đó vẫn chỉ là cầu².

-
1. Liệu đoạn sau có nhất quán với nguyên lý của ông Say? “Tư bản khả dụng càng thừa thãi so với mức độ sử dụng chúng thì lãi suất vốn vay càng giảm”. (tập ii, trang 108). Nếu tư bản trong một nước có thể sử dụng ở bất kỳ mức độ nào, làm sao có thể nói tư bản dư thừa so với mức độ sử dụng tư bản?
 2. Adam Smith nói rằng “Khi sản lượng của bất kỳ ngành công nghiệp nào vượt quá cầu về sản phẩm của ngành đó, phần thặng dư phải đem xuất khẩu để đổi lấy hàng hóa nào trong nước có nhu cầu. *Nếu không xuất khẩu, một phần lao động sản xuất trong nước mất việc làm, và giá trị của sản lượng hàng năm giảm.* Đất đai và lao động của Khối Liên hiệp thường sản xuất nhiều lúa mì, len dạ, và đồ ngũ kim hơn mức cần thiết cho cầu nội địa Phần sản phẩm dư thừa, do đó, phải được xuất khẩu và đổi lấy hàng hóa nào trong nước có nhu cầu. Chỉ bằng cách xuất khẩu như thế, phần dư thừa này mới thu được giá trị cần thiết để bù đắp cho lao động và chi phí sản xuất ra chúng”. Từ kết luận trên của Adam Smith, người ta có thể nghĩ rằng chúng ta nhất thiết phải sản xuất ra một lượng thặng dư lúa mì, len dạ, đồ ngũ kim, nếu không phần tư bản dùng sản xuất ra chúng sẽ bị bỏ phí. Tuy nhiên, cách thức sử dụng tư bản luôn luôn là một vấn đề phải đắn đo, do đó không thể có tình trạng dư thừa hàng hoá mãi; vì nếu có như thế thật thì giá của chúng sẽ thấp hơn giá cả tự nhiên, và tư bản sẽ chuyển sang những ngành có lợi nhuận cao hơn. Không tác giả nào có lời giải thích thỏa đáng như Tiến sĩ Smith về cái khuynh hướng thoái lui tư bản khỏi những ngành sản xuất có giá cả sản phẩm không bù đắp được toàn bộ chi phí, bao gồm cả lợi nhuận thường, để sản xuất và đưa chúng ra thị trường. (xem chương x, quyển i).

Quá trình sản xuất này luôn là đối tượng tiêu dùng của một quá trình sản xuất hay dịch vụ khác, tiền chỉ là trung gian để thực hiện trao đổi. Một hàng hóa nào đó có thể được sản xuất ra quá nhiều, trở nên tràn ngập trên thị trường đến mức không thể thu hồi lượng tư bản đã sử dụng sản xuất ra nó; song điều này không thể xảy ra với mọi hàng hóa. Cầu về lúa mì bị giới hạn bởi số nhân khẩu, cầu về giày dép, quần áo bị giới hạn bởi số người mặc; một cộng đồng hoặc một phần cộng đồng có thể có nhiều ngũ cốc, mũ, giày dép như nó mong muốn, nhưng không thể làm thế với mọi thứ hàng hóa. Một số người sẽ tiêu dùng nhiều rượu vang hơn khi họ có khả năng kiếm thêm rượu vang. Một số người khác, đã có đủ rượu vang, lại muốn mua thêm hoặc nâng cấp đồ đạc nhà mình. Người khác muốn trang trí nội thất hoặc mở rộng nhà cửa. Cái mong muốn thỏa mãn tất cả hay một phần những nhu cầu ấy bám rễ sâu trong tâm khảm tất cả mọi người; để làm được điều đó, cần phải có phương tiện, và để có phương tiện thì không có cách nào khác ngoài tăng cường sản xuất. Nếu tôi lúc nào cũng có sẵn lương thực và nhu yếu phẩm, tôi đã không cần phải thuê mướn công nhân, những người có khả năng đem lại cho những sản phẩm quan trọng đó.

Liệu việc tăng cường sản xuất và nhu cầu phát sinh trên cơ sở sản xuất được tăng cường có làm giảm lợi nhuận hay không, thực chất chỉ phụ thuộc vào sự gia tăng mức tiền công; và sự gia tăng mức tiền công, xét trong dài hạn, chỉ phụ thuộc vào năng lực sản xuất lương thực và nhu yếu phẩm cho người lao động. Tôi nói xét trong dài hạn là vì chắc chắn cung về lao động cuối cùng cũng tương xứng với những phương tiện hỗ trợ họ.

Duy nhất có một trường hợp, và trường hợp này chỉ xảy ra tạm thời, trong đó tích lũy tư bản và giá lương thực thấp đi kèm với sự suy giảm của lợi nhuận. Đó là khi quỹ lương duy trì lao động tăng nhanh hơn tốc độ tăng dân số – vì thế tiền công cao và lợi nhuận thấp. Nếu mọi người không tiêu dùng hàng hóa xa xỉ và chỉ quan tâm đến tích lũy, thì có một lượng nhu yếu phẩm được sản xuất mà không được tiêu dùng tức thì. Có một số ít các hàng hóa nhất định sẽ dư thừa, và kết quả là sẽ không có thêm cầu về những loại hàng hóa này cũng như không có lợi nhuận khi sử dụng thêm tư bản. Nếu mọi người ngừng tiêu dùng, họ sẽ ngừng sản xuất. Thừa nhận trường hợp này không có nghĩa đi ngược lại nguyên lý chung. Ở một nước như nước Anh chẳng hạn, không thể giả định người ta có thiên hướng chỉ tập trung toàn bộ tư bản và lao động của đất nước vào sản xuất nhu yếu phẩm mà thôi.

Khi các thương gia ném tư bản của họ vào ngành ngoại thương hay ngành vận tải biển, thì đó là do họ tự lựa chọn chứ không bao giờ là do bị bắt buộc: họ kiếm được nhiều lợi nhuận hơn từ các ngành này so với sản xuất trong nước.

Adam Smith đã nhận xét rất chính xác: “Nhu cầu về lương thực bị giới hạn bởi dung tích dạ dày con người, nhưng ham muốn về đồ đạc, trang trí nhà cửa, trang phục, thiết bị, tiện nghi gia dụng dường như vô hạn hoặc không có giới hạn nhất định”. Vì thế, tự nhiên luôn nhất quyết giới hạn số lượng tư bản có thể sinh lãi trong nông nghiệp, nhưng lại không hạn chế số lượng tư bản sử dụng để sản xuất ra “tiện nghi và vẻ đẹp” cho cuộc sống. Thu được sự thỏa mãn ở mức cao nhất là mục tiêu của mọi mối quan tâm, và chỉ vì ngành ngoại thương hoặc vận tải biển mới đem lại kết quả tốt nhất

nên các thương gia đã sử dụng tư bản để sản xuất những hàng hóa cần thiết cho ngoại thương, hoặc hàng hóa có thể thay thế chúng, ở ngay trong nước. Tuy nhiên, nếu do những tình huống đặc biệt, chúng ta không được tham gia vào ngoại thương hoặc ngành vận tải biển, chúng ta sẽ sử dụng tư bản trong nước dù không còn được lợi nhiều như trước; và trong khi nhu cầu về “đồ đạc, trang trí nhà cửa, trang phục, thiết bị, tiện nghi gia dụng” là vô hạn, thì nhu cầu về tư bản sử dụng để sản xuất ra những sản phẩm này cũng không có giới hạn, trừ những sản phẩm hạn chế khả năng của chúng ta trong việc duy trì cuộc sống người lao động, những người sẽ sản xuất ra chúng.

Tuy nhiên, Adam Smith cho rằng ngành vận tải biển không phải một lựa chọn, mà là một điều bắt buộc. Như thể tư bản trong ngành ấy bị trì trệ nếu không được sử dụng, như thể tư bản trong các ngành nội địa có thể ứ tràn nếu không được hạn chế dưới một mức nhất định. Ông viết: “khi lượng tư bản của một nước tăng lên đến độ *nó không được sử dụng hết cho mục đích đáp ứng tiêu dùng, và hỗ trợ lao động sản xuất của nước đó*, thì phần thặng dư của nó tất yếu phải tràn sang ngành vận tải biển, và được sử dụng cùng mục đích ở các nước khác”.

“Khoảng 96 ngàn thùng thuốc lá được nhập cảng hàng năm nhờ bán một phần sản phẩm thặng dư của công nghiệp Anh. Nhưng cầu của Khối Liên hiệp có lẽ không lớn hơn 14 ngàn thùng. Do đó, nếu 82 ngàn thùng còn lại không được gửi ra nước ngoài và *đổi lấy cái gì đang có nhu cầu tại nội địa*, thì sự nhập khẩu thuốc lá sẽ lập tức dừng lại, và cùng với nó là *lao động sản xuất của tất cả các cư dân trong Khối*

Liên hiệp, những người lúc này đang được sử dụng để sản xuất ra hàng hóa mà nhờ chúng 82 ngàn thùng ấy được nhập hàng năm". Nhưng liệu phần này của lao động sản xuất của Khối Liên hiệp có được sử dụng cho việc sản xuất loại hàng hóa nào đó khác, mà với nó một cái gì đó trong nước đang có nhu cầu có thể được đáp ứng, hay không? Và nếu không, thì phải chăng chúng ta không sử dụng lượng lao động sản xuất này, dù với ít lợi thế hơn, trong việc làm ra các hàng hóa ấy ngay trong nước, hay ít ra cũng là thay thế cho chúng? Nếu chúng ta muốn có nhưng, liệu ta có thể cố thử làm ra nhưng, và nếu không thành công, liệu ta có thể làm ra nhiều vải hoa hơn hay một cái gì đó có lợi cho ta?

Chúng ta sản xuất hàng công nghiệp và nhờ đó mua hàng từ nước ngoài, đó là bởi ta có thể thu được một khối lượng lớn hơn các hàng hóa ấy so với khi làm trong nước. Nếu không như thế, chúng ta phải tự sản xuất ra các hàng hóa ấy. Nhưng ý kiến này của Adam Smith không thống nhất với các tín điều tổng quát của ông trong môn khoa học này. "Nếu một nước khác có thể cung ứng cho chúng ta một loại hàng hóa rẻ hơn giá thành ta sản xuất, thì sẽ hay hơn nếu ta mua chúng nhờ bán một phần sản phẩm của chính chúng ta, được sử dụng theo cách ta có lợi thế. *Ngành công nghiệp cơ bản của đất nước, cái luôn tỷ lệ với lượng tư bản nó sử dụng, nhờ thế không bị thu hẹp, mà chỉ tìm ra cách thức sử dụng tư bản với một lợi thế cao nhất mà thôi*". "Do đó, những người có nhiều đồ ăn thức uống hơn khối lượng họ có thể tự tiêu thụ luôn sẵn sàng đổi phần thặng dư, hay nói cách khác, giá cả của phần thặng dư lấy một hàng hóa khác. Cái gì đem lại độ thỏa mãn quá mức mong đợi được đem đổi một phần cho

những thứ đang mong đợi mà chưa được đáp ứng, nhưng các nguyện vọng thì hầu như vô hạn. Để kiếm miếng ăn, người nghèo ráng sức đáp ứng những trò đồng bóng của người giàu; và để kiếm ăn ổn định, họ phải ganh đua lẫn nhau sao cho làm việc thì tốt mà đòi tiền thì ít. Số nhân công tăng lên cùng với sự gia tăng lương thực thực phẩm, hay với sự tăng cường cải tiến và mở rộng đất canh tác. Vì bản chất công việc họ làm cho phép sự phân công lao động diễn ra đến tột cùng nên khối lượng vật chất họ có thể tạo nên gia tăng theo tốc độ lớn hơn nhiều quân số của họ. Do đó nảy sinh ra nhu cầu về mọi thứ của cải vật chất mà óc sáng tạo của con người có thể nghĩ ra, hoặc để sử dụng hoặc chỉ để trang hoàng, nào lâu đài cung điện, nào mũ áo cân đai, nào chim hoa cây cá; và vì thế là nhu cầu về nhiên liệu và khoáng sản trong lòng đất, về bạc vàng châu báu".

Theo những nhận định trên thì không có giới hạn cho cầu – không có giới hạn cho việc sử dụng tư bản chừng nào nó còn đem lại lợi nhuận, và dù cho tư bản có trở nên thừa thãi thì cũng không có lý do gì để lợi nhuận suy giảm mà chỉ có lý do làm tăng tiền công, và xa hơn nữa, có thể thêm rằng nguyên nhân hợp lý và lâu dài duy nhất của sự tăng tiền công là sự gia tăng mức gian khó trong việc cung ứng lương thực và nhu yếu phẩm cho số công nhân ngày càng gia tăng.

Adam Smith đã nhận xét rất đúng rằng, xác định tỷ suất lợi nhuận của vốn là một việc cực kỳ khó khăn. "Lợi nhuận dao động mạnh đến nỗi ngay cả trong một ngành nào đó, chứ chưa nói đến tất cả các ngành nói chung, cũng không dễ gì tuyên bố tỷ suất lợi nhuận trung bình. Xác định xem trước đây, hoặc vào những giai đoạn xa xưa hơn nữa, tỷ suất

này là bao nhiêu với bất cứ độ chính xác nào cũng là một việc bất khả thi". Nhưng vì việc sử dụng tiền tệ đem lại nhiều thông tin bổ ích nên ông gợi ý rằng "lãi suất thị trường sẽ giúp chúng ta hình thành một ý niệm nhất định về tỷ suất lợi nhuận, và lịch sử của tiến trình tiền lãi có thể cho ta thấy lịch sử của tiến trình lợi nhuận". Không còn nghi ngờ gì nữa, nếu lãi suất thị trường có thể quan sát được một cách chính xác trong mọi thời kỳ thì chúng ta đã có một tiêu chí khá chính xác dùng để ước lượng tiến trình lợi nhuận.

Song, tại nhiều quốc gia, do có những ý niệm sai lầm về chính sách, nhà nước đã can thiệp vào lãi suất thị trường tự do và công bằng bằng cách thiết đặt các hình phạt nặng nề và tàn hại lên những ai lấy lãi cao hơn mức luật pháp quy định. Tại các quốc gia khác, luật can thiệp vào lãi suất có khi không nặng nề lắm, nhưng con số thống kê lại cho ta rất ít thông tin về vấn đề này và chỉ cho thấy lãi suất cố định hay pháp quy chứ không phải lãi suất thị trường. Trong suốt cuộc chiến vừa rồi^(a), lãi suất chiết khấu của các tín phiếu do Bộ Tài chính và Hải quân Anh phát hành đạt mức cao tới 7, 8 phần trăm, nghĩa là lãi suất của chúng còn cao hơn nữa. Công trái mà Chính phủ kêu gọi có lãi suất 6% và các cá nhân thường phải trả nhiều hơn 10%, qua các phương tiện gián tiếp, cho phần tiền lãi. Nhưng cũng trong thời gian đó lãi suất pháp định chỉ ở mức thống nhất là 5%. Do đó cần phải có một chút thông tin đáng tin cậy thêm vào chỉ số lãi suất pháp quy cố định khi chúng ta thấy nó có vẻ khác hơi xa lãi suất thị trường. Adam Smith cho ta biết là từ năm thứ 37 Triều Henry VIII đến năm thứ 21 Triều James I^(b), lãi suất được quy định ở mức 10%. Ngay sau thời kỳ Khôi phục^(c), nó

giảm xuống còn 6%, và đến năm thứ 12 thời Nữ hoàng Anne^(d) chỉ còn 5%. Ông nghĩ lãi suất pháp quy theo sau, chứ không phải đi trước, lãi suất thị trường. Trước cuộc chiến ở Mỹ^(d), chính phủ vay tiền ở mức 3% và dân chúng cho triều đình vay tiền dưới dạng tư bản và nhiều hình thức khác ở mức 3,5; 4; và 4,5%.

Mặc dù trong dài hạn lãi suất xét cho tới cùng bị chi phối bởi tỷ suất lợi nhuận, nhưng trong ngắn hạn nó còn phụ thuộc vào nhiều nguyên nhân khác. Giá cả hàng hóa tất yếu thay đổi khi khối lượng và giá trị tiền tệ thay đổi. Nó cũng thay đổi do sự biến động của cung và cầu, như chúng ta đã thấy trong các chương trước, ngay cả khi quá trình sản xuất không khó khăn cũng không dễ dàng hơn. Khi giá cả thị trường của hàng hóa giảm do dư cung, do thoái cầu, hay do giá trị của tiền tăng, nhà sản xuất nhất định sẽ tích lũy một lượng thành phẩm bất thường vì anh ta không muốn bán chúng ra với giá hạ. Để đáp ứng nhu cầu chi trả hàng ngày trong khi nguồn tài trợ bình thường vẫn lấy từ tiền bán hàng bây giờ chưa có, nhà sản xuất phải đi vay để thanh toán, do đó lãi suất có khuynh hướng tăng. Tuy nhiên, đó chỉ là tạm thời vì hoặc kỳ vọng của anh ta là có cơ sở nên giá hàng hóa tăng trở lại, hoặc anh ta nhận thấy có sự thoái cầu dài hạn và nhanh chóng cắt giảm sản xuất: giá cả giảm, và tiền tệ cũng như tiền lãi sẽ lấy lại giá trị thực của chúng. Nếu do tìm thấy một mỏ vàng mới, do lạm phát^(e) của ngân hàng, hoặc do bất kỳ nguyên nhân nào khác, khối lượng tiền tệ tăng lên nhanh chóng thì tác động cuối cùng của nó sẽ là sự gia tăng giá cả hàng hóa theo cùng một tỷ lệ với khối lượng tiền tệ, nhưng chắc chắn là luôn có những quãng thời gian

trong đó lãi suất phải chịu một số ảnh hưởng nhất định.

Giá cả của chứng khoán nhà nước^(g) không phải là một tiêu chuẩn đúng đắn để xác định lãi suất. Trong thời chiến, thị trường vốn bị các khoản công trái liên miên của chính phủ làm náo loạn đến nỗi giá của vốn không còn đủ thời gian để thiết lập mức cân bằng trước khi một hoạt động thanh toán công nợ diễn ra, hoặc nó bị tác động bởi các diễn biến chính trị. Trái lại, trong thời bình, hoạt động của Quỹ thanh toán nợ quốc gia, thái độ khiên cưỡng của một giai cấp nào đó trong xã hội khi phải chuyển tư bản ra khỏi những ngành quen thuộc của họ, những ngành họ cảm thấy an toàn và tại đó cổ tức của họ được thanh toán cực kỳ ổn định, là những nhân tố có tác dụng nâng cao giá của tư bản và kết quả là ép lãi suất của những chứng khoán này xuống dưới mức tỷ suất chung của thị trường. Trong khi 100 bảng tư bản đem lại lãi suất 5% được bán với giá 95 bảng, thì một tín phiếu Kho bạc mệnh giá 100 bảng đôi khi lại được bán với giá 100 bảng 5 shilling, như thế tín phiếu Kho bạc mỗi năm chỉ đem lại 4 bảng 11s 3d tiền lãi: một trong các chứng khoán đem lại cho người mua, tại mức giá như trên, lãi suất lớn hơn 5,25%, chứng khoán còn lại chỉ mang lại lãi suất chưa tới 4,25%. Một lượng nhất định tín phiếu Kho bạc được mua vào với tư cách một khoản đầu tư an toàn và có độ lỏng cao cho các nhà băng. Nếu số lượng các tín phiếu này vượt quá xa mức cầu thì nó sẽ bị đánh giá thấp xuống như loại vốn có lãi 5%. Một khoản vốn đem lại 3% lãi suất hàng năm luôn bán được giá cao hơn so với khoản vốn đem lại lãi suất 5%, vì không một khoản vốn vay nào không được thanh toán theo mệnh giá, nghĩa là 100 bảng tiền mặt cho khoản vốn 100 bảng. Lãi suất

thị trường có thể giảm xuống còn 4%, và Chính phủ do đó có thể trả cho người nắm giữ khoản vốn có lãi 5% theo mệnh giá. Họ không có lợi lộc gì khi trả cho người nắm giữ khoản vốn có lãi 3% chừng nào lãi suất thị trường còn chưa giảm xuống dưới 3%. Để trả lãi cho nợ quốc gia, một khoản tiền lớn được rút khỏi lưu thông bốn lần trong năm chỉ trong vài ngày. Nhu cầu về tiền cho trả nợ như trên chỉ tồn tại nhất thời nên ít khi tác động đến giá cả, nó thường bị che lấp bởi khoản tiền thanh toán có lãi suất cao¹.

CHÚ THÍCH CỦA NGƯỜI DỊCH

(a) Cuộc chiến với Napoléon (1803-1815).

(b) Henry VIII (1491-1547) làm vua nước Anh từ năm 1509 đến năm 1547, như vậy năm thứ 37 triều vua này là năm 1545.

1. Ông Say nhận xét: “Tất cả các loại công trái đều đi liền với sự phiến toái của việc rút tư bản khỏi các ngành sản xuất để đem tiêu dùng; và khi một nước phát hành công trái, *mà chính phủ nước đó lại không làm người ta tin tưởng lắm*, thì họ thường gặp phải điều phiến toái lớn hơn nữa là sự gia tăng tiền lãi của tư bản. Ai sẽ cho khu vực nông nghiệp, công nghiệp hay thương mại vay ở mức 5% một năm khi mà người đi vay muốn vay ở mức lãi 7, 8%? Cái loại thu nhập được gọi là lãi của vốn vậy là sẽ tăng theo mức chi tiêu của người tiêu dùng. Tiêu dùng sẽ giảm vì giá sản phẩm tăng, cầu về các dịch vụ sản xuất khác sẽ giảm, và người ta sẽ trả cho chúng ít hơn. Toàn bộ quốc gia, trừ các nhà tư bản, đều phải gánh chịu mọi hậu quả của tình trạng ấy. Dẫn đến câu hỏi, ”ai sẽ cho chủ trại, nhà công nghiệp và nhà buôn vay ở mức lãi suất 5% trong khi những kẻ xin vay khác dù kém tin cậy hơn nhưng lại hỏi vay ở mức 7, 8%?”. Tôi trả lời, tất cả những ai khôn ngoan và thận trọng sẽ làm điều ấy. Bởi vì ở chỗ có lãi suất là 7 hoặc 8% người cho vay phải gánh chịu một rủi ro vô cùng to lớn, còn ở chỗ có lãi suất thấp hơn anh ta lại được an toàn, nên chẳng phải hai chỗ cũng giống nhau sao? Ông Say cho rằng, lãi suất phụ thuộc vào tỷ suất lợi nhuận, nhưng không phải vì thế mà tỷ suất lợi nhuận phụ thuộc vào lãi suất. Một cái là nguyên nhân, một cái là kết quả, và trong bất kỳ tình huống nào cũng không thể đổi chỗ của chúng cho nhau.

James I làm vua nước Anh từ năm 1603 đến năm 1625, như vậy năm 21 triều vua này là năm 1623.

(c) Thời kỳ khôi phục chế độ quân chủ Anh, bắt đầu từ khi Hoàng tử Charles (1630-1685), con trai của Charles Đệ nhất (vị vua bị Cromwell đánh bại năm 1645 và sau đó 4 năm (1649) bị chính quyền Cách mạng tư sản Anh xử tử) trở lại ngai vàng và tự xưng Charles Đệ nhị năm 1660.

(d) Nữ hoàng Anne (1665-1739) trị vì nước Anh từ năm 1702 đến năm 1714. Năm thứ 12 thời Nữ hoàng này là năm 1713.

(đ) Cuộc chiến đòi độc lập của các thuộc địa Bắc Mỹ chống lại thực dân Anh, do Washington lãnh đạo, (1775-1783).

(e) Sự lạm dụng quyền phát hành tiền giấy (của Ngân hàng Trung ương), chứ không phải nghĩa lạm phát ta thường hiểu ngày nay.

(g) *Funded property*: các loại tài sản nhà nước dùng để tài trợ công nợ, có thể hiểu là các chứng khoán do nhà nước phát hành để tài trợ chi tiêu như tín phiếu, trái phiếu kho bạc, công trái, v.v. Chúng tôi tạm dịch là chứng khoán nhà nước, cách dịch như vậy phù hợp với đoạn sau.

CHƯƠNG 22

KHUYẾN KHÍCH XUẤT KHẨU VÀ CẤM NHẬP KHẨU

Việc khuyến khích xuất khẩu ngũ cốc có xu hướng làm giảm giá ngũ cốc đối với người tiêu dùng ngoại quốc nhưng không gây ảnh hưởng lâu dài đến giá của chúng tại thị trường trong nước. Giả sử để đạt được lợi nhuận bình thường chung của vốn, giá ngũ cốc ở Anh phải là 4 bảng một quarter, khi đó người ta không thể xuất khẩu ngũ cốc sang các nước nơi ngũ cốc được bán với giá 3 bảng 15 shilling. Nếu như có khoản trợ cấp 10 shilling một quarter cho ngũ cốc xuất khẩu thì giá ngũ cốc bán ở nước ngoài sẽ là 3 bảng 10 shilling, kết quả là người trồng ngũ cốc thu được lợi nhuận như nhau bất kể anh ta bán ở nước ngoài với giá 3 bảng 10 shilling hay bán trong nước với giá 4 bảng.

Như thế, việc trợ cấp, do có tác dụng hạ giá của ngũ cốc Anh ở nước ngoài xuống dưới chi phí sản xuất ở nước đó, sẽ đương nhiên mở rộng cầu về ngũ cốc Anh và thu hẹp cầu về ngũ cốc của nước bản địa. Cầu về ngũ cốc Anh tăng sẽ làm giá ngũ cốc ở chính nước Anh tăng một thời gian và trong thời gian đó cản trở việc giá ngũ cốc ở thị trường nước ngoài giảm xuống quá thấp bởi những ảnh hưởng của trợ cấp.

Nhưng nguyên nhân ảnh hưởng đến giá thị trường của ngũ cốc ở Anh sẽ không có bất cứ tác động nào đến giá cả tự nhiên hoặc chi phí sản xuất thực tế. Để trồng ngũ cốc, người ta không cần thêm lao động cũng như tư bản, kết quả là nếu lợi nhuận trên vốn của chủ trại trước kia bằng lợi nhuận trên vốn trong các ngành khác thì nay, sau khi giá tăng, lợi nhuận sẽ cao hơn rất nhiều. Qua việc tăng mức lợi nhuận của người chủ trại, trợ cấp khuyến khích nông nghiệp phát triển và tư bản sẽ chuyển từ công nghiệp sang nông nghiệp cho đến khi cầu mở rộng ở thị trường ngoài nước được thỏa mãn, khi đó giá ngũ cốc tại thị trường trong nước lại giảm xuống bằng giá cả tự nhiên và giá cả cần thiết, lợi nhuận quay trở lại mức bình thường. Sự gia tăng của cung ngũ cốc ở thị trường nước ngoài cũng làm giảm giá của ngũ cốc ở những nước đó, do đó hạn chế tỷ suất lợi nhuận của nhà xuất khẩu đến mức tối thiểu tại đó anh ta có thể chấp nhận buôn bán.

Như vậy, ảnh hưởng cuối cùng của trợ cấp lên xuất khẩu ngũ cốc không phải là tăng hay giảm giá ở thị trường trong nước mà làm giảm giá đối với người tiêu dùng nước ngoài. Trợ cấp phát huy ảnh hưởng tối đa nếu trước kia giá của ngũ cốc ở thị trường nước ngoài không thấp hơn giá trong nước, và có tác động ít hơn nếu giá trong nước cao hơn giá nước ngoài.

Trong quyển *Edinburgh Review*, tập 5 khi bàn về chủ đề trợ cấp cho xuất khẩu ngũ cốc có tác giả đã chỉ rõ tác động của trợ cấp xuất khẩu đến cầu nước ngoài và cầu nội địa. Tác giả đó cũng nhận xét rất xác đáng rằng trợ cấp sẽ khuyến khích nông nghiệp ở nước xuất khẩu, nhưng đồng thời đã mắc phải sai lầm phổ biến mà tôi tin rằng Tiến sĩ Smith và

hầu hết các nhà nghiên cứu khác về chủ đề này đã sa vào, vì cho rằng, do giá ngũ cốc chi phối hoàn toàn tiền công, nên sẽ chi phối giá cả của mọi hàng hoá khác. Tác giả đó viết: “qua sự gia tăng lợi nhuận của người chủ trại, trợ cấp khuyến khích nghề canh nông; qua sự gia tăng giá ngũ cốc đối với người tiêu dùng nội địa, trợ cấp làm giảm sức mua của người tiêu dùng đối với các nhu yếu phẩm phục vụ cuộc sống trong thời gian đó, vì vậy làm của cải thực của họ giảm xuống. Hiển nhiên ảnh hưởng cuối cùng này chỉ là tạm thời, tiền công của người sử dụng lao động đã được điều chỉnh trước đó do cạnh tranh, và cũng chính nguyên lý này sẽ điều chỉnh tiền công về mức như cũ bằng cách nâng giá bằng tiền của lao động *và qua đó đẩy giá bằng tiền của các hàng hóa khác lên ngang với giá bằng tiền của ngũ cốc.* Vì vậy, trợ cấp xuất khẩu chung quy nâng giá bằng tiền của ngũ cốc ở thị trường trong nước, mặc dầu không trực tiếp, nhưng thông qua việc mở rộng cầu ở thị trường nước ngoài, đã làm tăng giá thực trong nước: *và sự gia tăng của giá cả tính bằng tiền, khi nó có liên quan đến các hàng hóa khác, tất nhiên sẽ trở thành cố định.* Tôi cho rằng không phải tiền công tăng làm tăng giá của các hàng hóa khác, mà tiền công tăng ảnh hưởng đến lợi nhuận, và từ đó có thể suy ra trợ cấp không làm tăng giá cả hàng hóa.

Nhưng sự tăng giá tạm thời của ngũ cốc do cầu ở nước ngoài tăng lại không ảnh hưởng đến giá bằng tiền của lao động. Sự cạnh tranh để mua lượng ngũ cốc vốn chỉ đủ cho thị trường trong nước sẽ làm tăng giá ngũ cốc. Lợi nhuận tăng dẫn đến nhiều tư bản hơn được sử dụng trong nông nghiệp, cung sẽ tăng lên; tuy nhiên, trước khi đạt được lượng cung

này, giá cao là cực kỳ cần thiết để điều tiết tiêu dùng tương xứng với cung, cái sẽ bị triệt tiêu bởi sự tăng giá tiền công. Giá ngũ cốc tăng là kết quả của sự khan hiếm, đồng thời là phương tiện cắt giảm cầu của người tiêu dùng nội địa. Nếu tiền công tăng, cạnh tranh cũng tăng, và việc giá ngũ cốc tăng hơn nữa trở nên cần thiết. Không ảnh hưởng nào của trợ cấp được cho là có thể làm tăng giá cả tự nhiên - cái chi phối giá cả thị trường của ngũ cốc, do không cần sử dụng thêm lao động trên đất đai để đảm bảo sản xuất lượng ngũ cốc cho trước, trong khi chỉ lao động mới làm tăng giá cả tự nhiên. Nếu giá cả tự nhiên của vải là 20 shilling một yard, cầu nước ngoài tăng mạnh có thể đẩy giá lên 25 shilling hoặc cao hơn. Lợi nhuận người dệt vải nhận được sẽ thu hút tư bản đổ vào ngành dệt vải. Dù cầu có tăng gấp hai, gấp ba, thậm chí gấp bốn, cuối cùng cung cũng tăng lên và vải sẽ quay trở lại giá cả tự nhiên. Cũng như vậy đối với cung ngũ cốc, mặc dù hàng năm chúng ta có thể xuất khẩu 200.000, 300.000, hoặc 800.000 quarter ngũ cốc, cuối cùng ngũ cốc cũng sẽ được sản xuất ở mức giá cả tự nhiên, cái không bao giờ biến đổi, trừ phi có sự thay đổi trong số lượng lao động cần thiết để sản xuất ra ngũ cốc.

Có lẽ không có phần nào trong tác phẩm trứ danh của Adam Smith lại dễ bị phản đối như những kết luận trong chương bàn về trợ cấp. Đầu tiên, ông bàn về ngũ cốc như một hàng hóa không thể tăng sản lượng thông qua trợ cấp xuất khẩu; ông cố định giả thuyết rằng trợ cấp xuất khẩu chỉ có tác dụng đối với số lượng đã thực sự được sản xuất ra và không kích thích sản xuất nhiều ngũ cốc hơn. "Trong những năm được mùa," ông nói, "bằng cách tạo ra lượng xuất khẩu

lớn, trợ cấp nhất thiết sẽ giữ giá ngũ cốc trong nước cao hơn mức giá tất yếu của nó. Trong những năm thất bát, dù trợ cấp thường bị bãi bỏ, nhưng lượng xuất khẩu lớn trong những năm bội thu, ít hay nhiều, thường cản trở sự dư giả của năm này bù đắp cho sự hiếm hoi của năm khác. Do đó, cả trong những năm được mùa lẫn mất mùa, trợ cấp nhất định có xu hướng làm tăng giá bằng tiền của ngũ cốc ở thị trường nội địa cao hơn trường hợp không có trợ cấp"¹. Adam Smith dường như đã ý thức đầy đủ rằng tính đúng đắn trong những lập luận của ông hoàn toàn phụ thuộc vào thực tế sau: liệu sự gia tăng "giá bằng tiền của ngũ cốc, thông qua việc tăng lợi nhuận cho chủ trại, có nhất thiết khuyến khích sản xuất ngũ cốc hay không?" Ông nói: "Điều này có thể xảy ra nếu ảnh hưởng của trợ cấp làm tăng giá thực tế của ngũ cốc, hoặc tạo điều kiện cho chủ trại, với số lượng ngũ cốc như cũ, thuê

1. Trong phần khác, ông viết "dù trợ cấp có mở rộng thị trường nước ngoài như thế nào đi chăng nữa, bao giờ nó cũng đi liền với phí tổn của thị trường nội địa, bởi vì mỗi bushel ngũ cốc thực tế không thể xuất khẩu được đáng lý ra phải ở lại thị trường trong nước để tăng tiêu dùng và hạ thấp giá của mặt hàng này, đằng này lại được xuất đi vì có trợ cấp. Trợ cấp đối với ngũ cốc cũng như các loại trợ cấp xuất khẩu khác, như sẽ thấy, đều buộc nhân dân phải chịu hai loại thuế khác nhau: - thứ nhất là loại thuế họ buộc phải nộp để thanh toán khoản trợ cấp, thứ hai là loại thuế nảy sinh từ sự tăng giá của các hàng hóa ấy trong nước, và vì ai cũng phải mua ngũ cốc, khoản thuế này nhất định, trong trường hợp hàng hoá đặc biệt này, đánh lên đầu toàn bộ nhân dân. Do đó, trong trường hợp này, loại thuế thứ hai nặng hơn rất nhiều so với loại thuế thứ nhất". "Với mỗi 5 shilling nộp cho loại thuế đầu, quân chúng phải đóng 6 bảng và 4 shilling nhằm trang trải khoản thuế sau". "Vì vậy, xuất khẩu ngũ cốc quá nhiều dưới tác động của trợ cấp không chỉ theo thời gian thu hẹp tiêu dùng và thị trường trong nước hết như mức nó mở rộng thị trường và tiêu dùng ở nước ngoài, mà còn, qua việc hạn chế tăng trưởng dân số và công nghiệp của đất nước, có khuynh hướng sau cùng là ngăn chặn và hạn chế sự lớn mạnh dần dần của thị trường nội địa, thế rồi, trong dài hạn, thít chặt chứ không phải thúc đẩy thị trường tổng thể cũng như tiêu dùng ngũ cốc".

được nhiều lao động hơn theo cùng một điều kiện như cũ, dù điều kiện đó là dư dật, vừa đủ, hay thiếu thốn, như vẫn thường được người chủ trại áp dụng cho những lao động khác trong vùng phụ cận của mình".

Nếu người lao động không tiêu dùng gì khác ngoài ngũ cốc, nếu phần người lao động nhận được chỉ đủ duy trì cuộc sống, chúng ta có thể có cơ sở để giả định rằng số lượng trả cho người lao động không thể xuống thấp hơn nữa, nhưng tiền công người lao động nhận được đôi khi không tăng chút nào, và không bao giờ tăng tương xứng với sự tăng lên trong giá bằng tiền của ngũ cốc, bởi vì ngũ cốc, mặc dù rất quan trọng, cũng chỉ là một bộ phận trong tiêu dùng của người lao động mà thôi. Rõ ràng là nếu người lao động dùng một nửa tiền công của mình để mua ngũ cốc, nửa còn lại mua súp, nến, dầu hỏa, chè, đường, quần áo... những hàng hóa không tăng giá, thì một bushel rưỡi bột mì tiền công người lao động nhận được với giá 16 shilling một bushel cũng tương đương với 2 bushel giá 8 shilling hay 24 shilling tiền công. Tiền công của anh ta chỉ tăng 50% mặc dù ngũ cốc tăng 100%, do đó kết quả là sẽ có đủ động lực cần thiết thúc đẩy tư bản chuyển vào nông nghiệp nếu lợi nhuận trong ngành khác vẫn như cũ. Nhưng tiền công tăng lên sẽ khiến nhà sản xuất rút tư bản khỏi công nghiệp để sử dụng trong nông nghiệp vì trong khi hàng hóa của chủ trại tăng 100% và mức tiền công họ trả chỉ tăng có 50%, thì nhà sản xuất cũng buộc phải tăng tiền công 50% trong khi giá sản phẩm của anh ta không tăng để bù đắp cho sự gia tăng này trong chi phí. Do đó, tư bản được rút khỏi khu vực công nghiệp để đưa vào sử dụng trong nông nghiệp cho đến khi cung lại hạ giá ngũ cốc xuống 8

shilling một bushel và tiền công xuống 16 shilling một tuần, khi đó lợi nhuận trong công nghiệp sẽ bằng trong nông nghiệp và ngọn triều cường tư bản sẽ dừng lại để chuyển hướng. Trên thực tế, đó chính là cái phương thức mà nhờ nó công việc canh nông luôn được mở rộng, và nhu cầu ngày càng tăng trên thị trường được đáp ứng. Quỹ duy trì lao động tăng lên và tiền công của lao động cũng tăng. Điều kiện thuận lợi của người lao động thúc đẩy anh ta lập gia đình - dân số tăng lên - cầu làm giá ngũ cốc tăng tương đối so với các hàng hóa khác, tư bản sử dụng trong nông nghiệp trở nên có khả năng sinh lãi cao hơn, tư bản tiếp tục đổ dồn vào nông nghiệp cho đến khi cung bằng cầu, khi đó giá lại giảm và lợi nhuận trong nông nghiệp và công nghiệp lại cân bằng.

Tuy nhiên, sau khi giá ngũ cốc tăng, dù tiền công có không đổi, tăng lên đôi chút hoặc rất nhiều, thì cũng không ảnh hưởng gì lắm đến vấn đề này do cả nhà công nghiệp lẫn chủ trại đều phải trả tiền công. Về mặt ấy, cả chủ trại lẫn nhà công nghiệp đều bị tác động như nhau nhưng lợi nhuận của họ bị ảnh hưởng không giống nhau vì chủ trại bán ngũ cốc với giá tăng trong khi giá hàng của nhà công nghiệp lại không đổi. Chênh lệch lợi nhuận là động lực thúc đẩy tư bản rời bỏ công nghiệp chuyển vào nông nghiệp, do đó xã hội sản xuất ra nhiều ngũ cốc và ít hàng hóa khác hơn. Giá sản phẩm công nghiệp sẽ không tăng do được sản xuất ra ít hơn vì một phần sản phẩm này được cung ứng thông qua trao đổi với ngũ cốc xuất khẩu.

Trợ cấp, nếu nó làm tăng giá ngũ cốc, thì hoặc là tăng giá tương đối của ngũ cốc so với các hàng hóa khác, hoặc là không. Nếu lời khẳng định này đúng, sẽ không thể chối bỏ

được thực tế là chủ trại thu được lợi nhuận lớn hơn, và bị cám dỗ di chuyển tư bản vào nông nghiệp cho đến khi sự dư thừa về cung sản phẩm làm giá nông sản lại giảm xuống. Nếu trợ cấp không làm giá nông sản tăng tương đối so với các hàng hóa khác thì đâu là thiệt hại đối với người tiêu dùng trong nước sau những phiền toái khi đóng thuế? Nếu nhà công nghiệp trả giá cao hơn cho ngũ cốc, anh ta sẽ được đền bù do bán hàng hóa của mình đắt hơn mà cuối cùng sẽ dùng để mua ngũ cốc.

✧ Sai lầm của Adam Smith cũng như tác giả trong *Edinburgh Review* đều bắt nguồn từ việc cả hai đều cho rằng "giá bằng tiền của ngũ cốc chi phối giá bằng tiền của mọi hàng hóa sản xuất trong nước khác"¹. Adam Smith viết: "Nó chi phối giá bằng tiền của lao động, cái quyết luôn ở mức cho phép người lao động mua số ngũ cốc đủ để duy trì cuộc sống của anh ta và gia đình một cách thoải mái, vừa đủ hoặc tàn tiện, tùy theo tình trạng xã hội đang phát triển, đứng yên hay thụt lùi. Thông qua sự chi phối giá bằng tiền của tất cả các loại nông sản khác, nó chi phối giá bằng tiền của nguyên liệu cho hầu hết các ngành công nghiệp. Thông qua sự chi phối giá cả bằng tiền của lao động, nó chi phối giá cả bằng tiền các sản phẩm của ngành thủ công và ngành chế tác; chi phối giá sản phẩm của cả hai ngành ấy đồng nghĩa với kiểm soát giá cả của toàn bộ khu vực công nghiệp. *Giá cả bằng tiền của lao động và của mọi hàng hóa khác là sản phẩm của lao động và đắt đại nhất định phải tăng hoặc giảm theo cùng tỷ lệ với giá bằng tiền của ngũ cốc*".

1. Ông Say cũng có quan điểm tương tự, tập ii, trang 335.

Đây là quan điểm của Adam Smith mà tôi đã và đang cố gắng bác bỏ. Khi coi sự gia tăng giá cả hàng hóa là hậu quả tất yếu của việc giá ngũ cốc tăng, ông đã giải thích như thế không có quỹ nào khác để trang trải cho khoản phải trả thêm này. Ông hoàn toàn lơ đi vấn đề lợi nhuận, trong khi chính sự suy giảm lợi nhuận hình thành nên những quỹ này mà không cần tới việc tăng giá hàng hóa. Nếu quan điểm này của Tiến sĩ Smith có cơ sở vững chắc, thì lợi nhuận sẽ không bao giờ thực sự giảm với bất kỳ sự tích lũy tư bản nào. Nếu khi tiền công tăng, người chủ trại có thể tăng giá ngũ cốc, và thợ dệt, thợ làm mũ, thợ đóng giày, hay bất cứ nhà sản xuất nào khác đều có thể tăng giá hàng hóa của mình theo cùng một tỷ lệ, thì dù tính bằng tiền giá cả của mọi mặt hàng đều tăng, song giá trị tương đối của chúng vẫn giữ nguyên. Mỗi ngành vẫn đòi hỏi số lượng hàng hóa như cũ để trao đổi, nhưng do hàng hóa chứ không phải tiền tạo nên sự giàu có, nên hàng hóa mới là mối quan tâm duy nhất của họ, và sự tăng giá như thế của nông sản và hàng hóa không làm hại ai ngoài những kẻ nắm giữ tài sản dưới dạng vàng và bạc, hay những người có thu nhập thường niên được trả bằng các kim loại trên, dù dưới dạng thỏi nén hay tiền đúc. Giả sử người ta không sử dụng tiền, và mọi thương vụ đều được tiến hành trên cơ sở trao đổi hiện vật. Trong trường hợp này, liệu giá trị trao đổi của ngũ cốc so với các hàng hóa khác có tăng không? Nếu giá trị trao đổi tăng, thì giá trị ngũ cốc không thể chi phối giá trị các hàng hóa khác bởi vì để làm được điều này, giá trị tương đối của ngũ cốc đối với các hàng hóa khác phải không đổi. Nếu giá trị trao đổi của ngũ cốc không tăng, thì dù cho ngũ cốc được canh tác trên đất tốt hay xấu, với ít

hay nhiều lao động, có máy móc hỗ trợ hay không, thì ngũ cốc vẫn luôn đổi được số lượng hàng hóa khác như cũ.

Tôi không thể không lưu ý rằng, mặc dù các tín điều tổng quát của Adam Smith có tinh thần như những gì tôi vừa trích dẫn ở trên, nhưng trong tác phẩm của mình, dường như Adam Smith đã đưa ra nhận xét đúng đắn về bản chất của giá trị. Ông viết: "*Tỷ lệ giữa giá trị của vàng bạc và giá trị của bất cứ thứ hàng hóa nào khác, trong mọi trường hợp đều phụ thuộc vào tỷ lệ giữa lượng lao động cần thiết để đưa số lượng vàng bạc nhất định ra thị trường và số lượng lao động cần thiết để mang bất kỳ loại hàng hóa nào khác ra thị trường*". Chẳng lẽ ở đây ông không hoàn toàn công nhận rằng khi số lao động cần thiết để đưa một loại hàng hóa bất kỳ ra thị trường tăng lên trong khi số lao động cần thiết đối với loại hàng hóa khác không tăng thì giá trị tương đối của loại hàng hóa thứ nhất sẽ tăng? Nếu lượng lao động cần thiết để đưa vải vóc và vàng ra thị trường không tăng thì giá trị tương đối của chúng sẽ không thay đổi. Nhưng nếu cần nhiều lao động hơn để mang ngũ cốc và giày dép ra thị trường thì chẳng lẽ giá trị tương đối của ngũ cốc và giày dép so với vải vóc và tiền vàng không tăng lên?

Adam Smith lại một lần nữa cho rằng, ảnh hưởng của trợ cấp là nguyên nhân làm giảm một phần giá trị của tiền, ông viết: "*Sự suy giảm như thế trong giá trị của bạc bắt nguồn từ hàm lượng của các mỏ bạc, vốn diễn ra giống nhau hay hầu như giống nhau xuyên suốt phần lớn thế giới thương mại, không gây nên ảnh hưởng đáng kể nào đối với từng quốc gia riêng rẽ. Hậu quả của việc giá bằng tiền của mọi hàng hóa tăng lên, mặc dù không làm người mua thực sự giàu lên,*

nhưng cũng chẳng làm họ thực sự nghèo đi. Chỉ có dịch vụ mạ bạc là rẻ hơn, còn giá trị thực tế của mọi hàng hóa khác vẫn như cũ". Nhận định này quả là chính xác.

"Nhưng sự sụt giảm trong giá trị của bạc, kết quả của một tình huống đặc biệt nào đó hoặc của các thể chế chính trị của một quốc gia cụ thể, chỉ xảy ra trong quốc gia đó, tạo ra hiệu ứng rất mạnh và có xu hướng làm mọi người cùng nghèo đi chứ không làm ai khá lên. Giá bằng tiền của mọi hàng hóa, trong trường hợp này chỉ xảy ra riêng với quốc gia ấy, có khuynh hướng ngăn cản không ít thì nhiều sự phát triển của mọi ngành công nghiệp, tạo điều kiện cho nước ngoài bán hàng hóa với giá rẻ hơn không chỉ ở ngoài nước mà cả ở thị trường nội địa nước ấy bằng cách cho phép đa số hàng ngoại trao đổi mất ít bạc hơn so với những hàng hóa do công nhân trong nước sản xuất".

Trong tác phẩm này, tôi đã cố gắng chỉ rõ tác động của sự suy giảm từng phần trong giá trị của tiền đến cả sản phẩm nông nghiệp lẫn công nghiệp không thể kéo dài mãi mãi. Tiền bị suy giảm một phần, trong hoàn cảnh này, đồng nghĩa với giá cao của những hàng hóa khác. Do vàng và bạc có thể tự do di chuyển để mua hàng hóa ở những thị trường nơi hàng hóa có giá thấp nhất, nên vàng và bạc sẽ được xuất khẩu để mua hàng hóa ở quốc gia khác rẻ hơn. Khi lượng vàng bạc trong nước giảm đi, giá trị của chúng sẽ tăng lên; mọi hàng hóa sẽ quay lại mức giá bình thường và hàng hóa nào có thể xuất khẩu sẽ lại được xuất khẩu như trước.

Do đó, theo tôi, chúng ta không thể phủ nhận trợ cấp trên cơ sở này. Nếu trợ cấp làm giá ngũ cốc tăng tương đối so với những hàng hóa khác, thì chủ trại sẽ được lợi và mở rộng

đất đai canh tác; nếu trợ cấp không làm giá ngũ cốc tăng tương đối so với các hàng hóa khác, thì lúc đó điều phiến toái duy nhất là làm sao trang trải khoản trợ cấp, đây là điều tôi không muốn che giấu hay tăng lờ chút nào.

Tiến sĩ Smith khẳng định là "bằng cách đánh thuế cao đối với ngũ cốc nhập khẩu, đồng thời thiết lập trợ cấp cho ngũ cốc xuất khẩu, các vị phú nông^(a) dường như đã bắt chước kế sách của các nhà sản xuất công nghiệp". Theo cùng một cách, cả hai đều cố gắng nâng giá trị hàng hóa của mình. "Có lẽ họ không chú trọng đến sự khác nhau to lớn và căn bản mà thiên nhiên đã quy định giữa ngũ cốc và hầu hết mọi hàng hóa khác. Sử dụng một trong hai biện pháp trên, anh tạo điều kiện cho nhà sản xuất bán hàng hoá của họ với giá tốt hơn, điều họ không thể làm nếu không có biện pháp này, anh không những nâng giá danh nghĩa mà cả giá thực tế của những hàng hóa đó. Không những lợi nhuận danh nghĩa mà cả lợi nhuận thực tế, của cải thực tế và thu nhập thực tế của các nhà công nghiệp cũng tăng lên - nghĩa là anh thực sự khuyến khích ngành công nghiệp. Nhưng cũng theo cách ấy, khi anh nâng giá danh nghĩa hay giá bằng tiền của ngũ cốc, anh không đẩy giá trị thực tế của ngũ cốc lên được, anh không làm tăng của cải thực tế của chủ trại hay địa chủ, anh cũng không khuyến khích được việc canh nông. Thiên nhiên đã ấn định cho ngũ cốc một giá trị thực tế rồi, không thể thay đổi giá trị ấy bằng cách đổi thay giá bằng tiền của chúng. Trên khắp thế giới này, giá trị ấy ngang bằng với lượng lao động kết tinh trong ngũ cốc".

Tôi đã cố gắng chứng minh rằng trợ cấp làm cầu về ngũ cốc tăng, dẫn tới giá thị trường của ngũ cốc cao hơn giá cả tự

nhiên. Cho đến khi mức cung ngũ cốc cần thiết được tái lập, thì giá thị trường mới quay về giá cả tự nhiên. Nhưng giá cả tự nhiên của ngũ cốc không cố định như giá cả tự nhiên của các hàng hóa khác; bởi vì khi cầu về ngũ cốc tăng lên, người ta buộc phải canh tác đất đai kém màu mỡ, hoặc phải sử dụng nhiều lao động hơn để sản xuất lượng ngũ cốc nhất định, do đó giá cả tự nhiên của chúng tăng. Tiếp tục trợ cấp đối với ngũ cốc xuất khẩu sẽ tạo ra xu hướng làm giá ngũ cốc tăng mãi mãi và điều này, như tôi đã từng đề cập¹, rốt cuộc sẽ làm tăng địa tô. Các địa chủ không chỉ thu được lợi ích trong ngắn hạn mà cả trong dài hạn từ việc cấm nhập khẩu và trợ cấp xuất khẩu ngũ cốc. Tuy nhiên, các nhà sản xuất không có lợi ích lâu dài trong việc đánh thuế nhập khẩu và trợ cấp xuất khẩu đối với hàng công nghiệp, lợi ích của họ chỉ là tạm thời mà thôi.

Không nghi ngờ gì nữa, trợ cấp đối với hàng xuất khẩu, như Tiến sĩ Smith đã tranh luận, trong một khoảng thời gian nhất định, làm tăng giá thị trường của các sản phẩm công nghiệp, nhưng không làm tăng giá cả tự nhiên của chúng. Lao động của 200 người sẽ sản xuất ra hai lần số lượng sản phẩm của 100 người, cho nên khi có đủ lượng tư bản cần thiết để cung ứng cho thị trường số sản phẩm công nghiệp cần thiết, thì giá hàng công nghiệp sẽ giảm trở lại mức tự nhiên, chấm dứt mọi lợi thế của giá thị trường cao. Nhà công nghiệp chỉ được hưởng mức lợi nhuận cao trong quãng thời gian kể từ khi giá thị trường của các hàng hóa tăng cho đến khi lượng cung cần thiết được đáp ứng, bởi vì ngay sau khi giá hạ xuống, lợi

1. Xem chương bàn về Địa tô.

nhuận của họ cũng giảm về mức trung bình.

Vì vậy, thay vì đồng ý với Adam Smith rằng, các địa chủ không thu được lợi lộc trong cấm nhập khẩu ngũ cốc nhiều như các nhà sản xuất đối với cấm nhập khẩu hàng công nghiệp, tôi lại cho rằng các vị ấy đắc lợi hơn nhiều, do lợi thế của họ là lâu dài trong khi lợi thế của các nhà sản xuất chỉ là tạm thời. Tiến sĩ Smith nhận định rằng thiên nhiên đã dựng lên sự cách biệt to lớn và căn bản giữa ngũ cốc và các hàng hóa khác, song những suy diễn đúng đắn từ đó lại hoàn toàn ngược lại những gì ông rút ra, bởi vì chính sự khác biệt này đã tạo ra địa tô, và làm địa chủ có lợi từ sự gia tăng giá cả tự nhiên của ngũ cốc. Thay vì so sánh lợi ích của nhà sản xuất và lợi ích của địa chủ, Tiến sĩ Smith có lẽ nên so sánh lợi ích của nhà sản xuất với lợi ích của chủ trại, người có lợi ích khác xa với địa chủ. Nhà sản xuất không được lợi gì khi giá cả tự nhiên của hàng hóa của họ tăng, cũng như chủ trại chẳng vì giá cả tự nhiên của ngũ cốc hay của mọi nông sản khác tăng lên mà có lợi, mặc dầu các giai cấp này đều có lợi khi giá thị trường vượt quá giá cả tự nhiên. Ngược lại, lợi ích lớn nhất của địa chủ là giá cả tự nhiên của ngũ cốc tăng, vì địa tô tăng là kết quả tất yếu của sự gian khó trong sản xuất nông sản, không có sự gian khó ấy, giá cả tự nhiên của chúng không thể tăng. Vậy là, vì trợ cấp xuất khẩu và cấm nhập khẩu ngũ cốc làm cầu về ngũ cốc tăng, đẩy chúng ta đến chỗ phải mở rộng canh tác trên đất đai kém màu mỡ hơn, nên cả hai chính sách này đã làm cho quá trình sản xuất gặp nhiều gian truân hơn.

Tác động duy nhất của thuế quan cao đến nhập khẩu ngũ cốc và sản phẩm công nghiệp, hay ảnh hưởng của trợ cấp

đổi với xuất khẩu các mặt hàng ấy là việc lái một phần tư bản sang ngành nghề trái với mong đợi tự nhiên. Điều này dẫn tới sự phân phối tai hại tổng tư bản xã hội - nó mua chuộc các nhà công nghiệp bắt đầu hay tiếp tục kinh doanh trong những ngành có lợi nhuận thấp tương đối. Đó là loại thuế tồi tệ nhất, vì nó không chuyển hết cho người nước ngoài toàn bộ phần chúng ta mất đi trong nước, mà mất mát lại là sự phân phối kém hiệu quả hơn của tổng tư bản. Do đó, nếu giá ngũ cốc ở Anh là 4 bảng và ở Pháp là 3 bảng 15 shilling, thì trợ cấp 10 shilling rớt cuộc sẽ làm ngũ cốc ở Pháp giảm còn 3 bảng 10 shilling, và duy trì giá ngũ cốc ở Anh tại mức 4 bảng như cũ. Cứ mỗi quarter ngũ cốc xuất khẩu, người Anh phải trả thuế 10 shilling, trong khi với mỗi quarter ngũ cốc nhập khẩu, người Pháp chỉ nhận được 5 shilling, cho nên thế giới đã mất số lượng tuyệt đối là 5 shilling cho mỗi quarter bởi sự phân phối này. Như thế, sự phân phối sai lạc quỹ tư bản là nguyên nhân đẩy lùi sản xuất, không phải chỉ ngũ cốc, mà cả các sản phẩm khác có ích về vật chất cũng như tinh thần.

Ông Buchaman dường như đã thấy điểm sai lầm trong lập luận của Tiến sĩ Smith về vấn đề trợ cấp, và trong đoạn cuối tôi trích dẫn, ông nhận xét một cách rất sáng suốt như sau: "Khi nghĩ rằng tự nhiên đã ấn định giá trị thực tế cho ngũ cốc, cái giá trị không thể biến thiên bằng cách thay đổi giá bằng tiền của ngũ cốc, Tiến sĩ Adam Smith đã lẫn lộn giữa giá trị sử dụng và giá trị trao đổi. Một bushel ngũ cốc lúc tháng ba ngày tám không thể nuôi được nhiều người hơn khi mưa thuận gió hòa, nhưng một bushel ngũ cốc sẽ đổi được nhiều hàng xa xỉ và vật chất hữu dụng hơn khi ngũ cốc khan hiếm. Do đó, những người sở hữu ruộng đất, kẻ có dư

giả lương thực trong tay, sẽ giàu lên vào lúc lương thực khó khăn. Họ sẽ đổi phân thặng dư này lấy lượng giá trị lớn hơn so với điều kiện bình thường. Cho nên, thật hão huyền khi tranh cãi rằng nếu trợ cấp dẫn đến xuất khẩu ngũ cốc bắt buộc, thì nó cũng sẽ không làm tăng giá thực sự". Theo tôi, toàn bộ lập luận trong phần này của ông Buchaman là hoàn toàn rõ ràng và thỏa đáng. Tuy nhiên, tôi nghĩ quan điểm của ông Buchaman về ảnh hưởng của sự tăng giá lao động đối với hàng hóa công nghiệp cũng chẳng xác đáng hơn quan điểm của Tiến sĩ Smith và quan điểm của tác giả trong tập *Edinburgh Review* là mấy. Xuất phát quan điểm kỳ dị của mình - cái quan điểm tôi đã từng đề cập - ông Buchanan cho rằng giá cả lao động và giá cả ngũ cốc không liên quan gì đến nhau, do đó giá trị thực của ngũ cốc có thể tăng mà không ảnh hưởng gì đến giá cả lao động; tuy nhiên nếu lao động bị ảnh hưởng, ông lại nhất trí với Adam Smith và tác giả trong tập *Edinburgh Review* rằng giá của các sản phẩm công nghiệp cũng tăng; và khi đó tôi không hiểu ông làm thế nào để phân biệt sự gia tăng trong giá cả của ngũ cốc bắt nguồn từ sự suy giảm giá trị của tiền, hoặc làm thế nào ông có thể rút ra một kết luận khác với những kết luận của Adam Smith. Nhận xét về trang 276, tập 1 cuốn *Của cải của các dân tộc* ông Buchaman cho rằng "nhưng giá cả ngũ cốc không quyết định giá bằng tiền của bất kỳ loại sản phẩm sơ chế nào khác. Nó không chi phối giá cả của kim loại và nhiều vật có ích khác như than, gỗ, đá, v.v. và vì nó không chi phối giá lao động nên nó không chi phối giá sản phẩm công nghiệp. Cho nên, trợ cấp khi làm tăng giá ngũ cốc, hiển nhiên đem lại lợi ích thực sự cho người chủ trại. Vì vậy, không thể nào dựa vào

cơ sở này mà tranh luận về chính sách trợ cấp. Phải thừa nhận là trợ cấp có thúc đẩy nông nghiệp phát triển thông qua sự tăng giá ngũ cốc; nhưng vấn đề là chỗ: liệu có nhất thiết phải khuyến khích nông nghiệp hay không?" Chính vì thế, theo ông Buchaman, chính sách này đem lại lợi ích thực sự cho người chủ trại do không làm giá lao động tăng; nhưng nếu giá lao động tăng, giá mọi hàng hoá khác sẽ tăng theo cùng một tỷ lệ, vì thế nó không khuyến khích được nông nghiệp chút nào.

Tuy nhiên, phải thừa nhận là trợ cấp xuất khẩu đối với bất cứ mặt hàng gì cũng có xu hướng hạ thấp đôi chút giá trị của tiền. Bất cứ nhân tố nào thúc đẩy xuất khẩu đều có xu hướng tích tụ tiền trong quốc gia, trái lại, bất cứ yếu tố nào hạn chế nhập khẩu đều làm giảm lượng tiền tích lũy. Tác dụng chung của thuế khoá, qua việc nâng giá hàng hoá bị đánh thuế, có xu hướng thu hẹp xuất khẩu, do đó cản trở dòng tiền chảy vào. Cùng theo nguyên lý ấy, trợ cấp khuyến khích dòng tiền chảy ra. Điều này được giải thích đầy đủ hơn trong những lý luận chung của tôi về thuế khoá.

Những tác động tàn hại của hệ thống trọng thương đã được Tiến sĩ Smith vạch trần rồi. Toàn bộ mục đích của hệ thống đó là nâng giá hàng công nghiệp ở thị trường nội địa bằng cách hạn chế cạnh tranh của nước ngoài; nhưng hệ thống này cũng tàn phá ngành nông nghiệp chẳng kém gì các ngành khác của nền kinh tế. Bằng cách cưỡng chế tư bản phải đổ vào những kênh rẽ ra không nên đổ, hệ thống này cắt giảm tổng lượng hàng hoá sản xuất. Giá cả, dù đắt đỏ triền miên, nhưng vốn không bắt nguồn từ sự khan hiếm mà từ sự gian khó trong sản xuất nên bất chấp người bán có bán hàng

hóa của họ với giá đất, họ vẫn không kiếm được nhiều lợi nhuận hơn sau khi đã sử dụng lượng tư bản cần thiết để sản xuất ra những hàng hóa ấy¹.

Bản thân nhà sản xuất, cũng như người tiêu dùng, phải trả thêm cho những hàng hoá ấy, do đó, nói thế này là không chính xác: "giá tăng lên dưới tác động của hai bộ luật (luật doanh nghiệp và luật đánh thuế cao vào hàng nhập khẩu) bao giờ cũng hoàn toàn do địa chủ, chủ trại và người lao động của quốc gia đó gánh chịu".

Việc lưu ý điểm này càng trở nên cần thiết hơn trong giai đoạn hiện nay khi các địa chủ dựa vào uy tín của Adam Smith để áp đặt thuế cao đối với ngũ cốc nhập khẩu từ nước ngoài. Chính vì chi phí sản xuất, và do đó giá cả hàng hoá, đối với người tiêu dùng tăng lên từ một lỗi lầm trong lập pháp, người ta nhân danh công lý yêu cầu đất nước phải âm thầm phục tùng những sách nhiễu trắng trợn. Bởi vì, tất cả chúng ta đều phải trả thêm cho vải lanh, vải muslin, vải cotton, nên người ta nghĩ là chúng ta cũng nên thanh toán thêm cho ngũ

1. Ông Say cho rằng, lợi thế trong nước của các nhà sản xuất không phải là tạm thời. "Một chính phủ cấm đoán hoàn toàn việc nhập khẩu các mặt hàng ngoại nào đó đã thiết lập độc quyền *có lợi cho những người* sản xuất hàng hoá đó trong nước *đối với người* tiêu dùng hàng hoá đó. Nói cách khác, những người sản xuất khi được trao đặc quyền trong bán hàng, có thể sẽ đẩy giá lên cao hơn giá cả tự nhiên, và người tiêu dùng nội địa, không thể mua ở nơi nào khác, buộc phải mua hàng hoá với giá đắt đỏ" (tập i, trang 201). Nhưng làm sao họ có thể duy trì mức giá cao hơn giá cả tự nhiên mãi được, khi mà mọi công dân đều có quyền tự do gia nhập ngành? Họ được bảo đảm chống lại cạnh tranh của nước ngoài chứ không chống lại cạnh tranh nội địa. Điều tệ hại thực sự nảy sinh từ sự độc quyền này, nếu ta có thể gọi như thế, không nằm ở chỗ nó làm tăng giá cả thị trường mà ở chỗ nó làm tăng giá trị thực tế và tự nhiên. Qua việc tăng chi phí sản xuất, một phần của lao động trong nước bị sử dụng kém hiệu quả hơn.

cốc nữa. Bởi vì, trong sự phân bổ lao động chung trên toàn thế giới, chúng ta đã ngăn chặn không cho khối lượng sản xuất lớn nhất hình thành nhờ phần của chúng ta trong lượng lao động kết tinh ở hàng công nghiệp, nên chúng ta cần tự trừng phạt bản thân mình nghiêm khắc hơn bằng cách thu hẹp năng lực sản xuất của tổng lao động trong quá trình cung ứng nông sản. Sẽ khôn ngoan hơn nhiều nếu chúng ta công nhận những lỗi lầm sinh ra từ một chính sách sai, và ngay lập tức bắt đầu từng bước quay trở về với những nguyên lý đúng đắn của nền thương mại tự do hoàn toàn¹.

Ông Say nhận định: "Tôi đã có lần lưu ý trong lúc bàn về cái được gọi một cách sai lầm là cán cân thương mại, rằng nếu một thương nhân thấy xuất khẩu kim loại quý là tốt hơn cho anh ta, thì việc anh ta xuất khẩu hàng hóa đó cũng tốt hơn đối với Nhà nước, bởi vì Nhà nước được lợi hay thua thiệt cũng đều thông qua công dân của mình; và trong những vấn đề liên quan đến ngoại thương, cái gì đem lại nhiều lợi ích nhất cho cá nhân cũng đem lại nhiều lợi ích nhất cho nhà nước; do đó, ngăn cản các cá nhân xuất khẩu kim loại quý chính là bắt buộc họ phải thay thế kim loại quý bằng các mặt hàng ít lợi hơn đối với bản thân họ và đối với nhà nước. Tuy nhiên, phải nhớ rằng tôi chỉ bàn về *vấn đề liên quan đến*

1. "Tự do thương mại riêng nó bảo đảm cho một nước như nước Anh, nghĩa là một nước có dư thừa nhiều mặt hàng công nghiệp, trong buôn bán có thể đáp ứng nhu cầu của mọi xã hội mà không xảy ra khả năng khan hiếm hàng hóa. Các dân tộc trên địa cầu không đến nỗi buộc phải tung đồng xu để xác định xem dân tộc nào phải hứng chịu nạn đói. Lương thực trên thế giới lúc nào cũng dư dật. Để tận hưởng lượng lương thực thường hằng ấy, chúng ta chỉ việc bỏ đi những cấm đoán và ngăn cản thương mại, chấm dứt ngay việc đi ngược lại sự sáng suốt bao dung của Thượng đế". Mục "Luật Ngũ cốc và Thương mại," phân bổ sung cho Bộ *Bách khoa thư Britannica*.

ngoại thương; bởi vì lợi nhuận thương gia thu được từ việc buôn bán với nhân dân của mình, cũng như từ những giao dịch độc quyền với thuộc địa không hoàn toàn là lợi nhuận đối với nhà nước. Trong trao đổi giữa các cá nhân của cùng một quốc gia, không có gì tăng lên ngoài một giá trị hữu lợi được tạo ra; *que la valeur d'une utilité produite*"¹ (tập 1, trang 401), ở đây tôi không thấy có sự phân biệt nào giữa lợi nhuận trong nội thương và ngoại thương. Mục tiêu của thương mại là thúc đẩy sản xuất. Nếu để mua một thùng rượu, tôi có trong tay một thỏi vàng để xuất khẩu có giá trị bằng 100 ngày lao động, nhưng do Chính phủ, thông qua lệnh cấm xuất khẩu vàng nén, buộc tôi phải mua rượu vang bằng hàng hóa có trị giá bằng 105 ngày lao động. Như vậy, tôi mất số sản phẩm có giá trị 5 ngày lao động và, thông qua tôi, Nhà nước cũng mất số hàng hóa đó. Nhưng nếu giao dịch này diễn ra giữa hai cá nhân ở địa phương khác nhau trong cùng một quốc gia, thì cả hai đều thu được lợi ích như trên và thông qua anh ta, nhà nước cũng thu được lợi ích tương tự khi họ được tự do lựa chọn hàng hóa nào để trao đổi, và nếu chính phủ buộc họ phải mua bán bằng những hàng hóa bất lợi nhất, cả cá nhân lẫn nhà nước đều gặp bất lợi. Nếu một nhà sản xuất có thể sử dụng cùng lượng tư bản như cũ để sản

1. Chẳng lẽ đoạn sau đây không mâu thuẫn với đoạn được trích dẫn ở trên? "Bên cạnh đó, nội thương, dù ít được chú ý hơn, vẫn là quan trọng nhất và cũng là có khả năng sinh lời nhiều nhất. Hàng hóa được buôn bán trao đổi trong ngành nội thương nhất định là sản phẩm của chính nước đó". (tập 1, trang 84).

"Chính phủ Anh không nhận thấy rằng hàng hóa mang lại nhiều lợi nhuận nhất là những hàng hoá được sản xuất để bán trong nước, bởi vì việc mua bán những hàng hóa này không thể diễn ra nếu quốc gia đó không sản xuất ra hai giá trị: giá trị được bán và giá trị để mua". (tập 1, trang 221). Trong chương 26, tôi sẽ nghiên cứu tính đúng đắn của quan điểm này.

xuất ra nhiều sắt ở nơi dư thừa than hơn ở nơi than khan hiếm, đất nước có thể thu lợi nhờ sự chênh lệch này. Tuy nhiên, nếu không ở đâu có than dồi dào cả, nhà sản xuất phải nhập khẩu sắt, và có thể mua số lượng cần thêm này bằng cách sản xuất ra một mặt hàng nào đó, với cùng lượng tư bản và lao động, thì cũng như trường hợp trên, anh ta đã làm lợi cho đất nước bởi số lượng sắt tăng thêm. Trong Chương 7 của tác phẩm này, tôi đã cố gắng chứng minh rằng mọi ngành nghề, dù nội thương hay ngoại thương, đều có ích thông qua việc làm tăng số lượng chứ không phải giá trị sản phẩm. Chúng ta không thu được nhiều giá trị hơn, dù thực hiện những giao dịch nội thương và ngoại thương có hời nhất hay do hậu quả của việc bị ràng buộc luật pháp cấm đoán, chúng ta buộc phải chấp nhận những điều bất lợi nhất. Tỷ suất lợi nhuận và lượng giá trị tạo ra vẫn như cũ. Lợi thế bản thân nó luôn chuyển hóa thành cái mà ông Say dường như chỉ hạn chế trong nội thương, trong cả hai trường hợp đều không có gì khác ngoài giá trị *utilité produite*^(b).

CHÚ THÍCH CỦA NGƯỜI DỊCH

(a) Nguyên văn: *the country gentlemen*, theo cách dùng từ của Adam Smith. Ông muốn nói tới các quý tộc sống nhờ vào sở hữu đất đai, nghĩa là các địa chủ (*landlord*) trong ngôn ngữ của Ricardo.

(b) Hữu lợi được tạo ra (tiếng Pháp trong nguyên bản).

CHƯƠNG 23

TRỢ CẤP SẢN XUẤT

Có lẽ không phải là vô ích khi nghiên cứu ảnh hưởng của trợ cấp đối với *quá trình sản xuất* nông sản và các hàng hóa khác với mục đích xem xét việc áp dụng những nguyên lý mà tôi đã nỗ lực thiết lập về lợi nhuận của tư bản, sự phân chia sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động, và giá cả tương đối giữa sản phẩm công nghiệp và nông nghiệp. Thoạt tiên, ta giả định rằng mọi hàng hóa đều phải chịu thuế nhằm tạo quỹ để chính phủ tiến hành trợ cấp cho *quá trình sản xuất* ngũ cốc. Do chính phủ không dùng thuế này để chi tiêu, và toàn bộ số thuế thu được từ nhóm người này được chuyển sang nhóm người khác nên cả quốc gia xét về tổng thể không giàu lên cũng không nghèo đi vì thuế và trợ cấp. Hoàn toàn hợp lý khi cho rằng, thuế đánh vào hàng hóa với mục đích tạo quỹ cho chính phủ sẽ làm tăng giá hàng hóa bị đánh thuế; do đó người tiêu dùng những hàng hóa này đã đóng góp vào quỹ đó cho Chính phủ; nói cách khác, giá cả tự nhiên hay giá cả cần thiết của những hàng hóa này tăng, và giá thị trường cũng vậy. Tuy nhiên, chính những nguyên nhân làm tăng giá tự nhiên của hàng hóa lại làm giảm giá cả tự nhiên của ngũ cốc, do trước khi có trợ cấp ngũ cốc, chủ trại nhận

được giá đủ lớn để trả địa tô và chi phí, rồi thu về lợi nhuận ở tỷ suất chung; sau khi có trợ cấp, họ thu được tỷ suất lợi nhuận cao hơn, trừ khi giá ngũ cốc giảm ít nhất bằng số trợ cấp. Vì thế, hiệu ứng của thuế và trợ cấp là tăng giá hàng hóa bằng số thuế và giảm giá ngũ cốc bằng số trợ cấp. Chúng ta cũng sẽ thấy rằng, không có sự thay đổi dài hạn trong phân phối tư bản giữa nông nghiệp và công nghiệp, bởi vì lượng tư bản và dân số không đổi nên cầu về ngũ cốc và sản phẩm công nghiệp vẫn như cũ. Sau khi giá ngũ cốc giảm, lợi nhuận của chủ trại không cao hơn mức lợi nhuận chung; cũng như lợi nhuận của nhà công nghiệp không thấp hơn sau khi giá sản phẩm công nghiệp tăng; trợ cấp do đó không dẫn đến việc tư bản được sử dụng nhiều hơn trong nông nghiệp để sản xuất ngũ cốc cũng như không ít hơn trong công nghiệp để sản xuất hàng hóa. Nhưng lợi ích của địa chủ bị ảnh hưởng thế nào? Theo cùng một nguyên lý với việc thuế đánh vào nông sản là hành động làm giảm địa tô tính bằng ngũ cốc, nhưng duy trì địa tô bằng tiền không đổi, trợ cấp sản xuất cũng vậy, nhưng ngược chiều với thuế, nó làm tăng địa tô tính bằng ngũ cốc, nhưng duy trì địa tô bằng tiền không đổi. Với địa tô bằng tiền như cũ, địa chủ có thể phải trả giá cao hơn cho hàng hóa công nghiệp, và giá thấp hơn cho ngũ cốc; cho nên ông ta có thể không giàu lên mà cũng chẳng nghèo đi.

Bây giờ, liệu chính sách này có tác dụng đối với tiền công lao động hay không sẽ phụ thuộc vào câu hỏi liệu số thuế người lao động phải trả khi mua hàng hóa có bằng số anh ta nhận được do ảnh hưởng của trợ cấp làm giá lương thực thấp hay không. Nếu hai khoản này bằng nhau, tiền

công sẽ vẫn như cũ. Nếu người lao động không tiêu dùng những hàng hóa bị đánh thuế, tiền công giảm và người chủ sử dụng lao động được lợi bằng số chênh lệch. Nhưng thực ra người chủ không được lợi; quả thực điều này làm tăng tỷ suất lợi nhuận của tư bản như thường xảy ra do tiền công giảm, nhưng khi người lao động đóng góp vào quỹ hình thành trợ cấp ít hơn trước đây, và phải nhớ rằng nhất thiết phải tạo lập quỹ này, thì người chủ phải đóng nhiều hơn. Nói cách khác, người chủ phải cắt giảm chi tiêu của mình để nộp số thuế bằng số anh ta nhận được do ảnh hưởng của trợ cấp và tỷ suất lợi nhuận cao hơn. Người chủ được hưởng tỷ suất lợi nhuận cao hơn để bù đắp việc thanh toán không chỉ phần thuế anh ta phải trả, mà cả phần thuế của kẻ làm công. Khoản đền bù người chủ nhận được vì đã thanh toán phần thuế cho người làm công thể hiện dưới hình thức tiền công giảm, hay lợi nhuận tăng thì cũng vậy; còn khoản đền bù cho phần thuế chính người chủ phải nộp thể hiện dưới dạng giá ngũ cốc anh ta tiêu dùng hạ do có khoản trợ cấp.

Đây chính là lúc thích hợp để lưu ý những ảnh hưởng khác nhau nảy sinh từ sự thay đổi trong giá trị tự nhiên, nghĩa là giá trị tính theo lao động thực tế, và sự thay đổi trong giá trị tương đối của ngũ cốc, bắt nguồn từ thuế khóa và từ trợ cấp. Nếu biến thiên trong giá lao động làm giá ngũ cốc giảm, thì không chỉ tỷ suất lợi nhuận của vốn thay đổi, mà điều kiện của nhà tư bản cũng được cải thiện. Với lợi nhuận lớn hơn, nhà tư bản không có nhiều tiền hơn để thanh toán cho những mặt hàng được làm ra cũng với mức lợi nhuận lớn hơn. Như chúng ta vừa thấy, điều này không xảy ra khi trợ cấp tạo nên sự suy giảm một cách nhân tạo. Khi có

sự suy giảm giá trị thực của ngũ cốc, bắt nguồn từ số lao động cần thiết ít hơn để sản xuất ra một trong những mặt hàng tiêu dùng quan trọng nhất của con người, lao động trở nên có năng suất hơn. Cùng lượng tư bản như cũ, lượng lao động thuê mướn không đổi, nhưng sản lượng lại tăng lên; khi đó không chỉ tỷ suất lợi nhuận tăng, mà cả điều kiện của người nhận được tỷ suất lợi nhuận ấy cũng được cải thiện; không chỉ mỗi nhà tư bản lĩnh nhận doanh thu bằng tiền cao hơn nếu anh ta sử dụng lượng tư bản tính bằng tiền như cũ, mà ngay cả khi chi tiêu số tiền này, nhà tư bản cũng thu được nhiều hàng hóa hơn, anh ta được hưởng thụ nhiều hơn. Trong trường hợp có trợ cấp, để cân bằng lợi thế kiếm được từ sự giảm giá của một mặt hàng, nhà tư bản gặp bất lợi do phải trả giá cao hơn tương ứng cho một mặt hàng khác; anh ta thu được tỷ suất lợi nhuận cao hơn nhằm cho phép anh ta trang trải mức giá cao ấy. Do vậy, điều kiện thực tế của nhà tư bản không hề khá hơn, nhưng cũng không tệ đi. Dù nhà tư bản có tỷ suất lợi nhuận cao hơn, anh ta cũng không thể đòi hỏi một lượng lớn hơn các sản phẩm của lao động và đất đai. Khi sự suy giảm giá trị ngũ cốc bắt nguồn từ các nguyên nhân tự nhiên, nó sẽ không bị triệt tiêu bởi sự gia tăng giá trị ở những hàng hóa khác, mà trái lại, những hàng hóa khác giảm giá trị vì giá nguyên liệu thô giảm. Nhưng khi giá trị ngũ cốc giảm do những nguyên nhân nhân tạo, nó luôn bị triệt tiêu bởi sự gia tăng giá trị của một vài mặt hàng khác, cho nên nếu ngũ cốc rẻ hơn, những hàng hóa khác sẽ đắt hơn.

Đây lại là một bằng chứng nữa chứng tỏ không có bất lợi đặc biệt nào nảy sinh từ các sắc thuế đánh vào nhu yếu phẩm, xét về phương diện tăng tiền công và giảm tỷ suất lợi

nhuận. Lợi nhuận quả thực hạ xuống, nhưng chỉ bằng phần của người lao động đóng góp vào khoản thuế, phần trong mọi tình huống phải được thanh toán bởi người thuê lao động hoặc người tiêu dùng thành quả của người lao động. Dù anh khấu trừ 50 bảng một năm từ thu nhập của người thuê lao động hoặc tăng 50 bảng vào giá hàng hóa họ sẽ tiêu dùng thì cũng không tác động riêng gì đến người thuê lao động hoặc xã hội, mà có ảnh hưởng như nhau tới mọi giai cấp. Nếu giá hàng hóa tăng, thì một gã keo kiệt có thể tránh thuế bằng cách không tiêu dùng hàng hóa đó, nhưng nếu ai cũng bị khấu trừ thu nhập một cách gián tiếp, thì không ai có thể trốn tránh nghĩa vụ của mình trong gánh nặng chung.

Trợ cấp sản xuất ngũ cốc, do đó, không tạo ra ảnh hưởng thực tế nào đối với sản phẩm hàng năm của lao động và đất đai của một quốc gia, mặc dù trợ cấp có thể làm ngũ cốc đất tương đối và sản phẩm công nghiệp rẻ tương đối. Nhưng bây giờ giả định có một chính sách ngược lại được áp dụng, nghĩa là đem ngũ cốc ra đánh thuế để tạo quỹ trợ cấp cho sản xuất công nghiệp. Trong tình huống này, rõ ràng ngũ cốc đất và hàng hóa rẻ. Giá lao động sẽ không đổi nếu người lao động được hưởng lợi từ giá rẻ của hàng hóa bằng số anh ta mất đi do sự đắt đỏ của ngũ cốc; nếu không như thế, tiền công tăng và lợi nhuận giảm, trong khi địa tô bằng tiền vẫn như cũ; lợi nhuận giảm, như chúng ta vừa giải thích, vì đó là phương cách để người chủ thanh toán phần thuế của người lao động. Qua sự gia tăng tiền công, người lao động được đền bù cho khoản thuế anh ta phải trả trong giá ngũ cốc tăng. Nếu người lao động không tiêu dùng hàng công nghiệp, anh ta không được chút nào từ trợ cấp, còn người đi thuê lao động

nhận toàn bộ số trợ cấp ấy, và khoản thuế được trả một phần bởi người được thuê. Người lao động được đền bù dưới hình thức tiền công cho gánh nặng thuế má trên vai tăng lên, cho nên tỷ suất lợi nhuận giảm. Trong trường hợp này, lại có một biện pháp rắc rối nhưng không tạo ra ảnh hưởng nào ở tầm quốc gia cả.

Khi xem xét vấn đề này, chúng ta đã cố tình loại bỏ ảnh hưởng đến ngoại thương của biện pháp này, và chỉ nghiên cứu trường hợp một quốc gia cô lập, không có quan hệ thương mại với các quốc gia khác. Chúng ta đã biết rằng, khi cầu về ngũ cốc và hàng hóa của quốc gia đó vẫn như cũ, thì dù trợ cấp có ảnh hưởng theo hướng nào đi nữa, vẫn không có cám dỗ nào thúc đẩy tư bản chuyển từ ngành này sang ngành khác. Nhưng điều ấy sẽ không xảy ra nếu có ngoại thương và tự do thương mại. Qua việc thay đổi giá trị tương đối của ngũ cốc và các hàng hóa khác, qua việc tạo ra những ảnh hưởng dữ dội đến giá cả tự nhiên của chúng, chúng ta đã khuyến khích mạnh mẽ việc xuất khẩu các hàng hóa có giá cả tự nhiên bị hạ thấp, đồng thời cũng khuyến khích mạnh mẽ như thế việc nhập khẩu những hàng hóa có giá cả tự nhiên được nâng cao. Vì vậy, chính biện pháp tài chính này sẽ thay đổi toàn bộ sự phân bổ tự nhiên của các ngành nghề theo hướng thực sự có lợi cho nước ngoài, song lại mang đến điều khốc hại cho đất nước khi áp dụng các chính sách lỗ bịch này.

CHƯƠNG 24

TÍN ĐIỀU CỦA ADAM SMITH VỀ ĐỊA TÔ

Adam Smith viết: “Một số sản phẩm của đất đai, nhìn chung, được đưa ra thị trường ở mức giá thông thường đủ để bù đắp lượng vốn cần thiết đã sử dụng cộng với mức lợi nhuận thường. Nếu giá cả thông thường vượt quá mức ấy, phần thặng dư sẽ tất yếu trở thành địa tô. *Nếu nó không lớn hơn mức đó, thì mặc dù hàng vẫn có thể được đưa ra thị trường nhưng sẽ không mang lại địa tô cho địa chủ.* Giá cả có lớn hơn hay không phụ thuộc vào cầu của hàng hóa ấy”.

Đoạn văn này tất yếu dẫn độc giả đến chỗ kết luận rằng tác giả của nó đã không hề nhầm lẫn về bản chất của địa tô, và ông đã coi chất lượng đất đai được đưa vào canh tác do nhu cầu cấp thiết của xã hội phụ thuộc vào “*giá cả thông thường của nông sản*” bất kể mức giá này có “*đủ để bù đắp lượng tư bản đã sử dụng cộng với một mức lợi nhuận thông thường*” hay không. Nhưng ông đã chấp nhận ý niệm cho rằng “có một số loại nông sản mà lượng cầu luôn ở mức làm cho giá cả cao hơn mức đủ để đưa chúng ra thị trường” và ông cho rằng lương thực là một trong những loại như vậy.

Ông cho rằng, “đất đai trong hầu hết mọi hoàn cảnh, sản sinh ra một lượng lương thực lớn hơn mức đủ để duy trì

lượng lao động cần thiết đưa chúng ra thị trường, theo cách thức hào phóng nhất mà nhờ nó lượng lao động ấy được duy trì mãi mãi. Phần thặng dư cũng luôn nhiều hơn mức đủ để bù đắp cho tư bản đã được sử dụng để thuê mướn lao động cộng với lợi nhuận của lượng tư bản đó. Bởi vậy, luôn tồn tại một khoản địa tô dành cho địa chủ". Nhưng ông đã đưa ra bằng chứng gì cho kết luận này? Không gì hơn ngoài lời quả quyết rằng: "Những cánh đồng hoang vu cần cỗi nhất ở Nauy hay Xcôtlen vẫn sản sinh ra những loại cỏ cho gia súc, mà sữa và sản phẩm của chúng luôn luôn nhiều hơn mức vừa đủ, không những duy trì được toàn bộ lao động chăn thả đàn gia súc, trang trải mức lợi nhuận thông thường cho chủ trại hoặc chủ sở hữu các đàn gia súc ấy, mà còn mang lại một khoản địa tô nho nhỏ cho các địa chủ nữa".

Về vấn đề này, bây giờ tôi thấy nảy sinh một mối nghi ngờ. Tôi tin rằng trên tất cả các quốc gia, từ mọi rợ đến văn minh nhất, luôn tồn tại một loại đất không thể mang lại sản phẩm có giá trị đủ để bù đắp lượng tư bản đã được sử dụng cộng thêm với mức lợi nhuận thông thường tại quốc gia đó. Chúng ta đều biết rằng châu Mỹ là một trường hợp như vậy, và có thể nói những nguyên lý điều chỉnh địa tô ở châu Mỹ cũng giống như ở châu Âu. Cho dù nước Anh đã có tiến bộ trong việc canh tác đến mức tại thời điểm hiện nay không còn mảnh đất nào mà không mang lại địa tô, thì cũng có một sự thật là đã từng có những mảnh đất không mang lại địa tô. Mà dù có hay không, thì cũng không quan trọng, bởi vì khi tư bản ở Anh được sử dụng trên đất đai chỉ cho phép tái tạo vừa đủ phần tư bản ấy cùng với khoản lợi nhuận thông thường, thì đất cũ hay mới cũng như nhau. Nếu một chủ trại đồng ý

thuê đất trong bảy hay mười bốn năm, anh ta có thể phải sử dụng lượng tư bản là 10.000 bảng; với mức giá hiện thời của ngũ cốc và các nông sản khác, anh ta có thể bù đắp số tư bản đã bỏ ra, trả địa tô, và đạt được mức lợi nhuận thông thường. Anh ta sẽ không dùng tới 11.000 bảng trừ khi 1000 bảng tăng thêm vẫn có khả năng mang lại cho anh ta mức lợi nhuận thông thường. Trong tính toán của mình, bất kể có sử dụng thêm 1000 bảng hay không, anh ta cũng chỉ xem xét liệu giá nông sản có đủ để hoàn trả các chi phí và mang lại lợi nhuận hay không mà thôi, bởi anh ta biết rằng mình sẽ không phải trả thêm một bảng địa tô nào. Ngay cả tại thời điểm hết hạn thuê đất, địa tô cũng sẽ không tăng lên, bởi vì nếu địa chủ đòi tăng địa tô do sự có mặt của 1000 bảng tăng thêm kia, người chủ trại sẽ rút lại khoản tiền ấy, bởi theo giả thuyết khi sử dụng 1.000 bảng đó anh ta chỉ thu được mức lợi nhuận thông thường và phổ biến mà anh ta có thể có được bằng bất cứ cách sử dụng nào khác; như vậy, anh ta không thể trả địa tô cho phần đó, trừ phi giá nông sản tăng lên hoặc mức tỷ suất lợi nhuận thông thường giảm xuống.

Nếu bộ óc thông tuệ của Adam Smith được định hướng theo thực tế này, hẳn ông đã không chủ trương rằng địa tô là một bộ phận cấu thành giá nông sản; vì giá cả ở đâu cũng bị điều tiết bởi thu nhập từ phần tư bản cuối cùng này, phần tư bản không phải trả địa tô. Nếu ông nhận ra quy luật này, hẳn ông đã không phân tách quy luật chi phối tô của mỏ ra khỏi quy luật chi phối tô của đất (địa tô). Ông viết: “Ví dụ, việc một mỏ than có mang lại địa tô hay không phụ thuộc một phần vào trữ lượng và một phần vào vị trí của nó. Bất kỳ một mỏ loại nào cũng chỉ có thể coi là có trữ lượng lớn hay

nhỏ khi đã so sánh xem lượng khoáng sản khai thác được trên một đơn vị lao động lớn hơn hay nhỏ hơn các mỏ khác. Một số mỏ than có vị trí thuận lợi nhưng không thể khắc phục được sự cằn cỗi vốn có. Sản phẩm làm ra không trang trải được chi phí khai thác. Chúng không mang lại lợi nhuận cũng như tiền tô. Có một số mỏ mà sản phẩm làm ra vừa đủ để trả công lao động, hoàn trả tư bản ban đầu và thu về lợi nhuận thông thường. Chúng mang lại một số lợi nhuận cho người tiến hành khai thác, nhưng không mang lại tô cho địa chủ. Người khai thác những mỏ kiểu này không phải ai khác chính là địa chủ. Bản thân anh ta là người tiến hành khai thác và hưởng lợi nhuận thông thường của khoản tư bản đã sử dụng vào việc ấy. Rất nhiều mỏ than ở Xcốtlen được khai thác như vậy và chỉ có thể như vậy mà thôi. Địa chủ chỉ trao quyền khai mỏ cho những ai có khả năng trả tô, nhưng không ai có thể làm được điều đó".

"Những mỏ than khác ở Xcốtlen có trữ lượng lớn, song không thể đưa vào khai thác vì địa thế của chúng. Ta có thể thu được lượng khoáng sản đủ để trang trải chi phí khai thác mà chỉ mất lượng lao động bằng hoặc thậm chí thấp hơn mức thông thường, nhưng ở những vùng sâu trong đất liền, dân cư thưa thớt và giao thông thủy bộ khó khăn thì bán chỗ khoáng sản ấy là việc không thể làm nổi". Toàn bộ nguyên lý về tô ở đây được giải thích một cách khoa học và dễ hiểu. Nó không chỉ đúng với đất đai mà còn đúng với hầm mỏ. Nhưng ông lại khẳng định rằng đối với điện sản thì mọi chuyện lại khác. Tỷ phần giữa sản phẩm và địa tô tỷ lệ với độ màu mỡ tuyệt đối, chứ không phải tương đối của đất đai. Song, giả sử không có mảnh đất nào là không mang lại địa tô; địa tô của

mảnh đất cần cỗi nhất sẽ là phần giá trị nông sản vượt quá chi tiêu cho tư bản và lợi nhuận thông thường của vốn. Đây cũng chính là nguyên lý chi phối địa tô của mọi mảnh đất có chất lượng cao hơn hay có địa thế thuận lợi hơn, và do đó, địa tô của mảnh đất này sẽ lớn hơn địa tô của mảnh đất khác có chất lượng kém hơn vì các lợi thế ưu việt vốn có của nó. Điều tương tự cũng đúng với mảnh đất có chất lượng tốt hơn nữa, rồi cho đến mảnh đất tốt nhất. Như vậy, phải chăng độ màu mỡ tương đối của đất đai quyết định tỷ phần sản phẩm dành cho tô của đất và sự giàu có tương đối của hầm mỏ quyết định tỷ phần sản phẩm dành cho tô của mỏ không phải là một?

Sau khi Adam Smith tuyên bố rằng, một số mỏ chỉ có thể được khai thác bởi chính chủ sở hữu vì chúng chỉ đủ trang trải chi phí khai thác và mức lợi nhuận thường của số tư bản đã sử dụng, chúng ta trông đợi ông sẽ chấp nhận rằng chính những mỏ đặc biệt ấy điều chỉnh giá cả sản phẩm của tất cả các mỏ. Nếu những mỏ cũ cung cấp không đủ lượng than yêu cầu, giá than sẽ tăng, và sẽ tiếp tục tăng cho đến khi người sở hữu của những mỏ than mới và kém chất lượng hơn thấy rằng anh ta có thể kiếm được lợi nhuận thường bằng cách khai thác mỏ của mình. Nếu mỏ của anh ta có trữ lượng tương đối cao, thì giá sẽ không tăng lên quá nhiều trước khi anh ta nhận thấy ích lợi của việc sử dụng tư bản. Nhưng nếu trữ lượng của nó không cao lắm, thì rõ ràng là mức giá phải tiếp tục tăng đến khi anh ta trang trải được chi phí và thu được lợi nhuận thường. Như vậy, dường như chính các mỏ nghèo nhất luôn quy định giá than. Tuy nhiên, Adam Smith lại có quan điểm khác. Ông nhận định: "Chính mỏ

than màu mỡ nhất quyết định giá than của tất cả các mỏ khác gần đó. Cả chủ mỏ lẫn chủ thầu đều thấy rằng nếu bán phá giá sẽ được lợi, người thì thu được địa tô nhiều hơn, kẻ thì kiếm được lợi nhuận cao hơn. Các mỏ gần đó nhanh chóng phải hạ giá theo, dù họ không dễ dàng chấp nhận, và dù điều đó luôn hạ thấp, thậm chí đôi khi lấy đi tất cả, địa tô cũng như lợi nhuận của họ. Một số buộc phải ngừng khai thác, một số khác không mang lại địa tô và chỉ có thể khai thác bởi chính chủ mỏ". Nếu cầu về than giảm sút, hay do quy trình sản xuất mới mà lượng than sản xuất tăng lên, mức giá sẽ giảm và một số mỏ phải đóng cửa. Nhưng trong mọi trường hợp, mức giá phải đủ để trả chi phí và lợi nhuận cho những mỏ không đem lại địa tô. Do đó, chính mỏ nghèo nhất quyết định giá cả. Thực ra điều này đã được Adam Smith khẳng định ở một chỗ khác. Ông nói: "Ở nơi than được bán ra với giá thấp nhất cũng giống như mức giá của mọi loại hàng hóa khác, là mức giá vừa đủ để bù đắp số tiền vốn đã sử dụng cộng với lợi nhuận thông thường của nó. Mức giá than nói chung phải gần mức giá than tại những mỏ mà địa chủ không thể thu được địa tô hoặc là mỏ tự mình khai thác hoặc là bỏ mặc chúng".

Cũng tương tự như tình huống dư thừa than và hậu quả kèm theo nó là sự rẻ rúng than, nảy sinh từ bất cứ lý do gì, buộc người ta phải đóng cửa các mỏ không có địa tô hoặc có nhưng rất thấp, sự dư thừa và giá cả rẻ mạt của nông sản nhất định đẩy người ta đến chỗ ngừng canh tác trên những mảnh đất không mang lại địa tô hay có mức địa tô rất thấp. Ví dụ, giả sử khoai tây trở thành loại lương thực phổ biến trong nhân dân, giống như gạo ở một số nước, thì một phần

tư hay một nửa diện tích đất canh tác hiện nay sẽ ngay lập tức bị bỏ hoang. Bởi vì, nếu như Adam Smith nói. "một mẫu khoai tây sẽ sản xuất ra 6000 cân dưỡng chất tinh túy, nhiều gấp ba lần một mẫu lúa mì," thì dân số không thể tăng lên ngay trong một thời gian nhất định đủ để tiêu thụ hết lượng lương thực tăng thêm trên những mảnh đất trước đây trồng lúa mì. Vì vậy, nhiều đất đai sẽ bị bỏ hoang và địa tô sẽ giảm, chỉ đến khi dân số tăng lên gấp hai hay gấp ba, khi diện tích đất đai canh tác tăng lên như cũ, thì lúc đó địa tô mới trở lại bằng mức ban đầu.

Trong cả hai trường hợp, phần trả cho địa chủ trong tổng lượng nông sản không hề tăng lên bất kể khi nông sản đó là khoai tây có thể nuôi sống 300 người, hay là lúa mì chỉ nuôi sống 100 người. Bởi vì, mặc dù chi phí sản xuất sẽ giảm mạnh nếu tiền công cho người lao động chủ yếu bị chi phối bởi giá khoai tây chứ không phải giá lúa mì, và dù phần tổng sản phẩm còn lại sau khi trả công cho người lao động tăng lên rất nhiều, thì vẫn không có phần nào trong lượng tăng thêm đó đi vào địa tô, mà toàn bộ di chuyển trọn vẹn vào lợi nhuận. Bao giờ cũng vậy, lợi nhuận sẽ tăng khi tiền công giảm và giảm khi tiền công tăng. Bất kể là trồng lúa mì hay khoai tây, địa tô chỉ được xác định theo một nguyên lý mà thôi - nó luôn là phần chênh lệch giữa lượng nông sản thu được từ một lượng tư bản bằng nhau, dù trên cùng một loại đất hay trên những mảnh đất có chất lượng khác nhau. Vì vậy, khi những mảnh đất có cùng chất lượng được đem vào canh tác mà không có sự thay đổi nào trong độ màu mỡ và lợi thế tương đối của chúng, thì địa tô luôn chiếm một tỷ lệ cố định trong tổng sản phẩm.

Tuy nhiên, Adam Smith lại chủ trương rằng phần dành cho địa tô sẽ tăng lên khi chi phí sản xuất giảm, và bởi vậy địa chủ sẽ nhận được tỷ phần lớn hơn cũng như số lượng lớn hơn khi sản phẩm trở nên dư thừa. Ông nói: "Một cánh đồng lúa sản xuất ra lượng lương thực lớn hơn một cánh đồng ngô màu mỡ nhất. Hai vụ một năm, 30 đến 60 bushel mỗi vụ được coi là sản lượng bình quân của một mẫu ruộng. Mặc dù việc canh tác lúa vì thế đòi hỏi nhiều lao động hơn, nhưng phần thặng dư còn lại sau khi đã khấu trừ các chi phí duy trì lao động lại lớn hơn. So với các nước trồng ngô, tại những nước trồng lúa, nơi lúa gạo là loại lương thực phổ biến và được ưa thích, nơi nông dân chủ yếu sống bằng lúa gạo, thì địa chủ nhận được phần chia lớn hơn trong phần thặng dư lớn hơn này."

Ông Buchanan cũng nhận định rằng: "Điều khá hiển nhiên là nếu một loại nông sản nào khác cho năng suất lớn hơn ngũ cốc trở thành lương thực phổ biến trong nhân dân, thì địa tô sẽ tăng lên tương ứng với mức tăng của sản lượng".

Nếu khoai tây trở thành loại lương thực phổ biến trong nhân dân, thì các địa chủ hẳn phải chịu đựng sự giảm sút địa tô mạnh mẽ trong một thời gian dài. Có lẽ họ không thể nhận được địa tô về mặt hiện vật nhiều như hiện tại, đồng thời giá trị của phần địa tô ấy cũng giảm xuống chỉ còn 1/3 mức hiện nay. Nhưng giá của tất cả các loại hàng công nghiệp, những thứ là đối tượng chi tiêu của địa tô, chỉ giảm một phần vì giá nguyên liệu thô trong cấu phần hàng hóa rẻ đi, và chúng chỉ nảy sinh từ sự màu mỡ hơn của đất đai, do đó chúng được đưa vào sản xuất.

Khi đất đai có chất lượng như cũ được đưa vào canh tác vì ảnh hưởng của tiến trình tăng trưởng dân số, địa chủ

không những vẫn có phần chia trong tổng sản phẩm như trước đây, mà cả giá trị của phần chia ấy cũng không thay đổi. Bởi vậy, địa tô vẫn như cũ, song lợi nhuận thì cao hơn nhiều vì giá lương thực và do đó là tiền công rẻ đi nhiều. Lợi nhuận cao tạo thuận lợi cho tích lũy tư bản. Cầu về lao động tăng nhiều hơn nữa, và địa chủ sẽ có lợi trong lâu dài do cầu về đất đai lớn lên.

Quả thực, chính những mảnh đất có thể đưa vào canh tác ấy sẽ tăng giá rất mạnh khi chúng sản sinh ra nhiều lương thực, và kết quả là chúng đem lại, nhiều địa tô hơn, đồng thời nuôi sống số dân đông gấp bội trước đây. Điều này sẽ làm lợi cho địa chủ, và nó nhất quán với cái nguyên lý mà tác phẩm này đang cố vạch ra, rằng mọi mức lợi nhuận siêu ngạch là hoàn toàn có thể nhưng chỉ tồn tại trong một thời gian nhất định, vì rằng toàn bộ phần sản phẩm thặng dư của đất đai, sau khi đã trừ đi phần lợi nhuận khiêm tốn vừa đủ để khuyến khích tích lũy, nhất thiết phải thuộc về địa chủ.

Khi giá lao động hạ do sự dư dật hàng hóa gây nên, đất đai đã canh tác không những đem lại sản lượng nhiều hơn, mà còn cho phép người ta đầu tư thêm tư bản, để rồi sản sinh ra nhiều giá trị hơn nữa. Cùng với quá trình đó, những mảnh đất cằn cỗi hơn nhiều cũng được đem vào canh tác với lợi nhuận cao, đem lại lợi thế cho địa chủ cũng như toàn bộ người tiêu dùng. Loại máy móc làm ra chủng loại sản phẩm quan trọng nhất sẽ được cải tiến và được trả giá cao tương ứng do cầu về chúng tăng. Ban đầu, người được hưởng toàn bộ các lợi thế này là người lao động, nhà tư bản, và người tiêu dùng, nhưng khi dân số tăng lên, lợi thế ấy chuyển dần sang các ông chủ đất.

Không kể đến những cải tiến trên, hầu hết các cải tiến đều làm lợi cho cộng đồng rồi dần dần chuyển vào tay địa chủ, thì quyền lợi của địa chủ bao giờ cũng mâu thuẫn với quyền lợi của người tiêu dùng và nhà sản xuất. Trong một thời gian dài, giá ngũ cốc có thể ở mức cao vì cần thêm nhiều lao động để làm ra chúng và vì chi phí sản xuất tăng lên. Đó chính là nguyên nhân làm tăng địa tô. Do đó, địa chủ muốn chi phí liên quan đến sản xuất trong nông nghiệp tăng lên vì quyền lợi của bản thân họ. Tuy nhiên, điều này lại có hại cho người tiêu dùng. Người tiêu dùng muốn giá ngũ cốc thấp tương đối so với tiền và hàng hóa nói chung, vì ngũ cốc luôn được mua bằng tiền hoặc những hàng hóa ấy. Nhà công nghiệp cũng không có lợi gì khi giá ngũ cốc tăng cao, vì giá ngũ cốc cao dẫn đến mức tiền công cao, trong khi không làm tăng giá bán hàng hóa. Vì thế, nhà công nghiệp không những phải bỏ ra nhiều hàng hóa của mình hơn để đổi lấy ngũ cốc cho tiêu dùng cá nhân, mà còn phải trả cho công nhân một giá trị lớn hơn trong tổng sản phẩm, trong khi không được đền bù chút gì. Mọi giai cấp, trừ giai cấp địa chủ, đều chịu thiệt thòi khi giá ngũ cốc tăng. Thương lượng diễn ra giữa địa chủ và xã hội không phải là một cuộc thuận mua vừa bán như trong thương mại, ở đây một bên phải chịu thiệt hoàn toàn, còn một bên được tất cả. Nên nếu ngũ cốc có thể rẻ đi nhờ nhập khẩu, thì cái mất do không nhập khẩu đối với bên này sẽ lớn hơn rất nhiều so với cái được của bên kia.

Adam Smith không bao giờ phân biệt sự khác nhau giữa hai trường hợp giá trị của tiền thấp và giá trị của ngũ cốc cao, do đó ông đi đến kết luận là quyền lợi của địa chủ không mâu thuẫn với quyền lợi của các giai cấp còn lại trong

xã hội. Trong trường hợp thứ nhất, giá trị của tiền thấp tương đối so với toàn bộ các hàng hóa khác: trong trường hợp thứ hai, giá trị của ngũ cốc cao tương đối so với mọi thứ. Một đằng, giá trị tương đối của ngũ cốc và các hàng hóa không thay đổi; đằng khác, giá trị của ngũ cốc tăng lên tương đối so với tiền cũng như toàn bộ các hàng hóa khác.

Nhận định sau đây của Adam Smith thích hợp với trường hợp giá trị của tiền thấp, nhưng không thể chấp nhận cho trường hợp giá trị của ngũ cốc cao. "Nếu nhập khẩu (ngũ cốc) trở nên tự do, khoản thu từ ngũ cốc của các chủ trại và địa chủ từ nay trở đi chắc sẽ teo tóp dần, nhưng giá trị số tiền họ thu được sẽ lớn hơn, *có thể mua được nhiều hàng hóa các loại hơn*, và có thể thuê mướn được nhiều lao động hơn. Sự giàu có thực tế, thu nhập thực tế của họ do đó không thay đổi, mặc dù chúng có thể được biểu hiện qua một lượng bạc ít hơn. Họ không hề đi đến hay bị đẩy đến chỗ phải cắt giảm sản xuất so với trước đây. Ngược lại, do sự gia tăng giá trị của bạc, hậu quả của việc suy giảm giá cả bằng tiền của ngũ cốc, trong một chừng mực nào đó hạ thấp toàn bộ giá cả các hàng hóa khác, nền công nghiệp của đất nước dành được lợi thế trên tất cả các thị trường ngoại quốc, và vì thế có khuynh hướng mở rộng và phát triển. Nhưng quy mô của thị trường ngũ cốc nội địa nhất định phải tỷ lệ với nền công nghiệp của nước ấy, hay tỷ lệ với số người sản xuất phi nông nghiệp. Nhưng tại tất cả các nước, thị trường nội địa - thị trường gần gũi và thân quen nhất - bao giờ cũng là thị trường lớn nhất và quan trọng nhất đối với mặt hàng ngũ cốc. Do đó, sự gia tăng giá trị của bạc như là kết quả của việc suy giảm giá cả bình quân bằng tiền của ngũ cốc có khuynh hướng mở rộng

cái thị trường to lớn và quan trọng bậc nhất ấy, và qua đó khuyến khích, chứ không phải ngăn cản, sự tăng trưởng của nó.

Như sự mô tả của Adam Smith đối với địa chủ, giá cả bằng tiền của ngũ cốc cao hay thấp, nảy sinh từ sự dư dật và rẻ mạt của vàng và bạc, không có gì quan trọng, bởi vì tất cả các loại sản phẩm đều chịu ảnh hưởng giống nhau. Nhưng giá cao tương đối của ngũ cốc bao giờ cũng là mối lợi to lớn đối với các địa chủ. Bởi vì, nó đem lại cho họ địa tô bằng ngũ cốc nhiều hơn trước; và với cùng một lượng ngũ cốc, họ không những đổi được nhiều tiền hơn, mà còn đổi được nhiều hàng hóa hơn.

CHƯƠNG 25

THƯƠNG MẠI THUỘC ĐỊA

Trong nhận xét của mình về thương mại thuộc địa, Adam Smith đã vạch ra một cách cực kỳ thoả đáng lợi ích của nền thương mại tự do và sự bất công mà các nước thuộc địa phải hứng chịu do bị mẫu quốc ngăn cản không cho bán sản phẩm của họ tại những thị trường đắt nhất và mua hàng hoá ở nơi rẻ nhất. Ông đã chứng minh rằng, bằng việc cho phép các nước tự do trao đổi sản phẩm của mình khi nào và ở đâu tuỳ thích, chúng ta sẽ đạt được sự phân công lao động trên toàn thế giới hiệu quả nhất, cũng như sẽ bảo đảm được sự phong phú và dư dật của các loại hàng hoá phục vụ con người.

Ông cũng đã cố gắng vạch ra rằng, tự do thương mại chắc chắn thúc đẩy lợi ích tổng thể cũng như lợi ích riêng biệt của tất cả các nước, và rằng những chính sách hẹp hòi mà các nước châu Âu áp dụng đối với thuộc địa của họ đã gây hại cho chính bản thân mẫu quốc không kém gì cho các thuộc địa, những vùng đất phải hy sinh nhiều quyền lợi vì các chính sách ấy. Ông viết: "Sự độc quyền trong thương mại thuộc địa, giống như mọi thủ đoạn ty tiện và hiểm độc khác trong hệ thống thương mại, làm suy nhược nền công nghiệp của tất cả

các nước, nhưng chủ yếu là của các nước thuộc địa. Nó không giúp thúc đẩy một chút nào, dù là nhỏ nhất, mà trái lại, kéo lùi nền công nghiệp của những nước ưu ái nó". Tuy nhiên, phần này trong lập luận của ông không được giải quyết một cách rõ ràng và thuyết phục như trong phần ông vạch trần sự bất công của hệ thống thương mại đối với thuộc địa.

Tôi nghĩ, người ta có thể hoài nghi rằng liệu có thật mẫu quốc vào một lúc nào đó không được lợi từ những hạn chế mà nó áp đặt cho các thuộc địa của mình hay không. Giả sử Anh là thuộc địa của Pháp, liệu có ai nghi ngờ rằng nước Pháp sẽ được lợi khi nước Anh chi trả một khoản trợ cấp lớn cho hàng xuất khẩu như ngũ cốc, vải vóc hay bất cứ loại hàng hoá nào khác? Khi xem xét vấn đề trợ cấp, với giả định giá ngũ cốc là 4 bảng một quarter tại Anh, chúng ta đã thấy là với mức trợ cấp 10 shilling trên một quarter cho việc xuất khẩu ở Anh, giá ngũ cốc sẽ giảm xuống còn 3 bảng 10 shilling tại Pháp. Bây giờ, nếu giá ngũ cốc tại Pháp trước đây là 3 bảng 15 shilling, thì người tiêu dùng Pháp được lợi 5 shilling đối với mỗi quarter ngũ cốc nhập khẩu. Nếu giá tự nhiên của ngũ cốc tại Pháp trước đó lớn hơn 4 bảng, họ sẽ được hưởng toàn bộ phần trợ cấp 10 shilling một quarter. Như vậy, nước Pháp sẽ được hưởng phần mà nước Anh mất đi, không phải chỉ một phần mà là toàn bộ.

Tuy nhiên, người ta có thể nói trợ cấp xuất khẩu là một biện pháp của chính sách nội bộ và chính quốc không thể áp đặt nó một cách dễ dàng. Nếu như việc trao đổi hàng hoá giữa Jamaica và Hà Lan là phù hợp với lợi ích của hai nước này, bất chấp sự vắng mặt của Anh, thì điều khá hiển nhiên là việc ngăn chặn sự trao đổi sẽ gây tổn hại tới lợi ích của cả

Hà Lan lẫn Jamaica. Nhưng nếu Jamaica bị ép buộc phải gửi hàng hoá của mình tới Anh, rồi tại đó mới đổi lấy hàng hoá Hà Lan, thì trong thương vụ này người ta phải sử dụng thêm một khoản tư bản hay một đại lý của Anh mà lẽ ra không cần thiết. Nó bị quỵến rũ tới đó vì có khoản trợ cấp, không phải do Anh mà do Hà Lan và Jamaica trả.

✧ Chính Adam Smith cũng tuyên bố rằng, thiệt hại do sự phân công lao động phi hiệu quả ở hai quốc gia có thể làm hại cho một trong số hai quốc gia đó, trong khi nước còn lại bị thiệt hại lớn hơn tổng mức thiệt hại thực tế do sự phân công lao động sai lầm ấy gây ra. Điều này, nếu đúng, sẽ chứng tỏ rằng một biện pháp gây thiệt hại nặng nề cho một nước thuộc địa có thể phần nào làm lợi cho chính quốc.

Bàn về các hiệp ước thương mại, ông nói: “Khi một dân tộc tự ràng buộc mình bởi một hiệp ước, dù là cho phép nhập khẩu một mặt hàng nào đó chỉ từ một nước còn các nước khác thì không được, hay là miễn thuế đối với hàng hoá của một nước này nhưng đánh thuế đối với hàng hoá của tất cả các nước khác, thì nước ấy, hay tối thiểu là các thương gia và nhà sản xuất của nước ấy, nước được ưu đãi về thương mại, nhất định phải thu được những lợi thế to lớn từ hiệp ước, những thương gia và nhà sản xuất đó được hưởng một loại độc quyền tại nước đã ưu đãi họ. Đất nước đó trở thành một thị trường vừa rộng mở hơn vừa thuận lợi hơn cho các hàng hoá của họ. Rộng mở hơn bởi vì hàng hoá của các nước khác bị cấm nhập khẩu hoặc bị đánh thuế cao hơn, làm cho lượng tiêu thụ hàng hoá của họ tăng lên. Thuận lợi hơn bởi vì các thương gia của nước được ưu đãi, được hưởng độc quyền, sẽ thường xuyên bán hàng hoá của họ với mức giá cao hơn mức

giá khi có sự cạnh tranh tự do với các nước khác".

Khi hai nước tham gia vào hiệp ước thương mại là chính quốc và thuộc địa của nó, Adam Smith rõ ràng đã thừa nhận rằng chính quốc có thể được lợi nhờ việc áp bức thuộc địa. Tuy nhiên, cũng cần lưu ý rằng trừ khi sự độc quyền của thị trường nước ngoài nằm trong tay một công ty duy nhất, người tiêu dùng ở nước ngoài không hề phải trả nhiều hơn người tiêu dùng trong nước cho những hàng hóa họ mua, và mức giá mà cả hai phải trả sẽ không khác biệt nhiều lắm so với mức giá tự nhiên tại nước sản xuất ra các hàng hóa ấy. Ví dụ, nước Anh, trong điều kiện thông thường sẽ luôn có khả năng mua được các hàng hoá Pháp tại mức giá tự nhiên của chúng tại Pháp, và Pháp cũng có một đặc quyền tương tự trong việc mua hàng hóa Anh tại mức giá tự nhiên của chúng tại Anh. Nhưng tại những mức giá này hàng hóa có thể được mua bán mà không cần đến một hiệp ước nào cả. Vậy thì hiệp ước thương mại mang lại thuận lợi và khó khăn gì cho mỗi bên?

Bất lợi của hiệp ước thương mại đối với nước nhập khẩu là: nó ràng buộc nước này vào việc phải mua một hàng hóa, chẳng hạn như từ nước Anh, tại mức giá tự nhiên của hàng hóa đó tại Anh, trong khi nước này có thể mua hàng hóa đó tại mức giá tự nhiên thấp hơn nhiều từ nước khác. Điều này gây ra sự phân bổ tổng tư bản không hiệu quả, mà thiệt hại chủ yếu đổ lên đầu nước bị ràng buộc bởi hiệp ước phải mua hàng hóa từ thị trường kém hiệu quả nhất. Nhưng người bán cũng không được lợi lộc khi bị chỉ định là kẻ độc quyền, vì sự cạnh tranh của cánh thương gia cùng hội cùng thuyền trong nước ngăn cản anh ta bán hàng hóa cao hơn mức giá tự

nhiên của chúng, anh ta sẽ luôn bán hàng hóa tại mức giá đó, dù là anh ta có xuất khẩu chúng sang Pháp, Tây Ban Nha, Tây Ấn hay bán ngay trong nước.

Vậy những điều khoản trong hiệp ước thương mại mang lại lợi ích gì? Nó mang lại lợi ích sau: những hàng hoá cá biệt do nước Anh sản xuất nhưng không tài nào xuất khẩu được, trừ khi nước này có cái đặc quyền được một mình xuất khẩu sang một thị trường nào đó. Vì sự cạnh tranh của đất nước ấy, nơi có giá cả tự nhiên thấp hơn, sẽ tước đoạt khỏi tay nước Anh tất mọi cơ hội bán những mặt hàng đó. Tuy nhiên, điều này trở nên không mấy quan trọng nếu nước Anh được bảo đảm hoàn toàn rằng nó có thể bán bất cứ loại hàng hóa nào khác, mà nó có thể chế ra được, với cùng giá trị kim ngạch, cho dù là bán ở Pháp hay ở một nơi nào khác có cùng lợi thế. Ví dụ, mục đích trước mắt của nước Anh là mua một lượng rượu trị giá 5000 bảng, do đó nó mong bán được hàng ở đâu đó để thu về 5000 bảng, lấy tiền cho cuộc mua sắm. Nếu Pháp cho Anh độc quyền trên thị trường vải, nước Anh sẽ sẵn sàng xuất khẩu vải cho mục đích này. Nhưng nếu thương mại là tự do, cạnh tranh của các nước khác có thể không cho phép mức giá tự nhiên của vải tại Anh trở thành đủ thấp để cho phép nước này thu được 5.000 bảng từ việc bán vải và đạt được mức lợi nhuận thông thường từ lượng tư bản sử dụng. Vậy nước Anh phải chuyển sang sản xuất các loại hàng hoá khác, nhưng có thể không có sản phẩm nào của nước Anh có thể bán ra tại mức giá tự nhiên của các nước khác với giá trị đồng tiền hiện hành. Điều gì sẽ xảy ra? Những tay nghiên rượu ở Anh sẵn sàng trả 5.000 bảng để mua rượu, và hậu quả là số tiền 5.000 bảng sẽ được xuất khẩu sang Pháp. Bằng

việc xuất khẩu này, giá trị đồng tiền ở Anh tăng lên và ở các nước khác giảm xuống, cùng với nó là *giá cả tự nhiên* của hàng hóa do Anh sản xuất hạ xuống. Việc tăng giá trị đồng tiền cũng giống hệt như việc giá của các hàng hóa giảm xuống. Để có 5.000 bảng, hàng hóa Anh bây giờ có thể được xuất khẩu, bởi với mức giá tự nhiên hạ, chúng bây giờ đã có thể cạnh tranh với hàng hóa nước ngoài. Tuy nhiên, cần phải bán nhiều hàng hóa hơn với mức giá thấp hơn để thu được 5000 bảng cần thiết, nhưng số tiền này lại không đủ để mua được lượng rượu như trước. Bởi vì, trong khi lượng tiền tại Anh giảm làm giảm giá cả tự nhiên của hàng hóa tại đây thì lượng tiền tăng lên tại Pháp làm tăng giá cả tự nhiên của các loại hàng hóa và rượu tại Pháp. Như vậy, sẽ có ít rượu hơn được nhập khẩu vào Anh để đổi lấy hàng hóa của nước này khi thương mại là hoàn toàn tự do so với trường hợp nước Anh được hưởng đặc quyền từ các hiệp ước thương mại. Tuy nhiên, tỷ suất lợi nhuận sẽ không thay đổi; giá trị tương đối giữa hai đồng tiền sẽ thay đổi, và lợi ích nước Pháp có được là một lượng hàng hóa Anh lớn hơn đổi lấy một lượng cố định hàng hóa Pháp trong khi phần thiệt hại của nước Anh là thu về một lượng hàng hóa Pháp nhỏ hơn trong trao đổi với cùng một lượng hàng hóa Anh cho trước.

Vậy ngoại thương cho dù bị kìm hãm, được khuyến khích, hay để tự do, cũng sẽ luôn tiếp diễn bất kể những khó khăn tương đối trong quá trình sản xuất ở các nước khác nhau thế nào chẳng nữa; nhưng nó chỉ có thể bị tác động bởi những biến thiên trong giá cả tự nhiên, chứ không phải trong giá trị tự nhiên, là mức mà tại đó các hàng hóa được sản xuất tại mỗi nước, và bởi sự thay đổi trong việc phân phối các kim

loại quý. Kiến giải này khẳng định cái ý kiến mà tôi đã từng đưa ra, rằng không có một sắc thuế, trợ cấp hoặc cấm đoán nào đối với việc xuất hay nhập khẩu hàng hoá mà lại không gây ra sự xáo trộn trong phân phối các kim loại quý, và do đó không làm thay đổi mức giá cả tự nhiên cũng như giá cả thị trường của hàng hóa.

Như vậy, rõ ràng là thương mại với một nước thuộc địa có thể được sắp đặt sao cho nó làm giảm lợi ích của nước thuộc địa và đồng thời làm tăng lợi ích cho mẫu quốc so với trường hợp thương mại là hoàn toàn tự do. Bởi vì, sẽ là bất lợi khi một người tiêu dùng riêng lẻ bị ràng buộc việc mua bán của mình vào một cửa hàng nhất định, nên một nước cũng chẳng có lợi lộc gì khi bị bắt buộc phải mua hàng hóa từ một nước nhất định. Nếu như cửa hàng hay đất nước ấy làm ra các mặt hàng cần thiết với giá cả rẻ nhất, thì họ có thể yên tâm bán được hàng của mình mà không cần tới một ưu đãi đặc biệt nào. Nhưng nếu như họ không bán hàng với mức giá thấp hơn, lợi ích chung đòi hỏi rằng, họ không nên tiếp tục việc buôn bán mà lẽ ra họ không thể thực hiện được trong điều kiện bình đẳng với các nhà cung ứng khác. Cửa hàng, hay đất nước bán hàng, có thể bị thiệt hại bởi sự thay đổi mức hữu nghiệp, nhưng phúc lợi tổng thể chỉ được đảm bảo đầy đủ nhờ sự phân bổ tổng tư bản có hiệu quả nhất, hay nói cách khác, nhờ một nền thương mại hoàn toàn tự do.

Sự gia tăng chi phí sản xuất một loại hàng hóa, nếu đó là một mặt hàng tối thiết yếu, sẽ không nhất thiết làm giảm lượng tiêu dùng, bởi mặc dù tổng sức mua của người tiêu dùng bị suy giảm khi có sự tăng giá của bất kỳ mặt hàng nào, nhưng họ có thể cắt giảm tiêu dùng một vài hàng hóa

khác mà chi phí sản xuất ra chúng không tăng. Trong trường hợp đó, lượng cung và cầu sẽ không thay đổi; chỉ duy có chi phí sản xuất của loại hàng hóa ấy tăng lên, rồi giá cả của nó cũng tăng và nhất định phải tăng để giữ cho lợi nhuận của người sản xuất ở mức tương đương với mức lợi nhuận trong các ngành khác.

Ông Say công nhận rằng, chi phí sản xuất là nền tảng của giá cả, nhưng nhiều chỗ trong cuốn sách của mình ông lại chủ trương giá cả bị quy định bởi tương quan giữa cung và cầu. Nhân tố chi phối thật sự và cuối cùng của giá trị tương đối của hai hàng hóa bất kỳ là chi phí sản xuất, chứ không phải là số lượng tương ứng được sản xuất ra, cũng không phải sự cạnh tranh giữa những người mua hàng.

Theo Adam Smith, thương mại thuộc địa, do là nơi mà duy nhất tư bản của Anh được sử dụng, đã làm tăng tỷ suất lợi nhuận của tất cả các ngành khác; và theo ý ông, bởi mức lợi nhuận cao, cũng như mức tiền công cao, làm tăng giá cả các loại hàng hóa, nên ông cho rằng độc quyền trong thương mại thuộc địa đã gây thiệt hại cho mẫu quốc bởi nó làm nước này giảm khả năng bán hàng công nghiệp rẻ như các nước khác. Ông viết rằng, "tiếp theo hậu quả của độc quyền, sự tăng tiến của thương mại thuộc địa không đóng góp được gì nhiều vào nền thương mại mà nước Anh đã có trước đây với tư cách là một sự thay đổi hoàn toàn trong đường hướng thương mại. Thứ hai, độc quyền nhất định đã góp phần làm cho tỷ suất lợi nhuận trong tất cả các nhánh khác nhau của nền thương mại Anh cao hơn mức tự nhiên đáng lẽ có được khi tất cả các nước được buôn bán tự do với các thuộc địa của Anh". "Nhưng bất kể cái gì, tại bất kỳ nước nào, làm tăng tỷ

suất lợi nhuận thông thường lên cao hơn mức vốn có, nhất định sẽ đẩy nước đó vào tình thế bất lợi, xét về tương đối cũng như tuyệt đối, trong mọi nhánh của nền thương mại mà nước ấy không độc quyền. Nó đẩy nước ấy vào vị thế bất lợi tuyệt đối vì tại những nhánh thương mại đó, các thương gia của nước ấy không thể gạt hái mức lợi nhuận cao hơn bình thường nếu không bán đắt hơn mức bình thường các hàng hoá ngoại quốc nhập khẩu cũng như những hàng hoá nội địa mà họ xuất khẩu ra nước ngoài. Nước họ phải mua đắt hơn và đồng thời bán rẻ hơn, phải mua và bán ít hơn; phải chấp nhận hưởng thụ ít hơn và sản xuất ít hơn so với mức có thể".

"Các thương gia của chúng ta thường xuyên phàn nàn về mức tiền công cao của lao động Anh như là nguyên nhân làm cho sản phẩm của họ không bán được tại các thị trường hải ngoại, nhưng họ chẳng đả động gì đến mức lợi nhuận cao của vốn. Họ phàn nàn về việc người khác kiếm được nhiều quá, nhưng lại chẳng nói gì về bản thân. Tuy nhiên, mức lợi nhuận cao của tư bản Anh có thể góp phần làm tăng giá hàng công nghiệp Anh, trong nhiều trường hợp tăng bằng, trong một số trường hợp có lẽ tăng nhiều hơn, mức tiền công cao của lao động Anh".

Tôi thừa nhận rằng, độc quyền trong thương mại thuộc địa sẽ làm thay đổi, thường là theo hướng có hại, đường hướng sử dụng tư bản. Nhưng dựa trên những gì tôi đã nói khi bàn về vấn đề lợi nhuận, chúng ta sẽ thấy rằng bất kể sự thay đổi nào, từ một nền ngoại thương này đến một nền ngoại thương khác, hoặc từ nội thương đến ngoại thương, cũng không thể nào ảnh hưởng đến tỷ suất lợi nhuận. Phần tổn hại sẽ là tổng tư bản và toàn bộ ngành công nghiệp sẽ bị

phân phối một cách kém hiệu quả hơn, và do đó hàng hóa được sản xuất ra ít hơn. Giá cả tự nhiên của hàng hóa sẽ tăng và bởi vậy người tiêu dùng mua được ít hàng hóa hơn, mặc dù họ vẫn sử dụng lượng tiền tệ có giá trị như cũ. Một điều cũng có thể nhận ra là dù lợi nhuận có gia tăng, thì nó cũng không mấy may làm giá cả thay đổi; giá cả không hề bị chi phối bởi tiền công cũng như lợi nhuận.

Và phải chăng Adam Smith không đồng ý với quan điểm này khi ông nói rằng, "giá cả của hàng hóa, hay là giá trị của vàng và bạc so với hàng hóa, phụ thuộc vào tỷ lệ giữa *lượng lao động* cần thiết để đưa một lượng nhất định vàng và bạc ra thị trường và lượng lao động cần thiết để đưa một lượng nhất định hàng hóa khác cũng ra thị trường"? Lượng lao động đó không bị ảnh hưởng, dù lợi nhuận cao hay thấp và tiền công thấp hay cao. Vậy thì làm sao lợi nhuận cao lại làm tăng giá cả cơ chứ?

CHƯƠNG 26

TỔNG THU NHẬP VÀ THU NHẬP RÒNG

Adam Smith luôn thổi phồng các lợi thế một quốc gia thu được từ tổng thu nhập cao chứ không phải từ thu nhập ròng cao. Ông viết: "Tỷ lệ với số tư bản lớn hơn được dùng trong nông nghiệp của một quốc gia, sẽ có nhiều lao động sản xuất hơn được đưa vào sử dụng trong quốc gia đó; vì vậy, một giá trị lớn hơn được cộng thêm vào sản lượng hàng năm của đất đai và lao động của xã hội. Sau nông nghiệp, tư bản sử dụng trong công nghiệp đem lại nhiều việc làm nhất cho lao động sản xuất và tạo thêm nhiều giá trị nhất cho sản lượng hàng năm. Tư bản sử dụng trong ngành xuất khẩu đem lại kết quả ít nhất trong ba ngành"¹.

Cứ coi điều này là đúng, thì đâu là lợi lộc một quốc gia có thể thu được từ việc sử dụng nhiều lao động sản xuất nếu

1. Ông Say cũng có cùng quan điểm với Adam Smith: "Đối với một quốc gia nói chung, cách sử dụng tư bản có lợi nhất sau cách sử dụng trong nông nghiệp, là trong công nghiệp và nội thương; bởi vì như thế tư bản mới thúc đẩy những ngành có khả năng làm ra lợi nhuận ngay trong nội địa, nếu không, khi được đem dùng trong ngoại thương, nó thúc đẩy mọi ngành công nghiệp và nông nghiệp của tất cả các quốc gia mà không có sự phân biệt nào [giữa nội địa và ngoại quốc - ND].

"Cách sử dụng tư bản đem lại ít lợi lộc nhất cho một quốc gia là vận chuyển sản phẩm của nước ngoại bang này sang cho nước ngoại bang khác". - Say, tập ii, trang 120.

địa tô rỗng và lợi nhuận rỗng không thay đổi bất kể là lượng lao động ấy được giữ nguyên hay giảm xuống. Toàn bộ sản phẩm của đất đai và lao động của một quốc gia được chia làm ba phần: một phần để trả tiền công, phần khác cho lợi nhuận, và phần còn lại cho địa tô. Chính hai phần cuối cùng là cái ảnh hưởng đến doanh thu thuế hoặc tiết kiệm. Phần tiền công, nếu ở mức độ vừa phải, luôn cấu thành chi phí cần thiết của sản xuất¹. Một cá nhân có lượng tư bản là 20.000 bảng với lợi nhuận hàng năm là 2.000 bảng, sẽ có thái độ bàng quan dù với lượng tư bản này anh ta có thể thuê một trăm hay một nghìn lao động, dù lượng hàng sản xuất ra có bán được 10.000 hay 20.000 bảng, miễn là lợi nhuận thu được không dưới 2.000 bảng. Phải chăng, lợi ích thực sự của một quốc gia không giống như thế? Nếu tổng thu nhập rỗng thực tế, địa tô và lợi nhuận của một quốc gia không thay đổi, thì dân số là 10 hay 12 triệu người cũng không quan trọng. Khả năng duy trì hải quân và lục quân, cũng như mọi loại lao động phi sản xuất, nhất định phải tỷ lệ với thu nhập rỗng, chứ không phải với tổng thu nhập của quốc gia đó. Nếu năm triệu lao động có thể sản xuất số quần áo và lương thực cần thiết cho mười triệu người, thì lượng lương thực và quần áo cho năm triệu người kia là thu nhập rỗng. Liệu một quốc gia có lợi thế gì hơn không nếu cần đến bảy triệu lao động để tạo ra cùng một lượng thu nhập rỗng như trên, nghĩa là sử dụng

1. Có lẽ điều này bị nhấn mạnh quá đáng, bởi vì nhìn chung phần chia cho người lao động xuất hiện dưới hình thức tiền công chứ không phải chi phí cần thiết tuyệt đối cho sản xuất. Trong trường hợp này, một phần sản phẩm rỗng của quốc gia được dành cho người lao động, và có thể được anh ta tiết kiệm hay tiêu dùng, hoặc đó có thể là nguồn cho phép anh ta đóng góp vào sự nghiệp an ninh quốc phòng của đất nước.

bảy triệu lao động để sản xuất ra đủ lương thực và quần áo cho mười hai triệu người? Số quần áo và lương thực đủ cho năm triệu người phi sản xuất vẫn là thu nhập ròng. Sử dụng nhiều lao động hơn không giúp chúng ta tăng quân số của lục quân và hải quân, cũng như chẳng làm tăng thêm được một đồng Ghinê thuế nào cả.

Không hề dựa trên cơ sở về những lợi ích giả định có được nhờ đông dân, hay là về niềm sung sướng có thể có của một cộng đồng người đông đúc hơn, vậy mà Adam Smith lại ủng hộ quan điểm khuyến khích đưa tư bản vào những ngành cần nhiều lao động nhất. Cơ sở của ông chỉ là tăng cường sức mạnh cho quốc gia¹, vì ông viết: "sự giàu có, hay chính xác hơn là sức mạnh có được từ sự giàu có, sức mạnh của tất cả quốc gia, phải luôn tỷ lệ với giá trị tổng sản lượng hàng năm của quốc gia đó, nguồn để từ đó mọi loại thuế cuối cùng được chi trả". Tuy nhiên, rõ ràng là khả năng thanh toán thuế tỷ lệ với thu nhập ròng; chứ không tỷ lệ với tổng thu nhập.

Trong sự phân phối các ngành nghề giữa các quốc gia, tư bản của những nước nghèo hơn tất yếu được dùng vào các ngành sử dụng nhiều lao động nội địa, bởi vì ở những nước này lương thực và nhu yếu phẩm cho dân số đang tăng có thể kiếm được dễ dàng nhất. Ngược lại, ở những nước giàu hơn, nơi lương thực đắt đỏ, tư bản sẽ tất yếu, khi thương mại là tự do, chảy vào những ngành nghề sử dụng lao động trong nước ít nhất, chẳng hạn như ngành vận tải biển, ngoại thương với

1. Ông Say đã hoàn toàn hiểu sai tôi khi cho rằng tôi không đếm xỉa gì đến hạnh phúc của đại đa số nhân dân. Tôi nghĩ cuốn sách này đã đủ để vạch ra rằng tôi đang giới hạn những nhận định của mình trong các vấn đề nhất định mà Adam Smith đã lấy làm cơ sở.

các vùng xa xôi; những ngành cần máy móc đắt tiền; những ngành có lợi nhuận tỷ lệ với tư bản mà không tỷ lệ với lượng lao động được sử dụng¹.

Mặc dù tôi thừa nhận rằng, từ bản chất của địa tô, một lượng tư bản nhất định sử dụng trong nông nghiệp, trên mảnh đất nào không quan trọng, miễn là khoản đầu tư cuối cùng, cần nhiều lao động hơn so với lượng tư bản tương tự trong công nghiệp và thương mại, nhưng tôi không thể thừa nhận có bất cứ sự khác biệt nào giữa lượng lao động được sử dụng bởi tư bản trong nội thương và bởi cùng lượng tư bản đó trong ngoại thương.

Adam Smith nói: "Khoản tư bản dùng để đưa hàng công nghiệp xứ Êcốt đến London, rồi chuyển về Edinburgh lúa mì và hàng hoá Anh, nhất định phải thay thế, thông qua hoạt động trên, hai khoản tư bản Anh đã từng được sử dụng trong nông nghiệp và công nghiệp của Khối Liên hiệp"

"Khoản tư bản dùng để mua hàng hoá nước ngoài đáp ứng tiêu dùng trong nước, khi việc mua sắm này được thực hiện với sản phẩm của công nghiệp nội địa, cũng thay thế, thông qua hoạt động trên, hai khoản tư bản khác nhau; nhưng chỉ duy một trong hai khoản đó được dùng để hỗ trợ công nghiệp nội địa. Khoản tư bản dùng để mang hàng hóa Anh sang Bồ Đào Nha, và mang hàng hóa Bồ Đào Nha trở lại

1. "May mắn rằng diễn biến tự nhiên của sự vật không dẫn tư bản đến những ngành có lợi nhuận cao nhất, mà đến những ngành có ảnh hưởng tích cực nhất đến cộng đồng" - tập ii, trang 122. Ông Say không cho chúng ta biết những ngành nào là ngành đem lại lợi nhuận cao nhất cho cá nhân mà không đem lại lợi ích nhiều nhất cho xã hội. Nếu những nước bị hạn chế về tư bản nhưng dư thừa đất đai màu mỡ không sớm tham gia vào ngoại thương, thì lý do chẳng qua là thế này: điều đó đem lại ít lợi nhuận cho cá nhân, và do đó cũng ít lợi nhuận cho đất nước.

Anh, chỉ thay thế, thông qua hoạt động trên, một khoản tư bản Anh mà thôi, khoản còn lại là tư bản Bồ Đào Nha. Do đó, mặc dù sự hoàn vốn trong tiêu dùng ngoại thương cũng nhanh như trong tiêu dùng nội thương, nhưng khoản tư bản dùng trong ngoại thương chỉ khuyến khích công nghiệp hoặc lao động sản xuất của quốc gia ấy được nửa phần mà thôi".

Đối với tôi, đây có lẽ là một luận điểm sai lầm. Bởi vì, dù hai khoản tư bản này, một của Bồ Đào Nha và một của Anh, được đem vào sử dụng như Tiến sĩ Smith giả định, thì vẫn chỉ là một khoản tư bản dùng trong ngoại thương, gấp đôi số tư bản được dùng trong nội thương. Giả sử rằng, người Scốtlen sử dụng một khoản tư bản là 1000 bảng để sản xuất vải lanh, nhờ đó nó được dùng để đổi lấy số sản phẩm của lượng tư bản tương tự dùng để sản xuất vải lụa ở Anh, thì 2000 bảng và một lượng lao động tương ứng sẽ được hai quốc gia này sử dụng. Bây giờ giả sử người Anh phát hiện rằng với cùng số vải lụa trước kia vẫn xuất sang Scốtlen họ có thể nhập khẩu nhiều vải lanh hơn từ Đức, và người Scốtlen thấy rằng họ có thể nhận được nhiều lụa hơn từ Pháp khi đem trao đổi cùng số vải lanh trước đây vẫn đổi cho Anh, thì chẳng lẽ khi đó thương mại giữa Anh và Scốtlen không lập tức chấm dứt, và tiêu dùng nội thương sẽ không được đổi cho tiêu dùng ngoại thương? Nhưng dù cho hai khoản tư bản có thêm này, một của Pháp và một của Đức, sẽ tham gia thương mại, thì chẳng lẽ lượng tư bản như thế của Anh và Scốtlen vẫn không tiếp tục được sử dụng và chẳng lẽ nó sẽ không yêu cầu cùng một lượng lao động như khi được dùng trong nội thương?

CHƯƠNG 27

TIỀN TỆ VÀ NGÂN HÀNG

Cho đến nay đã có rất nhiều bài viết về tiền tệ, và trong số những người quan tâm đến chủ đề này, không có ai, trừ những kẻ thành kiến, là bỏ qua những nguyên lý đúng đắn của nó. Vì lý do đó, tôi sẽ chỉ thực hiện một cuộc khảo sát ngắn gọn về các quy luật chung điều chỉnh số lượng và giá trị của tiền tệ.

Vàng và bạc, giống như các loại hàng hóa khác, có giá trị tương ứng với số lượng lao động cần thiết để sản xuất và đưa chúng ra thị trường. Vàng có giá trị lớn hơn bạc khoảng 15 lần không phải vì cầu về vàng lớn, cũng không phải vì cung của bạc lớn hơn cung của vàng 15 lần, mà chỉ vì số lượng lao động cần thiết để sản xuất ra một lượng vàng lớn hơn gấp 15 lần so với số lượng lao động cần thiết để làm ra cùng một lượng bạc.

↙ Khối lượng tiền tệ được sử dụng trong một quốc gia phải phụ thuộc vào giá trị của nó: nếu chỉ có vàng được dùng làm phương tiện lưu thông hàng hoá, thì số lượng tiền tệ yêu cầu chỉ cần bằng một phần mười lăm so với số lượng khi bạc được sử dụng cho cùng mục đích.

Trong lưu thông không bao giờ tiền có thể dư thừa đến mức quá đáng, bởi vì bằng cách giảm giá trị của tiền bạn sẽ làm tăng số lượng của nó, và bằng cách tăng giá trị, số lượng của tiền sẽ giảm một cách tương ứng.

Khi nhà nước đúc tiền và không thu thuế đúc tiền, tiền có giá trị ngang bằng giá trị của bất cứ mảnh kim loại nào khác cùng loại, cùng trọng lượng và cùng tuổi. Nhưng khi nhà nước thu thuế đúc tiền, đồng tiền đã được đúc nói chung có giá trị lớn hơn giá trị miếng kim loại chưa đúc một khoản bằng đúng phần thuế đúc tiền, do đồng tiền đúc đòi hỏi một lượng lao động lớn hơn để làm ra nó, hay nói cách khác, nó là sản phẩm của một số lượng lao động lớn hơn.

Khi Nhà nước độc quyền đúc tiền, sẽ không có giới hạn cho phần thuế đúc tiền, bởi vì bằng việc hạn chế số tiền đúc ra, thuế đúc tiền có thể tăng đến bất cứ mức nào.

Chính là dựa trên nguyên tắc này mà tiền giấy được lưu hành: toàn bộ giá trị quy định của tiền giấy có thể được coi là thuế đúc tiền. Mặc dù tiền giấy không có giá trị nội tại, nhưng nhờ việc hạn chế số lượng, giá trị trao đổi của nó được coi là tương đương với đồng tiền kim loại cùng đơn vị, hay tương đương với lượng vàng (bạc) chứa trong đồng kim loại đó. Cũng theo chính nguyên lý này, bằng việc hạn chế số lượng, tiền kim loại kém phẩm chất có thể được lưu hành với giá trị như thể nó đạt độ tuổi và trọng lượng pháp định chứ không phải với giá trị của lượng kim loại thực tế tạo nên nó. Trong lịch sử đúc tiền của Anh, chúng ta thấy tiền chưa bao giờ giảm giá đúng theo tỷ lệ suy giảm giá trị thực của nó.

Nguyên nhân của hiện tượng này là số lượng tiền tệ không bao giờ tăng lên cùng một tỷ lệ với mức suy giảm giá trị nội tại của chúng¹.

Tác động của nguyên lý hạn chế số lượng tiền tệ thể hiện rõ ràng nhất trong việc phát hành tiền giấy. Sau 50 năm người ta sẽ khó có thể tin rằng các giám đốc ngân hàng và các bộ trưởng trong thời đại của chúng ta đã từng khẳng định một cách nghiêm túc trước Nghị viện hay các ủy ban của Nghị viện rằng việc phát hành tiền của Ngân hàng Anh, không bị ngăn trở bởi bất cứ quyền lực nào của những người nắm tiền giấy để yêu cầu đổi lấy tiền kim loại hay vàng (bạc) nén, lại không, hoặc không thể, ảnh hưởng đến giá cả hàng hóa, vàng bạc, và tỷ giá hối đoái.

Sau khi các ngân hàng được thành lập, nhà nước không còn độc quyền trong việc đúc hay in tiền. Tiền giấy hay tiền kim loại cũng có thể làm tăng khối lượng tiền tệ một cách hợp pháp như nhau. Vì vậy, nếu lúc này nhà nước định giảm chất lượng và hạn chế số lượng tiền đúc ra, thì nó không thể duy trì giá trị đồng tiền như cũ nữa, vì các ngân hàng cũng có một quyền lực không kém trong việc đưa thêm tiền vào lưu thông.

Theo nguyên lý này, để bảo đảm giá trị của tiền giấy, không nhất thiết phải duy trì khả năng đổi được tiền giấy ra tiền kim loại. Điều cần thiết chỉ là số lượng của chúng phải được điều chỉnh theo giá trị của thứ kim loại được chọn làm bản vị. Nếu bản vị là vàng ở một độ tuổi nhất định, thì hệ giá

1. Những gì tôi nói về tiền vàng cũng đúng với tiền bạc, nhưng không nhất thiết lúc nào cũng phải nói đến cả hai loại tiền.

trị của vàng giảm là lượng tiền giấy phải tăng, hay nhìn theo một hướng khác; hệ giá cả của hàng hóa tăng lên là lượng tiền giấy phải tăng theo.

Tiến sĩ Smith nói: “Bằng việc in quá nhiều tiền giấy mà phân thặng dư của nó liên tục được đưa trở lại để đổi lấy vàng và bạc, Ngân hàng Anh trong nhiều năm liền đã buộc phải đúc hàng năm từ 800.000 bảng đến 1000.000 bảng tiền vàng, hay là trung bình 850.000 bảng mỗi năm. Vì lượng tiền đúc ra nhiều đến thế, cộng thêm hậu quả của tình trạng hư hỏng và xuống cấp của tiền vàng vài năm lại đây, Ngân hàng Anh đã phải liên tục mua vàng nén với mức giá cao là 4 bảng một ounce, để rồi ngay sau đó đúc thành tiền chỉ trị giá 3 bảng 17 shilling 10,5 xu, nghĩa là chịu thiệt quăng từ 2,5 đến 3% tổng số tiền khổng lồ được đúc ra. Dù Ngân hàng Anh, vì lý do đó, không phải nộp thuế đúc tiền, dù Chính phủ đương nhiên phải trang trải chi phí đúc tiền, thì sự hào phóng này của Chính phủ vẫn không bù đắp được toàn bộ chi phí đã bỏ ra của Ngân hàng.

Theo nguyên lý nêu trên, tôi thấy không gì rõ ràng hơn là nếu không tái phát hành số tiền giấy thu về từ lưu thông, thì giá trị của toàn bộ các phương tiện lưu thông, của các đồng tiền vàng còn mới hay đã hao mòn, sẽ tăng lên, trong khi tất cả các nhu cầu về một Ngân hàng Anh sẽ biến mất.

Tuy nhiên, ông Buchanan lại không tán thành quan điểm này, vì ông nói: “những khoản chi phí khổng lồ mà Ngân hàng Anh phải gánh chịu trong thời gian này không bắt nguồn từ sự phát hành vung vãi tiền giấy như Tiến sĩ Smith tưởng, mà từ tình trạng suy giảm chất lượng tiền tệ và hệ quả là giá cả của vàng (bạc) nén tăng cao. Ngân hàng

Anh, như các bạn sẽ thấy, không có cách nào khác để có được những đồng Ghinê vàng ngoài việc đưa vàng nén vào khuôn của Sở Đúc tiền, đã buộc phải liên tục đem những đồng Ghinê mới đúc ra để đổi lấy tiền giấy theo yêu cầu của những người đổi tiền. Khi mà tiền tệ (tiền kim loại) nói chung đều thiếu hụt trọng lượng, và giá vàng nén cao một cách tương ứng thì người ta có thể kiếm được lợi nhuận bằng cách rút những đồng Ghinê vàng đủ trọng lượng khỏi Ngân hàng Anh để đổi lấy tiền giấy nó phát hành, rồi nung chảy chúng thành vàng nén, và lại đem bán lấy tiền giấy kiếm lời, rồi tiền giấy lại được dùng để đổi lấy Ghinê vàng, cái rồi sẽ được nấu chảy và đem bán. Ngân hàng Anh sẽ luôn luôn ở trong tình trạng chảy máu vàng như thế chừng nào tiền vàng còn bị thiếu hụt trọng lượng, bởi vì việc cho phép hoán đổi thoải mái tiền giấy và tiền vàng theo một tỷ lệ cố định luôn mang lại lợi nhuận một cách vừa chắc chắn vừa dễ dàng. Tuy nhiên, điều đáng chú ý là bất chấp những khó khăn và phí tổn Ngân hàng Anh phải gánh chịu do sự thất thoát tiền kim loại gây ra, vẫn không có ai dám nghĩ đến sự cần thiết phải huỷ bỏ nghĩa vụ đổi tiền giấy ra tiền vàng của Ngân hàng".

Ông Buchanan rõ ràng đã cho rằng toàn bộ phương tiện lưu thông nhất thiết phải giảm xuống mức bằng với giá trị của tiền kim loại kém chất lượng. Nhưng điều chắc chắn là, sự suy giảm số lượng của các phương tiện ấy sẽ nâng giá trị của toàn bộ phần còn lại lên ngang bằng những đồng tiền kim loại tốt nhất.

Tiến sĩ Smith dường như đã quên khuấy cái nguyên lý do chính ông nhắc đến khi bàn về tiền tệ thuộc địa. Thay vì cho rằng sự giảm giá của tiền giấy là do sự dư thừa quá mức

gây ra, ông hỏi rằng liệu trong điều kiện an ninh ở thuộc địa hoàn toàn tốt, thì 100 bảng, trả sau 15 năm, sẽ có giá trị như là 100 bảng trả ngay hiện thời? Tôi trả lời rằng: đúng như vậy, nếu như số lượng tiền không quá dư thừa.

Tuy nhiên, kinh nghiệm lại chỉ ra rằng không một nhà nước hay một ngân hàng nào có được quyền lực vô biên trong việc phát hành tiền giấy mà không lạm dụng quyền lực đó. Do đó, tại tất cả các nước, việc phát hành tiền giấy cần phải được đặt trong một vòng kiểm tỏa và giám sát nhất định. Để làm được điều này, không gì thích hợp hơn là buộc những người phát hành tiền giấy phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán tiền của họ bằng tiền vàng hoặc vàng nén.

[“Để bảo vệ công chúng¹ trước bất cứ biến động nào khác trong giá trị của tiền tệ, hơn là những thứ mà chính bản vị lệ thuộc vào, đồng thời để thực hiện lưu thông với một phương tiện trung gian ít tổn kém nhất, nghĩa là đạt được một trạng thái hoàn hảo nhất mà một đồng tiền có thể có, Ngân hàng Anh nên giao vàng và bạc chưa đúc thành tiền tại mức giá và tiêu chuẩn của Sở Đúc tiền để đổi lấy tiền giấy của họ, thay vì giao các đồng tiền Ghinê. Bằng cách đó tiền giấy sẽ không bao giờ giảm giá xuống dưới mức giá trị của vàng nén, trừ trường hợp số lượng vàng giảm xuống. Nhằm ngăn chặn giá trị tiền giấy tăng lên quá giá trị của vàng nén, Ngân hàng Anh cũng cần có nghĩa vụ đưa tiền giấy của họ ra đổi lấy vàng tiêu chuẩn tại mức giá 3 bảng 17 shilling một ounce. Để không gây quá nhiều phiền toái cho Ngân hàng

1. Đoạn này cũng như mấy đoạn sau, toàn bộ phần nằm trong ngoặc vuông [], được trích ra từ cuốn sách nhỏ nhan đề *Những đề xuất về một phương tiện lưu thông an toàn và hiệu quả*, được tác giả (D. Ricardo – ND) xuất bản năm 1816.

Anh, lượng vàng yêu cầu đổi lấy tiền giấy tại mức giá của Sở Đúc tiền là 3 bảng 17 shilling 10,5d; hay là lượng vàng được bán cho Ngân hàng Anh tại mức giá 3 bảng 17 shilling, không bao giờ được nhỏ hơn 20 ounce. Nói cách khác, Ngân hàng Anh nên có trách nhiệm mua bất cứ lượng vàng nào được chào bán cho họ, với điều kiện lượng vàng đó không nhỏ hơn 20 ounce, tại mức giá 3 bảng 17 shilling¹ một ounce; và phải bán bất cứ khối lượng vàng nào được yêu cầu tại mức giá 3 bảng 17 shilling 10,5 xu. Khi họ nắm được quyền lực điều chỉnh số lượng tiền giấy của mình, họ sẽ không gặp rắc rối gì trong sự điều chỉnh này.

"Cùng với nó, việc xuất nhập khẩu mọi loại vàng đều nên được thả nổi hoàn toàn. Những giao dịch tự do về vàng sẽ không nhiều, nếu ngân hàng điều tiết các trái khoán và tiền giấy phát hành của họ theo tiêu chí mà tôi đã thường xuyên nhắc tới, đó là giá cả của vàng nén tiêu chuẩn, mà không cần để tâm đến số lượng tuyệt đối của tiền giấy trong lưu thông.

"Mục tiêu mà tôi đã nói đến có thể đạt được ở mức độ đáng kể, nếu như ngân hàng bị buộc phải giao vàng nén chưa đúc thành tiền, để đổi lấy tiền giấy của họ tại mức giá và tiêu chuẩn của Sở Đúc tiền, cho dù họ không nhất thiết phải mua bất cứ lượng vàng nào chào bán cho họ tại mức giá cố định, đặc biệt khi Sở Đúc tiền còn mở rộng cửa cho mọi người đến

1. Mức giá 3 bảng 17 shilling được đưa ra ở đây dĩ nhiên là vô đoán. Có lẽ cũng hợp lý khi định nó ở mức cao hơn hay thấp hơn một chút. Khi chọn mức 3 bảng 17 shilling, tôi chỉ mong làm rõ lý thuyết mà thôi. Mức giá nên được lựa chọn sao cho người bán vàng có lợi khi đem vàng tới đổi cho ngân hàng, hơn là đưa nó vào khuôn của Sở Đúc tiền.

Ghi chú tương tự cũng được dành cho khối lượng 20 ounce, tính là 10 hay 30 cũng không hại gì.

đúc tiền. Bởi vì quy định đó chủ yếu là nhằm ngăn cản sự chênh lệch giữa giá trị của tiền và giá trị của vàng nên nhiều hơn sự khác biệt không đáng kể giữa giá mua và giá bán vàng của Ngân hàng Anh, cái gần như đồng nhất tại mức giá trị được thừa nhận là đúng đắn.

"Nếu Ngân hàng Anh hạn chế một cách bất thường số lượng tiền giấy, họ sẽ làm tăng giá trị của nó, và giá vàng sẽ giảm xuống dưới cái giới hạn mà tôi cho là ngân hàng có thể mua vào. Trong trường hợp đó, vàng có thể được mang tới Sở Đúc tiền, và từ đó tiền được đưa thêm vào lưu thông, gây hiệu ứng làm giảm giá trị của tiền, làm cho nó quay trở lại tương xứng với bản vị của nó. Tuy nhiên, quá trình này không diễn ra một cách an toàn, tiết kiệm, cũng không mau lẹ như phương cách tôi đã kiến nghị, theo cách ấy Ngân hàng Anh không gặp phải sự chống đối nào, bởi vì điều đáng quan tâm của Ngân hàng Anh chính là đưa tiền giấy vào lưu thông, thay vì buộc người khác phải làm việc đó với những đồng kim loại.

"Trong hệ thống ấy, với một đồng tiền được điều tiết như thế, Ngân hàng Anh không bao giờ phải lúng túng, trừ những trường hợp cực kỳ hy hữu khi mà một nỗi hoảng loạn chung bao trùm toàn đất nước, và khi mà tất cả mọi người đều coi sở hữu kim loại quý như là phương thức thích hợp nhất để nhận dạng và cất giữ của cải. Trước sự hoảng loạn ấy, các ngân hàng không còn chút đảm bảo *trong bất cứ hệ thống nào*, điều này xuất phát từ chính bản chất của các ngân hàng, cái bản chất chi phối mọi hoạt động của chúng, vì không khi nào một ngân hàng, hay một quốc gia, có nhiều tiền kim loại hay vàng bạc đến mức ngang bằng với số lượng

các cá nhân giữ tiền trong đất nước đó đòi hỏi. Khi tất cả mọi người đều rút hết số dư trong tài khoản của mình tại ngân hàng vào cùng một ngày, thì không một lượng giấy bạc ngân hàng trong lưu thông nào có thể đủ để đáp ứng nhu cầu đó. Chính một cơn hoảng loạn kiểu này đã châm ngòi cho cuộc khủng hoảng năm 1797, chứ không phải là những khoản ứng trước khổng lồ mà Ngân hàng Anh đã chuyển cho chính phủ Anh như người ta vẫn tưởng. Cả Ngân hàng Anh và Chính phủ Anh vào thời đó đều không có lỗi; chính sự lây lan nỗi hãi hùng vô cớ của những kẻ nhút nhát trong cộng đồng đã gây ra việc rút tiền ồ ạt từ Ngân hàng, và khủng hoảng vẫn cứ diễn ra như thường cho dù trước đó Ngân hàng không chuyển phần ứng trước cho Chính phủ và sở hữu số vốn lớn gấp hai lần. Nếu Ngân hàng cứ tiếp tục chi trả bằng tiền mặt thì có lẽ cơn hoảng loạn đã lắng xuống trước khi lượng tiền kim loại bị hút kiệt.

"Với những gì ta biết qua các giám đốc Ngân hàng Anh về nguyên tắc phát hành tiền giấy, ta có thể cho rằng họ đã thực thi quyền hành của mình mà không phạm vào sự bất cẩn đáng kể nào. Rõ ràng là họ đã tuân theo nguyên tắc của riêng họ một cách cực kỳ thận trọng. Theo quy định của pháp luật hiện hành, họ có quyền, mà không chịu bất cứ sự kiểm soát nào, trong việc tăng hay giảm lượng tiền trong lưu thông theo bất cứ mức độ nào họ cho là thích hợp. Một quyền lực không nên đặt vào tay bản thân nhà nước, cũng như vào bất cứ cơ quan nào trực thuộc nó, bởi không thể đảm bảo tính nhất quán trong giá trị đồng tiền khi mà sự tăng hay giảm giá trị của nó chỉ phụ thuộc vào mỗi ý chí của người phát hành. Việc Ngân hàng có quyền giảm lượng tiền trong lưu

thông tới những giới hạn nhỏ nhất là không thể phủ nhận, ngay cả đối với những người nhất trí ý kiến với các giám đốc ngân hàng rằng họ không có được quyền lực tăng lượng tiền vô hạn định. Mặc dù tôi hoàn toàn tin chắc rằng việc Ngân hàng thực thi quyền lực này theo hướng phương hại đến lợi ích của công chúng là đi ngược lại tôn chỉ mục đích của chính Ngân hàng, nhưng khi tôi xem xét những hậu quả tệ hại phát sinh từ sự tăng cũng như giảm mạnh và đột ngột lượng tiền trong lưu thông, tôi không thể không phản đối việc nhà nước trao cho Ngân hàng một đặc quyền quá lớn".

"Sự phiền phức mà những ngân hàng trong nước^(a) phải chịu trước sự hạn chế thanh toán tiền mặt chắc hẳn phải cực kỳ to lớn. Trong tất cả các giai đoạn nguy cấp, hoặc bị cho là nguy cấp, các ngân hàng phải nhất thiết tự cung cấp cho mình tiền Ghinê vàng, cái được dùng để phòng bị cho mọi tình huống khẩn cấp có thể xảy ra. Những đồng Ghinê, trong các trường hợp như thế, được đổi cho Ngân hàng Anh lấy tiền giấy lớn hơn, và được chuyển đến các ngân hàng trong nước bởi một cơ quan đáng tin cậy nào đó, với chi phí và rủi ro nhất định. Sau khi hoàn thành nhiệm vụ được giao, những đồng Ghinê này quay trở lại London, và hoàn toàn có khả năng lại được gửi vào Ngân hàng Anh, với điều kiện chúng không bị hút trọng lượng và giảm giá trị xuống dưới tiêu chuẩn hợp pháp".

"Nếu kế hoạch đề xuất thanh toán giấy bạc Ngân hàng Anh bằng vàng nén được chấp thuận, chúng ta nhất thiết phải mở rộng quyền hạn của các ngân hàng trong nước, đồng thời phải coi giấy bạc Ngân hàng Anh như một loại tiền tệ chính thức. Đối với yêu cầu sau, không nhất thiết phải thay

đổi luật lệ đối với các ngân hàng trong nước, chỉ cần mỗi khi khách hàng có nhu cầu rút giấy bạc của Ngân hàng Anh ở chỗ họ, thì họ có quyền chi trả cho khách giấy bạc của chính mình.

"Việc tránh để tiền vàng mất trọng lượng do chà xát trong những cuộc thanh toán lặp đi lặp lại, cộng với việc cắt giảm chi phí vận chuyển tiền mang lại khoản tiết kiệm rất đáng kể. Nhưng suy cho cùng thì ích lợi lớn nhất bắt nguồn từ sự cung ứng một cách ổn định một phương tiện lưu thông, cho quốc gia cũng như cho London, ngay cả khi những khoản thanh toán nhỏ được tính đến, dưới dạng phương tiện trung gian bằng giấy rất rẻ thay vì phải dùng một vật rất có giá trị như vàng, làm như thế còn cho phép đất nước rút tĩa được toàn bộ phần lợi nhuận có thể thu được từ việc sử dụng có hiệu quả một nguồn vốn có giá trị bằng số vàng được giải phóng khỏi lưu thông. Chắc chắn chúng ta không có cơ sở biện hộ cho việc từ bỏ một lợi ích hiển nhiên như thế, trừ khi vạch ra được vài điểm phiền phức đặc biệt như là hậu quả của việc sử dụng một trung gian thanh toán rẻ hơn"].

Tiền tệ đạt tới trạng thái hoàn hảo nhất khi nó chỉ gồm toàn tiền giấy, nhưng là lượng tiền giấy có giá trị tương đương với lượng vàng mà nó làm đại diện. Sử dụng giấy thay cho vàng là thay thế loại trung gian thanh toán rẻ tiền nhất cho loại đắt tiền nhất, và cho phép đất nước đổi toàn bộ số vàng trước đó dùng để làm tiền tệ lấy nguyên liệu thô, hàng gia dụng, và đồ ăn thức uống mà không chút phương hại cho cá nhân nào. Bằng việc sử dụng tiền giấy, cả của cải lẫn mức hưởng thụ của đất nước đều tăng lên.

Trên bình diện quốc gia mà xét, người phát hành thứ tiền giấy lợi hại này là chính phủ hay một ngân hàng không

phải là điều quan trọng. Về tổng thể, lợi ích chung không bị ảnh hưởng dù anh hay tôi phát hành tiền, nhưng về phương diện cá nhân thì không như thế. Trong một nước có lãi suất thị trường là 7%, và nhà nước đòi hỏi 70.000 bảng một năm cho chi ngân sách, một câu hỏi quan trọng đối với các cá nhân trong nước đó là liệu họ nhất định phải đóng thuế để thanh toán khoản tiền cho 70.000 bảng hàng năm này, hay là họ có thể huy động được nó mà không phải đóng thuế. Giả sử nhà nước cần số tiền một triệu bảng để đáp ứng cho một cuộc viễn chinh. Nếu nhà nước phát hành một triệu bảng tiền giấy thay thế một triệu bảng tiền kim loại, thì cuộc viễn chinh có thể được thực hiện mà không cần thu tiền của dân chúng. Nhưng nếu một ngân hàng phát hành một triệu bảng tiền giấy và cho chính phủ vay với lãi suất 7%, bằng cách đó thay thế một triệu bảng tiền kim loại, thì đất nước phải chịu một mức thuế liên miên 70.000 bảng mỗi năm. Nhân dân trả thuế và ngân hàng nhận thuế, và trong cả hai trường hợp xã hội vẫn giàu có như trước. Cuộc viễn chinh được trang trải thực sự bởi sự tiến bộ trong hệ thống của chúng ta, bằng cách làm cho phần tư bản giá trị một triệu bảng sinh sôi nảy nở dưới dạng hàng hóa thay vì cứ để nó câm lặng dưới dạng tiền kim loại. Nhưng lợi thế bao giờ cũng thuộc về người phát hành tiền giấy, và vì nhà nước đại diện cho nhân dân, nên dân chúng sẽ tiết kiệm được khoản thuế nếu chính họ, chứ không phải ngân hàng, đứng ra phát hành một triệu bảng này.

Tôi đã nhận định rằng, nếu có sự bảo đảm thật chắc chắn là quyền hạn phát hành tiền giấy không bị lạm dụng, thì việc ai phát hành tiền giấy là không có gì quan trọng đối với lợi ích quốc gia xét về tổng thể. Và tôi đã chỉ ra rằng

công chúng sẽ có lợi ích trực tiếp khi người phát hành là nhà nước chứ không phải một nhóm các nhà buôn hay nhà ngân hàng (banker). Tuy nhiên, điều nguy hiểm là ở chỗ, quyền lực này thường bị lạm dụng nhiều hơn khi nó ở trong tay của chính phủ, chứ không phải trong tay của một ngân hàng. Người ta cho rằng ngân hàng này được pháp luật kiểm soát chặt chẽ hơn, và mặc dù họ thường muốn mở rộng việc phát hành vượt quá khuôn khổ cho phép, nhưng cái quyền được đổi tiền giấy lấy tiền kim loại hay vàng nén của dân chúng sẽ hạn chế và kiểm soát họ. Người ta cho rằng, sự kiểm soát như thế không còn được tôn trọng khi chính phủ nắm đặc quyền phát hành tiền và có khuynh hướng coi trọng mỗi lợi hiện tại hơn là sự an toàn trong tương lai, và do đó, trên những cơ sở dường như xuất phát từ động cơ cá nhân, nó dễ đi đến chỗ gạt bỏ sự kiểm soát mà nhờ nó lượng tiền phát hành được điều tiết.

Đối với chế độ cai trị độc đoán chuyên quyền, sự phản đối này có tác động rất lớn, nhưng đối với một quốc gia tự do, với hệ thống luật pháp tiến bộ, dưới những sự kiểm soát cần thiết về khả năng chuyển đổi theo ý muốn của người giữ tiền, thì nên được trao cho một hội đồng chuyên trách được uỷ nhiệm, và các uỷ viên trong hội đồng có quyền hoàn toàn độc lập với các quan chức chính phủ.

Quỹ thanh toán nợ quốc gia được quản lý bởi các uỷ viên chỉ trực thuộc nghị viện, và việc đầu tư số tiền họ được uỷ thác tiến triển hết sức đều đặn. Liệu có lý do gì để nghi ngờ việc phát hành tiền giấy không được điều hành với sự trung tín như thế khi nó được quản lý theo hình thức tương tự như trên?

Người ta có thể nói rằng mặc dù lợi ích từ việc phát hành tiền giấy đối với Nhà nước và đối với công chúng là hết sức rõ ràng, bởi nó đã chuyển đổi một phần nợ quốc gia mà dân chúng phải trả lãi thành một khoản nợ không có lãi, nhưng nó cũng có thể phương hại tới thương mại, bởi vì nó cản trở các thương gia trong việc vay tiền và chiết khấu các hóa đơn của họ, những phương thức mà nhờ đó một phần giấy bạc ngân hàng được phát hành.

Tuy nhiên, ta cần giả định rằng người ta không thể vay được tiền khi ngân hàng không cho vay, rằng lãi suất thị trường và lợi nhuận phụ thuộc vào số lượng tiền giấy phát hành và vào cách thức phát hành. Nhưng vì một quốc gia không thể thiếu hụt vải vóc, rượu vang hay bất cứ loại hàng hóa nào khi họ có đủ khả năng chi trả cho chúng, nên cũng tương tự như thế, nó không thể thiếu hụt tiền cho vay nếu những người đi vay đảm bảo được sự an toàn và sẵn sàng thanh toán cho khoản vay ở mức lãi suất thị trường.

Trong một phần khác của cuốn sách này tôi đã cố gắng chỉ ra rằng giá trị thực của một hàng hóa được điều chỉnh không phải bởi những thuận lợi ngẫu nhiên mà một vài nhà sản xuất được hưởng, mà bởi những khó khăn thực sự các nhà sản xuất trong điều kiện bất lợi nhất phải đương đầu. Điều tương tự cũng xảy ra đối với lãi suất của tiền, nó không bị điều chỉnh bởi mức mà các ngân hàng sẽ cho vay, bất kể là 5, 4 hay 3%... mà được điều chỉnh bởi mức lợi nhuận có thể được tạo ra từ việc sử dụng tư bản và mức lợi nhuận này hoàn toàn độc lập với số lượng hay giá trị của tiền. Bất kể một ngân hàng nào đã cho vay ra một triệu, mười triệu hay hàng trăm triệu, họ cũng không thể thay đổi lãi suất thị

trường trong dài hạn, mà họ chỉ làm thay đổi giá trị của tiền họ đã phát hành do cho vay quá nhiều mà thôi. Trong tình huống ấy, có lẽ phải cần đến một số tiền nhiều gấp 10 hay 20 lần để thực hiện cùng một cuộc kinh doanh so với số tiền cần thiết trong các tình huống khác. Do vậy, các quyết sách cho vay của ngân hàng phụ thuộc vào sự so sánh tỷ suất lợi nhuận thu được từ việc sử dụng tư bản với lãi suất mà ngân hàng sẵn sàng cho vay. Nếu ngân hàng cho vay ra với lãi suất thấp hơn lãi suất thị trường, thì nó có thể cho vay với bất kỳ khối lượng nào. Nếu nó yêu cầu một lãi suất cao hơn lãi suất thị trường, thì sẽ không có ai vay tiền ngoài những kẻ hoang toàng vung tay quá trán. Vì lẽ đó, khi lãi suất thị trường vượt mức 5%, là mức Ngân hàng Anh thống nhất cho vay, thì Phòng chiết khấu^(b) lập tức sẽ bị bao vây bởi những người vay tiền. Ngược lại, khi lãi suất thị trường tạm thời thấp hơn 5% thì nhân viên của Phòng sẽ không có việc gì để làm.

Chính vì thế, lý do tại sao trong suốt 20 năm qua người ta nói Ngân hàng Anh đã dành rất nhiều ưu ái cho thương mại thông qua việc trợ giúp các nhà buôn bằng tiền là thế này: Ngân hàng trong suốt thời gian đó đã cho vay ra dưới mức lãi suất thị trường, mức mà các nhà buôn phải chấp nhận khi vay ở nơi khác. Nhưng tôi phải thú thực là đối với tôi, điều này dường như là một lý lẽ chống đối hơn là một luận điểm ủng hộ giới lãnh đạo Ngân hàng Anh.

Chúng ta có thể nói gì về một cơ sở nhà nước cung cấp len đều đặn cho phân nửa số người sản xuất vải với giá thấp hơn giá thị trường? Liệu điều này có đem lại lợi ích gì cho cộng đồng? Nó không thúc đẩy mậu dịch, bởi vì số len tương

tự lẽ ra vẫn được mua nếu họ cứ bán ở mức giá thị trường. Nó không hề làm giảm giá vải vóc khi đến tay người tiêu dùng, bởi vì giá cả, như tôi đã nói trước đây, bị chi phối bởi chi phí của nhà sản xuất nào làm việc trong điều kiện bất lợi nhất. Vì vậy, ảnh hưởng duy nhất của nó là thổi phồng lợi nhuận của một bộ phận các nhà sản xuất vải lên quá mức lợi nhuận chung và phổ biến. Do đó nhà nước đó bị mất một phần lợi nhuận chính đáng, và một bộ phận khác của xã hội được lợi một khoản đúng như thế. Các định chế ngân hàng của chúng ta cũng gây ra một hiệu ứng giống hệt như vậy: một mức lãi suất pháp quy cố định thấp hơn mức lãi suất thị trường, và tại mức ấy Ngân hàng Anh được yêu cầu hoặc cho vay hoặc không cho vay gì hết. Từ bản chất là ngân hàng, họ có những quỹ lớn mà chỉ có thể sử dụng bằng cách cho vay, và một bộ phận các thương gia của đất nước được hưởng lợi không chính đáng - mà xét từ khía cạnh quốc gia như thế là bất lợi - thông qua việc được hưởng một phương tiện thương mại rẻ hơn so với những thương nhân không được hưởng ưu đãi ấy và phải chấp nhận giá cả thị trường.

Các hoạt động kinh doanh mà toàn thể xã hội có thể thực hiện phụ thuộc vào tổng tư bản của xã hội, nghĩa là vào lượng nguyên liệu, máy móc, lương thực, tàu thuyền, v.v. được sử dụng trong sản xuất. Sau khi một loại tiền giấy nghiêm chỉnh được thiết lập, lượng tư bản này không thể tăng lên hay giảm xuống do hoạt động của ngành ngân hàng. Bởi vậy, nếu nhà nước là người phát hành tiền giấy của quốc gia, và ngay cả khi nhà nước không bao giờ chiết khấu một thương phiếu nào, hay không cho công chúng vay dù một shilling, thì vẫn không có sự thay đổi gì trong quy mô của

thương mại, bởi vì chúng ta vẫn có cùng một lượng nguyên liệu, máy móc, lương thực và tàu bè, và cũng có lẽ là cùng một lượng tiền đem cho vay. Lãi suất cho vay của lượng tiền này không nhất thiết phải luôn ở mức pháp quy 5%, mức pháp quy cố định ngay cả khi thấp hơn lãi suất thị trường, mà nó có thể ở mức 6, 7 hay 8%, kết quả của sự cạnh tranh lành mạnh trên thị trường giữa những người cho vay và những người đi vay.

Adam Smith nói đến những lợi thế các thương gia thu được từ tính ưu việt của phương thức vay tiền trong thương mại kiểu Xcốtlen so với phương thức kiểu Anh là bắt nguồn từ các tài khoản tiền mặt. Những tài khoản tiền mặt này là các khoản tín dụng mà các nhà băng Xcốtlen cung cấp cho khách hàng của họ, bên cạnh việc chiết khấu thương phiếu. Nhưng với tư cách là ngân hàng, một mặt anh ta cho vay và đẩy tiền vào lưu thông, một mặt anh ta lại bị cấm phát hành một lượng tiền nhiều đến thế, nên ta khó có thể nhận ra lợi thế thực sự nằm ở đâu. Nếu toàn hệ thống lưu thông bao gồm một triệu tiền giấy, thì chỉ có một triệu được lưu thông mà thôi. Và không có gì thực sự quan trọng đối với ngân hàng cũng như nhà buôn bất kể toàn bộ lượng tiền ấy được phát hành thông qua thương phiếu chiết khấu, hay chỉ một phần được phát hành theo cách đó và phần còn lại được phát hành thông qua những tài khoản tiền mặt này.

Chúng ta cần nói vài lời về hai thứ kim loại được sử dụng làm tiền tệ: vàng và bạc, đặc biệt là khi vấn đề này dường như làm phức tạp hóa, trong trí óc của nhiều người, các nguyên lý hết sức rõ ràng và đơn giản về tiền tệ. Tiến sĩ Smith nói: “Tại nước Anh, vàng đã không được coi là tiền tệ

chính thức trong suốt một thời gian dài sau khi nó đã được đúc thành tiền. Tỷ lệ giữa giá trị của tiền vàng và bạc không được quy định bởi bất cứ điều luật hay tuyên bố chính thức nào, mà bị để mặc cho thị trường quyết định. Nếu một con nợ ngỏ ý muốn thanh toán khoản vay bằng vàng, thì chủ nợ có thể hoặc là từ chối thẳng thừng, hoặc là chấp nhận khoản thanh toán đó trên cơ sở quy định mức giá vàng theo cách mà cả anh ta và con nợ cùng nhất trí".

Trong tình trạng như vậy, rõ ràng là việc một đồng Ghinê⁽¹⁾ có thể lúc thì đổi được 22 shilling hoặc nhiều hơn, lúc thì chỉ được 18 shilling hoặc ít hơn, phụ thuộc hoàn toàn vào sự thay đổi thị giá tương đối giữa vàng và bạc. Mọi biến động trong giá trị của vàng cũng như bạc đều có thể quy về biến động giá trị của vàng, nghĩa là coi bạc như thể không hề biến đổi về giá trị mà chỉ có giá trị của vàng là tăng giáng mà thôi. Do đó, mặc dầu khi một Ghinê đổi được 22 shilling thay vì 18 shilling, thì giá trị của vàng có thể không hề suy chuyển, mà mọi thay đổi diễn ra đều do bạc, cho nên, có thể 22 shilling không hề có giá trị cao hơn 18 shilling trước đó. Và ngược lại, toàn bộ sự thay đổi diễn ra có thể là do vàng, và giá trị một Ghinê trước đây ngang với 18 shilling có thể tăng lên thành 22 shilling.

Bây giờ nếu chúng ta giả sử rằng tiền bạc bị giảm chất lượng bởi sự cắt xén, và đồng thời bạc tăng lên về số lượng, thì một Ghinê có thể đổi được 30 shilling, vì lượng bạc trong 30 shilling của loại tiền kém chất lượng có thể có giá trị không hơn gì lượng vàng trong một đồng Ghinê. Bằng việc khôi phục giá trị tiền bạc về mức quy định của Sở Đúc tiền, giá trị tiền bạc sẽ tăng; nhưng điều đó lại thể hiện ra như thể

là vàng giảm giá trị, bởi một Ghinê có giá trị chỉ bằng 21 shilling bạc tốt.

Nếu bây giờ vàng được công nhận là tiền tệ chính thức, và mọi con nợ được tự do thanh toán nợ nần bằng việc trả 420 shilling, hay 20 Ghinê cho mỗi khoản nợ 21 bảng, họ sẽ trả bằng cách này hay cách khác sao cho khoản nợ được trang trải theo cách rẻ nhất. Nếu với 5 quarter lúa mì anh ta có thể đổi được một lượng vàng tương đương với lượng mà Sở Đúc tiền dùng để đúc 20 Ghinê, và cũng với lượng lúa mì đó anh ta đổi được lượng bạc đủ để đúc 430 shilling theo quy định của Sở, thì anh ta sẽ thích trả nợ bằng bạc hơn vì làm như thế anh ta được lợi 10 shilling. Nhưng ngược lại, nếu bằng lượng lúa mì đó anh ta có được hoặc lượng vàng đủ để đúc thành 20,5 Ghinê hoặc lượng bạc chỉ đủ để đúc thành 420 shilling, thì đương nhiên anh ta mong muốn thanh toán nợ bằng vàng. Nếu lượng vàng thu được vừa đủ để đúc thành 20 Ghinê và lượng bạc đủ để đúc 420 shilling, thì đối với anh ta không có gì khác biệt trong việc chọn vàng hay bạc để thanh toán món nợ. Vậy là ở đây không có gì ngẫu nhiên cả, không phải vì vàng thích hợp hơn cho lưu thông ở các nước giàu nên người ta thích dùng vàng để trang trải nợ nần, mà chỉ đơn giản là vì làm như thế các con nợ có lợi hơn mà thôi.

Trong suốt một thời kỳ dài trước năm 1797, thời điểm đánh dấu sự hạn chế thanh toán bằng tiền kim loại của Ngân hàng Anh, vàng rất rẻ so với bạc, điều này đã khiến Ngân hàng Anh và mọi con nợ khác mua vàng, chứ không phải bạc, trên thị trường nhằm mục đích đem chúng tới Sở Đúc tiền để đúc thành tiền, bởi vì làm như thế họ có thể thanh toán các món nợ rẻ hơn. Trong phần lớn quãng thời

gian này, tiền bằng bạc xuống cấp một cách nghiêm trọng. Nhưng vì nó luôn ở trạng thái khan hiếm nên, theo nguyên lý mà tôi đã giải thích trước đây, chưa bao giờ mất giá đến dưới mức giá trị hiện nay. Mặc dù bị xuống cấp như thế, các con nợ vẫn được lợi khi trả nợ bằng tiền vàng. Nếu như thực sự khối lượng tiền bạc bị xuống cấp là cực kỳ to lớn, hoặc nếu Sở Đúc tiền đã phát hành loại tiền đó, thì các con nợ có lẽ đã có lợi khi thanh toán bằng loại tiền mất chất này. Nhưng do số lượng bạc có hạn và nó đã duy trì được giá trị nên trên thực tế vàng đã trở thành bản vị thực sự của tiền tệ.

Thực tế này đã được chấp nhận ở mọi nơi, nhưng người ta lại giải thích rằng đó là vì pháp luật quy định như vậy. Luật pháp không cho phép dùng bạc để thanh toán các khoản nợ vượt quá 25 bảng, trừ khi bạc ấy được cân đo theo đúng tiêu chuẩn của Sở Đúc tiền.

Nhưng luật này không cấm con nợ trả nợ bằng tiền bạc vừa mới từ Sở Đúc tiền ra, dù khoản nợ lớn đến đâu, việc con nợ không thanh toán bằng loại kim loại này không phải là do tình cờ hay bị bắt buộc, mà hoàn toàn là lựa chọn của anh ta. Chính điều ấy đã khiến anh ta đem vàng chứ không phải bạc đến Sở Đúc tiền. Cũng có khả năng là nếu lượng tiền bạc bị xuống cấp trong lưu thông rất lớn, đồng thời được pháp luật công nhận như một loại tiền tệ chính thức, thì một Ghinê chắc sẽ đáng giá 30 shilling bạc, tuy nhiên đó chính là giá trị của đồng shilling mất chất giảm xuống chứ không phải giá trị đồng Ghinê tăng.

Có lẽ là chừng nào cả hai loại kim loại trên còn cùng được coi là tiền tệ chính thức đối với bất kỳ khoản nợ nào, thì chúng ta còn phải hứng chịu sự thay đổi không ngừng của

bản vị đo lường giá trị. Nó lúc thì là vàng, lúc thì là bạc, tùy thuộc hoàn toàn vào những biến động trong giá trị tương đối của hai kim loại, và trong suốt quãng thời gian đó, thứ kim loại không phải là bản vị sẽ bị nấu chảy và rút ra khỏi lưu thông, bởi lúc đó dưới dạng nguyên khối nó có giá trị lớn hơn là dưới dạng tiền đúc. Đây là một điều bất tiện cần loại bỏ. Nhưng tiến trình cải thiện tình hình đã diễn ra chậm chạp đến nỗi phải chờ mãi tới tận kỳ họp Nghị viện năm 1816 một hệ thống tốt hơn mới được thông qua, mặc dầu nó đã được ông Locke^(d) làm sáng tỏ ngọn ngành và đã được tất cả các tác giả trong lĩnh vực tiền tệ của thời ấy nhắc tới từ lâu. Người ta đã quy định là chỉ có vàng là tiền tệ chính thức duy nhất cho các khoản thanh toán lớn hơn 40 shilling.

Tiến sĩ Smith dường như đã không ý thức một cách rõ ràng tác động của việc sử dụng đồng thời hai kim loại làm tiền tệ chính thức trong việc thanh toán mọi loại nợ nần, vì ông nói: "trên thực tế, trong thời kỳ có sự chênh lệch giữa giá trị tương ứng của hai loại tiền kim loại khác nhau, giá trị của kim loại quý hơn quyết định giá trị của toàn bộ số tiền". Bởi vì ở thời Adam Smith vàng là phương tiện trung gian thích hợp cho các con nợ trang trải nợ nần, nên ông đã nghĩ rằng vàng có một đặc tính cố hữu nào đấy mà nhờ đó vàng đã và sẽ luôn luôn chi phối giá trị của tiền bằng bạc.

Trong cuộc cải cách tiền vàng năm 1774, loại đồng Ghinê mới của Sở Đúc tiền chỉ có thể đổi được 21 shilling bạc kém phẩm chất, thế nhưng trong triều đại Đức vua William^(e), khi tiền bạc cũng trong tình trạng giống hệt như thế, một đồng Ghinê vừa ở Sở Đúc tiền ra có thể đổi được 30 shilling. Về điểm này ông Buchanan nhận định: "Đây là thực

tế đặc biệt nhất trong đó các lý thuyết tiền tệ thông thường phải bó tay. Đồng Ghinê lúc đầu có thể đổi được 30 shilling bạc, hay giá trị nội tại của nó tính theo bạc kém phẩm chất là 30 shilling, rồi sau đó vẫn đồng Ghinê đó chỉ đổi được 21 shilling bạc cũng kém phẩm chất như thế. Rõ ràng là đã phải có một thay đổi rất lớn nào đó xảy đến với các đồng tiền giữa hai thời kỳ trên, mà học thuyết của Tiến sĩ Smith không tài nào giải thích nổi".

Đối với tôi, có lẽ thắc mắc này sẽ được giải đáp một cách rất đơn giản nếu gắn tình trạng bất nhất của giá trị đồng Ghinê ở hai thời kỳ trên với những *khối lượng* khác nhau của tiền bạc kém phẩm chất trong lưu thông. Trong triều đại Vua William, vàng không phải là tiền tệ chính thức, nó chỉ được trao qua đổi lại ở mức giá trị truyền thống. Mọi khoản thanh toán lớn đều được thực hiện bằng bạc, đặc biệt là khi tiền giấy và sự vận hành hệ thống ngân hàng còn ít được biết đến. Khối lượng tiền bạc kém phẩm chất vượt quá khối lượng tiền bạc mà lẽ ra được duy trì trong lưu thông nếu không có gì khác ngoài những đồng tiền đúng phẩm chất được sử dụng, và hậu quả là nó bị giảm giá tương ứng với mức sụt giảm phẩm chất. Nhưng trong giai đoạn sau, khi vàng đã là tiền tệ chính thức, khi giấy bạc ngân hàng cũng đã được sử dụng trong thanh toán, khối lượng của tiền bạc kém phẩm chất không còn vượt quá khối lượng tiền bạc kim loại mới từ Sở Đúc tiền ra, loại tiền lẽ ra được lưu thông nếu không có tiền bạc kém phẩm chất, do đó, mặc dầu tiền bạc bị kém đi về phẩm chất nhưng không hề bị giảm giá. Luận giải của ông Buchanan có khác đôi chút, ông nghĩ rằng một đồng tiền phụ thì không bị giảm giá, nhưng đồng tiền chính thì có. Dưới triều Vua William, bạc là đồng tiền chính nên nó phải giảm giá. Vào năm 1774, bạc là

đồng tiền phụ và vì thế bảo tồn được giá trị. Tuy nhiên, sự giảm giá không phụ thuộc vào việc một đồng tiền là phụ hay là chính, mà hoàn toàn chỉ phụ thuộc vào việc khối lượng đồng tiền ấy có nhiều quá hay không mà thôi¹.

Chúng ta khó có thể phản đối một mức thuế vừa phải đánh vào việc đúc tiền, đặc biệt là đánh vào loại tiền dùng để thực hiện những khoản thanh toán nhỏ. Giá trị của tiền nói chung bị đẩy lên một khoản đúng bằng mức thuế đúc tiền, do đó đây là loại thuế không gây ảnh hưởng đến người trả thuế, trong khi đó khối lượng tiền tệ không bị dư thừa. Tuy nhiên, phải lưu ý rằng ở một nước có sử dụng tiền giấy, dù những người phát hành có trách nhiệm thanh toán tiền giấy ấy

1. Điều này gần đây đã được Bá tước Lauderdale⁽¹⁾ khẳng định trước Nghị viện, rằng với quy định hiện hành của Sở Đúc tiền, Ngân hàng Anh không thể dùng tiền kim loại để thanh toán cho tiền giấy họ phát hành, bởi vì giá trị tương đối của hai kim loại quý đang ở trong trạng thái khiến mọi con nợ muốn dùng bạc, chứ không phải vàng, để thanh toán nợ nần, trong khi đó luật pháp lại cho phép mọi chủ nợ của Ngân hàng Anh có quyền đòi hỏi thanh toán giấy bạc ngân hàng bằng vàng. Ngài Bá tước cho rằng số vàng này có thể được xuất khẩu có lãi, và nếu thế, ông khẳng định rằng Ngân hàng Anh, để duy trì mức cung, sẽ phải liên tục mua vàng ở mức giá cao và bán ra ở mức mệnh giá quy định. Nếu tất cả những con nợ khác đều có thể trả nợ bằng bạc, thì Bá tước Lauderdale có lẽ đã đúng, song họ không thể làm như vậy khi khoản nợ vượt quá 40 shilling. Điều này, do đó, sẽ hạn chế khối lượng tiền bạc trong lưu thông (nếu chính phủ không tự dành cho mình cái quyền ngăn cản việc đúc thứ kim loại đó thành tiền hễ khi nào họ cho là có lợi), bởi vì nếu có quá nhiều bạc được đúc thành tiền thì bạc sẽ giảm giá tương đối so với vàng, và sẽ không còn ai chấp nhận nó trong việc thanh toán các khoản nợ vượt quá 40 shilling, trừ khi có một khoản đền bù cho giá trị thấp hơn ấy. Để trả một món nợ 100 bảng, có thể cần đến 100 bảng tiền vàng hoặc 100 bảng tiền giấy, nhưng có thể phải cần đến 105 bảng tiền bạc nếu đã có quá nhiều bạc trong lưu thông. Như vậy, có hai sự kiểm soát đối với lượng bạc thặng dư: thứ nhất, sự kiểm soát trực tiếp mà chính phủ có thể áp đặt bất cứ lúc nào để ngăn cản việc đúc tiền; thứ hai, sẽ không có động cơ kiếm lời nào dẫn người ta mang bạc tới Sở Đúc tiền. nếu họ có thể làm thế, bởi vì nếu bạc được đúc thành tiền thì nó sẽ không được thừa nhận ở mức giá trị Sở Đúc tiền ấn hành, mà chỉ ở mức giá trị thị trường của nó mà thôi.

bằng tiền kim loại khi có yêu cầu hay không, thì cả tiền giấy lẫn tiền kim loại đều có thể bị mất giá một lượng bằng mức thuế đúc tiền đối với đồng tiền kim loại, đồng tiền duy nhất là tiền tệ chính thức, trước khi việc kiểm soát nhằm hạn chế khối lượng tiền giấy trong lưu thông được thực hiện. Giả sử thuế đúc tiền đối với tiền vàng là 5% chẳng hạn, thì tiền tệ nói chung có thể thực sự bị giảm giá 5% vì sự phát hành ồ ạt tiền giấy, trước khi người nắm giữ tiền giấy nhận ra món hời từ việc yêu cầu đổi tiền giấy lấy tiền vàng rồi nấu chảy chúng thành vàng khối. Sự giảm giá sẽ không bao giờ diễn ra nếu không có thuế đúc tiền, hoặc nếu những người nắm giữ giấy bạc ngân hàng đòi đổi giấy bạc của họ ra vàng khối chứ không phải tiền đúc tại mức giá 3 bảng 17 shilling 10,5 xu của Sở Đúc tiền trong trường hợp có thuế đúc tiền. Do đó, nếu Ngân hàng Anh không phải gánh vác cái nghĩa vụ thanh toán cho giấy bạc của họ bằng vàng khối hoặc tiền vàng theo ý muốn của người giữ tiền, thì bộ luật gần đây, bộ luật quy định mức thuế đúc tiền 6% hay 4 xu trên một ounce đối với tiền bạc nhưng lại chỉ định rằng vàng nên được đúc thành tiền tại Sở Đúc tiền mà không mất thuế, có lẽ là thích hợp nhất bởi vì nó sẽ ngăn ngừa một cách hiệu quả nhất mọi biến động không cần thiết của các phương tiện lưu thông.

CHÚ THÍCH CỦA NGƯỜI DỊCH

(a) Nguyên văn: *country banks*. Có thể được hiểu như các ngân hàng thương mại ngày nay.

(b) Nguyên văn: *discount office* - cơ quan cho vay dưới dạng chiết khấu chứng từ có giá.

(c) Một đồng Ghinê đáng giá 21 siling bạc.

(d) **John Locke** (1632-1704), nhà triết học nổi tiếng người Anh, được hậu thế xem là một vị tiên bối của khoa Kinh tế chính trị học vì ông đã gây dựng một cơ sở triết học cho môn này, và do đó giúp nó có tính khoa học hơn. Locke là người đầu tiên đưa ra lý lẽ biện hộ cho quyền cá nhân về tài sản, kêu gọi giới hạn sự can thiệp của nhà nước vào hoạt động kinh tế, và phát triển một phương pháp luận trong kinh tế học, giả định về tính duy lý và mục đích kinh tế của hành vi con người. Chính ba nền tảng căn bản này đã dọn đường cho kinh tế chính trị học ra đời. Ngoài ra, Locke còn có những phân tích rất giá trị về tiền tệ và lãi suất. Những phân tích này ngày nay vẫn tiếp tục được nhiều người nghiên cứu.

(e) Đây là **William III** (1650-1707), làm vua nước Anh từ năm 1689 đến năm 1702.

(f) **James Maitland Lauderdale** (1759 - 1839), Bá tước thứ tám của dòng họ Lauderdale, tác giả *An Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth* (Nghiên cứu về bản chất và nguồn gốc của của cải công cộng), xuất bản năm 1804. Theo Schumpeter (1986, 1954: 487), đây là tác phẩm duy nhất có giá trị về mặt lý luận của ông.

CHƯƠNG 28

GIÁ TRỊ TƯƠNG ĐỐI CỦA VÀNG, NGŨ CỐC VÀ LAO ĐỘNG Ở NƯỚC GIÀU VÀ NƯỚC NGHÈO

Adam Smith viết: "Vàng và bạc, cũng như các hàng hoá khác, luôn tìm đến thị trường nơi chúng được bán với giá tốt nhất, và giá tốt nhất thường được giành cho mọi thứ tại đất nước có khả năng mua chúng tốt nhất. Cần phải nhớ rằng, lao động là giá cả cuối cùng dùng để trả cho mọi thứ, và ở những nước nơi lao động được trả giá xứng đáng và công bằng thì giá bằng tiền của lao động sẽ tỷ lệ với giá bằng tiền những phương tiện vật chất duy trì sự tồn tại của người lao động. Tuy nhiên, so với các nước nghèo, tại các nước giàu, vàng và bạc tất yếu đổi được nhiều phương tiện kiểu ấy hơn; một đồng thì người ăn không hết, một đồng thì người lần chẳng ra".

Nhưng ngũ cốc là một hàng hoá, cũng như vàng, bạc và mọi thứ khác, cho nên ở nước giàu, nếu mọi hàng hoá đều có giá trị trao đổi cao thì ngũ cốc cũng không là ngoại lệ. Vì thế, chúng ta có thể khẳng định một cách chính xác rằng ngũ cốc đổi được nhiều tiền là do ngũ cốc đắt, và tiền cũng thế, đổi được nhiều ngũ cốc là do tiền đắt. Vậy là, ngũ cốc cùng một lúc vừa đắt lại vừa rẻ. Trong khoa kinh tế chính trị, không

luận điểm nào được thiết lập vững vàng hơn luận điểm cho rằng dân số các nước giàu bị kiềm chế, theo cùng một tỷ suất như ở các nước nghèo, bởi điều kiện khó khăn gia tăng liên tục trong quá trình sản xuất lương thực. Sự khó khăn này đương nhiên làm tăng giá cả tương đối của lương thực và tạo nên động lực nhập khẩu lương thực. Làm sao mà tiền hay vàng và bạc ở các nước giàu lại có thể đổi được nhiều ngũ cốc hơn ở các nước nghèo? Chỉ ở những nước giàu, nơi ngũ cốc đắt đỏ thì địa chủ mới sai khiến được các nhà lập pháp ra lệnh cấm nhập khẩu ngũ cốc. Đã có ai từng thấy luật cấm nhập khẩu nông sản ở Mỹ hay Ba Lan bao giờ chưa? Thiên nhiên tự nó đã loại bỏ một cách hữu hiệu nhu cầu nhập khẩu tại các nước này nhờ có điều kiện thuận lợi tương đối trong sản xuất lương thực.

Như vậy, làm sao có thể đúng khi cho rằng "nếu bỏ qua ngũ cốc và các loại hoa màu được con người chăm bón, thì mọi loại nông sản - gia súc, gia cầm, mọi loại thú săn, các sản phẩm hoá thạch và khoáng sản trong lòng đất, v.v, sẽ ngày càng trở nên đắt đỏ theo đà phát triển của xã hội". Tại sao chỉ có ngũ cốc và các loại hoa màu bị loại trừ? Sai lầm của Tiến sĩ Smith trong toàn bộ tác phẩm của ông nằm ở chỗ cho rằng giá trị của ngũ cốc là cố định, và mặc dầu giá trị của các hàng hoá khác có thể tăng nhưng giá trị của ngũ cốc thì không. Theo ông, ngũ cốc luôn có giá trị không đổi vì nó luôn đáp ứng nhu cầu lương thực của cùng một số dân. Theo cùng kiểu suy diễn ấy, có thể cho rằng giá trị của vải là cố định vì vải luôn được sản xuất ra để may một lượng quần áo không đổi. Giá trị thì có liên quan gì đến khả năng ăn uống hay may mặc cơ chứ?

Ngũ cốc ở mỗi nước, cũng như các hàng hoá khác, đều có giá cả tự nhiên, nghĩa là giá cần thiết để sản xuất ra chúng và nếu không có giá cả tự nhiên này, sẽ không có chuyện cạnh tranh ngũ cốc: chính giá cả tự nhiên chi phối giá thị trường và động cơ xuất khẩu ngũ cốc ra nước ngoài. Nếu ở Anh nhập khẩu ngũ cốc bị cấm, rất có thể giá ngũ cốc sẽ tăng lên 6 bằng một quater trong khi ở Pháp giá chỉ bằng một nửa. Lúc này, nếu lệnh cấm nhập khẩu ngũ cốc được huỷ bỏ, giá ngũ cốc trên thị trường Anh sẽ không tụt xuống một mức giá lửng lơ giữa 6 và 3 bằng, mà về chung cuộc cũng như lâu dài sẽ đạt mức giá cả tự nhiên ở Pháp, mức giá cho phép di chuyển ngũ cốc sang thị trường Anh và đem lại lợi nhuận thường cho vốn ở Pháp. Và giá ngũ cốc cứ nguyên ở mức đó, dù người Anh tiêu thụ một trăm nghìn hay một triệu quater. Nếu cầu của Anh là một triệu quater và để đáp ứng lượng cầu lớn này, có thể nước Pháp phải viện tới những mảnh đất cần cỗi hơn để đáp ứng lượng cung khổng lồ này, thì giá cả tự nhiên của ngũ cốc ở Pháp sẽ tăng lên, và dĩ nhiên sẽ ảnh hưởng tới giá ngũ cốc ở Anh. Tôi chỉ muốn làm rõ điều này: chính giá cả tự nhiên của hàng hoá ở nước xuất khẩu đã chi phối giá bán của nó tại nước nhập khẩu, nếu đó không phải là hàng độc quyền.

Nhưng Tiến sĩ Smith, người ủng hộ tài tình cái tín điều rằng giá cả tự nhiên của hàng hóa rất cuộc cũng điều tiết giá cả thị trường nó, đã giả định một tình huống trong đó giá cả thị trường không do giá cả tự nhiên của nước xuất khẩu cũng như nước nhập khẩu quyết định. Ông nói: "Thu hẹp sự giàu có thực sự của nước Hà Lan hay miền Genoa, trong khi dân số không đổi; thu hẹp khả năng tiếp nhận hàng hoá từ viễn

phương của các xứ ấy; và giá ngũ cốc, thay vì giảm xuống cùng với sự suy giảm của số lượng bạc - cái nhất định đi liền với sự thu hẹp đó với tư cách hoặc là nguyên nhân hoặc là kết quả, sẽ tăng cao đến mức làm nạn đói xảy ra".

Đối với tôi, kết quả dường như diễn ra hoàn toàn trái ngược. Sức mua của người Hà Lan hay người Genoa suy giảm nói chung sẽ làm giá ngũ cốc trong một khoảng thời gian nhất định giảm xuống dưới mức giá cả tự nhiên ở cả nước xuất khẩu lẫn nước nhập khẩu. Giá ngũ cốc lúc này khó có thể cao hơn giá cả tự nhiên. Chỉ khi người Hà Lan hay người Genoa trở nên phong lưu hơn thì cầu về ngũ cốc mới tăng lên và giá cả mới tăng cao hơn trước, tuy nhiên điều này chỉ diễn ra trong thời gian ngắn, trừ phi nảy sinh những khó khăn mới trong sản xuất ngũ cốc.

Tiến sĩ Smith tiếp tục nhận xét về vấn đề này như sau: "Khi chúng ta đói khát nhu yếu phẩm, chúng ta nhất định từ bỏ mọi hàng hoá dư thừa không cần thiết, nên giá trị của các đồ thừa ấy tăng lên khi chúng ta giàu có và giảm xuống khi chúng ta nghèo khổ." Điều này hoàn toàn đúng, tuy nhiên, ông lại tiếp tục: "Đối với các nhu yếu phẩm thì ngược lại. Giá cả thật sự của chúng, số lượng lao động mà chúng có thể mua hoặc yêu cầu, tăng lên khi đói kém và giảm xuống lúc thịnh vượng - lúc rất dư thừa nhu yếu phẩm, vì nếu không đã chẳng gọi là thịnh vượng. Ngũ cốc là nhu yếu phẩm, còn bạc chỉ là đồ thừa mà thôi".

Hai định đề được phát triển ở đây không hề có mối liên hệ nào với nhau. Một định đề, dưới các điều kiện giả định như trên, cho rằng ngũ cốc có thể đổi được nhiều lao động hơn. Điều này tôi nhất trí. Định đề còn lại cho rằng ngũ cốc

có thể bán với giá bằng tiền cao hơn, nghĩa là đổi được nhiều bạc hơn. Tôi sẽ chứng minh điều này sai. Nó may ra đúng, nếu ngũ cốc cùng lúc đó rơi vào tình trạng khan hiếm, nếu lượng cung bình thường không được đáp ứng. Nhưng trong tình huống này, ngũ cốc lại đang dư dật, và cũng không thấy lượng nhập khẩu ít đi hoặc cầu ngũ cốc tăng. Để mua ngũ cốc, người Hà Lan hay người Genoa cần có tiền, và để có tiền, họ buộc phải bán bớt những thứ không cần thiết. Chính giá trị thị trường và giá cả của những thứ không cần thiết ấy giảm, và giá trị của tiền dường như tăng so với những hàng hoá ấy. Nhưng điều này không có xu hướng làm tăng cầu về ngũ cốc cũng như không hạ bớt giá trị của tiền - chỉ hai nguyên nhân làm tăng giá ngũ cốc. Vì nhu cầu tín dụng và vì các nguyên nhân khác, cầu về tiền có thể rất lớn, kết quả là tiền trở nên đắt tương đối so với ngũ cốc; nhưng chẳng có nguyên lý nào cho phép khẳng định rằng trong các điều kiện ấy, tiền sẽ rẻ đi và do đó giá ngũ cốc sẽ tăng.

Khi chúng ta bàn về giá trị cao hay thấp của vàng, bạc, hoặc bất kỳ hàng hoá nào khác ở các quốc gia khác nhau, chúng ta phải luôn đề cập đến cái trung gian chúng ta dùng để định giá các hàng hoá đó, nếu không những nhận xét của chúng ta sẽ trở nên vô nghĩa. Như vậy, khi nói rằng vàng ở Anh đắt hơn vàng ở Tây Ban Nha, nếu không có hàng hoá nào khác được đề cập tới thì sự so sánh đó có ý nghĩa gì? Nếu giá ngũ cốc, dầu oliu, dầu lạc ở Tây Ban Nha rẻ hơn ở Anh, thì khi ước lượng bằng những hàng hoá đó, vàng ở Tây Ban Nha sẽ đắt hơn vàng ở Anh. Nếu đồ ngũ kim, đường, vải vóc ở Anh rẻ hơn ở Tây Ban Nha thì vàng ở Anh sẽ đắt hơn khi ước lượng bằng những hàng hoá đó. Vì thế, vàng ở Tây Ban

Nha có thể rẻ hơn hoặc đắt hơn tùy thuộc vào vật trung gian mà người quan sát chọn để đo giá trị của vàng. Adam Smith, bằng cách chọn ngũ cốc và lao động làm thước đo giá trị phổ biến, cố nhiên đã đo lường giá trị tương đối của vàng bằng số lượng hai đối tượng trên mà vàng có thể đổi được. Như vậy khi ông bàn về giá trị tương đối của vàng ở hai quốc gia, tôi hiểu rằng ông hàm ý giá trị được ước lượng bằng lao động và ngũ cốc.

Nhưng như chúng ta đã thấy, nếu đo bằng ngũ cốc, giá trị của vàng ở hai quốc gia có thể sẽ rất khác nhau. Tôi đã nỗ lực chỉ ra rằng, ở những nước nghèo giá trị của vàng cao còn ở những nước giàu giá trị của vàng thấp. Adam Smith lại có quan điểm khác. Ông cho rằng giá trị của vàng, tính bằng ngũ cốc, cao nhất ở những nước giàu. Nhưng không cần phải tiếp tục tranh cãi xem ý kiến của ai là đúng thêm nữa, vì một trong hai đều đủ để chỉ ra rằng ở những nước có nhiều mỏ vàng, giá trị của vàng không nhất thiết phải thấp hơn các nước khác, dù đây có là ý kiến của Adam Smith đi nữa. Giả sử nước Anh có nhiều mỏ vàng và ý kiến của Adam Smith cho rằng giá trị của vàng cao nhất ở những nước giàu là đúng, khi đó, dù vàng có chảy một cách tất yếu từ Anh sang các nước khác để đổi lấy hàng hoá, cũng không thể suy ra rằng vàng ở Anh, so với lao động và ngũ cốc, nhất thiết phải thấp hơn các nước khác. Tuy nhiên, ở đoạn khác, Adam Smith lại cho rằng giá trị của kim loại quý ở Bồ Đào Nha và Tây Ban Nha nhất thiết phải thấp hơn các nước khác ở châu Âu, vì hai nước này, được thiên nhiên ưu đãi, sở hữu những mỏ kim loại quý rất lớn. "Ba Lan, nước vẫn duy trì chế độ phong kiến, bây giờ vẫn nghèo xơ xác như trước ngày phát

hiện ra châu Mỹ. *Giá bằng tiền của ngũ cốc, tuy nhiên, lại tăng lên; giá trị thật của kim loại quý giảm xuống ở Ba Lan theo cùng một phương thức như ở các nước châu Âu khác. Số lượng kim loại quý ở Ba Lan, do đó, chắc phải tăng lên như những nước khác, và gần như theo cùng tỷ lệ với sản lượng hàng năm của đất đai và lao động.* Tuy nhiên, sự gia tăng số lượng của các kim loại trên dường như lại không làm tăng sản lượng hàng năm của lao động và đất đai, không cải thiện công nghiệp và nông nghiệp cũng như điều kiện sống của người dân. Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha, các quốc gia có các mỏ kim loại quý lớn, sau Ba Lan; có lẽ là những nước nghèo nhất ở châu Âu. Tuy nhiên, *giá trị của các kim loại quý ở Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha phải thấp hơn bất kỳ nước nào khác ở châu Âu, do phải gánh chịu không chỉ chi phí vận tải và bảo hiểm; mà còn phải chịu sự cấm đoán hay thuế quan trong xuất khẩu vàng do hiện tượng buôn lậu tràn lan.* Vì thế, *tương xứng với sản lượng hàng năm của lao động và đất đai, số lượng kim loại quý ở các nước này phải nhiều hơn ở bất kỳ nước châu Âu nào khác: tuy nhiên, các nước này lại nghèo hơn phần các nước còn lại của châu Âu. Mặc dù chế độ phong kiến đã bị huỷ bỏ ở Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha nhưng các quốc gia này chẳng vì thế mà trở nên phồn thịnh".*

Lý lẽ của Tiến sĩ Smith theo tôi có thể gói gọn thế này: Vàng tính theo ngũ cốc ở Tây Ban Nha rẻ hơn ở các nước khác, và bằng chứng của nó là các nước khác mang vải vóc, đường, đồ ngũ kim, chứ không phải ngũ cốc, tới Tây Ban Nha để đổi lấy vàng.

... và những người khác...
... và những người khác...
... và những người khác...

CHƯƠNG 29

THUẾ DO NGƯỜI SẢN XUẤT TRẢ

Ông Say đã phóng đại rất nhiều những phiền phức do việc đánh thuế vào giai đoạn đầu chứ không phải giai đoạn cuối quá trình sản xuất đem lại. Ông nhận xét rằng nhà sản xuất, người tạo ra sản phẩm bằng sự khéo léo của mình, nhất định phải sử dụng nhiều vốn hơn do phải trả trước tiền thuế. Điều này thường gây ra khó khăn đáng kể cho những nhà sản xuất có lượng tư bản và tín dụng eo hẹp. Không thể phủ nhận những nhận xét này của ông.

Một điều phiền hà khác thu hút sự chú ý của ông là do việc phải trả trước thuế, lợi nhuận đối với khoản trả trước này làm tăng gánh nặng cho người tiêu dùng, đồng thời Ngân khố không được hưởng lợi gì từ khoản thuế phụ thêm này.

Tôi không đồng ý với lời phê phán sau của ông Say. Giả sử nhà nước muốn thu *ngay lập tức* số thuế là 1000 bảng và đánh thuế này vào nhà sản xuất, người không thể trong vòng một năm chuyển số thuế này sang vai những người tiêu dùng hàng hoá của mình. Do sự chậm trễ này, nhà sản xuất buộc phải tính thêm vào giá sản phẩm một khoản nữa, không phải chỉ có lượng thuế 1000 bảng, mà sẽ là 1100 bảng, trong đó

100 bảng là tiền lãi của 1000 bảng trả trước. Đổi lại cho khoản 100 bảng phải trả thêm này, người tiêu dùng cũng thu được một lợi ích thực sự, vì khoản thuế mà chính phủ yêu cầu thanh toán ngay lập tức và khoản người tiêu dùng rốt cục phải trả, đã được hoãn lại một năm. Do đó, người tiêu dùng có cơ hội cho nhà sản xuất, người cần khoản tiền này, vay 1000 bảng với lãi suất 10% hoặc bất kỳ lãi suất nào do hai bên thoả thuận. Một nghìn một trăm bảng phải thanh toán vào cuối năm với lãi suất của tiền là 10% không hề giá trị hơn 1000 bảng phải trả ngay vào đầu năm. Nếu chính phủ hoãn thi hành trưng thu thuế một năm cho đến khi quá trình sản xuất sản phẩm được hoàn tất thì chính phủ sẽ phải phát hành tín phiếu có lãi của Bộ tài chính và phải trả lãi đúng bằng phần người tiêu dùng tiết kiệm được trong giá cả, ngoại trừ phần trong giá người sản xuất thu được cho bản thân nhờ khoản thuế ấy. Nếu chính phủ phải trả lãi suất cho tín phiếu là 5% thì sẽ tiết kiệm được 50 bảng thuế bằng cách không phát hành tín phiếu nữa. Nếu nhà sản xuất vay lượng tư bản tăng thêm này với lãi suất 5% và buộc người tiêu dùng phải trả với lãi suất 10% thì nhà sản xuất kiếm lời 5% cao hơn mức lợi nhuận thông thường cho khoản ứng trước. Vì vậy, cả nhà sản xuất lẫn chính phủ cùng kiếm lời, hay tiết kiệm thì cũng vậy, một khoản đúng bằng số người tiêu dùng phải trả.

Trong tác phẩm xuất sắc của mình, *De la Richesse Commerciale* ông Simonde đã kế thừa quan điểm của ông Say và tính rằng, một khoản thuế 4.000 franc, ban đầu do người sản xuất trả với lợi nhuận ở mức khiêm tốn là 10% một năm, nếu sản phẩm này phải lần lượt qua tay 5 nhà sản xuất rồi mới đến tay người tiêu dùng thì người tiêu dùng phải trả

khoản thuế là 6.734 franc. Cơ sở cho việc tính toán này bắt nguồn từ giả định cho rằng người ứng trả khoản thuế đầu tiên sẽ nhận được khoản tiền 4.400 franc từ nhà sản xuất kế tiếp và người này đến lượt mình nhận được 4840 franc từ nhà sản xuất tiếp sau. Cứ mỗi bước giá trị lại tăng lên 10%. Điều ấy hàm ý là giá trị của thuế sẽ tích lũy lại với lãi suất kép, không phải lãi suất 10% một năm mà là lãi suất 10% ở mỗi giai đoạn sản xuất. Nhận định của ông de Simonde sẽ đúng nếu quãng thời gian từ lúc người sản xuất đầu tiên bắt đầu trả thuế cho tới khi sản phẩm đến tay người tiêu dùng là 5 năm. Nhưng nếu quãng thời gian này chỉ kéo dài một năm thôi, thì tất cả những nhà sản xuất trong quá trình sản xuất ấy chỉ nhận được tổng cộng 400 franc thay vì 2.734 franc, bất kể họ có năm hay năm chục người.

CHƯƠNG 30

ẢNH HƯỞNG CỦA CUNG VÀ CẦU ĐẾN GIÁ CẢ.

Cuối cùng, chính chi phí sản xuất, chứ không phải sự cân bằng giữa cung và cầu như mọi người thường quan niệm, quyết định giá cả hàng hóa; cân bằng giữa cung và cầu, vào một thời điểm nào đó, thực ra có tác động đến giá trị thị trường của hàng hóa, chừng nào cung về hàng hóa ấy chưa tăng lên hoặc giảm đi để cân bằng với sự gia tăng hay suy giảm của cầu. Tuy nhiên, những ảnh hưởng này chỉ là tạm thời mà thôi.

Giảm chi phí sản xuất mũ cuối cùng sẽ làm giá của mũ giảm xuống bằng giá cả tự nhiên mới, cho dù cầu về mũ có tăng gấp đôi, gấp ba hay thậm chí gấp bốn. Giảm chi phí tối thiểu nuôi sống con người bằng cách giảm giá cả tự nhiên của thức ăn, quần áo duy trì cuộc sống của họ, cuối cùng sẽ làm giảm tiền công mặc dù cầu về lao động có thể tăng rất mạnh.

Quan điểm cho rằng giá cả hàng hóa chỉ phụ thuộc vào sự tương xứng của cung với cầu hoặc của cầu với cung gần như đã trở thành một chân lý hiển nhiên trong Kinh tế chính trị và là căn nguyên của nhiều sai lầm trong môn khoa học này. Chính quan điểm này đã dẫn ông Buchanan đến chỗ cho rằng tiền công không chịu ảnh hưởng của sự tăng hay giảm

trong giá cả hàng thiết yếu, mà chỉ phụ thuộc vào cung và cầu về lao động thôi; và rằng thuế tiền công không làm tăng tiền công vì thuế ấy không làm thay đổi sự hòa hợp giữa cung và cầu lao động.

Không thể nói rằng cầu về hàng hóa nào đó tăng nếu khối lượng hàng hóa được mua hay được tiêu dùng không tăng, nhưng giá trị bằng tiền của hàng hóa, trong những trường hợp đó, có thể tăng. Do đó, nếu giá trị của tiền giảm xuống, giá cả của mọi hàng hóa sẽ tăng, vì mỗi đối thủ cạnh tranh sẽ sẵn lòng chi nhiều tiền hơn để mua hàng hóa. Dù giá hàng hóa có tăng thêm 10 hay 20 phần trăm trong khi khối lượng hàng hóa được mua không tăng lên, thì tôi e rằng không thể chấp nhận được ý kiến của ai đó cho rằng biến động trong giá cả hàng hóa là do sự gia tăng trong cầu về hàng hóa đó. Giá cả tự nhiên của hàng hóa, chi phí sản xuất bằng tiền của chúng, sẽ thay đổi thực sự bởi sự thay đổi trong giá trị của tiền, và không cần tới bất cứ sự gia tăng nào của cầu, giá cả của hàng hóa cũng tự điều chỉnh về mức giá trị mới.

Ông Say nói: "chúng ta đã thấy rằng chi phí sản xuất quyết định mức giá cả thấp nhất của hàng hóa, không thể để giá cả xuống dưới mức thấp nhất này dù chỉ trong một khoảng thời gian ngắn, bởi vì sản xuất hoặc là phải chấm dứt hoàn toàn, hoặc là phải thu hẹp". (tập ii, trang 26).

Sáu đó ông nói rằng cầu về vàng đã tăng với tỷ lệ lớn hơn cung do việc phát hiện ra nhiều mỏ vàng mới, "giá cả của vàng tính theo hàng hóa thay vì giảm xuống với tỷ lệ mười trên một, lại chỉ giảm xuống với tỷ lệ bốn trên một". Thế có nghĩa là, thay vì giảm xuống một cách tương xứng với sự suy

giảm của giá cả tự nhiên, giá vàng lại giảm một cách tương ứng với sự dư cung¹. "*Giá trị của mọi hàng hóa luôn tăng tỷ lệ thuận với cầu và tỷ lệ nghịch với cung*".

Bá tước Lauderdale cũng có quan điểm giống hệt như vậy.

"Xét về những biến động của giá trị mà tất cả mọi vật có giá trị đều chịu ảnh hưởng, nếu chúng ta có thể tạm thời giả định rằng một vật có giá trị nội tại và giá trị cố định, số lượng giả định về nó không thay đổi, trong mọi trường hợp, luôn có giá trị như nhau, khi đó mức giá trị của mọi vật, được xác định bởi một tiêu chuẩn cố định như vậy, sẽ thay đổi theo sự tương xứng *giữa số lượng* và cầu của hàng hóa, và tất nhiên, giá trị của mọi hàng hóa sẽ thay đổi trong bốn trường hợp sau:

1. Giá trị của hàng hóa sẽ tăng lên nếu số lượng hàng hóa đó giảm xuống.
2. Tăng số lượng hàng hoá sẽ làm giảm giá trị của hàng hóa.
3. Nếu cầu về hàng hóa tăng lên, có thể giá trị của hàng hóa đó cũng tăng lên.
4. Khi cầu giảm, giá trị của hàng hóa có thể giảm theo.

Tuy nhiên, rõ ràng là không hàng hóa nào có thể có giá trị nội tại và giá trị cố định để có khả năng làm thước đo giá

1. "Nếu lượng vàng và bạc hiện hành chỉ để dùng cho sản xuất đồ gia dụng và đồ trang sức, thì số lượng vàng bạc này sẽ dư thừa và rẻ hơn hiện tại rất nhiều. Nói cách khác, để đổi lấy bất cứ loại hàng hóa nào, chúng ta phải dùng tương ứng nhiều vàng và bạc hơn. Nhưng nếu phần lớn số kim loại này được dùng làm tiền và không sử dụng cho mục đích nào khác, sẽ có ít vàng và bạc hơn để chế tạo đồ nội thất cũng như đồ trang sức; khi đó sự khan hiếm vàng và bạc sẽ làm tăng giá trị của chúng". - Say, tập ii, trang 316.

trị cho các hàng hóa khác. Do đó, để chọn thước đo giá trị trong thực tế, con người phải chọn thước đo ít bị ảnh hưởng nhất bởi bất kỳ nguyên nhân nào trong số bốn nguyên nhân trên, *những nguyên nhân duy nhất làm thay đổi giá trị.*

"Vì thế, trong ngôn ngữ thường ngày, khi chúng ta đề cập đến giá trị của bất kỳ hàng hóa nào, thì giá trị của hàng hoá đó có thể thay đổi do tám nguyên nhân sau:

1. Xuất phát từ bốn nguyên nhân đề cập ở trên, liên quan đến hàng hóa mà chúng ta định đo lường giá trị.

2. Cũng từ chính bốn nguyên nhân trên nhưng liên quan đến những hàng hóa dùng làm thước đo giá trị"¹.

Điều này đúng với các hàng hóa độc quyền và cũng đúng với giá cả thị trường của mọi hàng hóa khác trong một khoảng thời gian nhất định. Nếu cầu về mũ tăng gấp đôi, thì ngay lập tức giá sẽ tăng lên nhưng sự tăng giá này chỉ là tạm thời trừ khi chi phí sản xuất hoặc giá cả tự nhiên của mũ cũng tăng. Nếu giá cả tự nhiên của bánh mì giảm một nửa do có những phát kiến to lớn trong nông nghiệp, cầu về bánh mì cũng không tăng nhiều do không ai tiêu dùng bánh mì nhiều hơn mức cần thiết. Khi cầu không tăng, tất nhiên cung cũng không tăng theo, bởi vì hàng hóa được cung ứng trên thị trường không chỉ do nó có thể được sản xuất mà còn vì trên thị trường có cầu về hàng hóa đó. Do đó, trong trường hợp đang nghiên cứu, cầu và cung hiếm khi thay đổi, hoặc giả chúng có tăng thì cũng tăng theo cùng một tỷ lệ. Thế nhưng giá cả bánh mì vẫn cứ giảm một nửa vào thời điểm ấy, nếu giá trị của tiền vẫn tiếp tục không đổi.

1. *Nghiên cứu về bản chất và nguồn gốc của của cải công cộng*, trang 13.

Hàng hóa độc quyền, bởi một cá nhân hay bởi một công ty, thay đổi theo định luật mà Bá tước Lauderdale vừa đưa ra: giá giảm xuống tương ứng với việc người bán tăng cường số lượng hàng bán ra, và tăng lên theo niềm háo hức của người mua các hàng hóa ấy; giá cả của chúng không nhất thiết phải liên quan đến giá trị tự nhiên. Nhưng giá cả của những hàng hóa ấy, cái lệ thuộc vào sự cạnh tranh trên thị trường và số lượng của chúng có thể gia tăng theo bất cứ mức độ nào, chúng quy không phụ thuộc vào tình trạng của cung và cầu, mà chỉ phụ thuộc vào việc chi phí sản xuất ra chúng tăng lên hay giảm xuống mà thôi.

CHƯƠNG 31

MÁY MÓC

Trong chương này, tôi sẽ đi vào nghiên cứu một số vấn đề liên quan tới ảnh hưởng của máy móc đến lợi ích của các giai cấp khác nhau trong xã hội, một chủ đề rất quan trọng và dường như chưa từng được nghiên cứu một cách thấu đáo nhằm đem lại những kết quả thoả đáng hoặc chính xác nhất định. Sau khi đã khảo cứu sâu sắc hơn, tôi thấy mình càng phải có phận sự phát biểu quan điểm của mình về vấn đề này vì những kết quả đó hiện có nhiều thay đổi quan trọng. Mặc dù tôi chưa từng xuất bản bất cứ tài liệu nào liên quan đến máy móc mà tôi thấy cần thiết phải rút lại, nhưng dưới nhiều hình thức khác nhau, tôi đã ủng hộ những tín điều mà nay tôi nghĩ là sai lầm. Do vậy, tôi nghĩ rằng cần phải trình bày quan điểm hiện thời của mình cùng với những lý lẽ có sức thuyết phục.

Ngay từ khi quan tâm tới các vấn đề của kinh tế chính trị, tôi đã cho rằng việc áp dụng máy móc vào bất cứ ngành sản xuất nào, để tiết kiệm lao động, nên nhìn chung đều tốt và thường chỉ đi kèm với những phiền toái vụn vặt xảy ra trong phần lớn trường hợp bởi sự thay đổi ngành nghề của tư bản và lao động. Đối với tôi dường như chỉ cần địa chủ có địa

tô bằng tiền như cũ thì họ sẽ thu lợi từ việc giảm giá của những hàng hoá được mua bằng địa tô đó và sự giảm giá này là kết quả tất nhiên của việc sử dụng máy móc. Tôi nghĩ, nhà tư bản cuối cùng cũng hưởng lợi theo phương thức y hệt như thế. Nhà tư bản, thực ra là người phát minh hoặc người đầu tiên sử dụng máy móc một cách hữu ích, thu được lợi thế phụ trội bằng cách có được lợi nhuận lớn trong một khoảng thời gian nhất định. Nhưng tương ứng với việc máy móc trở nên phổ biến, giá của hàng hoá sản xuất ra sẽ giảm xuống bằng chi phí sản xuất bởi những áp lực của cạnh tranh, khi đó nhà tư bản thu được lợi nhuận bằng tiền như cũ và chỉ có lợi thế chung với tư cách là người tiêu dùng, khi với thu nhập bằng tiền như cũ, anh ta có khả năng hưởng thụ và mua được nhiều hàng hoá hơn. Tôi cứ ngỡ rằng, giai cấp lao động cũng được hưởng lợi như vậy từ việc sử dụng máy móc do họ chắc hẳn có phương tiện để mua nhiều hàng hoá hơn với tiền công bằng tiền như cũ, và tôi cũng cho rằng sẽ không có sự suy giảm trong tiền công bởi nhà tư bản vẫn có năng lực để yêu cầu và sử dụng cùng số lao động như trước mặc dù anh ta có thể cần phải sử dụng số lao động đó để sản xuất một hàng hoá mới, hay ít ra là một mặt hàng khác. Nếu bằng máy móc được cải tiến và số lượng lao động như cũ, số tất sản xuất ra tăng lên có thể là bốn lần trong khi cầu về tất chỉ tăng có hai lần thì một số lao động trong ngành sản xuất tất tất yếu bị thải hồi. Tuy nhiên, tư bản để sử dụng số lao động này vẫn còn đó và giữ cho số tư bản này tiếp tục được sử dụng một cách hữu ích chính là quyền lợi của nhà tư bản nên, theo tôi, dường như số tư bản này phải được chuyển sang phục vụ cho mục đích sản xuất các hàng hoá khác có ích cho xã hội và có

cầu trên thị trường, tại vì tôi đã và đang bị ám ảnh một cách dai dẳng bởi sự chính đáng của các nhận định của Adam Smith rằng “ước muốn về lương thực bị giới hạn bởi thể tích có hạn của dạ dày mỗi người nhưng ước muốn về tiện nghi, đồ trang sức, nhà cửa, quần áo, đồ dùng, đồ trang trí dường như vô hạn hoặc không có ranh giới cụ thể”. Như vậy, dường như đối với tôi câu về lao động vẫn như trước, tiền công không giảm nên tôi ngỡ rằng giai cấp lao động, một cách nếu bình đẳng với những giai cấp khác, sẽ hưởng lợi từ việc hàng hoá rẻ đi do sử dụng máy móc.

Đó từng là suy nghĩ của tôi và những quan điểm này đối với giai cấp địa chủ và tư bản vẫn đúng. Nhưng giờ đây tôi nhận ra rằng việc thay thế lao động con người bằng máy móc thường gây phương hại nặng nề cho quyền lợi của giai cấp cần lao.

Sai lầm của tôi xuất phát từ sự phỏng đoán rằng nếu thu nhập ròng của xã hội tăng thì tổng thu nhập của xã hội cũng tăng. Tuy nhiên, giờ đây tôi đã thấy cái lý do thoả đáng rằng các quý mà từ đó nhà tư bản và địa chủ kiếm ra thu nhập cho họ có thể tăng trong khi quý mà người lao động chủ yếu lệ thuộc vào lại giảm xuống. Vì vậy, nếu tôi đúng, điều này sẽ dẫn đến việc chính cái nguyên nhân làm tăng thu nhập ròng của đất nước lại đồng thời làm dân số trở nên dư thừa, và làm suy hại tình cảnh người lao động.

Giả định một nhà tư bản sử dụng lượng tư bản có giá trị 20.000 bảng trong kinh doanh nông nghiệp lần trong sản xuất nhu yếu phẩm. Chúng ta lại giả định tiếp nhà tư bản sử dụng 7000 bảng đầu tư vào tư bản cố định như nhà xưởng, thiết bị, v.v. và 13000 bảng còn lại được sử dụng làm tư bản

lưu động nhằm thuê mướn lao động. Tiếp tục giả định lợi nhuận là 10 phần trăm, nghĩa là hàng năm lượng tư bản này lại quay về trạng thái hiệu quả ban đầu và tạo ra lợi nhuận 2000 bảng.

Hàng năm, nhà tư bản bắt đầu hoạt động với việc sở hữu lượng lương thực và nhu yếu phẩm trị giá 13.000 bảng, và anh ta bán toàn bộ số hàng hoá đó, nội trong một năm, cho công nhân của mình để thu về số tiền đó và, trong cùng thời gian ấy, trả cho công nhân số tiền như thế với tư cách là tiền công. Cuối năm, nhà tư bản thu được 15.000 bảng, 2.000 trong số đó dành để tiêu dùng hoặc tuỳ ý sử dụng nhằm thoả mãn những ý nguyện và sở thích của bản thân nhà tư bản. Xét về mặt sản phẩm thì tổng sản phẩm sản xuất trong năm đó là 15.000 bảng và sản phẩm rỗng là 2.000 bảng. Giả sử rằng, năm sau nhà tư bản sử dụng một nửa số công nhân của mình để chế tạo máy móc, nửa còn lại sản xuất lương thực và nhu yếu phẩm như bình thường. Trong năm đó, nhà tư bản vẫn trả tiền công là 13.000 bảng và bán số lương thực cùng nhu yếu phẩm cho công nhân bằng số tiền công đã trả cho công nhân. Nhưng điều gì sẽ xảy ra vào năm tiếp theo?

Khi máy móc đang được chế tạo, chỉ một nửa lượng lương thực và nhu yếu phẩm được tạo ra, và giá trị của chúng chỉ bằng một nửa giá trị lượng lương thực và nhu yếu phẩm được sản xuất trước kia. Máy móc sẽ trị giá 7.500 bảng, lương thực và nhu yếu phẩm cũng trị giá 7.500 bảng, như vậy, nhà tư bản vẫn có khối lượng tư bản như cũ, bởi bên cạnh hai giá trị trên, nhà tư bản còn có 7.000 bảng tư bản cố định trong tổng số tư bản trị giá 20.000 bảng, và 2.000 bảng lợi nhuận. Sau khi lấy số tiền này trừ đi chi tiêu của riêng

mình, nhà tư bản chỉ còn lại vừa vặn 5.500 bảng tư bản lưu động để thực hiện vòng sản xuất kế tiếp, và do đó khả năng sử dụng lao động của nhà tư bản giảm tương xứng từ 13.000 bảng xuống còn 5.500 bảng, kết quả là tất cả số lao động được thuê mượn bởi 7.500 bảng trước kia nay trở nên dư thừa.

Với sự hỗ trợ của máy móc, nhà tư bản sử dụng ít lao động hơn và sau khi trừ đi chi phí sửa chữa, số lao động ít hơn này sản xuất ra giá trị tương đương với 7.500 bảng. Số lượng lao động này phải thay thế tư bản lưu động bằng số lợi nhuận 2000 bảng trên tổng tư bản; nhưng nếu điều này xảy ra, nếu thu nhập ròng không giảm, thì liệu giá trị của tổng thu nhập là 3.000, 10.000 hay 15.000 bảng sẽ có ý nghĩa gì với nhà tư bản?

Trong trường hợp này, dù giá trị của sản phẩm ròng không giảm, dù sức mua của sản phẩm ròng có thể tăng mạnh nhưng giá trị tổng sản phẩm sẽ giảm từ 15.000 bảng xuống 7.500 bảng; vì khả năng nuôi sống dân số và thuê mượn lao động luôn phụ thuộc vào tổng sản phẩm chứ không phụ thuộc vào sản phẩm ròng của một quốc gia nên chắc chắn cầu về lao động sẽ bị thu hẹp, dân số trở nên dư thừa, và giai cấp lao động sẽ rơi vào tình cảnh khốn quẫn và nghèo đói.

Tuy nhiên, do khả năng tiết kiệm từ thu nhập để tăng tư bản luôn phụ thuộc vào hiệu suất của thu nhập ròng, nên để thoả mãn nhu cầu của nhà tư bản thì việc áp dụng máy móc vào sản xuất nhất định phải dẫn đến việc giảm giá hàng hoá để với những nhu cầu như cũ, nhà tư bản có khả năng tiết kiệm nhiều hơn - tăng khả năng chuyển hoá thu nhập

thành tư bản. Nhưng với bất cứ sự gia tăng nào của tư bản đều khiến anh ta thuê mướn nhiều lao động hơn, do đó, một phần lao động bị ném khỏi chỗ làm trước kia sau đó lại được thuê mướn; và nếu việc áp dụng máy móc làm sản lượng tăng lên, dưới dạng sản phẩm rỗng, đủ lớn để vẫn mua được lượng lương thực và nhu yếu phẩm như trước kia dưới dạng tổng sản phẩm, thì khả năng thuê mướn toàn bộ lao động vẫn được bảo toàn và do đó không nhất thiết phải có tình trạng dư thừa lao động.

Tôi chỉ muốn chứng minh một điều là việc phát minh và sử dụng máy móc có thể kéo theo sự suy giảm của tổng sản phẩm. Khi điều này xảy ra, giai cấp lao động bị tổn thương vì một phần trong số họ sẽ bị ném ra khỏi chỗ làm, dân số trở nên dư thừa so với quỹ để sử dụng số dân đó.

Tình huống vừa giả định ở trên là tình huống đơn giản nhất tôi có thể nêu lên, nhưng kết quả rút ra từ ví dụ trên cũng không khác gì nếu máy móc được áp dụng vào bất cứ ngành công nghiệp nào - tỷ như ngành may mặc hay ngành dệt vải. Nếu áp dụng vào ngành dệt, thì sau khi áp dụng máy móc, vải được sản xuất ra sẽ ít đi, vì người sử dụng lao động không còn cần tới một phần sản lượng trước vẫn trích ra trả cho phần lớn công nhân. Do sử dụng máy móc, nhà tư bản chỉ cần tái sản xuất ra một giá trị bằng với giá trị được tiêu dùng cùng với lợi nhuận trên toàn bộ số tư bản của mình. 7.500 bảng lúc này cũng đạt được hiệu quả tương tự như 15.000 bảng trước kia, trường hợp này không có gì khác biệt so với trường hợp trước. Có người hỏi rằng, nếu cầu về vải vẫn như trước, thì lấy đâu ra cung để đáp ứng cho thị trường? Nhưng ai là người có cầu về vải? Đó là chủ trại và

các nhà sản xuất nhu yếu phẩm khác, những người sử dụng tư bản của mình sản xuất ra lương thực và nhu yếu phẩm để đổi lấy vải: họ trao lúa mì và nhu yếu phẩm cho người sản xuất vải để có vải, rồi ban phát cho công nhân của mình số vải mà họ xứng đáng được hưởng vì công việc của họ.

Cuộc mua bán dừng lại ở đây; người sản xuất vải không muốn lương thực và quần áo, do thuê ít công nhân và có ít vải hơn. Chủ trại và các nhà sản xuất khác, những người chỉ sản xuất ra nhu yếu phẩm mà thôi, sẽ không còn thu được vải từ phương thức sử dụng tư bản như thế nữa, và do đó, hoặc là họ phải dùng chính tư bản của mình để sản xuất ra vải hoặc cho người khác vay để có thể nhận được thứ hàng hoá mà họ đang thực sự cần, và vì không ai có gì thanh toán cho hàng hoá ấy, hoặc không có cầu về nó nữa, người ta sẽ ngừng sản xuất. Vậy là điều này cũng dẫn đến kết quả tương tự: cầu về lao động giảm xuống và các hàng hoá để nuôi sống người lao động sẽ không còn được sản xuất nhiều như trước nữa.

Trước hết, nếu quan điểm này đúng đắn sẽ dẫn tới việc là sự phát minh và vận dụng hữu ích máy móc vào sản xuất luôn làm tăng sản phẩm ròng của quốc gia, mặc dù điều này có thể không và sẽ không làm tăng giá trị sản phẩm ròng xét trong ngắn hạn.

Thứ hai, gia tăng sản phẩm ròng của quốc gia thường đi kèm với sự suy giảm của tổng sản phẩm, và động cơ cho việc vận dụng máy móc luôn đủ để bảo đảm cho sự vận dụng ấy, nếu nó làm tăng sản phẩm ròng, mặc dù nó có thể và thường là chắc chắn, thu hẹp cả giá trị lẫn số lượng tổng sản phẩm.

Thứ ba, quan điểm của giai cấp lao động cho rằng sử dụng máy móc thường làm phương hại đến quyền lợi của họ không hề xuất phát từ định kiến và nhận thức sai lầm, mà phù hợp với những nguyên lý đúng đắn của kinh tế chính trị học.

Thứ tư, nếu việc áp dụng máy móc dẫn tới cải tiến các phương tiện sản xuất, làm tăng sản phẩm ròng của một quốc gia ở mức độ đủ lớn để không làm giảm tổng sản phẩm (tôi luôn hàm ý về mặt số lượng, chứ không phải mặt giá trị của hàng hoá) thì cuộc sống của mọi giai cấp sẽ được cải thiện. Nhà tư bản và địa chủ đều có lợi nhưng không phải vì lợi nhuận và địa tô tăng lên mà vì lợi thế từ việc chi tiêu cùng số địa tô và lợi nhuận như cũ cho những hàng hoá mà giá trị của chúng đã giảm mạnh, đồng thời cuộc sống của giai cấp lao động cũng được cải thiện đáng kể vì các lý do sau: thứ nhất, cầu về người hầu tăng lên; thứ hai, sự khuyến khích tiết kiệm từ thu nhập do sự dồi dào của sản phẩm ròng tạo ra, và thứ ba, giá của các hàng hoá tiêu dùng hạ.

Độc lập với sự cân nhắc về việc phát minh và sử dụng máy móc vừa thu hút sự chú ý của chúng ta, giai cấp lao động không có chút quyền lợi nào trong vấn đề thu nhập ròng quốc gia được chi tiêu ra sao, mặc dù khoản thu nhập này, trong mọi trường hợp, nên được trao cho những người xứng đáng nhận nó.

Nếu một địa chủ hoặc một nhà tư bản tiêu pha doanh lợi của mình theo cách của một nam tước thời xưa, nuôi số lượng lớn tùy tùng hoặc người hầu, thì ông ta có thể tạo ra nhiều chỗ làm hơn nhiều so với khi ông ta chi tiêu vào quần

áo sang trọng hay đồ nội thất đắt tiền, vào xe, vào ngựa hay vào bất cứ thứ hàng xa xỉ nào khác.

Trong cả hai trường hợp, thu nhập ròng và tổng thu nhập vẫn như cũ, nhưng trường hợp đầu chi tiêu cho các hàng hoá khác nhau. Nếu thu nhập của tôi là 10.000 bảng, dù tôi chi tiêu vào quần áo sang trọng và đồ nội thất đắt tiền hay vào lương thực và nhu yếu phẩm có cùng giá trị thì gần như cùng một lượng lao động sản xuất sẽ được sử dụng. Tuy nhiên, nếu thu nhập của tôi được chi tiêu vào hàng xa xỉ, không có lao động nào được sử dụng *thêm*, tôi hưởng thụ những tiện nghi và trang phục của mình và mọi việc kết thúc ở đó. Song nếu tôi chi tiêu cho lương thực, quần áo và mong muốn của tôi là thuê người hầu thì việc những người tôi thuê tốn 10.000 bảng hoặc được cung cấp lượng quần áo, lương thực đáng giá 10.000 bảng đều đẩy cầu lao động lên. Sự gia tăng cầu lao động chỉ diễn ra vì tôi lựa chọn cách chi tiêu trên. Do quyền lợi của người lao động gắn liền với cầu lao động nên họ tất phải mong muốn việc chi tiêu chuyển từ mua hàng xa xỉ sang nuôi người hầu càng nhiều càng tốt.

Theo cùng phương thức hết như thế, khi một quốc gia có chiến tranh và cần phải duy trì một lượng lớn thủy quân và lục quân, nó sử dụng sức người nhiều hơn rất nhiều so với khi chiến tranh kết thúc, và chi phí hàng năm của cuộc chiến sẽ chấm dứt cùng với sự kết thúc của chiến tranh.

Nếu tôi không bị kêu gọi phải đóng một khoản thuế 500 bảng trong những năm chiến tranh để chi cho thủy quân và lục quân, thì có lẽ tôi đã sử dụng phần thu nhập đó để sắm sửa đồ nội thất, áo quần, sách vở, v.v., và dù được chi tiêu

theo cách này hay cách khác thì vẫn có cùng một lượng lao động được dùng cho sản xuất; bởi quần áo và lương thực cho thủy thủ và chiến sĩ cũng đòi hỏi cùng lượng lao động để sản xuất ra như đối với các mặt hàng xa xỉ vậy. Nhưng trong trường hợp có chiến tranh, cầu về trai tráng sẽ tăng vì tổ quốc kêu gọi nhập ngũ. Kết quả là cuộc chiến, được tài trợ từ thu nhập chứ không phải từ tư bản của đất nước, sẽ tạo thuận lợi cho gia tăng dân số.

Lúc chiến tranh kết thúc, khi phần thu nhập kia trở lại với tôi và như trước kia được dùng để mua rượu vang, sắm đồ nội thất, hay các hàng xa xỉ khác, phần dân số được nuôi dưỡng bằng khoản thu nhập ấy, phần cần thiết cho chiến tranh trước đó, giờ trở nên dư thừa, rồi do ảnh hưởng của nó tới toàn bộ phần dân số còn lại, do cạnh tranh giành giật việc làm, giá trị của tiền công giảm xuống, đẩy giai cấp cần lao lâm vào cảnh bí bách hơn trước rất nhiều.

Một trường hợp khác cần lưu ý là khả năng tăng thu nhập ròng, thậm chí tăng cả tổng thu nhập của đất nước nhưng đi liền với sự triệt thoái cầu lao động. Đó là trường hợp sức ngựa được sử dụng thay cho sức người. Nếu trên đồng ruộng của mình, tôi sử dụng 100 người, và tôi nhận ra rằng số lương thực trả cho 50 người có thể chuyển sang cho nuôi ngựa, và cho thu hoạch nhiều nông sản hơn, kể cả đã trừ đi lãi suất của tư bản dùng để tậu ngựa, thì tôi sẽ có lợi khi thay người bằng ngựa, và tôi nên làm như thế. Nhưng điều này đi ngược lại quyền lợi của những người đang lao động trên thửa ruộng, và nếu thu nhập tôi nhận được không tăng nhiều đến mức cho phép tôi sử dụng cả người lẫn ngựa,

thì rõ ràng là dân số sẽ trở nên dư thừa và tình cảnh người lao động nhìn chung sẽ xấu đi. Rõ ràng là người lao động trong bất cứ trường hợp nào cũng không được sử dụng trong nông nghiệp; tuy nhiên, nếu thay thế sức người bằng sức ngựa làm cho sản phẩm trong nông nghiệp tăng lên thì người lao động có thể được tuyển dụng vào ngành công nghiệp hoặc làm người hầu.

Tôi hy vọng những gì tôi vừa trình bày sẽ không dẫn đến hệ quả là nên hạn chế sử dụng máy móc. Để làm sáng tỏ nguyên lý này, tôi đã và đang giả định rằng máy móc tiến bộ được phát minh một cách *đột ngột* và được sử dụng rộng rãi. Nhưng thực ra việc phát minh ra máy móc diễn ra từ từ và thường có tác dụng chi phối cách sử dụng tư bản mới tiết kiệm và tích lũy được hơn là lôi kéo tư bản ra khỏi cách sử dụng hiện tại.

Sự gia tăng của tư bản và dân số nhìn chung đều làm giá trị lương thực tăng bởi sản xuất trở nên khó khăn hơn. Hậu quả của việc giá trị lương thực tăng là sự gia tăng của tiền công, và bất cứ sự gia tăng nào của tiền công cũng đều có xu hướng khiến tư bản tích lũy chuyển vào đầu tư cho máy móc. Máy móc và lao động luôn ở thế cạnh tranh nhau và máy móc thường chỉ được sử dụng khi tiền công lao động tăng.

Tại Mỹ và nhiều nước khác, nơi sản xuất lương thực rất thuận lợi, người ta không có nhiều ham muốn sử dụng máy móc như ở Anh, nơi giá lương thực cao và tiêu tốn nhiều lao động trong quá trình sản xuất ra chúng. Nguyên nhân làm tăng giá lao động không phải nguyên nhân làm tăng giá trị

máy móc, do đó, với mọi sự mở rộng của tư bản thì sẽ có một tỷ lệ tư bản lớn hơn được dành cho máy móc. Cầu về lao động sẽ liên tục tăng lên khi tư bản tăng nhưng không cùng một tỷ lệ với độ tăng của tư bản, tỷ suất gia tăng lao động trên tư bản nhất định là một tỷ suất giảm dần¹.

Trước đây tôi cũng từng nhận xét rằng, sự gia tăng của thu nhập ròng, khi được ước lượng bằng hàng hoá, vốn luôn là kết quả của việc cải tiến máy móc, sẽ dẫn tới tiết kiệm và tích lũy mới. Phải nhớ rằng, các khoản tiết kiệm này diễn ra hàng năm và chắc chắn sẽ nhanh chóng tạo ra một quỹ lớn hơn nhiều so với tổng thu nhập ban đầu đã tiêu tốn vào việc phát minh ra máy móc, khi đó cầu về lao động sẽ lớn như trước và điều kiện sống của người dân sẽ được cải thiện mạnh hơn nữa nhờ tiết kiệm được nhiều hơn khi thu nhập ròng tăng lên.

1. "Cầu lao động không phụ thuộc vào sự gia tăng của tư bản cố định mà phụ thuộc vào sự gia tăng của tư bản lưu động. Có đúng là tỷ lệ giữa hai loại tư bản này không đổi tại mọi thời đại, tại mọi quốc gia? Nếu đúng thế thì quả thực số người lao động được thuê mượn tỷ lệ với của cải quốc gia. Nhưng điều này không xảy ra. Với sự phát triển của khoa học, văn minh tăng tiến, tư bản cố định chiếm tỷ lệ ngày càng cao so với tư bản lưu động. Lượng tư bản cố định sử dụng để sản xuất vải muslin ở Anh lớn gấp hàng trăm lần, có lẽ hàng nghìn lần so với tư bản cố định dùng cho mục đích tương tự ở Ấn Độ, còn tư bản lưu động lại thấp hơn hàng trăm thậm chí hàng nghìn lần. Rất dễ nhận thấy rằng, trong một số điều kiện nhất định, toàn bộ số tiết kiệm hàng năm của một người chăm chỉ có thể được dùng để tăng tư bản cố định, và trong trường hợp đó không ảnh hưởng gì đến sự gia tăng cầu lao động". - Barton^(a), *Bàn về tình cảnh các giai cấp cần lao trong xã hội*, trang 16.

Theo tôi, không dễ gì nhận ra rằng, trong bất kỳ tình huống nào, tư bản tăng mà không kéo cầu lao động tăng theo. Điều dễ thấy nhất là: tỷ suất cầu lao động trên cầu tư bản là tỷ suất giảm dần. Tôi nghĩ, ông Barton, trong ấn bản trên, đã có quan điểm đúng đắn về một vài trong số các ảnh hưởng của sự gia tăng tư bản cố định đến tình cảnh các giai cấp cần lao. Khảo luận của ông chứa đựng nhiều thông tin rất giá trị.

Một nhà nước sẽ chẳng bao giờ có lợi trong việc hạn chế sử dụng máy móc, vì nếu tư bản không được phép kiếm tìm thu nhập ròng cực đại thông qua việc sử dụng máy móc thì tư bản sẽ chảy ra nước ngoài, gây ảnh hưởng đến cầu lao động ở mức độ nghiêm trọng hơn nhiều so với khi máy móc được sử dụng quảng đại, bởi vì khi tư bản được sử dụng trong nước, nó nhất định tạo ra cầu về một loại lao động nào đó; máy móc không thể hoạt động được nếu không có sự hỗ trợ của con người, nó cũng không thể được tạo ra nếu thiếu sự đóng góp của lao động. Việc chuyển một phần tư bản sang đầu tư vào máy móc hiện đại có thể dẫn tới sự thụt lùi của lượng cầu lao động đang trên đà mở rộng; còn xuất khẩu tư bản ra nước ngoài sẽ thủ tiêu toàn bộ lượng cầu ấy.

Giá cả của các hàng hoá cũng bị chi phối bởi chi phí sản xuất. Bằng cách sử dụng những máy móc được cải tiến, chi phí sản xuất sẽ giảm, do đó có thể bán chúng ở thị trường nước ngoài với giá rẻ hơn. Tuy nhiên, nếu khước từ vận dụng máy móc, trong khi tất cả các nước khác lại khuyến khích điều này, bạn buộc phải xuất khẩu tiền để đổi lấy hàng hoá nước ngoài cho đến khi kéo giá cả tự nhiên của hàng nội địa xuống bằng mức giá ở các quốc gia khác. Khi thực hiện trao đổi với các nước đó, bạn phải đổi một hàng hoá tiêu tốn hai ngày công lao động ở nước mình lấy một hàng hoá tiêu tốn một ngày công lao động ở nước ngoài, và thương vụ thiệt thòi này là hậu quả của chính hành động của bạn, vì hàng hoá xuất khẩu, cái đòi hỏi chi phí của hai ngày lao động, sẽ chỉ tiêu tốn một ngày thôi nếu bạn không chối từ sử dụng máy

móc, thứ dịch vụ mà những người lảng giềng đã biết lựa chọn một cách khôn ngoan hơn bạn.

CHÚ THÍCH CỦA NGƯỜI DỊCH

(a) **John Barton** (1789-1852), nhà kinh tế chính trị học người Anh, có nhiều phân tích sáng suốt về ảnh hưởng của máy móc đến giai cấp lao động, được các nhà kinh tế sau này đánh giá cao vì các quan điểm độc đáo so với quan điểm cổ điển. Tác phẩm chính của ông: *Observations on the Circumstances which Influence the Condition of the Labouring Classes of Society* (Những nhận định về các sự kiện tác động đến tình cảnh của các giai cấp cần lao trong xã hội), xuất bản năm 1817. Những nghiên cứu của Barton có ảnh hưởng đến Ricardo, nhưng do tác phẩm này xuất bản cùng năm với lần xuất bản đầu tiên tác phẩm *The Principles* của Ricardo, nên phải tới lần tái bản thứ ba (1821), Ricardo mới thêm vào tác phẩm của mình chương *Máy móc* như chúng ta thấy ở đây.

CHƯƠNG 32

NHỮNG QUAN ĐIỂM CỦA ÔNG MALTHUS VỀ ĐỊA TÔ

Mặc dù bản chất của địa tô đã được nghiên cứu khá kỹ ở phần đầu tác phẩm này, nhưng tôi nghĩ vẫn cần phải lưu ý một số quan điểm quanh vấn đề này mà theo tôi là sai lầm, và quan trọng hơn nữa là khi chúng lại hiện diện ngay trong tác phẩm của người mà tất cả chúng ta ngày nay cũng như một số chuyên ngành của khoa kinh tế đều biết ơn sâu nặng. Tôi lấy làm hân hạnh khi có cơ hội thế này để bày tỏ lòng khâm phục đối với tác phẩm *Tiểu luận về dân số* của ông Malthus. Lời công kích của những kẻ bất đồng quan điểm đối với tác phẩm vĩ đại này chỉ càng chứng tỏ sự thành công của nó. Và tôi tin chắc rằng danh tiếng xứng đáng của tác phẩm sẽ lan toả cùng với sự mở mang của khoa kinh tế, là một tài sản quý báu trong kho tàng của môn khoa học này. Ông Malthus đã luận giải một cách thoả đáng các nguyên lý về địa tô và chỉ ra rằng địa tô tăng hay giảm tương ứng với lợi thế tương đối có được hoặc từ độ màu mỡ, hoặc từ địa thế của các loại đất canh tác khác nhau, và qua đó đã soi rọi một luồng sáng vào nhiều điểm thâm u gắn liền với vấn đề địa tô vốn trước đó chưa hề được biết tới hoặc mới chỉ được nhận

thức một cách chấp vá. Nhưng theo tôi, dường như ông đã mắc phải một số sai lầm mà chính vì uy tín lớn của ông, tôi càng thấy cần thiết phải lưu ý tới, và tôi biết tính vô tư khoa học của ông sẽ khiến cho vấn đề bớt phần căng thẳng. Một trong số những sai lầm này nằm ở chỗ cho rằng địa tô là một khoản lợi hiển nhiên và là nguồn gốc tạo ra sự giàu có mới.

Tôi không tán thành bất cứ ý kiến nào của ông Buchanan quanh vấn đề địa tô, nhưng với những gì ông trình bày trong đoạn sau đây, được ông Malthus dẫn lại trong tác phẩm của mình, thì tôi lại hoàn toàn đồng ý. Và, do đó, tôi không thể đồng tình với lời bình của ông Malthus về đoạn trích này.

"Theo quan điểm này, nó (địa tô) không đóng góp thêm được gì vào quỹ vốn của cộng đồng, bởi số thặng dư nhỏ nhoi đang được xem xét ở đây không là gì khác ngoài một thu nhập được chuyển giao từ giai cấp này sang giai cấp khác; kết quả của sự chuyển giao ấy chỉ đơn thuần là trao từ tay này sang tay kia, và rõ ràng chẳng có quỹ nào được tạo ra để đóng thuế cả. Thu nhập dùng để trả cho sản phẩm của đất đai vốn đã nằm trong tay những người mua sản phẩm đó; và nếu giá cả của các nhu yếu phẩm có giảm, thì thu nhập đó vẫn nằm trong tay họ, chỗ mà từ đó nó được lấy ra để đóng thuế một cách dễ dàng chẳng khác gì khi nó được chuyển vào tay những kẻ sở hữu ruộng đất bởi giá cao hơn của nhu yếu phẩm".

Sau khi đưa ra rất nhiều nhận xét về sự khác biệt giữa nông sản và sản phẩm công nghiệp, ông Malthus đặt câu hỏi "Liệu ông de Sismondi có thể coi địa tô là sản phẩm duy nhất của lao động, chỉ có giá trị danh nghĩa thuần túy, và chỉ đơn

giản là kết quả của việc tăng giá mà người bán hàng thụ hưởng do có đặc quyền đặc lợi; hoặc như với ông Buchanan, có thể cho rằng địa tô không đóng góp thêm gì vào của cải của quốc gia, mà chỉ đơn thuần là sự chuyển giao giá trị, chỉ đem lại lợi lộc cho địa chủ và *tổn hại* tương ứng cho người tiêu dùng hay không?"¹.

Tôi đã giải thích quan điểm của mình về vấn đề này khi nghiên cứu địa tô, và bây giờ tôi chỉ thêm rằng địa tô là cái tạo ra giá trị, theo nghĩa tôi hiểu về từ này, nhưng không là cái tạo ra sự giàu có. Nếu do khó khăn của bất cứ khâu nào trong sản xuất làm giá ngũ cốc tăng từ 4 bảng lên 5 bảng một quarter, thì một triệu quarter sẽ có giá trị là năm triệu bảng thay vì bốn triệu bảng, và số ngũ cốc này không những chỉ đổi được nhiều tiền hơn mà còn đổi được nhiều hơn những hàng hoá khác, người sở hữu ngũ cốc sẽ có nhiều giá trị hơn trong khi không ai vì lý do đó mà có ít giá trị hơn, cũng như toàn xã hội nói chung sẽ sở hữu một lượng giá trị lớn hơn. Trong bối cảnh như thế, địa tô là cái tạo ra giá trị. Tuy nhiên, giá trị này lại mang tính danh nghĩa đến nỗi nó không làm tăng thêm một chút của cải nào, nghĩa là không làm tăng thêm các nhu yếu phẩm, tiện nghi và sự thoả dụng cho xã hội. Chúng ta vẫn có số lượng hàng hoá y hệt như cũ, không thêm được chút gì, vẫn chỉ có một triệu quarter ngũ cốc như trước, nhưng hậu quả của việc định giá ngũ cốc là 5 bảng một quarter thay vì 4 bảng như trước là việc chuyển một phần giá trị của ngũ cốc và các hàng hoá khác từ người sở hữu trước kia vào tay địa chủ. Do đó, địa tô là cái tạo ra

1. *Nghiên cứu về bản chất và tiến trình của địa tô*, trang 15.

giá trị, nhưng không là cái tạo ra của cải; địa tô không làm tăng nguồn lực của quốc gia, không giúp quốc gia duy trì quân đội; bởi vì quốc gia đó hẳn đã có một quỹ khả dụng lớn hơn nếu đất đai của nó màu mỡ hơn, và hẳn đã có thể đầu tư thêm tư bản mà không sản sinh ra địa tô.

Phải thừa nhận rằng quan điểm của Sismondi và Buchaman, do cả hai giống nhau về cơ bản, là đúng đắn khi họ coi địa tô như một giá trị hoàn toàn danh nghĩa, không đóng góp gì vào của cải của quốc gia, chỉ thuần túy là sự chuyển giao giá trị, chỉ có lợi đối với địa chủ và bất lợi tương ứng đối với người tiêu dùng.

Trong một phần khác của tác phẩm *Nghiên cứu về bản chất...*, ông Malthus nhận xét rằng "nguyên nhân trực tiếp của địa tô hiển nhiên là số thặng dư của giá cả nông sản bán ra trên thị trường so với chi phí sản xuất"; và ở một đoạn khác, ông viết "giá nông sản cao hơn chi phí sản xuất có thể do ba nguyên nhân sau:

"Trước tiên và chủ yếu, là do chất lượng của đất đai có thể sản xuất ra lượng nhu yếu phẩm nhiều hơn lượng cần thiết để duy trì cuộc sống của những người được thuê để canh tác trên mảnh đất đó.

"Thứ hai, là do tính chất đặc biệt của các nhu yếu phẩm, cái tính chất có khả năng tự tạo ra cầu cho chính bản thân chúng, hay làm tăng số người có cầu về chúng tương ứng với số nhu yếu phẩm được sản xuất ra.

"Và thứ ba, là sự khan hiếm tương đối của những thửa đất màu mỡ nhất".

Khi bàn về giá cao của ngũ cốc, ông Malthus rõ ràng không hàm ý giá cả trên một quarter hoặc một bushel mà

bàn về sự thặng dư của giá cả mà tại đó toàn bộ số nông sản được bán ra so với chi phí sản xuất ra chúng, và bao giờ cũng thế "chi phí sản xuất ra chúng" luôn bao gồm lợi nhuận và tiền công. Một trăm năm mươi quarter ngũ cốc với giá 3 bảng 10 shilling mang lại cho địa chủ nhiều địa tô hơn so với một trăm quarter giá 4 bảng, miễn sao chi phí sản xuất trong hai trường hợp đều như nhau.

Giá cao, nếu được hiểu theo nghĩa trên, không thể gọi là *nguyên nhân* của địa tô, không thể nói rằng "nguyên nhân trực tiếp của địa tô rõ ràng là do số thặng dư của giá cả nông sản bán trên thị trường so với chi phí sản xuất" bởi vì số thặng dư này bản thân nó đã là địa tô rồi. Địa tô được ông Malthus định nghĩa là "một phần giá trị trong toàn bộ số sản phẩm mà người chủ mảnh đất giữ lại, sau mọi chi phí liên quan đến việc canh tác, dưới mọi hình thức, đã được chi trả, tính cả lợi nhuận của tư bản được sử dụng, tính toán theo tỷ suất lợi nhuận bình thường của tư bản nông nghiệp vào thời điểm đó". Vậy là, bất kể khoản thặng dư này bán được bao nhiêu, thì đó cũng chính là địa tô bằng tiền, cái mà ông Malthus hiểu là "số thặng dư của giá cả nông sản bán trên thị trường so với chi phí sản xuất", và vì thế, khi nghiên cứu nguyên nhân làm tăng giá của nông sản so với chi phí sản xuất, chúng ta đang nghiên cứu nguyên nhân làm tăng địa tô.

Liên quan đến cái nguyên nhân đầu tiên làm tăng địa tô mà ông Malthus đã nêu lên, tức là "chất lượng đất có thể sản xuất ra lượng nhu yếu phẩm nhiều hơn cần thiết để duy trì cuộc sống của những người được sử dụng trên mảnh đất đó", ông nhận định như thế này: "Chúng ta vẫn muốn tìm hiểu tại sao tiêu dùng và cung ứng lại làm giá cả vượt quá xa

chi phí sản xuất, và nguyên nhân chủ yếu hiển nhiên là sự *màu mỡ* của đất đai trong việc sản xuất ra các nhu yếu phẩm cho cuộc sống. Giảm diện tích đất màu mỡ, giảm độ màu mỡ của đất, khoản thặng dư này sẽ giảm xuống, cứ tiếp tục như thế mãi, khoản thặng dư sẽ biến mất". Đúng vậy, sự dư thừa các nhu yếu phẩm sẽ giảm xuống và biến mất, nhưng đó không phải là vấn đề cần quan tâm. Vấn đề ở đây là liệu lượng thặng dư của giá cả so với chi phí sản xuất có giảm xuống và biến mất hay không, vì địa tô tính bằng tiền phụ thuộc vào điều này. Không biết trong các suy luận của mình, ông Malthus có đảm bảo rằng, bởi vì lượng nông sản thặng dư sẽ giảm và mất đi, cho nên "nguyên nhân làm *giá cả* nhu yếu phẩm *cao* hơn chi phí sản xuất sẽ được tìm thấy ở sự dư thừa, hơn là sự khan hiếm của chúng, nguyên nhân này không những khác một cách căn bản so với giá cả cao gây ra bởi độc quyền nhân tạo mà còn với cả giá cao của các sản phẩm đặc biệt của địa cầu, không dính dáng gì đến lương thực, những cái có thể gọi là độc quyền tự nhiên và độc quyền cần thiết" hay không?

- Có phải không bao giờ xảy ra trường hợp sự màu mỡ của đất đai và dồi dào nông sản suy giảm mà không dẫn tới sự thu hẹp trong khoảng chênh lệch giữa giá và chi phí sản xuất, nghĩa là làm địa tô giảm xuống hay không? Nếu có, thì những định đề của ông Malthus sẽ quá phổ quát, bởi tôi cảm thấy ông dường như đã tuyên bố nó như thể một nguyên lý tổng quát, luôn đúng trong mọi trường hợp, rằng địa tô sẽ tăng nếu độ màu mỡ của đất tăng và giảm khi độ màu mỡ của đất giảm.

Không còn nghi ngờ gì nữa, ông Malthus sẽ đúng nếu đối với bất kỳ trang trại nào, tương ứng với việc đất đai cho

thu hoạch nhiều hơn, một phần chia lớn hơn trong tổng sản phẩm sẽ vào tay địa chủ. Nhưng thực tế lại diễn ra ngược lại. Khi không gì khác ngoài những thửa đất màu mỡ nhất được canh tác thì phần của địa chủ trong tổng số sản phẩm sẽ nhỏ nhất cũng như có ít giá trị nhất. Chỉ khi nào các thửa đất cần cõ hơn lần lượt được yêu cầu phải đem vào canh tác nhằm thoả mãn nhu cầu lương thực của dân số đang ngày càng lớn lên thì cả phần chia trong tổng sản phẩm lẫn giá trị của địa chủ mới dần dần tăng lên.

Giả sử câu là một triệu quarter ngũ cốc, và một triệu quarter đó là sản phẩm của diện tích đất đang thực sự được canh tác. Lại giả sử tiếp rằng độ màu mỡ của tất cả các loại đất đều giảm đến mức mà chính diện tích đất ấy chỉ cho thu hoạch 900.000 quarter. Câu vẫn là một triệu quarter, giá ngũ cốc sẽ tăng và người ta buộc phải sử dụng các loại đất xấu sớm hơn so với trường hợp diện tích đất tốt trước kia vẫn sản xuất ra một triệu quarter. Nhưng chính sự cần thiết phải đưa loại đất xấu vào canh tác là nguyên nhân làm tăng địa tô. Địa tô sẽ tăng, mặc dù số ngũ cốc địa chủ nhận được giảm. Phải nhớ rằng, địa tô không tỷ lệ với độ màu mỡ tuyệt đối của đất canh tác mà tỷ lệ với độ màu mỡ tương đối. Bất cứ nguyên nhân nào đưa tư bản đến các thửa đất xấu đều làm tăng địa tô trên thửa đất tốt; nguyên nhân của địa tô hiện tại là, như lời ông Malthus khẳng định trong định đề thứ ba của ông, "sự khan hiếm tương đối của những mảnh đất màu mỡ nhất". Giá của ngũ cốc tất yếu sẽ tăng cùng với sự khó khăn của việc sản xuất những đơn vị ngũ cốc cuối cùng, và giá trị tổng sản phẩm do một nông trại cụ thể sản xuất ra cũng tăng, mặc dù số lượng sản phẩm có thể giảm xuống; tuy nhiên khi chi phí sản xuất trên những thửa ruộng màu mỡ

hơn không tăng, khi tiền công và lợi nhuận cùng lúc luôn giữ nguyên giá trị¹ thì rõ ràng rằng khoản thặng dư của giá cả so với chi phí sản xuất, hay nói cách khác, là địa tô, phải tăng khi độ màu mỡ của đất giảm, trừ phi địa tô bị trung hoà bởi sự suy giảm rất lớn của tư bản, dân số và nhu cầu. Lúc đó, dường như các định đề của ông Malthus sẽ không còn chính xác: địa tô không lập tức và nhất định phải tăng hay giảm cùng với sự tăng hay giảm của chất lượng đất đai. Tuy nhiên, chất lượng đất tăng lên cho phép vào thời điểm nào đó trong tương lai mảnh đất đó có khả năng đem lại địa tô cao hơn. Ruộng đất có chất lượng thật thấp sẽ không đem lại chút địa tô nào, ruộng đất có chất lượng trung bình có thể đem lại địa tô vừa phải khi dân số tăng, và ruộng đất màu mỡ sẽ đem lại địa tô cao; nhưng có khả năng sản sinh ra địa tô cao là một chuyện, còn thực sự có khả năng chi trả số địa tô đó lại là chuyện khác. Địa tô ở nước có vô vàn đất đai màu mỡ có thể thấp hơn ở nước đất đai chỉ đem lại những vụ mùa khiếm tốn, địa tô tỷ lệ với độ màu mỡ tương đối chứ không tỷ lệ với độ màu mỡ tuyệt đối, tỷ lệ với giá trị của các sản phẩm chứ không tỷ lệ với số lượng của chúng².

1. Xem trang 166 - 167, ở đó tôi đã cố gắng chỉ ra rằng dù quá trình sản xuất ngũ cốc có diễn ra khó khăn hay dễ dàng thế nào, thì tổng giá trị của lợi nhuận và tiền công vẫn không hề thay đổi. Khi tiền công tăng, nó lạm vào phần của lợi nhuận, và khi tiền công giảm, lợi nhuận luôn tăng lên.

2. Trong lần xuất bản gần đây nhất, ông Malthus nhận định rằng ở đoạn này tôi đã hiểu nhầm ông, bởi ông không có ý định nói rằng địa tô ngay lập tức và nhất định tăng hay giảm khi độ màu mỡ của đất tăng hay giảm. Nếu vậy, quả là tôi đã hiểu nhầm ông thật. Ông Malthus nói thế này: "Giảm diện tích, giảm độ màu mỡ của đất đai, thì khoản thặng dư (địa tô) sẽ giảm. Tiếp tục giảm diện tích và sự màu mỡ của đất, địa tô sẽ biến mất". Ông Malthus không hề tuyên bố các định đề của mình đúng trong điều kiện nào, mà ông coi chúng đúng tuyệt đối. Tôi phản đối quan điểm mà tôi nghĩ là ông chủ trương, rằng độ màu mỡ của đất đai giảm xuống không hề đi kèm với sự tăng lên của địa tô.

Ông Malthus giả định rằng địa tô trên những mảnh đất sản sinh ra các sản phẩm đặc biệt của địa cầu, cái có thể gọi là độc quyền tự nhiên và độc quyền cần thiết, bị chi phối bởi một nguyên lý khác hẳn cái nguyên lý chi phối địa tô của những mảnh đất làm ra nhu yếu phẩm. Ông cho rằng chính tính khan hiếm của các sản phẩm đặc biệt này là nguyên nhân dẫn đến địa tô cao, nhưng chính sự dư dật của nhu yếu phẩm cũng tạo ra kết quả y hệt như thế.

Sự phân biệt này đối với tôi dường như không rõ ràng cho lắm, bởi vì bạn sẽ chắc chắn nâng cao địa tô trên mảnh đất làm ra các loại rượu vang quý hiếm, hệt như với địa tô trên đất trồng ngũ cốc, bằng cách tăng sản lượng trên mảnh đất đó, nếu cùng trong thời gian đó cầu về rượu vang cũng tăng lên; và nếu không có sự gia tăng tương tự của cầu lúa mì thì lượng cung dư thừa của ngũ cốc sẽ hạ thấp thay vì nâng cao địa tô trên mảnh đất trồng ngũ cốc. Dù cho chất lượng của mảnh đất là thế nào đi nữa, thì địa tô cao cũng phụ thuộc vào giá cao của sản phẩm, nhưng với mức giá cao cho trước, địa tô sẽ cao tỷ lệ với sự dồi dào chứ không tỷ lệ với sự khan hiếm của sản phẩm.

Về lâu dài, chúng ta không việc gì phải sản xuất ra một lượng hàng hoá lớn hơn lượng cầu của nó. Nếu chẳng may lượng hàng hoá sản xuất ra lớn hơn cầu, thì giá hàng hoá ấy sẽ hạ xuống thấp hơn mức giá tự nhiên, và như thế sẽ không đủ để trang trải chi phí sản xuất, bao gồm trong đó cả lợi nhuận bình thường của tư bản; vì vậy cung sẽ được kìm chế cho đến khi nó phù hợp với cầu và giá thị trường tăng trở lại mức giá tự nhiên.

Theo tôi, ông Malthus dường như nghiêng về khuynh hướng cho rằng sự tăng lên của dân số chỉ do lương thực trước đó quyết định - "chính lương thực tạo ra cầu về chính nó" - nghĩa là thoát tiên chính việc cung cấp lương thực đã khuyến khích chuyện cưới xin, mà ông không hề nghĩ rằng xu hướng chung của dân số bị ảnh hưởng bởi sự gia tăng của tư bản, rồi dẫn tới mở rộng cầu lao động, kể đó là gia tăng tiền công; và sản xuất lương thực chính là kết quả, chứ không phải nguyên nhân, của cầu lao động ấy.

Chính việc trả cho người lao động nhiều tiền hơn, hay việc trả cho họ nhiều hơn bất cứ thứ hàng hoá gì là đối tượng tiêu dùng của tiền công, mà giá trị của chúng không suy giảm, đã làm cho tình trạng sống của người lao động được cải thiện. Sự gia tăng của dân số và lương thực thường là hậu quả, nhưng không phải hậu quả tất yếu, của mức tiền công cao. Điều kiện sống được cải thiện do kết quả của việc tăng giá trị những thứ mà người lao động nhận được không nhất thiết buộc anh ta phải cưới xin và tự trông mình vào cái nợ gia đình, anh ta hoàn toàn có thể dùng một phần tiền công tăng lên này để mua sắm đầy đủ cho bản thân mình lương thực và nhu yếu phẩm, phần còn lại anh ta có thể dùng để mua sắm bất cứ thứ hàng hoá nào đem lại cho anh ta niềm viên mãn - ghế, bàn, đồ ngũ kim; hoặc giả quần áo tốt đẹp hơn, đường, và thuốc lá. Tiền công tăng sẽ không gây ra ảnh hưởng nào khác ngoài việc làm tăng cầu đối với một số hàng hoá; và nếu cuộc cạnh tranh giữa những người lao động không trở nên quá quyết liệt thì tiền công của họ sẽ tiếp tục cao mãi. Mặc dù điều này có thể là kết quả của tiền công cao,

nhưng sự sung túc của xã hội thường lớn đến nỗi mà trên thực tế người ta luôn nhận thấy sự gia tăng dân số diễn ra sau khi có sự cải thiện điều kiện sống của người lao động; và chính vì quá trình diễn ra như thế mới làm nảy sinh thêm cầu mới và lớn hơn về lương thực thực phẩm, chỉ trừ một ngoại lệ không đáng kể đã đề cập ở trên. Khi ấy, cầu này là kết quả, chứ không phải là nguyên nhân, của sự gia tăng tư bản và dân số. Lý do chỉ vì chi tiêu của dân chúng diễn ra theo hướng này đã làm cho giá cả thị trường của nhu yếu phẩm vượt quá giá cả tự nhiên, làm cho lượng lương thực được sản xuất theo đúng yêu cầu; và chính vì dân số tăng lên đã làm cho tiền lương lại giảm xuống.

Động cơ nào thúc đẩy người chủ trại sản xuất ngũ cốc nhiều hơn yêu cầu thực tế, khi mà kết quả chỉ là sự sụt giá ngũ cốc xuống dưới giá cả tự nhiên và bởi vậy mất một phần lợi nhuận do tỷ suất lợi nhuận giảm xuống dưới mức trung bình? Ông Malthus viết: "Nếu nhu yếu phẩm cho cuộc sống, những sản phẩm quan trọng hàng đầu của đất đai, không có cái thuộc tính tạo nên sự gia tăng trong cầu về chúng tương ứng với sự gia tăng số lượng nhu yếu phẩm, thì chính sự gia tăng số lượng nhu yếu phẩm hẳn đã dẫn tới sự suy giảm trong giá trị trao đổi của chúng¹. Dù hàng hoá của một quốc gia có dư dật thế nào đi nữa thì dân số của quốc gia đó vẫn có thể ổn định; sự dư dật này nếu không có cầu tương xứng, cùng với giá tính bằng ngũ cốc rất cao của lao động, cái tất yếu xảy ra trong hoàn cảnh đó, có thể làm giảm giá nông sản,

1. Ông Malthus nói về số lượng tăng lên nào? Ai sản xuất ra chúng? Ai có động lực sản xuất ra chúng trước khi có thêm cầu về chúng?

cũng như giá sản phẩm công nghiệp, xuống bằng chi phí sản xuất".

Có thể giảm giá của nông sản xuống đến chi phí sản xuất. Liệu nó, bất kể trong quãng thời gian dài thế nào, có thể cao hoặc thấp hơn giá này không? Có phải chính bản thân ông Malthus đã không hề khẳng định rằng điều này chẳng bao giờ xảy ra? Ông nói: "tôi hy vọng được tha thứ vì đã đào xới vấn đề này quá ít, và vì đã trình bày với độc giả, dưới nhiều hình thức khác nhau, cái tín điều cho rằng ngũ cốc, trong tương quan với số lượng *thực sự được sản xuất*, được bán với giá tất yếu, giống như các sản phẩm công nghiệp, bởi vì tôi coi điều này là một chân lý tối quan trọng, vốn bị bỏ sót bởi các nhà kinh tế, bởi Adam Smith và các tác giả khác, những người đã mô tả nông sản như thể một mặt hàng luôn được bán ở mức giá độc quyền".

Mỗi quốc gia rộng lớn đều được coi là sở hữu một guồng máy sản xuất ra ngũ cốc và các loại nông sản, trong guồng máy ấy bao gồm không chỉ tất cả các loại chất lượng khác nhau của đất đai cần cỗi, cái mà bất cứ lãnh thổ nào nói chung đều đầy rẫy, mà còn cả những máy móc lạc hậu sẽ được huy động khi các thửa đất tốt bị buộc phải sản xuất ra ngày càng nhiều lương thực hơn. Khi giá nông sản cứ tiếp tục tăng, các máy móc lạc hậu này lần lượt được đưa vào sử dụng; và khi giá nông sản cứ tiếp tục giảm, chúng lần lượt bị loại khỏi sản xuất. Minh họa này dùng để chứng tỏ cùng một lúc sự *cần thiết của giá ngũ cốc thực tế đối với sản lượng thực tế*, và những ảnh hưởng khác nhau đi liền với sự sụt giảm mạnh trong giá của bất cứ mặt hàng công nghiệp cụ thể nào,

cũng như với sự sụt giảm mạnh trong giá nông sản"¹.

Làm sao những đoạn trên lại có thể hoà hợp với những lập luận quả quyết rằng nếu nhu yếu phẩm cho cuộc sống không có thuộc tính làm cầu về chúng tăng lên tương xứng với sự gia tăng số lượng của chúng, thì khi đó, và chỉ khi đó mà thôi, sự dư thừa sẽ làm giảm giá nông sản xuống bằng chi phí sản xuất? Nếu giá ngũ cốc không bao giờ thấp hơn giá cả tự nhiên, lượng ngũ cốc sẽ không bao giờ lớn hơn lượng cần thiết cho tiêu dùng của chính số dân đó, cũng như chẳng phải tích trữ để người khác tiêu dùng. Sự dư thừa và rẻ rúng của ngũ cốc không bao giờ có thể kích thích tăng trưởng dân số. Tương ứng với việc ngũ cốc được tạo ra một cách rẻ mạt, tiền công tăng lên của người lao động làm tăng năng lực nuôi sống gia đình họ. Tại Mỹ, dân số tăng nhanh do lương thực được sản xuất với giá thấp, chứ không phải do trước đó lương thực dư thừa. Dân số ở châu Âu tăng chậm một cách tương đối do lương thực không thể sản xuất với giá trị rẻ. Xét về

1. *Nghiên cứu về...*, "Trong mọi quốc gia đang tiến triển, giá trung bình của lúa mì không bao giờ cao hơn mức giá cần thiết để duy trì sự gia tăng trung bình của nông sản". - *Các nhận định*, trang 21.

"Trong việc đưa tư bản mới vào đất đai nhằm thoả mãn nhu cầu của dân số đang tăng lên, dù tư bản mới này được dùng để khai khẩn thêm đất canh tác hay cải thiện chất lượng đất hiện có, thì vấn đề chính yếu luôn phụ thuộc vào thu nhập kỳ vọng của tư bản; tổng lợi nhuận của tư bản không thể nào suy giảm mà không làm giảm động lực sử dụng tư bản. Mọi suy giảm của giá cả không được cân bằng hoàn toàn và tức thì bởi sự suy giảm tương ứng trong phí tổn cần thiết của một trang trại, mọi loại thuế đánh vào đất đai, mọi loại thuế đánh vào tư bản nông nghiệp, mọi loại thuế đánh vào nhu yếu phẩm của chủ trại đều có mặt trong các phép tính; và nếu sau khi trang trại hết các khoản này, giá của sản phẩm không bù đắp thoả đáng số tư bản được sử dụng, chiếu theo tỷ suất lợi nhuận chung, và địa tô ít nhất phải tương đương địa tô của mảnh đất đó trong trang thái ban đầu, thì sẽ không còn động lực nào để thực hiện việc nâng cấp đất đai như dự tính" - *Các nhận định*, trang 22.

bản chất tự nhiên và bình thường của sự vật, cầu về mọi hàng hoá luôn đi trước cung. Khi nói rằng ngũ cốc, cũng như các hàng hoá công nghiệp khác, sẽ rớt giá xuống bằng chi phí sản xuất nếu nó không thể đẩy số người có cầu về nó lên, ông Malthus không thể có ý là toàn bộ địa tô sẽ bị hấp thụ; vì chính bản thân ông đã nhận thấy một cách đúng đắn rằng ngay cả khi địa chủ khước từ toàn bộ địa tô thì giá ngũ cốc vẫn không thuyên giảm; địa tô là kết quả chứ không phải là nguyên nhân dẫn đến giá ngũ cốc cao. Và dù thế nào đi chăng nữa, vẫn luôn tồn tại một loại đất canh tác không phải trả chút địa tô nào, và giá ngũ cốc từ những loại đất ấy chỉ bao gồm tiền công và lợi nhuận mà thôi.

Trong đoạn tiếp sau đây, ông Malthus đã đưa ra lời giải thích tài tình về nguyên nhân của sự tăng giá nông sản ở những nước giàu và nước đang tiến triển mà tôi tâm đắc đến từng chữ. Tuy nhiên, tôi thấy dường như điều này lại xa lạ với một số định đề ông nêu ra trong tiểu luận về địa tô. "Tôi chẳng đắn đo mà khẳng định rằng, độc lập với tính thất thường trong tiền tệ của một nước, cũng như với những yếu tố ngẫu nhiên và tạm thời khác, nguyên nhân của giá bằng tiền cao tương đối của ngũ cốc là *giá thực tế* cao tương đối của chúng, hay phải dùng nhiều tư bản và lao động hơn để sản xuất ngũ cốc, và rằng lý do giải thích tại sao giá thực tế của ngũ cốc lại cao hơn và cứ liên tục tăng, ở những nước vốn đã giàu và vẫn tiếp tục thăng tiến trong của cải phồn vinh và dân cư trù phú, có thể tìm thấy trong sự cần thiết phải viện đến ngày càng nhiều những mảnh đất cằn cỗi và những loại máy móc vận hành tốn kém, để rồi dẫn tới hậu quả là mỗi phân mới gia thêm vào lượng nông sản của đất nước đều

được đánh đổi bằng chi phí cao hơn. Nói tóm lại, điều này được phát kiến từ chân lý quan trọng là ngũ cốc ở các nước đang tiến triển được bán ở cái giá cần thiết để đạt được lượng cung thực tế, và cùng với việc cung ứng trở nên ngày càng gian khó, giá cả sẽ tăng tương ứng".

Tại đây, hoàn toàn chính xác khi khẳng định rằng giá thực tế của hàng hoá phụ thuộc vào số lượng nhiều hơn hay ít hơn của lao động và tư bản (nghĩa là, lao động được tích lũy) dùng trong quá trình sản xuất. Giá thực tế không phụ thuộc vào giá trị của tiền cũng như không phụ thuộc vào giá trị tương đối của chúng so với ngũ cốc, với lao động, với bất cứ một hàng hóa riêng rẽ nào, hay với mọi loại hàng hóa gộp lại như một số người đoán chắc, mà như ông Malthus nói rất xác đáng, "phụ thuộc vào số lượng nhiều hơn (hay ít hơn) tư bản và lao động cần thiết để sản xuất hàng hoá đó".

Trong các nguyên nhân làm tăng địa tô, ông Malthus có đề cập đến việc "gia tăng dân số sẽ hạ thấp tiền công lao động". Nhưng bởi vì tiền công của lao động giảm thì lợi nhuận của tư bản tăng, và giá trị tổng tiền công và lợi nhuận luôn giữ nguyên¹, cho nên sự suy giảm tiền công không thể làm tăng địa tô. Tiền công giảm chẳng làm giảm tổng sản phẩm hay tổng giá trị sản phẩm người lao động và người chủ trại nhận được, do đó địa chủ không nhận được phần lớn hơn cũng như không thu được nhiều giá trị hơn. Tương ứng với tiền công thấp hơn là lợi nhuận cao hơn và ngược lại. Sự phân chia này được người chủ trại và người lao động giải quyết mà không cần tới bất cứ sự can thiệp nào của

1. Xem trang 169 - 170.

địa chủ, vả lại, trên thực tế, đó không phải là mối quan tâm của địa chủ. Sự phân chia như thế, nếu không tăng thêm tích lũy thì cũng tạo ra nhiều cầu về đất đai hơn. Nếu tiền công giảm, thì cái tăng là lợi nhuận chứ không phải là địa tô. Nếu tiền công tăng, thì cũng là lợi nhuận giảm, chứ chẳng phải địa tô. Sự gia tăng địa tô và tiền công, kèm theo sự suy giảm lợi nhuận, nhìn chung là những kết quả không thể tránh khỏi của cùng một nguyên nhân: cầu lương thực liên tục tăng, và lượng lao động cần để sản xuất lương thực ngày càng nhiều hơn, dẫn đến giá lương thực tăng cao. Nếu địa chủ khước từ toàn bộ địa tô, thì người lao động cũng chẳng vì thế mà có lợi. Nếu người lao động có khả năng từ bỏ toàn bộ tiền công thì địa chủ cũng không có lợi lộc gì. Tuy nhiên, trong cả hai trường hợp trên, người chủ trại đều thu nhận được phần mà địa chủ và người lao động từ bỏ. Nỗ lực tôi bỏ ra trong cuốn sách này là nhằm chỉ ra rằng sự suy giảm của tiền công chẳng có tác động nào khác ngoài việc làm tăng lợi nhuận. Mọi sự gia tăng trong lợi nhuận đều tạo điều kiện thuận lợi cho tích lũy tư bản, tiếp đó là tăng dân số, và dù thế nào chăng nữa, rốt cuộc cũng dẫn tới sự tăng lên của địa tô.

Theo ông Malthus, một nguyên nhân khác làm địa tô tăng là "do các cải tiến trong nông nghiệp, hoặc do người lao động phải ráng sức hơn, như thế sẽ thu gọn số lao động cần thiết để tạo ra cùng một kết quả định trước". Đối với nhận định trên, tôi có lời phản đối hệt như với nhận định cho rằng đất đai màu mỡ hơn là nguyên nhân của sự gia tăng tức thời địa tô. Cả những cải thiện trong nông nghiệp lẫn sự màu mỡ đất đai đều khiến đất đai có khả năng sản sinh địa tô cao hơn ở một thời kỳ nào đó trong tương lai, vì sẽ có lượng cung

lượng thực lớn hơn mà giá vẫn như cũ. Nhưng phải đợi đến khi dân số tăng với tỷ lệ tương tự thì lượng lương thực tăng thêm mới được yêu cầu, vì vậy địa tô sẽ thấp hơn, chứ không cao hơn. Lượng lương thực tiêu dùng trong điều kiện hiện tại có thể được sản xuất bởi ít công nhân hơn hoặc bởi diện tích đất canh tác nhỏ hơn, khi đó giá nông sản sẽ giảm và tư bản sẽ được rút khỏi đất đai¹. Không gì có thể làm tăng địa tô ngoài cầu về những mảnh đất mới cần cỗi hơn, hoặc do một nguyên nhân nào đó làm thay đổi độ màu mỡ tương đối của các thửa đất đang được canh tác². Những cải thiện trong nông nghiệp hoặc trong phân công lao động có thể áp dụng với mọi loại đất, chúng làm tăng số lượng tuyệt đối nông sản thu hoạch từ mỗi loại đất đai, nhưng rất có khả năng không làm xáo trộn tỷ lệ tương đối giữa chúng trước đó.

1. Xem trang 125, v.v..

2. Không nhất thiết phải lặp đi lặp lại, nhưng nhất định phải luôn hiểu rằng, các kết quả hết như thế sẽ xuất hiện, chừng nào ta quan tâm tới giá cả nông sản và sự gia tăng địa tô, dù có thêm một lượng tư bản nhất định được dùng vào những thửa đất mới không phải trả địa tô hay trên những thửa đất đã được canh tác, nếu như sản lượng thu hoạch trong cả hai trường hợp chính xác bằng nhau. - Xem trang 37.

Ông Say, ở phần cước chú trong bản dịch tiếng Pháp tác phẩm này, đã cố chứng tỏ rằng không bao giờ có loại đất đang canh tác mà lại không phải trả địa tô. và tự thoả mãn với bản thân về điểm này, ông kết luận rằng ông đã lật đổ mọi kết luận bắt nguồn từ tín điều này. Ví dụ, ông suy ra rằng tôi không đúng khi nói rằng thuế đánh vào ngũ cốc và các nông sản khác, qua việc đẩy giá cả lên, rơi vào vai người tiêu dùng mà không rơi vào địa tô. Ông cãi rằng thuế này quyết đánh vào địa tô. Nhưng trước khi ông Say có thể khẳng định tính đúng đắn cho suy luận của mình, ông phải chỉ ra được rằng không có bất kỳ khoản tư bản nào được dùng vào những thửa đất không phải trả địa tô (xem phần đầu của cước chú này, và trang 109 và 116 của tác phẩm này). Mà điều này thì ông lại chưa thử làm. Không chỗ nào trong các cước chú của mình ông bắt bẻ hoặc thậm chí chỉ lưu ý thôi cái tín điều quan trọng ấy. Với cước chú ở trang 182 của tập 2 trong ấn bản tiếng Pháp, ông dường như không nhận thức được rằng tín điều này thậm chí đã được phát triển nhiều.

Ông Malthus đã bình luận rất đúng đắn những sai lầm trong lập luận của Tiến sĩ Smith, rằng ngũ cốc có bản chất đặc biệt đến nỗi không thể khuyến khích sản xuất ngũ cốc bằng các biện pháp áp dụng đối với mọi hàng hoá khác. Ông nhận xét "không thể phủ nhận ảnh hưởng mạnh mẽ của giá ngũ cốc đến giá lao động, tính trung bình trong nhiều năm, nhưng ảnh hưởng này không cản trở sự dịch chuyển tư bản vào hoặc ra khỏi nông nghiệp. Và đó chính xác là vấn đề cần nghiên cứu. Điều này có thể được chứng tỏ thông qua một nghiên cứu ngắn gọn về cách thức lao động được trả công và được đem ra thị trường, cũng như thông qua việc suy xét về những hệ quả mà điều giả định trong định đề của Adam Smith nhất định phải dẫn tới"¹.

Ông Malthus tiếp đó chỉ ra rằng cầu và giá cao sẽ khuyến khích sản xuất nông sản một cách hiệu quả hết như cầu và giá cao sẽ khuyến khích sản xuất bất kỳ thứ hàng hóa nào khác. Từ những vấn đề mà tôi đã trình bày về ảnh hưởng của trợ cấp, có thể thấy rằng tôi hoàn toàn tán đồng quan điểm này. Tôi cũng đã lưu ý đến một đoạn trong tác phẩm *Những nhận định về Luật Ngũ cốc* của ông Malthus với mục đích chỉ ra sự khác biệt của thuật ngữ giá cả thực tế được sử dụng ở đây so với thuật ngữ được sử dụng trong một cuốn sách khác của ông nhan đề *Những cơ sở cho một quan điểm...* Trong đoạn này, ông Malthus nói với chúng ta rằng "rõ ràng chỉ cần sự gia tăng trong giá cả thực tế thôi đã có thể thúc đẩy việc sản xuất ngũ cốc", và với thuật ngữ giá cả thực tế rõ ràng ông muốn ám chỉ rằng giá trị ngũ cốc tăng tương đối so

1. *Những nhận định về Luật Ngũ cốc*, trang 4.

với mọi thứ khác, hay nói cách khác, giá trên thị trường tăng lên lớn hơn giá cả tự nhiên, hay chi phí sản xuất ra nó. Nếu giá cả thực tế có nghĩa như vậy, mặc dù tôi không thừa nhận sự chính xác của thuật ngữ này, thì quan điểm của ông Malthus vẫn hoàn toàn chính xác. Chỉ riêng sự tăng lên trong giá cả thị trường của ngũ cốc thôi đã khuyến khích sản xuất, và điều này có thể được trình bày như một nguyên lý luôn đúng rằng niềm cố vũ lớn lao duy nhất đối với quá trình sản xuất một hàng hoá là giá trị thị trường của nó vượt quá giá trị tự nhiên hay giá trị cần thiết.

Nhưng đó không phải là nghĩa mà ông Malthus gán cho thuật ngữ giá cả thực tế trong những trường hợp khác. Trong tiểu luận về địa tô, ông Malthus viết "đối với tôi, giá ngũ cốc tăng thực tế nghĩa là số lượng thực tế lao động và tư bản được sử dụng để sản xuất ra lượng sản phẩm gia tăng cuối cùng cho sản phẩm quốc gia". Trong phần khác, ông khẳng định "nguyên nhân của giá thực tế cao tương đối của ngũ cốc là việc phải sử dụng số lượng tư bản và lao động lớn hơn để sản xuất ra chúng"¹. Giả sử trong đoạn trên chúng ta dùng định nghĩa này cho giá cả thực tế, thì kết quả có như cũ nữa không? - "Rõ ràng là chỉ riêng sự gia tăng của số lao động và tư bản cần thiết để sản xuất ngũ cốc không thôi đã có thể khuyến khích sản xuất". Nói như thế có nghĩa là, rõ ràng chỉ cần giá cả tự nhiên hay giá cả cần thiết tăng sẽ khuyến khích

1. Khi đưa đoạn này cho ông Malthus vào thời điểm tác phẩm này đang chuẩn bị in ra, ông nhận định "trong cả hai ví dụ, ông không cố ý sử dụng thuật ngữ *giá cả thực tế* thay cho *chi phí sản xuất*. Từ những gì tôi đã nói, dường như trong cả hai ví dụ ông đều sử dụng thuật ngữ *giá cả thực tế* theo đúng ý nghĩa vẫn được chấp nhận của nó, còn trong trường hợp trước đó ông đã vận dụng sai.

sản xuất ngũ cốc - một định đề không thể chấp nhận. Số lượng ngũ cốc bị ảnh hưởng bởi giá tại đó ngũ cốc được bán ra chứ không phải giá tại đó ngũ cốc có thể được sản xuất. Tư bản đổ vào hay thoái lui khỏi nông nghiệp tương ứng với mức chênh lệch giữa giá cả và chi phí sản xuất. Nếu sự chênh lệch này giúp cho việc sử dụng tư bản thu được lợi nhuận lớn hơn lợi nhuận bình quân của vốn thì tư bản sẽ đổ vào, còn nếu nhỏ hơn, sẽ rời bỏ đất đai.

Do đó, chính sự thay đổi trong giá thị trường chứ không phải thay đổi trong giá thực tế sẽ thúc đẩy sản xuất ngũ cốc. Không phải "vì buộc phải sử dụng nhiều tư bản và lao động hơn để sản xuất ra ngũ cốc (định nghĩa đúng của ông Malthus về giá thực tế) mà thu hút được nhiều tư bản và lao động hơn vào nông nghiệp, mà vì chính do giá thị trường tăng cao hơn giá thực tế, và bất luận sự tăng giá là bao nhiêu, nó cũng đem lại nhiều lợi nhuận hơn cho tư bản sử dụng trên đất đai".

Không gì đúng đắn hơn nhận định sau đây của ông Malthus về tiêu chuẩn giá trị của Adam Smith "tư thói quen của Adam Smith coi lao động như là bản vị của giá trị và ngũ cốc là thước đo của lao động đã dẫn đến hàng loạt tranh luận. Nhưng ngũ cốc là thước đo cực kỳ lệch lạc của lao động và điều này có thể được chứng minh trong lịch sử của đất nước chúng ta, nơi lao động, so với ngũ cốc, đã trải qua nhiều biến động và thay đổi mạnh mẽ, không chỉ từ năm này qua năm khác, mà từ thế kỷ này sang thế kỷ khác, trong mười, hai mươi thậm chí ba mươi năm liên tục. *Cả lao động lẫn bất cứ một hàng hoá nào khác cũng không thể là một thước đo chính xác của giá trị thực tế trong trao đổi*, điều này giờ đây

đã trở thành một tín điều hiển nhiên của khoa kinh tế chính trị, bắt nguồn từ chính định nghĩa về giá trị trao đổi".

Nếu cả lao động lẫn ngũ cốc đều không phải là thước đo chính xác của giá trị trao đổi thực tế như chúng ta đã thấy rõ ràng, thì còn hàng hoá nào có thể đảm nhận vai trò này? Chắc chắn là không có hàng hoá nào cả. Do đó, nếu lối diễn đạt về giá thực tế của hàng hoá có chút ý nghĩa nào, thì nó nhất định đã được ông Malthus tuyên bố trong tiểu luận về địa tô - nó nhất định phải được đo lường bởi lượng lao động và tư bản tương ứng cần thiết để sản xuất ra hàng hoá.

Trong tác phẩm *Nghiên cứu bản chất của địa tô* ông Malthus có nói "độc lập với tính thất thường trong tiền tệ của một nước, cũng như với những yếu tố ngẫu nhiên và tạm thời khác, nguyên nhân của giá bằng tiền cao tương đối của ngũ cốc là giá thực tế cao tương đối của chúng, *hay phải dùng nhiều tư bản và lao động hơn để sản xuất ngũ cốc*"¹.

Theo tôi hiểu, đó là nguyên nhân của mọi biến động trường kỳ trong giá cả của hàng hoá, dù là ngũ cốc hay bất kỳ hàng hoá nào khác. Giá cả của một hàng hoá chỉ có thể tăng trong dài hạn vì hoặc phải sử dụng nhiều lao động và tư bản hơn để sản xuất hàng hoá đó, hoặc giá trị của tiền giảm. Ngược lại, giá hàng hoá chỉ có thể giảm do sử dụng ít lao động và tư bản hơn, hoặc giá trị của tiền tăng.

Sự thay đổi trong giá cả do giá trị của tiền thay đổi thường xảy ra với mọi hàng hoá, nhưng giá cả thay đổi do lao động chỉ liên quan đến một số hàng hoá cụ thể đòi hỏi sử dụng nhiều hay ít lao động hơn trong sản xuất. Cho phép tự do

1. Trang 40.

nhập khẩu ngũ cốc hoặc tăng năng suất trong nông nghiệp sẽ làm giảm giá nông sản, nhưng giá cả các hàng hoá khác không bị ảnh hưởng trừ trường hợp giá trị thực tế, hay chi phí sản xuất, của nông sản cấu thành trong hàng hóa giảm.

Theo tôi, ông Malthus đã nhận thức được nguyên lý này nhưng lại không nhất quán với luận điểm rằng toàn bộ giá trị bằng tiền của mọi hàng hoá trong một quốc gia sẽ giảm theo tỷ lệ đúng bằng sự sụt giá của ngũ cốc. Nếu giá trị ngũ cốc tiêu thụ hàng năm trong tổng số là 10 triệu, và giá trị hàng công nghiệp trong nước cộng với hàng nhập khẩu được tiêu thụ là 20 triệu, thành ra tổng số hàng hoá tiêu thụ là 30 triệu mỗi năm, thì cũng không được phép suy ra rằng chi tiêu hàng năm sẽ giảm xuống còn 15 triệu khi giá trị ngũ cốc giảm một nửa xuống còn 5 triệu.

Chẳng hạn, giá trị nông sản cấu thành hàng hoá có thể không vượt quá hai mươi phần trăm tổng giá trị hàng công nghiệp (để ví dụ, có thể coi tỷ lệ ấy là 20%), nên giá trị hàng công nghiệp chỉ giảm từ 20 triệu xuống 18 triệu thay vì 10 triệu. Vì thế, sau khi giá ngũ cốc giảm năm mươi phần trăm, tổng giá trị tiêu dùng thay vì giảm đi một nửa, chỉ giảm từ 30 xuống còn 23 triệu¹.

Theo tôi, 23 triệu đó sẽ là giá trị của tổng hàng hoá nếu ta giả thiết rằng dù giá ngũ cốc thấp song lượng tiêu dùng ngũ cốc và các hàng hoá khác vẫn không tăng. Nhưng vì tất cả những ai dùng tư bản cho sản xuất ngũ cốc trên những

1. Sản xuất, quả thực, không thể giảm theo tỷ lệ như vậy, bởi vì trong trường hợp đang xét, sẽ diễn ra sự phân phối mới các kim loại quý giữa các quốc gia. Hàng hoá rẻ của chúng ta sẽ được xuất khẩu để đổi lấy ngũ cốc và vàng, cho đến khi sự tích lũy vàng hạ thấp giá trị của nó xuống và đẩy giá bằng tiền của hàng hoá lên.

mảnh đất giờ đây không còn canh tác nữa, có thể chuyển số tư bản ấy sang sản xuất hàng công nghiệp, và nếu chỉ một phần các hàng công nghiệp đó được dùng để đổi lấy ngũ cốc ngoại quốc, như trong bất cứ giả định nào khác rằng nhập khẩu và giá thấp không tạo thêm chút lợi thế nào, thì chúng ta vẫn có thêm lượng giá trị của mọi hàng hoá công nghiệp vừa được sản xuất mà chưa kịp xuất khẩu để cộng thêm vào giá trị ở trên. Vì thế, sự thuyên giảm thực sự trong giá trị của mọi mặt hàng trong nước, bao gồm cả ngũ cốc và thậm chí cả tiền tệ, cũng chỉ ngang bằng phần địa chủ mất đi do địa tô giảm, trong khi số lượng các vật phẩm đem lại niềm thoả mãn sẽ tăng lên rất nhiều.

Do đó, thay vì xem xét ảnh hưởng của sự suy giảm giá trị nông sản, vì ông Malthus đã nhất định làm điều này như làm như ông từng thừa nhận trước đây, thì ông lại coi những ảnh hưởng này giống hệt như sự tăng giá trị 100% của tiền, bởi thế ông lập luận như thể mọi hàng hoá đều giảm một nửa giá trị.

Ông viết: "Trong vòng 20 năm từ 1794 đến 1813, giá trung bình một quarter ngũ cốc ở Anh là 83 shilling, trong mười năm cuối giá trung bình là 92 shilling, và riêng trong 5 năm cuối giá trung bình là 108 shilling. Trong quãng 20 mười năm này, Chính phủ đã vay gần 500 triệu tư bản thực tế, trừ phần dùng cho quỹ thanh toán nợ quốc gia, Chính phủ cam kết trả lãi trung bình 5 phần trăm. Nhưng nếu giá ngũ cốc giảm xuống 50 shilling một quater và các hàng hoá khác giảm tương ứng, thì thay vì trả lãi năm phần trăm, chính phủ có thể trả bảy, tám, chín phần trăm và đối với 200 triệu cuối cùng là mười phần trăm.

"Nếu không cần quan tâm đến ai sẽ chi trả khoản nợ, tôi sẵn lòng không phản đối sự hào phóng lạ thường này của những người nắm giữ chứng khoán; và chỉ cần suy nghĩ một chút thôi chúng ta sẽ thấy khoản nợ đó chỉ có thể do những tầng lớp cần cù, chăm chỉ trong xã hội và địa chủ, nghĩa là những người có thu nhập danh nghĩa thay đổi cùng với những thay đổi trong thước đo giá trị, chi trả. Thu nhập danh nghĩa của bộ phận xã hội này, so với trung bình của năm năm cuối, sẽ giảm một nửa, và từ số thu nhập đã giảm một cách danh nghĩa, họ phải chi trả số thuế danh nghĩa vẫn như cũ"¹.

Trong trường hợp đầu tiên, tôi nghĩ mình đã chỉ ra rằng ngay cả giá trị của tổng thu nhập toàn quốc gia cũng không giảm tương ứng như ông Malthus khẳng định. Không thể suy ra rằng giá ngũ cốc giảm 50% sẽ làm tổng thu nhập theo đầu người giảm 50%². Trên thực tế, giá trị thu nhập ròng của mỗi người có thể tăng.

Trong trường hợp thứ hai, tôi nghĩ bạn đọc sẽ đồng ý với tôi rằng, các khoản chi tăng lên này, nếu được phép, không chỉ do địa chủ và những người siêng năng, cần cù chi trả mà cả những người nắm giữ tư bản, bằng chi tiêu của mình, đã chia sẻ gánh nặng của các khoản chi công cộng với cùng phương thức như các tầng lớp khác trong xã hội. Nếu khi đó, tiền trở nên thực sự giá trị hơn, thì mặc dù anh ta nhận được giá trị lớn hơn, anh ta vẫn phải trả khoản thuế có giá trị cao hơn, do đó không thể cho rằng toàn bộ phần tăng

1. *Những cơ sở cho một quan điểm*, trang 30.

2. Ông Malthus, trong phần khác của cùng tác phẩm này, lại giả định rằng hàng hoá thay đổi 20 hoặc 25%, trong khi ngũ cốc thay đổi 33,33%.

thêm của giá trị thực tế của số lãi này sẽ do "địa chủ và những người cần cù chi trả".

Tuy nhiên, toàn bộ lập luận của ông Malthus đều dựa trên những cơ sở không vững chắc, nó giả định rằng tổng thu nhập giảm nhất định làm thu nhập ròng cũng giảm theo cùng tỷ lệ. Một trong những mục tiêu của cuốn sách này là chỉ ra rằng mọi suy giảm trong giá trị thực tế của các nhu yếu phẩm đều dẫn đến tiền công lao động giảm và lợi nhuận của tư bản tăng, nói cách khác, với bất kỳ lượng giá trị hàng năm đã cho nào, phần giai cấp lao động nhận được sẽ ít đi, và phần cho những người dùng vốn của mình để thuê lao động sẽ tăng lên. Giả sử giá trị hàng hoá do một công xưởng nào đó sản xuất ra là 1000 bảng, được chia cho chủ và thợ. Thợ nhận 800 bảng và chủ nhận 200 bảng. Nếu giá trị của các hàng hoá này giảm xuống còn 900 bảng do tiết kiệm được 100 bảng từ giá nhu yếu phẩm hạ, thì thu nhập ròng của người chủ không bị ảnh hưởng chút nào, do đó ông ta vẫn có thể trả thuế như trước khi giá hạ¹.

Phân biệt rõ sự khác nhau giữa tổng thu nhập và thu nhập ròng là rất quan trọng, vì mọi thuế đều được chi trả từ thu nhập ròng của xã hội. Giả sử tất cả các loại hàng hoá trong quốc gia, tất cả ngũ cốc, nông sản, và hàng công nghiệp, v.v. có thể đem bán hết trong vòng một năm, có giá

1. Về sản phẩm ròng và tổng sản phẩm, ông Say nói thế này: "toàn bộ giá trị được sản xuất là tổng sản phẩm, giá trị này, sau khi trừ chi phí sản xuất, là sản phẩm ròng". - Tập ii, trang 491. Như thế, không có sản phẩm ròng vì chi phí sản xuất, theo ông Say, bao gồm tiền công, địa tô và lợi nhuận. Tại trang 508, ông viết " giá trị của sản phẩm, giá trị của dịch vụ sản xuất, giá trị của chi phí sản xuất, tất cả đều là những giá trị tương tự, bất cứ khi nào sự vật được nhìn nhận trong bản chất của chúng". Lấy toàn bộ từ toàn bộ, kết quả là chẳng còn gì.

trị là 20 triệu bằg, và để có số giá trị này cần một lượng lao động nhất định, và số lượng tuyệt đối các nhu yếu phẩm cho lượng lao động này đòi hỏi khoản chi là 10 triệu bằg, khi đó tổng thu nhập của xã hội là 20 triệu bằg và thu nhập ròng là 10 triệu. Từ giả định trên không thể rút ra kết luận rằng lao động chỉ nhận được 10 triệu, họ có thể nhận 12,14, 15 triệu, và như thế họ có thu nhập ròng là 2, 4, 5 triệu. Phần còn lại do địa chủ và nhà tư bản phân chia nhưng toàn bộ thu nhập ròng không thể vượt quá 10 triệu. Nếu phải trả 2 triệu bằg tiền thuế, thu nhập ròng sẽ giảm xuống còn 8 triệu.

Bây giờ giả sử giá trị của tiền tăng 10%, khi đó giá của mọi hàng hoá sẽ giảm và giá của lao động cũng giảm vì số lượng tuyệt đối các nhu yếu phẩm cho lao động cũng là một phần của các hàng hoá trên, kết quả là tổng thu nhập còn 18 triệu và thu nhập ròng là 9 triệu. Nếu thuế cũng giảm tương ứng, thì thay vì thu được 2 triệu nay chỉ còn 1,8 triệu, thu nhập ròng khi đó sẽ giảm còn 7,2 triệu, và có giá trị đúng bằng 8 triệu trước kia. Do đó, xã hội không mất đi mà cũng chẳng nhận thêm được gì. Nhưng nếu giả thiết rằng sau khi tiền lên giá, số thuế trưng thu vẫn là 2 triệu, thì xã hội hàng năm sẽ nghèo đi một khoản 200.000 bằg và số thuế thu được tăng một phần chín. Thay đổi giá trị bằng tiền của hàng hoá bằng cách thay đổi giá trị của tiền, nhưng vẫn thu khoản tiền thuế như cũ hiển nhiên là làm tăng gánh nặng của xã hội.

Nhưng giả sử trong 10 triệu bằg thu nhập ròng, địa chủ nhận được 5 triệu địa tô và do những thuận lợi trong sản xuất hay việc nhập khẩu ngũ cốc nên chi phí cần thiết của ngũ cốc tính bằng lao động giảm 1 triệu, khi đó địa tô sẽ

giảm 1 triệu và giá của đa số các hàng hóa khác cũng giảm một lượng y hệt, tuy nhiên, thu nhập ròng nhận được vẫn như cũ: quả thực tổng thu nhập vẫn chỉ là 19 triệu, chi tiêu cần thiết là 9 triệu, song thu nhập ròng sẽ là 10 triệu. Giả sử thu 2 triệu tiền thuế đối với tổng thu nhập đã giảm đi này, liệu xã hội xét về tổng thể giàu lên hay nghèo đi? Rõ ràng là giàu lên, bởi sau khi đóng thuế họ vẫn nhận được 8 triệu để mua hàng hoá với số lượng đã tăng lên nhưng giá lại giảm xuống với tỷ lệ 20 trên 19, số tiền thuế thu được không chỉ như cũ mà còn lớn hơn, và quần chúng nhân dân cũng mua sắm được nhiều tiện nghi và nhu yếu phẩm hơn.

Nếu thu nhập ròng của xã hội sau khi trả cùng số thuế bằng tiền vẫn như cũ thì giai cấp địa chủ mất một triệu do địa tô giảm, các giai cấp sản xuất khác sẽ có thu nhập bằng tiền cao hơn, chưa kể giá cả giảm. Nhà tư bản được hưởng lợi kép, giá gạo và thịt đối với anh ta và gia đình giảm, tiền công trả cho người phục vụ, người làm vườn và mọi lao động khác cũng thấp hơn. Giá mua ngựa và gia súc rẻ hơn, đồng thời chi phí nuôi chúng cũng giảm. Giá trị của mọi hàng hoá có tỷ trọng nông sản cao sẽ giảm. Tổng tiết kiệm từ các khoản chi tiêu của thu nhập này, cùng lúc với thu nhập bằng tiền tăng lên, đã đem lại lợi kép cho nhà tư bản, giúp nhà tư bản không những tăng độ thoả dụng của mình mà còn trả được các khoản thuế phụ thêm khi cần thiết. Tiêu dùng nhiều hơn của nhà tư bản đối với các hàng hoá chịu thuế có nhiều tác động hơn việc bù đắp cầu bị thu hẹp của địa chủ bởi sự suy giảm của địa tô. Nhận định trên cũng đúng đối với các chủ trại và thương nhân.

Nhưng cũng có thể thu nhập của nhà tư bản không tăng: nghĩa là một triệu khấu trừ từ địa tô của địa chủ được dành trả thêm cho tiền công của người lao động! Nếu như thế, vẫn không có thay đổi nào trong lập luận rằng tình hình của xã hội được cải thiện, người dân có thể gánh vác những nghĩa vụ bằng tiền như cũ dễ dàng hơn trước, nó chỉ chứng tỏ một điều còn đáng mong đợi hơn, rằng tình cảnh của một giai cấp khác, có lẽ là giai cấp quan trọng nhất trong xã hội, được cải thiện chủ yếu từ cách phân phối mới này. Phần họ nhận được vượt quá 9 triệu, đóng góp một phần vào thu nhập ròng của đất nước, và việc chi tiêu số thu nhập này không thể không làm tăng thu nhập, tăng sự phồn vinh và sức mạnh của đất nước. Như thế, phân phối thu nhập ròng theo ý thích của bạn. Chia cho giai cấp này nhiều hơn một chút, và cho giai cấp khác khác ít hơn một chút, nhưng không vì thế bạn làm giảm thu nhập ròng, vẫn lượng lao động ấy có thể sản xuất ra nhiều hàng hoá hơn, mặc dầu tổng giá trị bằng tiền của những hàng hoá ấy có thể giảm nhưng thu nhập ròng bằng tiền của quốc gia, nguồn để chi trả thuế và tạo ra niềm thoả mãn, sẽ dồi dào hơn trước kia rất nhiều, đáp ứng nhu cầu duy trì số dân hiện tại, đem lại niềm vui, cho phép mua sắm hàng hoá đắt tiền, cũng như chi trả bất cứ khoản thuế định trước nào.

Không thể nghi ngờ rằng người nắm giữ chứng khoán được hưởng lợi do giá trị ngũ cốc giảm mạnh. Nhưng nếu không còn ai khác phải chịu thiệt thòi, thì chẳng có lý gì ủng hộ giá ngũ cốc đắt đỏ, vì thu nhập của người nắm giữ chứng khoán cũng là thu nhập quốc gia, và giống như thu nhập của các giai cấp khác, nó làm tăng của cải và sức mạnh thực sự

của đất nước. Nếu họ hưởng lợi không chính đáng, hãy phân định chính xác, rạch ròi mức độ bất công, và để các nhà làm luật đưa ra biện pháp ngăn chặn, nhưng đừng thiển cận đưa ra cái chính sách ngăn cấm chính chúng ta thu lợi từ giá rẻ của ngũ cốc và từ sự dồi dào của các hàng hoá khác chỉ vì những người nắm giữ chứng khoán hưởng lợi quá nhiều.

Người ta chưa bao giờ thử điều tiết lợi tức của vốn thông qua giá trị bằng tiền của ngũ cốc. Nếu sự công bằng và tính chính trực đòi hỏi có sự điều tiết này, thì những người nắm giữ chứng khoán già cả sẽ mắc một món nợ lớn vì họ vẫn thường nhận lợi tức bằng tiền không đổi trong suốt hơn thế kỷ qua, dù giá ngũ cốc đã tăng gấp hai, thậm chí gấp ba lần.

Nhưng sẽ nhầm to khi nghĩ rằng tình hình của người nắm giữ chứng khoán được cải thiện nhiều hơn chủ trại, nhà công nghiệp, và các nhà tư bản khác của đất nước; thực ra họ hưởng lợi ít hơn.

Người nắm giữ chứng khoán chắc chắn vẫn nhận được lợi tức bằng tiền như cũ, trong khi không chỉ giá nông sản và giá lao động, mà cả giá các mặt hàng có thành phần nông sản đều giảm. Tuy nhiên, như tôi vừa khẳng định ở trên, đây là một lợi thế mà anh ta được hưởng như tất cả những ai có thu nhập bằng tiền không đổi - thu nhập bằng tiền của anh ta không tăng trong khi thu nhập của người nông dân, nhà sản xuất, người làm công lại tăng, cho nên họ được lợi những hai lần liền.

Có thể cho rằng, mặc dù có khả năng nhà tư bản đắc lợi bởi lợi nhuận tăng, kết quả của tiền công giảm, nhưng thu nhập của họ cũng có thể giảm do giá trị bằng tiền của hàng hoá giảm. Yếu tố nào hạ thấp giá trị bằng tiền của hàng hoá?

Nguyên nhân không phải là sự thay đổi trong giá trị của tiền bởi vì không có yếu tố nào được giả định là nguyên nhân làm thay đổi giá trị của tiền. Sự cắt giảm lượng lao động cần thiết để sản xuất hàng hoá cũng không phải nguyên nhân vì nó không xảy ra, và nếu nó có xảy ra chẳng nữa cũng không hạ thấp lợi nhuận bằng tiền, mặc dù nó có thể làm giảm giá bằng tiền của hàng hoá. Nhưng chính giá nông sản cấu thành hàng hoá được giả định là giảm đã kéo giá hàng hoá đó xuống. Đúng vậy, giá hàng hoá sẽ giảm, nhưng sự suy giảm ấy không gắn liền với bất kỳ sự thu hẹp nào trong thu nhập bằng tiền của người sản xuất. Nếu anh ta bán hàng với giá thấp hơn thì cũng chỉ vì giá trị nguyên liệu làm hàng hoá đó giảm. Khi người sản xuất quần áo bán sản phẩm của mình với giá 900 thay vì 1000 bảng, thì thu nhập của anh ta sẽ không giảm đi, nếu giá trị của len làm nên quần áo ấy giảm 100 bảng.

Ông Malthus nói: "đúng là những sản phẩm sau cùng của ngành nông nghiệp tại một nước đang tăng tiến không đi liền với một tỷ phần lớn của địa tô; và đó chính xác là tình huống giải thích vì sao một nước giàu lại cần nhập khẩu một phần ngũ cốc nếu nước đó đảm bảo duy trì được một lượng cung ổn định. Tuy nhiên, trong mọi trường hợp, việc nhập khẩu ngũ cốc nước ngoài sẽ không thể giải quyết được vấn đề trên toàn quốc, nếu giá của chúng không rẻ hơn nhiều so với giá ngũ cốc trồng trong nước nhằm cho phép bù đắp cả lợi nhuận lẫn địa tô từ ngũ cốc mà nó thay thế". (*Những cơ sở...* trang 36).

Các nhận định này của ông Malthus khá chính xác, song ngũ cốc nhập khẩu *phải* luôn luôn rẻ hơn nhiều so với

ngũ cốc nội địa "nhằm cho phép bù đắp cả lợi nhuận lẫn địa tô từ ngũ cốc mà nó thay thế". Nếu không, việc nhập khẩu sẽ không đem lại chút lợi lộc nào.

Nếu địa tô là kết quả của giá ngũ cốc cao, thì địa tô biến mất sẽ là hậu quả của giá ngũ cốc thấp. Ngũ cốc nước ngoài không khi nào cạnh tranh với ngũ cốc nội địa để giành địa tô. Giá giảm luôn tác động đến địa chủ cho đến khi nào toàn bộ địa tô bị hấp thụ - nếu giá tiếp tục giảm, nó sẽ không đem lại ngay cả lợi nhuận bình thường của tư bản. Tư bản sẽ rời khỏi ngành nông nghiệp để chuyển sang ngành khác, và số ngũ cốc trước kia đáng ra được trồng trên những mảnh đất này, lúc ấy, mà cũng chẳng phải đợi đến tận lúc ấy, sẽ được nhập khẩu. Mất địa tô, sẽ dẫn đến mất giá trị, mất giá trị bằng tiền ước tính, nhưng lại làm tăng sự giàu có. Số lượng nông sản và các hàng hoá khác sẽ cùng tăng do sản xuất trở nên thuận lợi hơn mặc dù số lượng hàng hoá lớn hơn này lại có giá trị nhỏ hơn.

Hai người sử dụng lượng tư bản như nhau, người này trong nông nghiệp, người kia trong công nghiệp. Tư bản trong nông nghiệp sản xuất ra lượng giá trị ròng hàng năm là 1200 bảng, trong đó 1000 bảng giữ lại là lợi nhuận và 200 bảng trả địa tô. Người kia trong công nghiệp chỉ sản xuất ra giá trị ròng hàng năm là 1000 bảng. Giả sử, do nhập khẩu, cùng lượng ngũ cốc đáng giá 1200 bảng có thể đổi được những hàng hoá đáng giá 950 bảng, như thế tư bản sử dụng trong nông nghiệp sẽ chuyển sang công nghiệp, nơi nó có thể sản xuất được giá trị là 1000 bảng. Giá trị thu nhập ròng của quốc gia giảm từ 2200 xuống còn 2000 bảng, tuy nhiên, không chỉ lượng ngũ cốc và các mặt hàng tiêu dùng khác vẫn

như cũ, mà còn thêm cả số lượng hàng hoá mà 50 bảng có thể mua được, đó là hiệu số của giá trị hàng công nghiệp xuất khẩu trừ đi giá trị ngũ cốc nhập khẩu.

Chỗ này chính xác là vấn nạn liên quan đến việc lựa chọn nhập khẩu hay tự trồng ngũ cốc. Ngũ cốc sẽ không bao giờ được nhập khẩu chừng nào lượng ngũ cốc nhận được từ nước ngoài do sử dụng một số tư bản nhất định vượt quá lượng ngũ cốc có thể được thu hoạch trong nước bởi sử dụng cùng số tư bản như thế, - vượt quá không chỉ số lượng người chủ trại nhận được, mà cả phần địa tô trả cho địa chủ nữa.

Ông Malthus nói: "Adam Smith đã nhận xét rất xác đáng rằng không có lượng lao động sản xuất nào trong công nghiệp có thể dẫn tới sự tái sản xuất lớn như trong nông nghiệp". Nếu Adam Smith bàn về giá trị thì ông đúng. Nhưng nếu bàn về sự giàu có, ấy mới là điểm quan trọng, thì Adam Smith đã nhầm, bởi vì bản thân ông định nghĩa sự giàu có bao gồm nhu yếu phẩm, tiện nghi, và niềm thoả mãn đời người. Không thể so sánh một tập hợp nhu yếu phẩm và tiện nghi này với một tập hợp khác; không thể đo lường giá trị sử dụng bằng bất kỳ một thước đo nào ta từng biết, giá trị sử dụng được đánh giá khác nhau tùy theo những người khác nhau.

PHỤ LỤC

PHỤ LỤC 1

DANH MỤC CÁC TÁC PHẨM ĐÃ XUẤT BẢN CỦA RICARDO

1. *The High Price of Bullion, A Proof of the Depreciation of Bank Notes* (London, John Murray, 1810; corrected, 1810; enlarged, 1810; enlarged again, 1811).

[*Giá cao của vàng nén, một bằng chứng về sự mất giá của ngân phiếu Ngân hàng Anh*, John Murray xuất bản lần đầu tại London năm 1810, sửa chữa vào năm 1810, bổ sung năm 1810, tiếp tục bổ sung vào năm 1811.]

2. *Observations on some Passages in an Article in the Edinburgh Review, on the Depreciation of the Paper Currency; also Suggestions for securing to the Public a Currency as Invariable as Gold, with a very moderate Supply of that Metal*, Being an Appendix to the Fourth edition of "High Price of Bullion, etc. (London, John Murray, William Blackwood & M.N.Mahon, 1811).

[*Nhận định về vài đoạn trong một bài trong tờ Edinburgh Review, bàn về sự mất giá của tiền giấy; đồng thời gợi ý về việc bảo đảm cho công chúng một loại phương tiện lưu thông ổn định giống như vàng, với lượng cung rất thấp của kim loại này*, là Phụ lục cho lần xuất bản thứ tư tác

phẩm *Giá cao của vàng nén*, Nxb John Murray, William Blackwood & M.N.Mahon ấn hành tại London năm 1811.]

3. *Reply to Mr Bosanquet's Practical Observation on the Report of the Bullion Committee* (London, John Murray, William Blackwood & M.N. Mahon, 1811).

[*Trả lời cuốn sách "Nhận xét thực tiễn về bản Báo cáo của Ủy ban Vàng nén" ông Bonsaquet, Nxb John Murray, William Blackwood & M.N.Mahon ấn hành tại London năm 1811.*]

4. *An Essay on the Influence of a low Price of Corn on the Profits of Stock*; showing the Inexpediency of Restrictions on Importation; with Remarks on Mr Malthus' two last Publications: "An Inquiry into the Nature and Progress of Rent", and "The Grounds for an Opinion on the Policy of Restricting the Imporation of Foreign Corn". (London, John Murray, 1815).

[*Tiểu luận về tác động của giá ngũ cốc thấp lên lợi nhuận của vốn; vạch rõ sự phi lý của việc hạn chế nhập khẩu; đi cùng với các nhận định về hai ấn phẩm mới nhất của ông Malthus: "Nghiên cứu về bản chất và tiến trình của địa tô" và "Các cơ sở cho một quan điểm về chính sách hạn chế nhập khẩu ngũ cốc nước ngoài", John Murray xuất bản tại London năm 1815]*

5. *Proposals for an Economical and Secure Currency*; with Observations on the profits of the Bank of England, as they regard the Public and the Proprietors of Bank Stock (London, John Murray, 1816).

[*Các đề xuất về một phương tiện lưu thông an toàn và tiết kiệm; với các nhận xét về lợi nhuận của Ngân hàng Anh,*

liên quan đến công chúng và các cổ đông của Ngân hàng, John Murray xuất bản tại London năm 1816]

6. *On the Principles of Political Economy and Taxation* (London, John Murray, 1817).

[*Bàn về những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá*, John Murray xuất bản tại London năm 1817]

7. *On Protection in Agriculture* (London, John Murray, 1822).

[*Bàn về bảo hộ nông nghiệp*, John Murray xuất bản tại London năm 1822]

8. *Mr Ricardo's Speech on Mr Western's Motion, for a Committee to consider the Effects produced by the Resumption of Cash payments*, delivered on the 12th of June, 1822. (London, G. Harvey, 1822).

[*Diễn văn của ông Ricardo trình bày theo đề nghị của ông Western, dành cho Uỷ ban nghiên cứu các hậu quả phát từ sự tái lập hệ thống thanh toán tiền mặt*, đọc vào ngày 12-6-1822, G. Harvey xuất bản tại London năm 1822]

9. *Plan for the Establishment of a National Bank* (London, John Murray, 1824); published as an appendix to *A National Bank the Remedy for the Evils attendant upon our Present System of Paper Currency* by Samuel Richardson (London, Pelham Richardson, 1838).

[*Kế hoạch thiết lập một Ngân hàng Quốc gia*, John Murray xuất bản tại London năm 1824; được xuất bản như một Phụ lục cho tác phẩm "Ngân hàng Quốc gia, phương thuốc khắc phục những nhược điểm của hệ thống tiền giấy hiện thời của chúng ta" của Samuel Richardson, do Pelham Richardson xuất bản tại London năm 1838)]

10. *The Works of David Ricardo, Esq., M.P. With a Notice of the Life and Writings of the Author, by J.R. McCulloch, (London, John Murray, 1826) -- includes previously unpublished *Essay on the Funding System; Observations on Parliamentary Reform; and Speech on the Plan of Voting by Ballot.**

[*David Ricardo Toàn tập, với ghi chú về cuộc đời và tác phẩm của tác giả, McCulloch biên soạn, John Murray xuất bản tại London năm 1826 - bao gồm cả các tác phẩm trước đây chưa từng được xuất bản: Tiểu luận về hệ thống tài trợ, Nhận định về cuộc Cải cách Quốc hội, Diễn văn về Kế hoạch bầu cử thông qua bỏ phiếu kín*]

11. *Principles of Political Economy and Taxation, by David Ricardo, edited by E.C.K. Gonner (London, George Bell, 1891).*

[*Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá, do E.C.K. Gonner biên tập, George Bell xuất bản tại London năm 1891*]

12. *The Works and Correspondence of David Ricardo, 11 volumes, edited by Piero Sraffa and M.H. Dobb, (Cambridge, Cambridge University Press, 1951-1973).*

[*Tác phẩm và thư từ của David Ricardo (hay David Ricardo Toàn tập), 11 tập, Piero Sraffa và M.H. Dobb biên tập, Nxb Trường Đại học Tổng hợp Cambridge (Cambridge University Press) xuất bản, Cambridge, 1951-1973*].

PHỤ LỤC 2

CÁC MÁC BÀN VỀ DAVID RICARDO VÀ TÁC PHẨM "NHỮNG NGUYÊN LÝ CỦA KINH TẾ CHÍNH TRỊ HỌC VÀ THUẾ KHOÁ"

*Lịch sử các học thuyết giá trị thặng dư
(Quyển IV, bộ Tư bản).*

C. Mác và Ph. Ăng-ghen, *Toàn tập*, Tập 26, phần II.
Bản tiếng Việt, Nxb. Chính trị quốc gia, Sự thật, 1995

Yêu cầu phát triển lực lượng sản xuất là nguyên lý cơ bản của Ricardo trong việc đánh giá các hiện tượng kinh tế.

Ricardo coi phương thức sản xuất tư bản chủ nghĩa là một phương thức có lợi nhất cho nền sản xuất nói chung, là một phương thức có lợi nhất để tạo của cải, và đối với thời đại của ông thì Ricardo hoàn toàn có lý. Ông ta muốn *sản xuất để sản xuất* và ông ta đã có lý. Phản đối điều đó, như những địch thủ đa cảm của Ricardo đã làm, bằng cách chỉ ra rằng bản thân nền sản xuất không phải là mục đích tự thân, có nghĩa là quên rằng sản xuất để sản xuất chẳng qua chỉ là sự phát triển lực lượng sản xuất của loài người, tức là *phát triển sự phong phú của bản chất con người, coi như là một mục đích tự thân*. Nếu đem hạnh phúc của từng cá nhân riêng

biệt mà đối lập với mục đích đó, như Xi-xmôn-đi đã làm, thì có nghĩa là khẳng định rằng phải *kìm hãm* sự phát triển của toàn bộ loài người để đảm bảo hạnh phúc cho từng cá nhân riêng biệt, do đó, có nghĩa là không nên tiến hành bất kỳ một cuộc chiến tranh nào chẳng hạn, bởi vì trong tất cả mọi trường hợp, chiến tranh đều dẫn đến sự tiêu diệt từng cá nhân riêng biệt. (Xi-xmôn-đi chỉ có lý trong khi chống lại những nhà kinh tế học đã *làm lu mờ* sự đối kháng đó, phủ nhận nó.) Với cách đề cập vấn đề như thế thì người ta vẫn không hiểu được rằng sự phát triển những năng lực của "*con người*", mặc dù là lúc ban đầu sự phát triển đó được thực hiện bằng cách làm thiệt hại cho đa số cá nhân con người và cho cả một loạt những giai cấp trong loài người, nhưng cuối cùng nó lại phá tan sự đối kháng đó và nhất trí với sự phát triển của từng cá nhân riêng biệt; do đó, một sự phát triển cao hơn nữa của cá nhân chỉ có thể trả bằng một quá trình phát triển lịch sử, trong đó có những cá nhân bị hy sinh. ấy là chúng ta chưa nói đến sự vô dụng của những lập luận có tính chất giáo huấn tương tự, vì rằng trong thế giới con người, cũng như trong thế giới động vật và thực vật, lợi ích của loài bao giờ cũng tìm con đường phát triển qua sự vi phạm lợi ích của cá nhân và việc này diễn ra chính vì lợi ích của loài phù hợp với *lợi ích của những cá nhân đặc thù*, và chính đó là sức mạnh của những cá nhân đó.

Do đó, tính thẳng thắn của Ricardo không những là có *tính chất trung thực về mặt khoa học* mà còn là một điều *cần thiết về mặt khoa học* đối với lập trường của ông. Nhưng chính vì thế mà đối với Ricardo, việc phát triển hơn nữa những lực lượng sản xuất có giết chết quyền sở hữu ruộng

đất hoặc những người công nhân hay không, điều đó hoàn toàn không quan trọng. Khi sự tiến bộ ấy làm cho tư bản của giai cấp tư bản công nghiệp mất giá, thì Ricardo cũng hoan nghênh điều đó. Nếu như sự phát triển sức sản xuất của lao động làm mất giá một nửa số tư bản *hiện có* thì sao?, - Ricardo nói: nhưng năng suất lao động của con người sẽ tăng lên gấp đôi. Như thế là ở đây có một sự *trung thực khoa học*. Nếu quan điểm của Ricardo phù hợp toàn bộ với lợi ích của *giai cấp tư bản nông nghiệp*, thì đó chỉ là vì lợi ích của giai cấp này phù hợp - và chỉ trong *chừng mực* chúng phù hợp - với lợi ích của sản xuất hay lợi ích của sự phát triển năng suất lao động của con người. Ở chỗ nào giai cấp tư sản mâu thuẫn với sự phát triển đó thì Ricardo cũng chống lại giai cấp tư sản *một cách không thương xót*, cũng như trong những trường hợp khác ông ta đã chống lại giai cấp vô sản và bọn quý tộc (trang 167 - 169).

(...) Còn về Ricardo thì không có gì là *đê tiện*¹ khi ông ta coi người vô sản ngang với máy móc, súc vật cày kéo hay hàng hoá, bởi vì (theo quan điểm của ông ta) việc họ chỉ là những máy móc hay những súc vật cày kéo đã thúc đẩy "sản xuất", hoặc vì trong nền sản xuất tư sản; thực tế họ chỉ là những hàng hóa. Đó là chủ nghĩa khắc kỷ, là khách quan, là khoa học. Trong *chừng mực* có thể mà không *vi phạm* đến khoa học của ông ta, thì Ricardo bao giờ cũng là một con người yêu đời, như ông ta đã biểu hiện ra trong *đời sống thực tiễn* (trang 170-171).

1. Trước đó Mác phê phán Malthus một cách cực kỳ gay gắt, và kết luận: "Một con người như thế tôi gọi là con người *đê tiện*" (NĐT).

Việc quy định giá trị bằng thời gian lao động là luận điểm cơ bản trong học thuyết của Ricardo. Phương pháp nghiên cứu của Ricardo với tư cách là một bước tất yếu trong sự phát triển của khoa học kinh tế và những thiếu sót của nó. Kết cấu sai lầm của cuốn sách của Ricardo.

(...) Ricardo xuất phát từ luận điểm cho rằng, giá trị tương đối (hay giá trị trao đổi) của các hàng hoá được quyết định bởi "số lượng lao động". (Sau này chúng ta sẽ theo dõi những nghĩa khác nhau của danh từ "giá trị" mà Ricardo đã dùng. Chính điều đó đã làm cơ sở cho sự phê phán của Bâyli đối với học thuyết của Ricardo, và đồng thời đó cũng là *thiếu sót* trong quan niệm của Ricardo về giá trị). Ở Ricardo, tính chất của thứ "lao động" quyết định giá trị đã không được tiếp tục nghiên cứu sâu hơn nữa. Nếu như hai hàng hoá là những vật ngang giá, hay là những vật ngang giá theo *một tỷ lệ nhất định*, hay chúng *không ngang nhau về đại lượng* thì cũng thế, tùy theo số lượng "*lao động*" chứa đựng trong những hàng hoá đó, - thì cũng với điều đó, rõ ràng là hai hàng hoá đó giống nhau về mặt *thực thể*, vì chúng là những giá trị trao đổi. Thực thể của chúng là lao động. Vì thế cho nên chúng là "những giá trị". Đại lượng của chúng khác nhau tùy theo chúng chứa đựng nhiều hay ít thực thể đó. Còn hình thái - tức là tính quy định đặc biệt của thứ lao động tạo ra giá trị trao đổi, hay được thể hiện ra trong giá trị trao đổi, - tức tính chất của thứ lao động ấy, thì *Ricardo không nghiên cứu đến*. Vì thế cho nên Ricardo không hiểu được mối liên hệ giữa *thứ lao động ấy với tiền*, tức là không hiểu rằng lao động ấy nhất thiết phải thể hiện ra dưới dạng *tiền*. Vì vậy; ông ta

hoàn toàn không hiểu được rằng, sự phát triển của hàng hoá nhất thiết phải dẫn tới việc hình thành tiền tệ, việc đó gắn với việc quy định giá trị trao đổi của hàng hoá bằng thời gian lao động. Do đó mà có học thuyết sai lầm của ông ta về tiền. Ngay từ đầu ông ta chỉ đề cập đến *đại lượng của giá trị*, tức là đến việc những đại lượng của giá trị hàng hoá tỷ lệ với nhau như những số lượng lao động cần thiết để sản xuất ra những hàng hoá đó. Ricardo xuất phát từ điều đó. Ông ta đã nêu rõ ràng rằng ông lấy A. Smith là điểm xuất phát (chương 1, phần I).

Phương pháp của Ricardo là như sau: Ricardo xuất phát từ việc quy định đại lượng giá trị của hàng hoá bằng thời gian lao động, và sau đó *ngiên cứu* xem những quan hệ kinh tế khác (những phạm trù kinh tế khác) có *mâu thuẫn* với việc quy định giá trị đó hay không, hoặc giả chúng sẽ thay đổi quy định đó đến mức nào. Thoạt nhìn cũng thấy rõ tính chất hợp lý của phương pháp đó về mặt lịch sử, tính tất yếu khoa học của nó trong lịch sử khoa kinh tế chính trị, cũng như đồng thời thấy rõ được thiếu sót của nó về mặt khoa học, - một sự thiếu sót không những thể hiện ra trong phương thức trình bày (về mặt hình thức), mà còn dẫn đến những kết luận sai lầm, vì phương pháp ấy đã nhẩy qua những khâu trung gian cần thiết và cố *trực tiếp* chứng minh sự ăn khớp giữa những phạm trù kinh tế với nhau.

Đứng về phương diện lịch sử, phương pháp nghiên cứu ấy là hợp lý cần thiết. Ở A. Smith, khoa kinh tế chính trị đã phát triển thành một học thuyết tương đối hoàn chỉnh, lĩnh vực mà nó bao quát đã có được những hình dáng dứt khoát tới một chừng mực nhất định, thành thử Say đã có thể trình

bày nó thành một hệ thống tâm thường trong một cuốn sách giáo khoa cho học sinh. Trong thời kỳ từ Smith đến Ricardo, chỉ xuất hiện những cuốn sách nghiên cứu về một số vấn đề riêng biệt - về lao động sản xuất và không sản xuất, về tiền tệ, về thuyết nhân khẩu, về quyền sở hữu ruộng đất và về thuế khóa. Chính Smith đã bơi một cách rất ngây thơ trong một mâu thuẫn thường xuyên. Một mặt, ông ta quan sát mối liên hệ bên trong của các phạm trù kinh tế, hay cái kết cấu ẩn dấu của hệ thống kinh tế tư sản. Mặt khác, bên cạnh đó, ông ta lại đặt mối liên hệ như nó thể hiện ra ở bên ngoài, trong những hiện tượng của cạnh tranh, và do đó, như nó đã thể hiện ra đối với một người quan sát xa lạ với khoa học, cũng như đối với một người thực tiễn bị quá trình sản xuất tư sản giam hãm và thực tiễn quan tâm đến quá trình đó. Cả hai cách nhận thức ấy, trong đó một cách thì đi sâu vào mối liên hệ nội tại của hệ thống tư sản, có thể nói là đi sâu vào hiện tượng sinh lý của nó, còn một cách thì chỉ mô tả, phân loại, kể lại và đem những cái thể hiện ra bên ngoài trong quá trình của cuộc sống, dưới cái hình thái mà nó đã thể hiện ra và bộc lộ ra bên ngoài, xếp thành những định nghĩa công thức hóa của các khái niệm, - cả hai cách nhận thức ấy ở Smith không những cùng chung sống với nhau một cách rất yên tĩnh, mà lại còn quện chặt với nhau và thường xuyên mâu thuẫn với nhau. ở Smith điều đó có lý do của nó (trừ một vài công trình nghiên cứu đặc biệt về vấn đề tiền tệ), bởi vì trong thực tế, nhiệm vụ của ông ta có tính chất hai mặt. Một mặt, là cố gắng thâm nhập vào cái sinh lý nội tại của xã hội tư sản; mặt khác, Smith lại cố gắng: một phần thì, lần đầu tiên, mô tả những hình thái sinh động đã thể hiện ra bên

ngoài của xã hội ấy, mô tả mối liên hệ đã thể hiện ra bên ngoài của nó, và phần khác thì còn phải tìm một danh mục và những khái niệm lý tính thích hợp cho những hiện tượng đó, tức là một phần, lần đầu tiên, diễn tả lại những cái đó trong ngôn ngữ và quá trình tư duy. Cả hai việc đều làm cho ông ta quan tâm với một mức độ như nhau, và, vì cả hai việc đó đều diễn ra một cách độc lập đối với nhau, cho nên ở đây kết quả là đã có một phương thức trình bày hoàn toàn mâu thuẫn: một quan điểm thì biểu hiện một cách ít nhiều đúng đắn mối liên hệ nội tại, còn quan điểm kia thì biểu hiện mối liên hệ *thể hiện ra ở bên ngoài*, - quan niệm này cũng tỏ ra chính đáng như vậy và không có một mối quan hệ qua lại bên trong nào với cách hiểu thứ nhất, không có một mối liên hệ nội tại nào với nó cả.

Những người thừa kế Smith - trong mức độ mà những quan điểm của họ, không phải là một sự phản ứng chống lại ông ta, từ lập trường của những cách hiểu cũ kỹ hơn, đã được khắc phục rồi - có thể tiến lên trong các công trình nghiên cứu và những suy luận đặc biệt của họ mà không gặp trở ngại, và luôn luôn có thể coi A. Smith là cơ sở của họ, không kể là họ đi theo phần bí truyền hay phần công truyền trong tác phẩm của ông, hay đi theo cả phần này lẫn phần kia, như đã xảy ra hầu như trong tất cả mọi trường hợp. Nhưng cuối cùng thì trong bọn họ, Ricardo đã xuất hiện và đã kêu gọi khoa học rằng: "Thôi!". Cơ sở, điểm xuất phát đối với sinh lý học về hệ thống tư sản - để nhận thức mối liên hệ hữu cơ nội tại của nó và quá trình sinh sống của nó - chính là việc quy định *giá trị bằng thời gian lao động*. Ricardo xuất phát từ

điều đó, và sau đó, bắt buộc khoa học phải từ bỏ cái tập quán cũ rích trước đây của nó và phải xem xét những phạm trù còn lại, do nó phát triển và đẻ ra, - tức là các quan hệ sản xuất và trao đổi, - đã phù hợp hay mâu thuẫn đến chừng nào với cơ sở đó, với điểm xuất phát đó; nói chung là xem xét môn khoa học đang phản ánh, trình bày lại cái hình thái biểu hiện bên ngoài của quá trình, và do đó, ngay cả bản thân những biểu hiện đó nữa, - xem xét môn khoa học đó đã phù hợp đến mức nào với cái cơ sở làm chỗ dựa cho mối liên hệ nội tại, cho cái sinh lý thực tế của xã hội tư sản, và cấu thành điểm xuất phát của khoa học; phải xem xét sự mâu thuẫn giữa sự vận động bề ngoài của hệ thống và sự vận động thực tế của nó nói chung là như thế nào. Đó chính là ý nghĩa lịch sử vĩ đại của Ricardo đối với khoa học; và chính vì thế mà Say, con người tầm thường bị ông làm mất chỗ đứng, đã trút hết sự bực dọc của mình vào câu nói sau đây:

"Với lý do mở rộng giới hạn của nó" (của khoa học) "người ta đã đẩy nó vào chỗ trống rỗng"¹.

Công lao khoa học đó gắn liền với việc Ricardo phát hiện và nêu sự đối lập về mặt kinh tế của các giai cấp, - như mối liên hệ nội tại đã chỉ rõ, - và do đó mà khoa kinh tế chính trị đã nắm được và phát hiện được bản thân cái gốc rễ của cuộc đấu tranh lịch sử và quá trình phát triển lịch sử. Chính vì thế mà Kêrixin coi đoạn dưới đây bàn về vấn đề này - đã tổ cáo Ricardo như là người cha của chủ nghĩa cộng sản:

1: J. B. Say, "Traité d'économie politique". Cinquième édition. Tome I, Paris, 1826, p.LXXXIII-LXXXIV. Hoặc J.B.Say, "Traité d'économie politique". Sixième édition, Paris, 1841, p1-12. (Chú thích của tác phẩm)

"Hệ thống của ông Ricardo là một hệ thống gây bất hòa... Toàn bộ hệ thống đó có khuynh hướng tạo ra sự hằn thù giữa các giai cấp và các dân tộc... Cuốn sách của ông ta thực sự là một cuốn chỉ nam cho người mị dân đang muốn lấy chính quyền bằng con đường cải cách ruộng đất, chiến tranh và cướp bóc" (*H. Carey. The Past, the Present, and the Future, Philadelphia, 1848, tr. 74-75*).

Như thế là, nếu như một mặt, người ta thấy được tính chất hợp lý khoa học và giá trị lịch sử vĩ đại của phương thức nghiên cứu của Ricardo, thì mặt khác, người ta cũng thấy rõ sự thiếu sót của nó về mặt khoa học, như sẽ trình bày một cách chi tiết ở đoạn sau:

Do đó, người ta thấy cái kết cấu hết sức lạ lùng và vì cần thiết mà bị đảo ngược trong tác phẩm của ông ta. Toàn bộ tác phẩm của ông (xuất bản lần thứ ba) gồm 32 chương. Trong số đó, 14 chương bàn về *thuế*, do đó chỉ gồm có việc *áp dụng* những nguyên tắc lý luận^{1 67}. Chương 20- "Giá trị và của cải, những đặc tính riêng của chúng" - chẳng qua chỉ là sự nghiên cứu về sự khác nhau giữa giá trị sử dụng và giá trị trao đổi; do đó, nó là phần bổ sung cho chương 1 "Giá trị". Chương 24 - "Tín điều của A. Smith về địa tô", cũng như chương 28 - "Giá trị tương đối của vàng, ngũ cốc và lao động ở nước giàu và nước nghèo", và chương 32 - "Những quan điểm

1. Trong cuốn sách của Ricardo, trong số các chương được Mác liệt vào các chương nói về thuế, ngoài 12 chương (từ VIII đến XVIII và XXIX) là những chương nói về thuế theo đúng nghĩa của danh từ đó ra, còn có hai chương XXII và XXIII ("Các khoản tiền thưởng về xuất khẩu và cấm nhập khẩu" và "các khoản tiền thưởng về sản xuất"), những chương này cũng đề cập đến vấn đề đánh thuế: theo học thuyết của Ricardo thì các khoản tiền thưởng được lấy ở cái quỹ do thứ thuế đánh vào dân cư cấu thành (Chú thích của tác phẩm).

của ông Malthus về địa tô", - chỉ là phần bổ sung cho học thuyết của Ricardo về địa tô và một phần là sự bảo vệ học thuyết đó, tức chỉ là bản phụ lục của chương 2 và chương 3 bàn về tô. Chương 30 - "Ảnh hưởng của cung và cầu đến giá cả", chỉ là bản phụ lục của chương 4 - "Giá cả tự nhiên và giá cả thị trường". Bản phụ lục thứ hai của chương đó là chương 19 - "Những biến động đột ngột trong các kênh thương mại". Chương 31 - "Máy móc", chỉ là bản phụ lục của các chương 5 - và 6: "Tiền công" và "Lợi nhuận". Chương 7 - "Ngoại thương" và chương 25 - "Thương mại thuộc địa", cũng như những chương bàn về thuế, chỉ là sự áp dụng những nguyên tắc đã được đề ra trong các chương trước. Chương 21 - "Những tác động của tích lũy đối với lợi nhuận tới lợi nhuận và tiền lãi", là phụ lục của những chương bàn về địa tô, lợi nhuận và tiền công. Chương 26 - "Tổng thu nhập và thu nhập ròng", là phụ lục của những chương bàn về tiền công, lợi nhuận và tô. Cuối cùng, chương 27 - "Tiền tệ và ngân hàng", chiếm một vị trí hoàn toàn riêng biệt trong tác phẩm và chỉ là sự phát triển hơn nữa và một phần là sự thay đổi những quan điểm của Ricardo đã được trình bày trong những tác phẩm sớm hơn của ông ta về tiền tệ.

Như vậy, học thuyết của Ricardo chỉ nằm trong sáu chương đầu của cuốn sách của ông. Khi tôi nói về kết cấu không cân đối của cuốn sách đó, chính là tôi muốn nói đến phần đó. Còn phần khác (trừ phần nói về tiền tệ) thì gồm những sự áp dụng thực tiễn, những lời giải thích, bổ sung; theo tính chất nội dung của chúng, những cái đó đã bị phân tán một cách lộn xộn và tuyệt nhiên không có tham vọng theo một kết cấu nào cả. Còn về phần kết cấu không cân đối

của phân lý luận (của sáu chương đầu), thì nó không phải là ngẫu nhiên mà là do bản thân phương thức nghiên cứu của Ricardo và do nhiệm vụ nhất định mà ông ta đã tự đặt ra cho mình trong khi nghiên cứu, quyết định. Kết cấu ấy đã biểu hiện sự thiếu sót về mặt khoa học của bản thân phương pháp nghiên cứu đó.

Chương đầu bàn về "*Giá trị*". Nó lại được phân ra làm bảy tiết. Trong tiết một, thực ra người ta nghiên cứu vấn đề sau đây: *tiền công có mâu thuẫn* với việc quy định giá trị hàng hoá bằng thời gian lao động chứa đựng trong nó hay không? Tiết ba chứng minh rằng, cái mà tôi gọi là tư bản bất biến đã gia nhập vào giá trị của hàng hoá mà không mâu thuẫn với việc quy định giá trị, và việc tăng hay giảm tiền công đều không ảnh hưởng đến giá trị của hàng hoá. Trong tiết bốn, người ta nghiên cứu xem việc sử dụng các máy móc và tư bản cố định khác, tồn tại một cách lâu dài - vì trong những khu vực sản xuất khác nhau thì nó gia nhập vào tổng tư bản với những tỷ lệ khác nhau, - đã làm thay đổi đến mức nào sự quy định giá trị trao đổi bằng thời gian lao động. Tiết năm nghiên cứu xem việc tăng hay giảm tiền công làm thay đổi đến chừng mực nào việc quy định giá trị bằng thời gian lao động, nếu trong những khu vực sản xuất khác nhau, người ta sử dụng những tư bản ở độ bền khác nhau và có thời gian chu chuyển khác nhau. Như thế là chúng ta thấy rằng, trong chương đầu ấy, không những người ta đã giả định có sự tồn tại của hàng hoá, - vì trong khi nghiên cứu giá trị với tư cách là giá trị thì không thể có một tiền đề nào khác, - mà lại còn giả định rằng tiền công, tư bản, lợi nhuận và như chúng ta sẽ thấy, cả tỷ suất lợi nhuận chung, những hình thái khác

nhau của tư bản dưới cái dạng mà chúng toát ra từ quá trình lưu thông, cũng như sự khác nhau giữa "giá cả tự nhiên và giá cả thị trường" là cái thậm chí còn đóng một vai trò quyết định trong hai chương sau ("Địa tô" và "Tô của mỏ"), - tất cả những cái đó đều được giả định là những cái gì đó đã cho sẵn.

Chương hai ấy ("Địa tô"), - chương 3 ("Tô của mỏ") chỉ là phần bổ sung của chương này, - hoàn toàn phù hợp với quá trình nghiên cứu của Ricardo, vẫn được mở đầu bằng câu hỏi: quyền sở hữu ruộng đất và địa tô có *mâu thuẫn* với việc quy định giá trị hàng hoá bằng thời gian lao động hay không?

"Tuy nhiên còn cần phải xem xét", - Ricardo đã mở đầu chương 2 ("Địa tô") như vậy, - "việc chuyển ruộng đất thành sở hữu, và do đó, việc xuất hiện tô có gây nên một sự thay đổi nào trong giá trị tương đối của hàng hoá, một cách độc lập với số lượng lao động cần thiết để sản xuất ra hàng hoá đó hay không." (Principles of Political Economy", 3rd edition, London, 1821, tr.53) [Bản dịch tiếng Nga, tập 1, tr.65].

Muốn hoàn thành việc nghiên cứu đó, không những Ricardo en passant¹ đã đưa tỷ lệ giữa "giá cả thị trường" và "giá cả thực tế" (biểu hiện bằng tiền của giá trị) vào, mà còn giả định rằng toàn bộ nền sản xuất tư bản chủ nghĩa và toàn bộ quan niệm của ông về tỷ lệ giữa tiền công và lợi nhuận là một cái gì đó đã cho sẵn. Vì thế, kết quả là những điều nó đến ở trong chương 4 ("Giá cả tự nhiên và giá cả thị trường"), trong chương 5 ("Tiền công") và trong chương 6 ("Lợi nhuận"), không những đã được giả định trước mà còn được phát triển một cách chi tiết trong hai chương đầu ("Giá trị" và "Địa tô"),

1. Nhân tiện.

cũng như trong chương 3, phụ lục của chương 2. Trong ba chương sau, - trong chừng mực nói chung những chương này đem lại một cái gì mới về mặt lý luận, - thì chỉ rải rác những lỗ hổng mới được lấp đi, những định nghĩa chính xác hơn mới được bổ sung thêm, những định nghĩa này lẽ ra một phần lớn đã phải được đề cập đến ngay từ trong các chương 1 và 2.

Như vậy, toàn bộ tác phẩm của Ricardo đều chứa đựng trong hai chương đầu của nó. Trong hai chương đó, những quan hệ sản xuất tư bản chủ nghĩa đã được trình bày, và do đó, những phạm trù của khoa kinh tế chính trị cũng đã được trình bày, được đem đối chất với những nguyên lý của nó, với việc quy định giá trị, và đã được tra hỏi để giải thích xem chúng phù hợp trực tiếp với nguyên tắc đó tới mức nào, hoặc là để xem sự việc diễn ra như thế nào đối với những sự chênh lệch bề ngoài mà chúng đã đem vào trong quan hệ giá trị của các hàng hoá. Hai chương ấy của cuốn sách của Ricardo đã chứa đựng toàn bộ sự phê phán của ông đối với khoa kinh tế chính trị trước đây, sự đoạn tuyệt dứt khoát với mâu thuẫn giữa phương pháp nghiên cứu bí truyền và công truyền vốn có của A. Smith và quán triệt toàn bộ tác phẩm của ông này, và chính nhờ sự phê phán đó nên hai chương ấy cũng đồng thời đã đem lại một số kết quả hoàn toàn mới lạ. Chính vì thế mà hai chương đầu đó đã đem lại một sự thú vị cao về mặt lý luận, vì các chương ấy đã phê phán một cách vắn tắt và cô đọng những quan niệm cũ, những quan niệm đã lan rộng và dẫn người ta vào chỗ bế tắc, - và đã coi toàn bộ hệ thống kinh tế tư sản như là một hệ thống phức tạp từng một quy luật cơ bản duy nhất, bằng cách nêu bật và tập trung điều cơ bản nhất trong những hiện tượng phân tán và nhiều vẻ.

Nhưng sự thú vị về lý luận mà hai chương đầu ấy đã đem lại nhờ tính chất độc đáo của nó, nhờ sự nhất trí của quan điểm cơ bản, nhờ tính chất đơn giản, tập trung, sâu sắc, mới mẻ và nhờ sự cô đọng có tính rất bao quát trong việc trình bày, tất nhiên sẽ biến mất đi khi người ta tiếp tục đọc sách đó. Ngay cả ở đây nữa, thỉnh thoảng tính chất độc đáo của một số suy luận cá biệt cũng hấp dẫn chúng ta. Nhưng nói về toàn bộ thì sự trình bày làm cho người ta mệt mỏi và buồn chán. Quá trình trình bày tiếp tục không còn là sự tiếp tục phát triển của tư tưởng nữa. ở những nơi nào mà sự trình bày đó không phải là một sự áp dụng hình thức, đơn điệu, cũng những nguyên tắc ấy, vào những tài liệu khác nhau được dẫn ra theo những dấu hiệu bề ngoài, hay không phải là sự luận chiến để bảo vệ những nguyên tắc đó, thì sự trình bày ấy chỉ còn hoặc giả là một sự lặp lại, hoặc giả là một sự bổ sung; giỏi lắm thì trong những phần cuối cùng của cuốn sách, rải rác đó đây mới có một kết luận này hay một kết luận khác làm cho người ta phải ngạc nhiên (trang 238 - 246).

PHỤ LỤC 3

MỘT SỐ QUAN ĐIỂM CỦA J. M. KEYNES VỀ RICARDO VÀ PHƯƠNG PHÁP CỦA ÔNG *Lý thuyết chung về việc làm, lãi suất và tiền tệ, Bản tiếng Việt, Nxb. Giáo dục, 1994*

(...) "Các nhà kinh tế học cổ điển là một danh từ do Mác đặt ra để chỉ Ricardo, James Mill và những người đi trước họ, tức là những người sáng lập ra lý thuyết mà đỉnh cao nhất là trường phái kinh tế học Ricardo. Tôi đã quen, và có thể là phạm một sai lầm, là đã liệt vào "trường phái cổ điển" những người theo Ricardo, tức là những người đã chấp nhận và hoàn thiện lý thuyết kinh tế học Ricardo, kể cả (ví dụ như) J. S. Mill, Marshall, Edgworth và giáo sư Pigou (trang 39, chú thích).

(...) Ý kiến cho rằng chúng ta có thể yên tâm bỏ qua hàm số cầu tổng hợp là điểm rất cơ bản trong học thuyết kinh tế của Ricardo, là nền tảng cho những gì chúng ta được giảng dạy trong hơn một thế kỷ qua. Thật ra, Malthus đã quyết liệt chống đối học thuyết Ricardo cho rằng nhu cầu thực tế không thể nào thiếu hụt được, nhưng không thành công. Bởi vì Malthus không thể nào giải thích được rõ ràng (ngoài lời kêu gọi chú trọng đến các sự việc có tính chất nhận xét chung) là như thế nào và tại sao nhu cầu thực tế có thể bị

thiếu hụt hoặc dư thừa, cho nên ông ta không thể đưa ra một lập luận hoàn chỉnh khác và Ricardo đã chinh phục nước Anh một cách trọn vẹn như Giáo hội Pháp đình đã chinh phục Tây Ban Nha vậy. Chẳng những học thuyết Ricardo được chấp nhận tại thủ đô bởi các chính khách và giới học giả mà cuộc tranh luận đã chấm dứt, còn quan điểm của Malthus thì bị bỏ rơi, không được ai bàn đến nữa. Cái bí ẩn về nhu cầu thực tế mà Malthus đã cố công vật lộn để giành phần thắng đã biến mất trong các sách về kinh tế học. Người ta không còn thấy cái bí ẩn đó được nhắc lại dù chỉ một lần thôi trong toàn bộ các tác phẩm của Marshall, Edgeworth và Giáo sư Pigou, những người đã làm cho lý thuyết cổ điển phát triển hoàn chỉnh. Nó chỉ có thể còn được nhắc đến một cách lén lút, ẩn khuất trong các tác phẩm của Các Mác, Silvio Gesell hay Major Douglas.

Thắng lợi hoàn toàn của Ricardo là một việc hiếm có và đầy bí ẩn. Thắng lợi có thể là do học thuyết đó dễ thích nghi với môi trường mà nó áp dụng vào, việc nó đưa ra những kết luận hoàn toàn khác với những gì mà những người không có học thức dự kiến, đã tăng thêm uy tín cho nó về mặt trí tuệ. Việc nó đưa ra những điều giảng dạy khi đưa ra thực hành lại tỏ ra quá ư khác khổ và nhiều khi chẳng hợp khẩu vị người nghe, lại tăng thêm tiếng tăm cho học thuyết đó. Việc học thuyết đó được áp dụng để đưa ra một kiến trúc thượng tầng lôgic đồ sộ và nhất quán làm tôn thêm vẻ đẹp của nó. Việc học thuyết đó giải thích được nhiều điều bất công xã hội và nhiều điều tàn ác như những việc xảy ra không thể tránh được trong quá trình tiến hóa và cho rằng những cố gắng thay đổi tình trạng đó nói chung sẽ gây ra hại nhiều hơn lợi,

đã làm cho nó tranh thủ được cảm tình của những nhà cầm quyền. Việc học thuyết đó cung cấp các phương tiện để chứng minh và biện hộ cho những hoạt động tự do của cá nhân các nhà tư bản đã lôi cuốn các lực lượng xã hội đứng sau các nhà cầm quyền ủng hộ nó.

Những mặc dù bản thân học thuyết đó cho đến thời gian gần đây vẫn chưa bị các nhà kinh tế học chính thống nghi vấn, các tiên đoán khoa học của nó đã thất bại và làm giảm rất nhiều uy tín của những người theo học thuyết đó. Vì các nhà kinh tế học chuyên nghiệp sau Malthus tỏ ra chẳng chút bận tâm về việc kết luận rút ra từ lý thuyết của họ không phù hợp với những sự kiện quan sát được. Trái lại, người bình thường lại thấy rõ ràng sự không nhất quán, kể cả sự trái ngược nhau nữa. Điều này cho thấy những người bình thường ngày càng không muốn dành cho các nhà kinh tế học sự kính trọng mà họ thường dành cho các nhà khoa học khác mà những thành quả lý thuyết của họ chứng minh bằng thực nghiệm quan sát khi đem áp dụng vào thực tế.

Tính *lạc quan* nổi tiếng của lý thuyết kinh tế cổ truyền đã biến các nhà kinh tế học giống như những người thợ ngậy, khờ dại đã từ bỏ thế giới thực tại để đi vào công việc trồng trọt khu vườn riêng của họ rồi dạy rằng tất cả mọi việc đều tốt đẹp trong một thế giới vốn đã tốt đẹp, miễn là ta cứ để cho thế giới vốn đã tốt đẹp đó tự chúng xoay vần và muốn đi tới đâu thì đi. Theo ý tính lạc quan đó bắt nguồn từ việc các nhà kinh tế học đã không để ý đến những điều trở ngại cho sự thịnh vượng mà nguyên nhân là sự thiếu hụt nhu cầu thực tế. Trong một xã hội hoạt động theo các định đề cổ điển, rõ ràng là có một khuynh hướng tự nhiên đưa đến việc sử dụng

tối ưu các nguồn lực. Rất có thể là lý thuyết cổ điển tượng trưng cho cách làm mà chúng ta cần phải tuân theo. Nhưng giả định rằng nền kinh tế chúng ta thực sự hoạt động như vậy thì đó là giả định mọi khó khăn của chúng ta đã hết (trang 70 - 72).

(...) Ricardo cho ta thấy một thành tựu trí tuệ tuyệt vời mà những bộ óc thấp kém hơn không thể đạt được, đó là việc tiếp thu một thế giới giả tưởng xa rời thực tế, tiếp thu nó như một thế giới có thực, và rồi sống trong đó một cách hòa thuận. Với phần lớn những người kế nghiệp ông, nhận thức thông thường không thể xen vào và làm tổn hại đến tính logic nhất quán của họ (trang 237).

PHỤ LỤC 4
HƯỚNG DẪN ĐỌC TÁC PHẨM
NHỮNG NGUYÊN LÝ CỦA
KINH TẾ CHÍNH TRỊ HỌC VÀ THUẾ KHÓA
(CỦA GIÁO SƯ MARK BLAUG)

Nguyễn Lê Diệu Trang dịch từ nguyên bản tiếng Anh¹,
Nguyễn Đức Thành hiệu đính và chú thích.

1. Giá trị

Chương đầu tiên của cuốn sách gồm bảy tiết, trong đó, tiết thứ nhất nhận định mà không cần bàn cãi rằng giá cả tương đối của một loại hàng hóa là do lượng lao động tương ứng cần thiết để sản xuất ra loại hàng hóa đó quyết định. Giá cả này không phụ thuộc vào mức tiền công lao động. Nghịch lý nước-kim cương của Adam Smith được trích dẫn, và Ricardo ngay lập tức thay đổi ẩn ý của cụm từ “giá trị sử dụng” (use value) của Adam Smith, coi nó như là “độ thỏa

1. Blaug, Mark 1996. *Economic Theory in Retrospect* (Lý thuyết kinh tế trong hồi tưởng), tái bản lần thứ năm Cambridge University Press, London. Trong tác phẩm này Giáo sư Blaug có dành một phần để tóm tắt nội dung cuốn *Những nguyên lý* của Ricardo với mục đích rọi sáng tác phẩm (theo cách riêng của ông) nhằm giúp độc giả có thể đọc nó dễ dàng hơn. Chúng tôi giới thiệu nguyên văn đoạn này ở đây như một tài liệu để bạn đọc tham khảo. Các chú thích là của chúng tôi.

dụng” (utility), “mức độ làm chúng ta hài lòng” của sản phẩm. Lý thuyết giá trị trao đổi bị bó hẹp trong phạm vi hàng hóa có thể tái sản xuất trong các điều kiện cạnh tranh hoàn hảo. Hàng hóa không thể tái sản xuất được gọi là “khan hiếm”, có nghĩa là hàng hóa có lượng cung cố định. Trong chương 17, Ricardo diễn giải rằng các hàng hóa này được bán theo giá cả độc quyền, là giá hoàn toàn do lượng cung quyết định. Đoạn còn lại của **tiết thứ nhất, chương 1** tập trung tấn công vào học thuyết mà Ricardo cho là của Adam Smith, thuyết chi phí tiền công quyết định giá cả tương đối. Ông phân tích về giá trị như sau: “Nếu hai hàng hóa có giá trị tương đối khác nhau, thì chúng ta luôn muốn hiểu rõ bản chất của sự khác nhau đó.” (Vấn đề ở đây không phải là hầu hết các nhà kinh tế học nhận định như thế nào về giá trị, mà là phương pháp đặc thù kiểu Ricardo trong cách tiếp thu vấn đề). Ricardo nói với chúng ta rằng thước đo của Smith, tức sức mua của một loại hàng hóa bằng lao động, không làm sáng tỏ được vấn đề, vì Smith đã đồng nhất lý thuyết lao động kết tinh với lý thuyết lao động được yêu cầu. Lời phê phán trên chỉ có nghĩa nếu chúng ta coi Smith đang thử cố *giải thích* giá cả tương đối bằng lý thuyết lao động được yêu cầu. Thực ra, tranh cãi của Ricardo với Smith là ở chỗ, lượng lao động một sản phẩm có thể yêu cầu trong trao đổi đã tạo ra một *thước đo* giá trị nghèo nàn.

Ngay đó, Ricardo xây dựng một ví dụ bằng số (xem bảng 1) để chứng minh rằng việc “tăng giá trị lao động” và “giảm giá trị của những vật phẩm ...được làm ra từ những lao động ấy” sẽ không thể phân biệt được theo thước đo của Smith. Giả định rằng, lao động được trả bằng ngũ cốc và lao

động đó tiêu thụ nửa đấu ngũ cốc mỗi tuần, phần còn lại được dùng để đổi lấy những thứ khác. Cũng giả định rằng, vì một lý do nào đó, giá ngũ cốc giảm, do vậy, tuy người lao động nhận được nhiều ngũ cốc hơn nhưng họ cũng không còn có đủ để mua được lượng hàng hóa khác như trước nữa (mặc dù có sự thay đổi trong giá cả tương đối, nhưng do Ricardo luôn bỏ qua khả năng có thể thay thế của các loại hàng hóa, nên cấu phần của lượng hàng hóa người này mua là không đổi). Trong trường hợp này, Ricardo khẳng định, Smith lẽ ra phải nói giá trị lao động tăng vì "tiêu chuẩn của ông là ngũ cốc", trong khi ông cũng phải nói rằng giá trị lao động giảm vì tiền công thực tế của lao động đã giảm; lúc này sức mua của lao động đối với mọi hàng hóa đã giảm đi. Rõ ràng lời phê phán trên chưa thoả đáng vì Ricardo bỏ qua một thực tế rằng tiêu chuẩn của Smith được nhìn nhận trong so sánh dài hạn. Nếu độ co giãn theo giá của cầu ngũ cốc bằng không và độ co giãn chéo của các hàng hóa khác cũng bằng không, thì một cách tất yếu, giảm tiền công sẽ làm cho người lao động trở nên khốn quẫn. Nhưng đâu sẽ là hậu quả của việc giảm tiền công? Smith đã giải thích rồi, rằng dân số tăng chậm lại, cầu về ngũ cốc giảm mạnh, giá cả ngũ cốc tăng theo tiền công và cuối cùng, tiền công thực tế sẽ phải tăng trở lại mức cũ. Điều làm Ricardo phát cáu là giả định của Adam Smith rằng tiền công lao động có thể được tính bằng ngũ cốc, vì giá cả ngũ cốc không đổi theo thời gian. Tuy nhiên, đáng lẽ chỉ nên coi đó là một ví dụ đơn giản để chứng minh niềm tin của Smith về sự ổn định của giá cả ngũ cốc từ "thế kỷ này sang thế kỷ khác" là không còn thích hợp với những chính sách đã ban hành như Đạo luật Ngũ cốc năm 1815 nữa, thì Ricardo thay vào đó

lại lựa chọn để tấn công Smith trên các nền tảng rất Ricardo, hoàn toàn bỏ qua những yếu tố hợp lý trong phép đo của Smith, cái ý tưởng cho rằng tính phi thỏa dụng của lao động là bất biến ở mọi nơi, mọi lúc.

Bảng 1:

	Tiền công bằng ngũ cốc	Giá cả ngũ cốc trên một bushel	Tiền công bằng tiền	Chi tiêu cho ngũ cốc	Chi tiêu cho các vật phẩm khác
I	1 bushel	80 s	80 s	40 s	40 s
II	2 bushel	40 s	40 s	20 s	20 s

Ghi chú: s = shilling

2. Tiền công tương đối

Rõ ràng Ricardo trên thực tế đã không quan tâm giải thích tại sao giá cả tương đối lại như nó vốn có. Trong suốt chương này, ông tập trung bàn về cách lựa chọn một tiêu chuẩn giá trị thế nào cho đúng đắn, nhằm mục đích giải thích sự thay đổi trong cấu trúc giá cả qua các thời kỳ. Khi ông nói rằng “Vấn đề mà tôi muốn hướng độc giả quan tâm tới là hậu quả của những thay đổi trong giá trị tương đối, chứ không phải trong giá trị tuyệt đối của hàng hóa” thì có nghĩa là ông đang nói về những *thay đổi nhất thời* trong giá trị tương đối. **Tiết thứ hai của chương 1** đi vào phân tích sâu nhận định này, nhận định bỏ qua sự khác nhau giữa tiền công của các lao động có kỹ năng khác nhau, từ đó đưa ra nhận định rằng cấu trúc tiền công theo nghề nghiệp là không khác nhau lắm qua các thời kỳ: “mức tiền công từ thế hệ này sang thế hệ khác cũng gần như bằng nhau, hay ít ra thì sự

thay đổi là rất không đáng kể từ năm này qua năm khác, và do vậy, chỉ có thể gây ra một tác động nhỏ đến giá trị tương đối của hàng hóa trong ngắn hạn." Nếu đây là thực tế, thì thực tế này chỉ có mối tương quan trong bối cảnh những so sánh theo thời gian của giá trị, và chú ý rằng, nó cũng bộc lộ thái độ không quyết đoán và thiếu cẩn trọng của Ricardo về khoảng thời gian chính xác mà ông đã lựa chọn để nghiên cứu.

Vì vậy, chương bàn về giá trị của Ricardo tránh được cái huấn thị thông thường mà lý thuyết giá trị lao động vướng vào với những suy lý vòng vo. Lập luận vòng vo được viện dẫn là thế này: giá trị tương đối của một loại hàng hóa được giải thích trên cơ sở số giờ lao động kết tinh trong hàng hóa đó, và do vậy, giá cả hàng hóa cao hơn do được các lao động có tay nghề cao sản xuất cũng để giải thích cho việc mức tiền công của lao động có tay nghề cao hơn của lao động không có tay nghề; nhưng tại sao giá trị của lao động có tay nghề lại cao hơn của lao động không có tay nghề? bởi vì lao động có tay nghề có thể làm ra những sản phẩm có giá trị cao hơn. Smith, Ricardo và Mác đã bị chế nhạo khi họ đưa vào đây "sự mặc cả và trả giá của thị trường" nhằm thiết lập mối quan hệ lượng cân bằng giữa lao động có tay nghề và lao động không có tay nghề. Nhưng phê phán lý thuyết giá trị lao động trên cơ sở này lại là quá hời hợt. Sự khác nhau giữa năng suất của các loại lao động khác nhau đều là do sự chênh lệch về khả năng bẩm sinh hay qua học hỏi, hoặc do được đào tạo chuyên sâu, có trường lớp. Trừ khi vấn đề đang nghiên cứu không phải là về tiền công tương đối, thì có thể sẽ có lý hơn khi giả định tất cả lao động là như nhau, vì vậy, để

đơn giản hoá vấn đề, ta cứ bỏ qua những tài năng chuyên nghiệp và coi lao động có tay nghề cũng tương tự như lao động không có tay nghề. Khi tiền công tương đối được đặt lên hàng đầu, chúng ta có thể sử dụng luận điểm của Adam Smith, rằng cạnh tranh hoàn hảo sẽ định mức tiền công của một giờ lao động, bất kể nó được định giá như thế nào thì nó đều phản ánh tính phi thoả dụng của lao động là như nhau ở tất cả mọi người. Tuy nhiên, điều này nói lên rằng, đơn vị thời gian lao động chung, cái mà Ricardo tin là sẽ quyết định giá trị, chính là hiện tượng chủ quan, là sản phẩm của sự lựa chọn nghề nghiệp. Nhưng đó lại là một lập luận khác chống lại lý thuyết giá trị lao động hơn là một suy lý vòng vo.

3. Thước đo giá trị bất biến

Tiết thứ ba của Chương 1 đã quy giá trị của hàng tư bản thành giá trị của lao động hao phí trong quá khứ. Do vậy, “lao động kết tinh” hàm ý cả lao động trực tiếp và lao động gián tiếp, cái được thực hiện qua sử dụng máy móc. Ricardo giải thích rằng, chỉ cần có một hàng hóa do một lượng lao động trực tiếp và gián tiếp cố định làm ra, ta sẽ có một tiêu chuẩn bất biến để tìm ra nguồn gốc thay đổi giá cả tương đối của hai loại hàng hóa bất kỳ. Đến tiết thứ tư và thứ năm, chúng ta gặp một số khó khăn ở chỗ tư bản cố định và tư bản lưu động cấu thành trong các ngành công nghiệp là khác nhau, hơn nữa, hai loại tư bản khác nhau lại có thể có độ bền khác nhau. Sự khác biệt giữa tư bản cố định và tư bản lưu động được coi đơn thuần là vấn đề mức độ lâu bền; điều đó quy toàn bộ bài toán thành vấn đề của những khoảng thời gian khác nhau, trong đó tư bản lưu động bị chiếm dụng

trong quá trình sản xuất.

Vì các chu kỳ sản xuất cần những khoảng thời gian hoàn thành rất khác nhau, nên giá cả tương đối không bao giờ hoàn toàn do thời gian lao động tương đối quyết định. Phát hiện cơ bản này sẽ được làm sáng tỏ hơn qua bốn ví dụ bằng số – ba ví dụ ở tiết thứ tư và một ví dụ ở tiết thứ năm. Trong mỗi ví dụ, Ricardo đều rút ra sự so sánh giữa giá trị ngũ cốc do một lao động sản xuất trong một năm và giá trị vải hoa do đúng lượng lao động đó tạo lập nên máy móc trong năm T1 hay duy trì hàng tồn kho bán thành phẩm, từ đó làm ra vải hoa trong năm T2. Trong trường hợp thứ nhất, giá trị vải hoa cuối năm thứ hai lớn gấp hai lần giá trị ngũ cốc thu hoạch trong một năm, vì phần lợi nhuận sản xuất vải cuối năm T1 được tái đầu tư vào năm T2 – lượng tư bản của vải hoa sinh lợi nhuận cho cả hai năm liền. Ví dụ thứ hai tương tự như ví dụ thứ nhất, chỉ có điều, lao động bây giờ được biểu thị dưới hình thức tiền và tỷ suất lợi nhuận được cho trước. Từ trước tới giờ, ta vẫn coi máy móc là không được khấu trừ. Trong ví dụ thứ ba, thay vì để dành tiền cho khấu hao máy móc, người ta sản xuất hàng tồn kho, nhưng trong ví dụ thứ tư, giả định tỷ lệ khấu hao hàng năm là 100%, vì vậy máy móc được sử dụng hết trong năm thứ hai. Tất nhiên, các kết luận rút ra từ ví dụ thứ ba và thứ tư đều giống như những gì đã rút ra từ ví dụ thứ nhất.

Do đó, hàng hóa kết tinh trong những lượng lao động trực tiếp và gián tiếp bằng nhau sẽ khác nhau về giá trị trao đổi, khi lượng thời gian cần thiết để sản xuất ra các sản phẩm đó là khác nhau, và sự thay đổi tiền công sẽ thay thế cho tỷ lệ trao đổi, ngay cả khi không có lao động nào tăng

thêm. Tăng tiền công sẽ làm cho giá trị hàng hóa sử dụng tư bản ngắn hạn (ít máy móc) cao hơn so với hàng hóa sử dụng tư bản dài hạn (nhiều máy móc), đây là cách duy nhất để duy trì tỷ suất lợi nhuận bằng nhau trong tất cả các cuộc trao đổi, bất kể có những chênh lệch nào giữa các khoản chi phí. Tuy nhiên, *Hiệu ứng Ricardo* nêu trên bị quy là không đáng kể về biên độ: ngay cả khi tiền công tăng đến mức làm giảm lợi nhuận xuống 6 hay 7%, thì “vì trong bất kỳ hoàn cảnh nào, lợi nhuận cũng không thể chấp nhận một sự suy giảm lâu dài và phổ biến của giá cả lớn hơn mức đó” – nên giá cả tương đối sẽ biến thiên quá 6 hay 7%, kết luận này dựa trên ví dụ thứ hai trong bốn ví dụ trên (vì vậy mới có câu nói đùa nổi tiếng của Stigler là: Ricardo đã duy trì “thuyết giá trị 93% lao động”). Người ta đồng ý với Ricardo rằng lý thuyết chi phí lao động đã đưa ra một lượng gần đúng đầu tiên giúp giải thích những thay đổi muôn thuở trong giá cả tương đối.

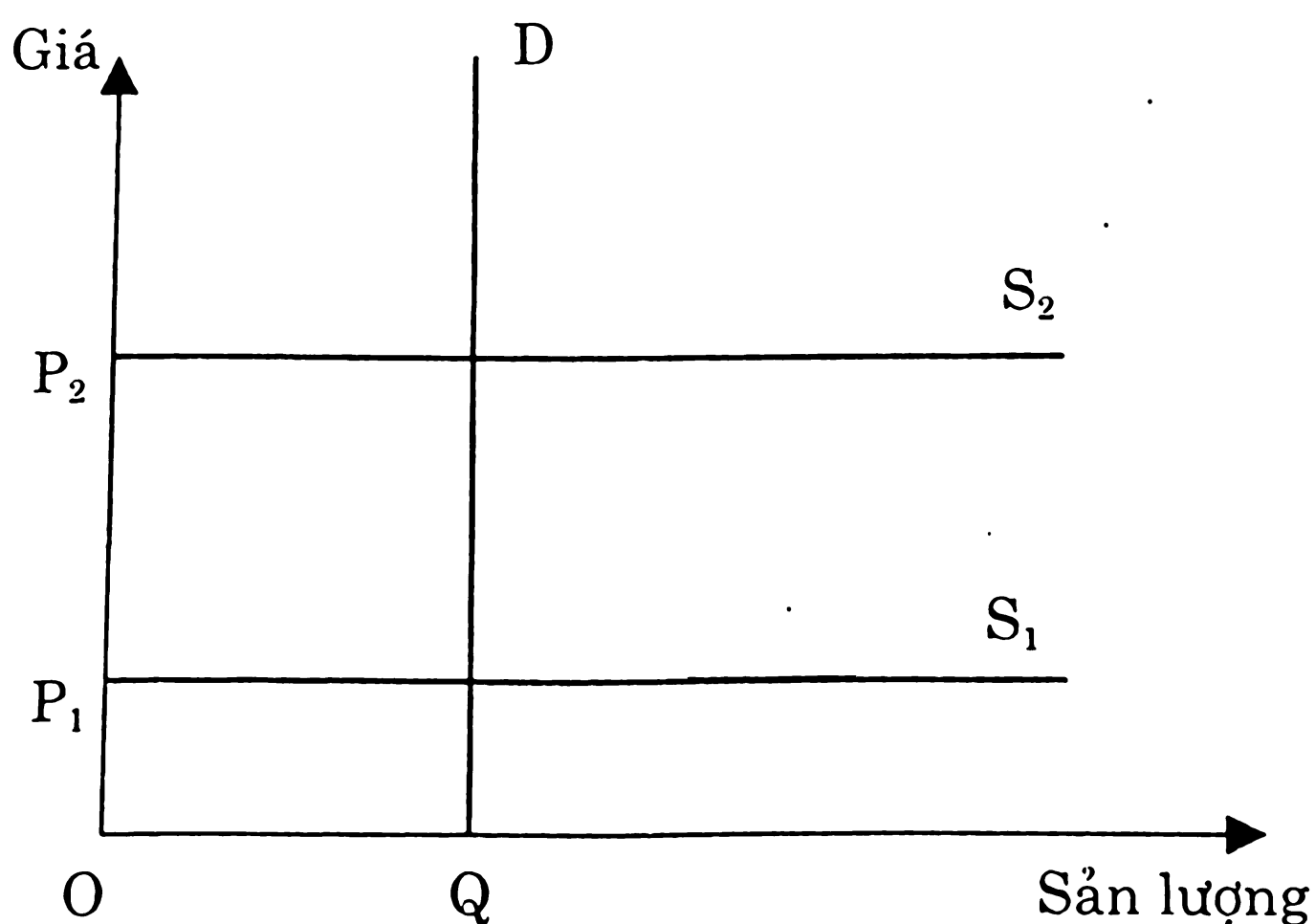
Trong đầu tiết thứ năm, chương 1, Ricardo trình bày cách thức giải quyết vấn đề khấu hao của ông. Giả định rằng, người ta thuê một lượng lao động để duy trì nguyên vẹn tư bản: vì vậy, các nhà sản xuất tính chi phí khấu hao tỷ lệ với độ bền của trang thiết bị, giống như chi phí tiền công trực tiếp. Điều này giúp giải thích tại sao hiếm khi Ricardo đề cập đến khấu hao như là phần tăng vốn kinh doanh riêng biệt. Đoạn còn lại của tiết thứ năm giải thích trường hợp tăng tiền công làm tăng giá cả hầu hết các hàng hóa so với giá cả máy móc, và thực tế rằng “máy móc” không phải hoàn toàn do lao động trực tiếp sản xuất ra. Ông kết luận: “Do tiền công tăng, nên máy móc sẽ không làm tăng giá cả (tương đối)”. Vì vậy, ông đồng ý phải thay thế lao động bằng máy móc. Trong tiết

thứ sáu, cuối cùng thì chúng ta cũng được cung cấp một thước đo giá trị bất biến. Ricardo mặc nhiên công nhận “vàng” được sản xuất theo tỷ lệ giữa lao động trung bình với tư bản cố định có độ bền trung bình. Tất cả các giá trị phải được biểu thị dưới dạng thước đo tiêu chuẩn cố định này. Từ đó suy ra, duy nhất dưới hình thức vàng, bất kỳ sự thay đổi tiền công nào cũng đều có thể tác động đến giá cả. Vì vàng tương đương với một lượng tư bản và được coi là tài sản của cả nền kinh tế, nên giá trị của nó không bao giờ thay đổi khi tiền công thay đổi. Nó được quyết định một cách nghiêm ngặt bởi lượng lao động cần thiết để sản xuất ra nó. Điều này khiến cho vàng trở thành “một thước đo giá trị hoàn hảo của tất cả mọi vật phẩm dưới cùng những điều kiện chính xác y như nó, trừ những thứ khác”. Một nhận định có tầm quan trọng đặc biệt trong hệ thống của Ricardo mà không ở đâu diễn đạt được nhiều như trong *Những nguyên lý* là: trong cùng những điều kiện như nhau thì ngũ cốc cũng đều phải được sản xuất theo tiêu chuẩn bất biến đó. Vì vậy, giá cả tương đối của ngũ cốc dưới hình thức “vàng” được tạo ra duy nhất bởi số giờ lao động kết tinh trong mỗi sản phẩm.

Tiết thứ bảy tóm tắt sơ qua nhận định chung xuyên suốt cuốn sách về giá trị không đổi của tiền. Những trang cuối cùng của chương này giải thích một cách lẩn lộn thú vị giữa ý nghĩa của “tăng hay giảm tiền công, lợi nhuận và địa tô”. “Giảm tiền công” có nghĩa là giảm lượng lao động đầu vào cần thiết để sản xuất ra hàng hóa phải trả công đó. Theo nhận định của Ricardo, điều này tương đương với nghĩa giảm số lượng lao động, chứ không phải là giảm tiền công. Tuy nhiên, trong ví dụ của ông, nói chung, tiền công giảm, tỷ lệ

tiên công trong mô hình của Ricardo thay đổi trực tiếp theo lượng lao động đầu vào cần thiết để sản xuất ngũ cốc. Trong lần xuất bản thứ ba của cuốn *Những nguyên lý*, Ricardo đã thay thế phần này bằng cách để cho sản phẩm được phân chia trong phạm vi một nông trang đơn giản thay cho trong phạm vi cả một nền kinh tế phức tạp. Rõ ràng, Ricardo đã nhận ra rằng, tất cả những kết luận của ông đều phụ thuộc vào điều kiện là ngũ cốc phải được sản xuất trong cùng thời kỳ, và theo cùng một tiêu chuẩn bất biến.

4. Cung và cầu



Đồ thị 1

Để hoàn thành trọn vẹn chủ đề về giá trị, bạn đọc nên chuyển sang **Chương 4**, chương bàn về giá cả tự nhiên và giá cả thị trường, được dự định sẽ tập trung chứng minh cho giá cả trong dài hạn, và sau đó, chuyển đến **Chương 30** bàn về

cung và cầu. Ricardo đã không đủ kiên nhẫn để giải thích giá cả tác động tới cung và cầu như thế nào, ngoại trừ ngũ cốc, tất cả các hàng hóa khác giả định là được sản xuất dưới điều kiện các chi phí không đổi. Tiếc thay, chương này lại cho rằng, chi phí sản xuất là một cái gì đó tách biệt và độc lập với cung và cầu, mặc dù trong ấn phẩm chưa xuất bản “Bàn về Malthus”, Ricardo nói rằng: “Giá cả thị trường sẽ phụ thuộc vào cung và cầu – cuối cùng thì cung cũng sẽ bị quyết định bởi giá cả tự nhiên, do vậy cũng bị quyết định bởi chi phí sản xuất”. Trong suốt Chương 30, cũng giống như Adam Smith, Ricardo nói về cung và cầu không phải với tư cách là một tiêu chuẩn, mà là những lượng được mua và bán thật sự. Để chứng minh rằng giá cả không thể chỉ được giải thích bởi cầu và cung, ông đặt ra một trường hợp, trong đó, đường cầu hoàn toàn không có giao điểm với đường cung hoàn toàn có giao (đồ thị 1), đường cung dốc xuống, giá giảm, nhưng lượng mua và bán vẫn không đổi. “Do vậy, ở đây chúng ta có trường hợp cung và cầu hiếm khi thay đổi”, ông nói, “và giá bánh mì sẽ giảm một nửa”.

5. Hạch toán xã hội

Từ Chương 30, chúng ta quay trở lại **chương 20**, chương bàn về “giá trị và sự giàu có”, coi những giờ lao động trên một đơn vị sản phẩm là tiêu chuẩn để định giá sản phẩm quốc gia ròng. Qua “sự giàu có”, Ricardo đã giải nghĩa về tổng sản lượng tự nhiên, càng “giàu có” thì thu nhập thực tế càng nhiều. Tuy nhiên, giá trị thay đổi ngược chiều so với thời gian lao động cần thiết cho một đơn vị sản phẩm. Đối với Ricardo, “giá trị” là chỉ số nghịch đảo của năng suất lao động

trung bình, và cũng là của phúc lợi kinh tế; phúc lợi là vấn đề tối thiểu hóa nỗ lực của một lao động trên một đơn vị sản lượng. Đối với Adam Smith, “giá trị” cũng là chỉ số nghịch đảo của phúc lợi kinh tế: vì sản lượng trên đầu người tăng, lượng lao động cần thiết cho tổng sản lượng giảm, bởi vì phúc lợi là vấn đề tối đa hóa sức mua của lao động bằng thu nhập thực tế. Về giá trị, tiêu chuẩn của Ricardo nên đưa ra hướng giải quyết giống của Adam Smith, nhưng khi chính tiêu chuẩn của Smith là đúng, thì nó lại trở nên mơ hồ khi không biết tiền công thực tế tự nó tăng hay là giảm. Mặt khác, tiêu chuẩn của Smith sâu sắc hơn của Ricardo. Tại sao giảm nỗ lực lao động trên một đơn vị sản phẩm lại nên dẫn đến việc cải thiện phúc lợi, trừ khi lao động gặp khó khăn, hay ít nhất thì cũng trở nên bớt khó khăn hơn sau một thời gian?

Chương này còn chứa đựng sự tham khảo công khai duy nhất của Ricardo về sự phân biệt của Smith giữa lao động sản xuất và lao động phi sản xuất. Mặc dù rõ ràng ông đã chấp nhận nó mà không có thắc mắc gì, nhưng ở đoạn cuối của chương này, vì phê phán cách chứng minh của Say về giá trị, sự giàu có và độ thỏa dụng, Ricardo đã ngấm ngầm phủ nhận lý thuyết độ thỏa dụng biên giảm dần.

6. Địa tô

Chương 2 và 3 phân biệt địa tô dưới hình thức lợi nhuận thu về từ tư bản với địa tô với tư cách là một yếu tố sản xuất không thể tăng và không thể bị huỷ hoại. Tuy nhiên, đến cuối Chương 28, Ricardo lại nhận định rằng, lợi nhuận tư bản đã đầu tư vào khai phá đất đai và chuẩn bị canh tác chính là bản chất của địa tô, vì phần lợi nhuận tư

bản này không phải là phần thưởng khuyến khích. Tôi [Blaug] đã bàn về lý thuyết địa tô của Ricardo rồi¹, nên lập lại một bản tóm tắt về lập luận của ông bây giờ là không cần thiết. Tất nhiên là đến gần cuối chương, địa tô mới bị loại bỏ với tư cách là một yếu tố trong việc định giá cả hàng hóa.

Một chỗ trong chương 2, Ricardo khái quát hoá khái niệm chi phí biên của tất cả các ngành sản xuất, nhưng sau đó, trong Chương 17, ông khẳng định chắc chắn rằng, sản xuất công nghiệp được vận hành trên cơ sở thu nhập không đổi theo quy mô, chi phí biên, do vậy, bằng với chi phí trung bình. Ricardo nói địa tô được tạo thành do sự hà tiện của thiên nhiên - sự khan hiếm đất đai, và ngược lại, khi mà địa chủ nắm giữ nó trong tay, thì nó là do sự hào phóng của thiên nhiên, nghĩa là năng suất tính theo hiện vật của đất đai. Nếu đất đai không màu mỡ và không thể đem lại nhiều hơn nhu cầu hiện tại của người canh tác thì địa tô sẽ không tồn tại. Nhưng, trừ khi đất đai cũng hiếm so với cầu, thì năng suất tính theo hiện vật sẽ không dẫn đến năng suất tính theo giá trị. Trong một lời cước chú, niềm ưu ái của Adam Smith dành cho nông nghiệp với tư cách là khu vực sinh lợi nhiều nhất của nền kinh tế bị công kích đến nơi đến chốn. Thực tế rằng trong nông nghiệp, cùng một lượng lao động và tư bản có thể tạo ra tiền công, lợi nhuận và địa tô, nhưng trong công nghiệp chỉ tạo nên tiền công và lợi nhuận không phải là bằng chứng rằng đất đai sinh lợi nhiều hơn. Ricardo nhận xét: trong lợi nhuận của việc canh tác, giá trị ngũ cốc thực tế bị vắt kiệt bởi thu nhập của lao động và tư bản.

1. Trong Chương 3, phần 8, 9, sách đã dẫn.

7. Sự cải tiến trong nông nghiệp

Hiệu quả của những cải tiến trong lĩnh vực nông nghiệp được đề cập đến trong **Chương 2**. Chúng ta đã thấy rằng, cải tiến không nhất định làm giảm tổng địa tô ngay cả trong ngắn hạn. Trong khi khảo cứu loại hình thứ hai của việc cải tiến này, một sự cải cách nhằm tiết kiệm tư bản và lao động, Ricardo đã phạm một lỗi thú vị, dễ bị bỏ qua đến nỗi thậm chí Marshall cũng quên không đề cập đến khi bình luận về đoạn này. Ricardo nhận định rằng người ta đã thuê 4 đơn vị tư bản (và lao động) cùng một lượng sản phẩm, mỗi đơn vị có năng suất như nhau. Ricardo khẳng định, mỗi cải tiến kỹ thuật bất kỳ cho phép cùng loại sản lượng cần từ 45, 55, 65 và 75 tăng lên 50, 60, 70 và 80 đơn vị tư bản sẽ không ảnh hưởng gì đến địa tô bằng ngũ cốc, mà thay vào đó làm giảm địa tô bằng tiền. Chúng ta có thể nghĩ rằng, đây là một trong những cải tiến làm tăng năng suất với những lượng hoàn toàn như nhau, đường năng suất không co giãn dịch lên trên và địa tô bằng ngũ cốc giảm. Nhưng Ricardo lại nói rằng địa tô bằng ngũ cốc không bị ảnh hưởng gì. Vấn đề đặt ra là ông đã giảm chi phí trên một đơn vị sản phẩm, mà lại không tăng sản lượng trên một đơn vị chi phí với những lượng hoàn toàn bằng nhau. Đây chính là mấu chốt của sự mâu thuẫn này. Trong lý thuyết của Ricardo, địa tô được quyết định bởi sản lượng trên một đơn vị chi phí, và để giảm chi phí trên một đơn vị sản lượng với những lượng hoàn toàn như nhau, giữ nguyên những chênh lệch chi phí không bị ảnh hưởng, thì giống với việc tăng sản lượng trên một đơn vị chi phí trong ứng dụng nội biên tư bản nhiều hơn trong ứng dụng biên. Điều này sẽ làm tăng địa tô bằng ngũ cốc và giữ nguyên

địa tô bằng tiền không đổi, chứ không phải nó sẽ giảm như Ricardo đã tiên đoán. Thực tế, tự Ricardo đã đưa ra câu trả lời đúng cho vấn đề này trong Chương 9 “Thuế nông sản”.

Để chỉ ra rằng địa tô bằng ngũ cốc sẽ tăng trong ví dụ của Ricardo, chúng ta chuyển từ chi phí trên một đơn vị sản lượng thành sản lượng trên một đơn vị chi phí. Vào thời điểm địa tô bằng không, 80 đơn vị tư bản phải nhận được 80 quarter ngũ cốc. Nếu x là lượng ngũ cốc không đổi do những tỷ phần tư bản ngày càng tăng cung ứng trên những mảnh đất khác nhau, thì trên bốn mảnh đất, địa tô bằng ngũ cốc trong hai trường hợp là như sau:

$$(30/80)X + (20/80)X + (10/80)X + 0 = (3/4)X$$

$$(30/75)X + (20/75)X + (10/75)X + 0 = (4/5)X$$

Địa tô bằng ngũ cốc tăng vì $(4/5) > (3/4)$. Ricardo nhận định rằng, ban đầu, giá cả ngũ cốc là $4F$. Vì ngũ cốc cần ít hơn $5/80$ tư bản, nên giá cả ngũ cốc giảm $1/16$, từ $4F$ xuống $3,75F$. Do vậy, tổng địa tô giữ ở mức:

$$(3/4) \times 4F = 3F \text{ và } (4/5) \times 3,75F = 3F$$

Để hoàn thành chủ đề về địa tô, ta chuyển sang **chương 24**, chương bàn về lý thuyết địa tô chênh lệch, từ đó chỉ ra những mâu thuẫn trong cuốn *Của cải của các dân tộc*. Đáng chú ý nhất là việc Ricardo khẳng định dứt khoát một thực tế rằng ở nước Anh đã từng tồn tại loại đất đai phi địa tô. Trong một đoạn, Ricardo phân tích những ảnh hưởng xấu tác động đến giai cấp cần lao khi bỗng nhiên có phong trào kiêng ăn cà chua: sự phân tích này đã bộc lộ khả năng khái quát hóa kiểu kinh tế học vĩ mô của Ricardo – đoạn này nên đọc lại sau khi đã đọc chương 5 và 6. Sự tăng giá ngũ cốc được ông vạch ra là có liên quan đến một mâu thuẫn quỷ quái của lãi suất. Cuối cùng, **chương 32** phản bác niềm tin của Malthus, rằng

địa tô là phần tăng gia tăng thật sự vào của cải, chứ không phải chỉ đơn giản là trao đổi sức mua từ người tiêu dùng ngũ cốc sang cho các địa chủ. Thực ra, Ricardo đang tấn công vào những biểu hiện chính trị hơn là những biểu hiện mang tính học thuật trong lý thuyết địa tô của Malthus. Đến giữa chương, ông xét đến khả năng có thể tăng mức sống vĩnh viễn cho các công nhân; ở đây, kết luận của Ricardo có gì đó hơi mơ hồ – như trong Chương 5 bàn về tiền công, vấn đề này nhưng được thảo luận nhiều hơn. Đến **chương 26**, sự phân biệt giữa tổng thu nhập và thu nhập ròng cũng được đề cập đến một cách vắn tắt. Đoạn cuối cùng của Chương 32 khẳng định rằng mức thoả dụng là không thể tính toán được.

8. Tiền công

Chương 5 bàn về tiền công và **chương 6** bàn về lợi nhuận, đều là phần cốt tuỷ trong hệ thống của Ricardo. Mở đầu **chương 5**, Ricardo định nghĩa “tiền công tự nhiên” là tiền công sẽ giữ cho dân số bình ổn, nó đối lập với “tiền công thị trường” ngắn hạn, nó làm tăng dân số nếu nó lớn hơn “tiền công tự nhiên”. Trong khi tiền công bằng tiền tăng do giá cả ngũ cốc tăng, thì cơ cấu dân số sẽ giữ cho tiền công thực tế là không đổi. Nhưng vẫn phải duy trì tiền công tối thiểu đảm bảo giải quyết cho “cuộc sống hàng ngày”, điều này gây ra một khó khăn lớn cho tính bất biến của tiền công thực tế. Đến giữa chương, một số ý bàn về các quốc gia trẻ như Ireland và Ba Lan với lượng đất đai màu mỡ bỏ hoang cho thấy Ricardo đã coi quá tải dân số ở các nước kém phát triển như là hậu quả chứ không phải là nguyên nhân của sự khốn quẫn và nghèo đói. Trong các trường hợp này, ông chỉ ra rằng, giảm dân số sẽ chỉ làm tăng tiền công và giảm cung lao động mà thôi.

Tiếp đó là cuộc bàn luận về mối quan hệ giữa tỷ lệ tích lũy tư bản và xu hướng tiền công thị trường. Những người lao động dành một nửa thu nhập của họ cho ngũ cốc. Khi giá cả ngũ cốc tăng, tiền công bằng tiền chỉ tăng một nửa. Còn phần rỗ hàng hóa của người lao động không bao giờ bị tác động khi có thay đổi trong giá cả ngũ cốc so với các vật phẩm khác. Điều này giải nghĩa rằng tiền công bằng ngũ cốc – tiền công bằng tiền chia cho giá cả ngũ cốc tương ứng – là giảm. Điều này đã giúp Ricardo vạch ra mâu thuẫn giữa những người lao động có tiền công bằng tiền tăng nhưng tiền công bằng ngũ cốc lại giảm, với những địa chủ mà cả địa tô bằng tiền hay bằng ngũ cốc đều tăng. Phần cuối của chương là phần có liên quan đến *Luật trợ giúp người nghèo* do James Mill viết. Theo cách nói của Malthus, nó kêu gọi bãi bỏ hoàn toàn sự cứu tế công cộng.

Chúng ta có thể phân vân tại sao Ricardo lại cẩn thận đến vậy trong chương thứ năm này, và cả ở chương 22 nữa, khi ông tránh việc nhận định rằng tiền công bằng tiền tăng tỷ lệ với giá cả ngũ cốc. Đây không phải là vấn đề đơn giản, vì ông nhận thấy rằng trên thực tế, người lao động tiêu dùng các vật phẩm khác nhiều hơn ngũ cốc. Nhận định cho rằng tiền công bằng tiền tăng cùng tỷ lệ với giá cả ngũ cốc giống như trước, nhưng người lao động được trả cùng một lượng ngũ cốc không đổi, đã gây ra một nghịch lý rằng phúc lợi của người lao động được cải thiện với chi phí cho cuộc sống cao hơn. Malthus thực sự đề cao nghịch lý này trong một cuốn sách mỏng bàn về địa tô (năm 1815)¹: giả định các người lao động tiêu dùng vài

1. Tác phẩm *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent, and the Principles by which it is Regulated* (Nghiên cứu về bản chất và tiến trình của địa tô, những nguyên lý chi phối nó), xuất bản tại London năm 1815.

hoa và bánh mì như nhau, nhưng tiền công bằng tiền tăng tỷ lệ với giá cả bánh mì, do vậy, mỗi lần tăng giá bánh mì làm tăng thu nhập bằng tiền của người lao động một lượng tương ứng với phần bánh mì anh ta phải nhin bớt, và do vậy, làm tăng thu nhập thực tế của anh ta, hay làm tăng cả nhu cầu bánh mì lẫn vải hoa; giả định rằng, anh ta sẽ dùng bánh mì thay cho vải hoa, thì ngay cả khi cầu về bánh mì của anh ta là hoàn toàn co giãn, giá cả tương đối của vải hoa vẫn sẽ giảm, và do vậy, thu nhập thực tế của anh ta lại vẫn được cải thiện. Ngược lại, giảm giá bánh mì thực sự làm hại người công nhân. Để tránh điểm bất thường này, Ricardo làm cho tiền công bằng tiền tăng theo tỷ lệ nhỏ hơn giá cả ngũ cốc. Tuy nhiên, điều này không ngăn cản được Ricardo khỏi nói về “tình trạng mức sống tồi tệ đi” khi tiền công không tính theo cả rổ hàng hóa đã bị giảm đi khi quy ra ngũ cốc.

9. Lợi nhuận

Chương 6 bàn về lợi nhuận, không còn nghi ngờ gì nữa, đây là chương khó nhất của cả cuốn sách. Nó giải thích một định lý cơ bản rằng “lợi nhuận phụ thuộc vào việc tiền công là cao hay thấp”, với một ví dụ đơn giản, nhưng ví dụ đó lại giải thích không rõ ràng như Ricardo đã vạch ra. Trước khi thảo luận về ví dụ này, chúng ta hãy xem lại cái logic của định lý cơ bản này. Vấn đề là phải chỉ ra rằng mặc dù trên thực tế, tư bản và lao động tăng cùng một tỷ lệ, nhưng tỷ suất lợi nhuận trên tư bản có xu hướng giảm, vì khi sản xuất ra hàng hóa phải trả công thì sẽ mất nhiều chi phí hơn (rõ ràng rằng, nếu tư bản tăng nhanh hơn lao động, thì có nhiều lý do nảy sinh để giải thích tại sao tỷ suất lợi nhuận lại giảm). Khi mở rộng diện tích canh tác, với những lượng tư bản – lao động thuê mới cho

trước thì sẽ cho ra sản lượng giảm dần. Bây giờ, giá cả ngũ cốc phải tăng để giữ cho lượng đầu vào liên tiếp của tư bản-lao động không đổi, đó là, giá ngũ cốc tăng trong phạm vi giảm bớt sản phẩm hiện vật biên của tư bản-lao động – để từ đó giữ cho lợi nhuận trong nông nghiệp ở mức như trong công nghiệp. Vì trên thực tế ngũ cốc được tính bằng tiêu chuẩn bất biến, nên sản phẩm tạo ra bởi lượng tư bản-lao động cho trước luôn có cùng một giá trị, bất kể năng suất của nó ra sao. Do đó, giá trị lao động càng lớn, thì giá trị tư bản càng nhỏ, và tăng giá cả ngũ cốc làm tăng giá trị lao động qua việc tăng tiền công. Thế là tỷ suất lợi nhuận giảm trong mọi khu vực. Điều này không tương ứng với việc giảm phần chia tương đối của tư bản, vì Ricardo không có lý thuyết xác định nào về việc phân chia đó sẽ đi vào địa tô.

Trong ví dụ bằng số của Ricardo (bảng 2), cột 1-7, có ví dụ của chính Ricardo bàn về tiền công trong Chương 5 và phần cuối cùng của Chương 2 bàn về địa tô. Cột 9 và 11 trong chương này bàn về lợi nhuận. Cột 8, 10 và 12 là được thêm vào, và không phải của Ricardo. Trong cột 3, có một từ mà nếu nó đứng một mình thì sẽ không giải thích được ý nghĩa rằng giá cả ban đầu của ngũ cốc đầu là 4 bảng. Khi cung ứng thêm hai lượng đầu vào thay đổi, giá ngũ cốc tăng lên 18/17, vì lượng tư bản-và-lao động trên một quarter sẽ tăng theo tỷ lệ sau: $(18/17) \times 4F = 4,23$ bảng. Vì vậy, cột 3 là kết quả của phép nhân tỷ lệ sản phẩm biên ban đầu với sản phẩm biên thay thế theo giá ngũ cốc cho trước.

Chúng ta chú ý rằng, khi được biểu thị dưới hình thức ngũ cốc, thì cả phần của tiền công và phần của lợi nhuận đều giảm, trong khi đó phần của địa tô lại tăng. Lúc này, Ricardo

trình bày kết quả của ông dưới hình thức tiền, và tính tỷ suất lợi nhuận trên lượng tư bản bằng tiền cố định là 3000 bảng (Xem bảng 2). Ngay cả khi tiền công bằng tiền trên đầu người tăng thì tỷ suất lợi nhuận vẫn giảm. Điều này dẫn tới lượng tư bản đầu tư là không đổi. Nhưng theo như Ricardo nhận định, giá ngũ cốc tăng sẽ kéo theo lượng tư bản tăng, mà sâu xa hơn nữa là làm giảm tỷ suất lợi nhuận. Chú ý rằng, cộng cột 14 và 15 vào bằng 720 bảng. Sản phẩm còn lại sau khi đã khấu trừ địa tô được tính bằng tiêu chuẩn bất biến, duy trì cho tổng giá trị sản phẩm, hay như Ricardo nói, “giá trị thực” của mọi sản phẩm – là không đổi.

Tuy nhiên, như Cannan đã chỉ ra cách đây khá lâu, định lý cơ bản trên vướng vào một sai lầm nghiêm trọng. Phần của các nhân tố được tính, không phải bằng tỷ lệ phần trăm của tổng sản phẩm có lượng đầu vào cung ứng ngày càng tăng, mà được tính bằng phần trăm của 180X, sản phẩm biên của đợt đầu vào thứ nhất, tương ứng với tổng sản phẩm khi cung ứng một lượng đầu vào. Giá trị của tổng sản phẩm còn lại sau khi đã khấu trừ địa tô (720 bảng) luôn bằng với giá trị của sản phẩm đợt thứ nhất, và tỷ suất lợi nhuận chỉ giảm do giá trị số tiền cộng thêm của những lượng đầu vào thay thế không được tính thêm vào tổng lợi nhuận bằng tiền. Ricardo còn có ý giải thích thêm về mô hình phân chia thu nhập theo nhân tố và sự phân phối thu nhập trong nền kinh tế có tổng thu nhập ngày càng tăng, và ông đã chứng minh trường hợp của mình bằng cách giải thích sự phân phối sản phẩm của lợi nhuận cố định khi đầu vào tăng.

Bảng 2. Ví dụ bảng số của Ricardo

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Đầu vào (10 công nhân trên lượng)	MP trong X đơn vị ngũ cốc	Giá cả ngũ cốc/X	Tiền công bằng ngũ cốc = 3X	Tiền công vải hoa theo giá trị không đổi	Tỷ lệ tiền công bằng tiền (4) + (5)	Tiền công bằng ngũ cốc		Lợi nhuận bằng ngũ cốc		Địa tô bằng ngũ cốc	
						10.(6)/ (3)	Phần tiền công (7)/180	(2) – (7)	Phần lợi nhuận (9)/180	Lượng chênh lệch đầu tiên của (2)	Phần địa tô (11)/180
1	180	4.0.0	12.0.0	12.0.0	24.0.0	60	0.333	120	0.666
2	170	4.4.8	12.14.0	12.0.0	24.14.0	58.3	0.323	111.7	0.621	10	0.555
3	160	4.10.0	13.10.0	12.0.0	25.10.0	56.6	0.314	103.4	0.574	20	0.111
	150	4.16.0	14.8.0	12.0.0	26.8.0	55	0.301	95	0.528	30	0.166
5	140	5.2.10	15.8.6	12.0.0	27.8.6	53.3	0.296	86.7	0.481	40	0.22

Bảng 3

1	13	14	15	16
Đầu vào	Tiền thuê (11)x(3)	Lợi nhuận bằng tiền (9)x(3)	Tiền công bằng tiền (10)x(6)	Tỷ suất lợi nhuận trên K = 3.000
1	480.0.0	240.0.0	16.0
2	42.7.6	473.0.0	247.0.0	15.7
3	90.0.0	465.0.0	255.0.0	15.5
4	144.0.0	456.0.0	264.0.0	15.2
5	205.13.4	445.15.0	274.5.0	14.8

Cột 8 của bảng 2, phần chỉ ra tiền công giảm, lại là chủ đề cho một lời phê phán khác. Chúng ta biết rằng, nếu tiền công thực tế là không đổi thì phần tiền công trong tổng thu nhập phải tăng vì tổng sản phẩm tăng chậm hơn so với tỷ lệ những đợt lao động đầu vào cung ứng thêm. Nhưng tiền công thực tế dưới hình thức một rổ ngũ cốc và vải hoa là không đổi, trong khi ở cột 7 và cột 8, chúng ta chỉ nhìn nhận tiền công thực tế dưới hình thức ngũ cốc thôi. Thậm chí khi tính bằng ngũ cốc thì tiền công thực tế lại tăng một lượng theo sản lượng khi sản lượng được định nghĩa là sản phẩm tăng lên thực sự theo lượng đầu vào liên tiếp, chứ không phải là sản lượng của lượng đầu vào tư bản - lao động đầu tiên (xem bảng 4).

Bảng 4

N	X	W tại $w=6x$	W/X
1	180	60	0.333
2	350	120	0.343

3	510	180	0.353
4	660	240	0.364
5	800	300	0.374

Dù vậy, Ricardo vẫn đúng. Theo bảng sản phẩm biên của ông (xem cột 2, bảng 2), giả sử $X = f(N)$, thì:

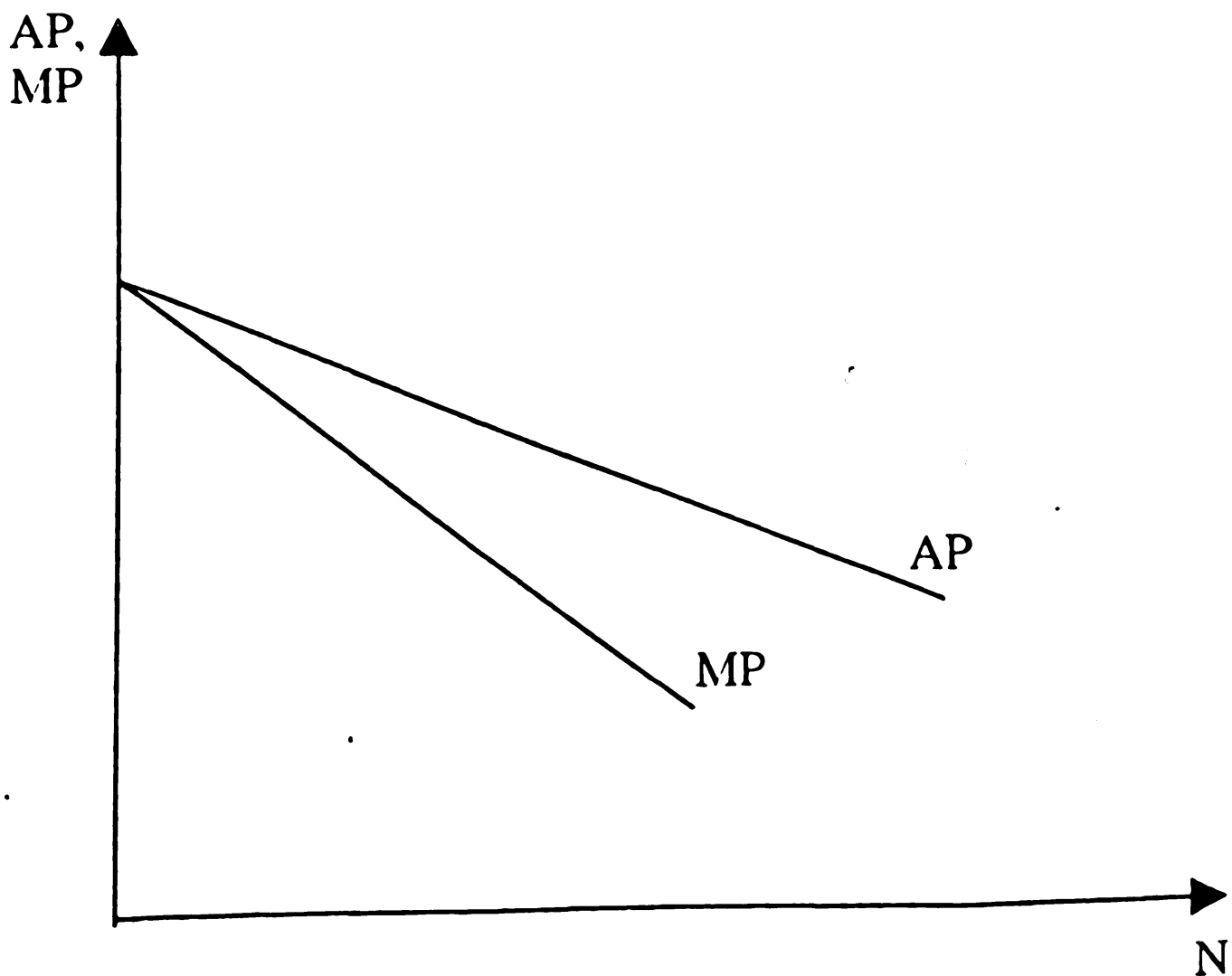
$$f'(N) = 190 - 10N \quad (0 < N < 19)$$

Gộp lại, ta có:

$$X = \int (190 - 10N) dN = 190N - 5N^2$$

$$\text{Với } f''(N) = -10 < 0 \text{ và } f'''(N) = 0$$

Đây là hàm sản xuất bậc hai với đường sản phẩm trung bình (AP) và đường sản phẩm biên (MP) (đồ thị 2).



Đồ thị 2

Sản phẩm trung bình là $X/N = 190 - 5N$

Theo định nghĩa trên, độ co giãn của đường này là:

$$\eta = \frac{N}{X/N} \frac{d(X/N)}{dN} = \frac{-5N}{190 - 5N}$$

Vì $d(\eta) / dN = -5/5N^2 = -1/N^2 < 0$, tỷ phần địa tô tăng nếu N tăng. Vì phân cho tiền công cũng tăng nên phân cho lợi nhuận π/X giảm hễ N tăng. Lượng tư bản tăng cùng tỷ lệ với lao động và sản phẩm trung bình của tư bản X/K giảm cùng tỷ lệ với lao động. Nếu π/X giảm và X/K giảm, tỷ suất lợi nhuận cũng giảm vì $r = (\pi/X) \cdot (X/K)$. Q.E.D

10. Ngoại thương

Chương 7, chương bàn về ngoại thương, đã đi sâu chứng minh hai vấn đề: (1) giá trị sản phẩm quốc gia trong nền kinh tế đóng và trong nền kinh tế mở là như nhau, thương mại quốc tế không làm ảnh hưởng đến mức tiền công hay tỷ suất lợi nhuận; (2) thương mại quốc tế làm tăng sự giàu có của một quốc gia, và thu nhập thực tế khi có thương mại tự do sẽ luôn cao hơn khi không có thương mại tự do. Vấn đề thứ nhất trực tiếp chống lại quan điểm của Smith cho rằng tỷ suất lợi nhuận trong thương mại quốc tế sẽ kéo tỷ suất lợi nhuận trong nước lên. Theo Ricardo, Smith đã bỏ qua sự dịch chuyển của cầu hàng hóa nước ngoài, Ricardo cũng phân biệt ba loại hàng hóa, và phân tích theo xu hướng: (1) hàng hóa sản xuất nội địa dành cho tiêu dùng trong nước, như là vải hoa, giày dép, ngũ cốc và mũ nón; (2) hàng hóa sản xuất nội địa dành cho xuất khẩu, và (3) hàng xa xỉ nhập

khẩu, như rượu vang – câu về rượu vang được giả định là co giãn. Điểm cốt lõi của tranh luận này là: tỷ suất lợi nhuận sẽ không tăng, trừ khi nhập khẩu bao gồm các hàng hóa phải trả tiền công, đây là một suy diễn đơn giản từ định lý cơ bản. Nhưng, ở một điểm nào đó, Ricardo đã thừa nhận tầm quan trọng của hàng xa xỉ khi chúng rẻ hơn có thể tạo khả năng cho các nhà tư bản cũng như người tiêu dùng tiết kiệm được nhiều hơn, do vậy làm tăng tích lũy tư bản và theo cách này, thương mại quốc tế dường như sẽ có thể tác động tới tỷ suất lợi nhuận, ngay cả khi nó chẳng có liên quan gì tới việc nhập khẩu ngũ cốc.

11. Lý thuyết ngang giá sức mua

Để kết thúc thảo luận của chúng ta về **chương 7**, chúng ta cần chú ý là Ricardo đã bác bỏ cái mà từ trước tới nay vẫn được gọi là “thuyết ngang giá sức mua” của tỷ giá hối đoái. Thuyết cổ điển chuẩn khẳng định: “giá trị của tiền đều như nhau ở tất cả mọi nơi”. Khi có thương mại tự do và một bản vị kim loại, tỷ lệ trao đổi giữa hai đồng tiền chỉ phụ thuộc vào sức mua tương đối của hai đồng tiền đó với những hàng hóa xuất khẩu giống nhau. Nhưng tất nhiên giá cả của những hàng hóa không thể xuất khẩu giữa các quốc gia là khác nhau. Vì vậy, một học thuyết về tỷ giá hối đoái cân bằng thể hiện dưới dạng một thương số giữa các mức giá của các quốc gia khác nhau – cái gọi là “thuyết ngang giá sức mua” - bỏ qua mọi yếu tố gây ra chênh lệch giá cả trung bình của tất cả các hàng hóa giữa hai quốc gia. Những trang cuối cùng của chương 7 đề cập đến những khó khăn trong việc

chúng minh sự mất giá của đồng tiền không thể chuyển đổi như trường hợp của nước Anh vào giữa những năm 1797 và 1810. (..) **Chương 25** bàn về thương mại thuộc địa, ta nên đọc sau chương 7, hầu như cả chương đó chỉ để dành cho việc chuẩn bị rằng bất kỳ loại thuế hoặc trợ cấp xuất khẩu hay nhập khẩu nào cũng đều làm thay đổi sự phân phối quốc tế của tiền kim loại và do đó là tỷ lệ chi phí tương đối giữa các quốc gia được biểu thị dưới hình thái tiền.

12. Quy luật của Say

Trong **chương 21**, lý thuyết về lợi nhuận của Ricardo trái ngược với lý thuyết của Smith trong vấn đề bàn về các hậu quả của tích lũy đối với lợi nhuận và lãi suất. Ricardo nhận xét rất đúng rằng lý thuyết lợi nhuận giảm dần của Smith giả định một giới hạn xác định cho lượng cơ hội đầu tư sẵn có tại mọi thời điểm. Nhưng khi thiếu vắng sự gia tăng không ngừng của chi phí trong ngành sản xuất hàng hóa có trả công, Ricardo giữ vững quan điểm có thể sử dụng hết công suất của mọi khoản tư bản mà không gặp bất cứ rào cản cố hữu nào đối với sản xuất xét về phía cầu. Điều này dẫn đến lời tuyên bố về *Quy luật Thị trường* của Say và lời phủ định rằng tích trữ - sự dư cầu nắm giữ tiền - có thể là vấn đề dai dẳng trong một nền kinh tế đang tăng trưởng. Cuối phần bàn về Say, Ricardo thậm chí còn bác bỏ luôn cả nhu cầu điều chỉnh giá cả - lãi suất để bảo đảm toàn bộ đầu tư đều dành hết cho tiết kiệm, nhưng có vẻ như đây là lời bình luận quá gay gắt, vì cơ cấu của những thay đổi lãi suất lại hoạt động trên cơ sở nhu cầu của các quỹ có thể cho vay, nó sẽ

được giải thích sau ngay trong chương này. Nói chung, không có “sự thừa mứa quá mức” vì nhu cầu là không thể thỏa mãn được hết, mặc dù cầu về ngũ cốc là không co giãn, mà cầu của hầu hết các hàng hóa tiêu dùng lại có độ co giãn cao và sẽ tăng hẽ có sự gia tăng trong năng suất lao động. Ricardo thừa nhận rằng một dịch chuyển bất ngờ trong khuynh hướng tiết kiệm có thể sinh ra “sự thừa mứa chung” nhất thời, nhưng vì sau đó tư bản sẽ tăng nhanh hơn dân số nên tiền công thị trường sẽ tăng hơn tiền công tự nhiên, và sức mua sẽ lại một lần nữa tăng. Do vậy, đối với Ricardo, nền kinh tế được coi là đang từ từ tụt xuống trạng thái dừng mà không hề có mắc mớ gì từ sự thất bại của cầu thực tế.

Từ bối cảnh trong đó Quy luật của Say lần đầu tiên xuất hiện trong *Những nguyên lý*, Ricardo tin rằng đã trả lời Smith và Malthus nhờ định lý cơ bản về phân phối ông đã trình bày ở những chương đầu của cuốn sách mà không cần đề cập đến Quy luật Thị trường. Lúc này, Quy luật của Say không còn là tiền đề cơ bản trong hệ thống Ricardo nữa, mà đơn thuần chỉ để khẳng định lý thuyết “làm ra lương thực ngày càng khó khăn hơn” là nguyên nhân tác động lâu dài duy nhất đến việc suy giảm tỷ suất lợi nhuận.

Đến cuối chương 21, Ricardo chỉ ra rằng, tỷ suất lợi nhuận hiện hành trên thực tế không thể được tính từ lãi suất thị trường như Adam Smith đã tin, không phải chỉ bởi vì khó khăn nội tại của việc tính toán giá trị lãi suất, mà còn bởi hậu quả của Luật cho vay nặng lãi, luật cấm lãi suất vượt quá 5%. Trong một đoạn đã trở thành kinh điển, Ricardo gieo mầm mống cho lý thuyết về sự phân ly giữa lãi suất tự nhiên

và lãi suất thị trường của Wicksell¹, một lập luận Ricardo sẽ nhắc lại ở **chương 27**, “Tiền tệ và ngân hàng”. Trong thời kỳ suy thoái thương mại, khi giá giảm, lãi suất thị trường sẽ tăng nhất thời do có sự tích lũy hàng tồn kho không định trước. Tương tự như vậy, tăng lượng tiền sẽ nhất thời làm giảm lãi suất, nhưng khi lượng tiền mới ảnh hưởng lên giá cả thì lãi suất sẽ tăng trở lại “lãi suất tự nhiên”, hay tỷ suất lợi nhuận trên tư bản. Đây là thuyết cổ điển về bản chất “thực sự” của lãi suất. Về vấn đề này, chúng ta sẽ bàn luận nhiều hơn ở phần sau. Điểm cốt lõi là các lực lượng tiền tệ chỉ tác động đến lãi suất khi thị trường tiền tệ mất cân bằng.

13. Chủ nghĩa bi quan

Trở lại **chương 19**, chương bàn về những biến động đột ngột trong các kênh thương mại, chúng ta sẽ gặp các quan điểm của Ricardo về viễn cảnh tăng trưởng dài hạn của nước Anh. Viết trong những năm dài khó khăn của thời hậu chiến, Ricardo lo lắng đến nỗi đánh mất niềm tin rằng những biến động đột ngột của thương mại hiện thời sẽ đánh dấu bước khởi đầu của tình trạng đình trệ lâu dài. Ông cho rằng, nếu Luật Ngũ cốc bị bãi bỏ, thì viễn cảnh tăng trưởng của nước

1. Knut Wicksell (1851-1936), nhà kinh tế học lỗi lạc người Thụy Điển, trên cơ sở trường phái áo đã mở đường phát triển cho một trường phái riêng của đất nước ông, trường phái Stockholm. Hai nhà kinh tế Thụy điển được trao giải Nobel, Myrdal và Ohlin, đều là môn đệ của Wicksell. Wicksell có nhiều cống hiến đối với kinh tế học trong lĩnh vực tiền tệ, tư bản, giá cả và lãi suất. Nhưng khác với Marshall, người đã phát triển lý thuyết về “cơ chế trực tiếp” nối liền tiền tệ với giá cả trên nền tảng truyền thống của Cantillon và Hume, Wicksell đã khai phá “cơ chế gián tiếp” liên kết tiền tệ và giá cả thông qua kênh lãi suất. Tác phẩm chính của ông là *Interest and Price* (1898), *Lectures* (1906). Sự phân ly giữa lãi suất thị trường và lãi suất tự nhiên mà Blaug nhắc tới ở đây được trình bày trong *Lectures*, tập II.

Anh thực sự sẽ rất sáng sủa. Ricardo không khăng khăng đòi bãi bỏ hoàn toàn và ngay lập tức Luật Ngũ cốc như Cobden và Bright¹ sẽ làm 20 năm sau đó. Vì tỷ lệ người nghèo trên diện tích đất giảm mạnh nhất, nên các địa chủ được nhân nhượng một số quyền lợi để nới lỏng gánh nặng thuế đặc biệt. Do vậy, Ricardo đòi hỏi phải cắt giảm từ từ thuế đánh vào ngũ cốc nhập khẩu trong vòng 10 năm liên tiếp, kết hợp với một số trợ cấp nhỏ cho xuất khẩu trong những năm bội thu. Việc bãi bỏ thường xuyên sẽ tăng thêm ưu thế do giảm bớt được hậu quả của thoái lui đầu tư trong nông nghiệp. Tuy nhiên, địa tô sẽ giảm và địa chủ sẽ phải chống đỡ những mất mát do hậu quả của việc bãi bỏ này. Nhưng theo nhận định của Ricardo, phần địa chủ mất mát từ thương mại tự do sẽ được bù lại nhiều hơn bằng phần phúc lợi thu được của các tầng lớp khác; lập luận này nhắc ta nhớ ngay đến “nguyên lý đền bù” của Hicks-Kaldor trong kinh tế học phúc lợi hiện đại².

1. Richard *Cobden* và John *Bright*, hai nhà hoạt động chính trị Anh nửa đầu thế kỷ XIX, lãnh đạo phong trào đòi xoá bỏ Luật Ngũ cốc. Hai ông thành lập Liên đoàn Chống Luật Ngũ cốc vào năm 1839, xuất phát từ Manchester rồi sau lan rộng ra toàn nước Anh. Vì lúc đó giai cấp tư sản công nghiệp Anh đang lớn mạnh như vũ bão trong cuộc Cách mạng Công nghiệp, nhưng lại bị kìm nén bởi Luật Ngũ cốc, Cobden và Bright lập tức nhận được sự ủng hộ mạnh mẽ của giai cấp này và cả hai đều được bầu làm hạ nghị sĩ. Vào những năm đầu của thập niên 1840, Nghị viện Anh chia thành hai phe đấu tranh cực kỳ gay gắt, một bên là các nhà công nghiệp đòi xoá bỏ lập tức Luật Ngũ cốc và bên kia là các nhà quý tộc thủ cựu đòi duy trì bộ luật này. Cuối cùng, phần thắng thuộc về phe các nhà công nghiệp và Luật Ngũ cốc bị xoá bỏ vào năm 1846, đánh dấu sự thắng lợi về mặt chính trị của giai cấp tư sản công nghiệp, bước phát triển tất yếu trong lịch sử của chủ nghĩa tư bản.

2. John R. *Hicks* (1904-1989), đạt giải Nobel kinh tế năm 1972, và Nicolas *Kaldor* (1908-1986), nhân vật chủ chốt của trường phái Cambridge, là hai nhà kinh tế lỗi lạc của phái hậu Keynes, có nhiều cống hiến phong phú cho kinh tế học, trong đó góp phần phát triển một nhánh của kinh tế học là kinh tế học phúc lợi trên những nền tảng đã được Pareto và Barone thiết lập.

14. Lý thuyết tiền tệ

Chương 27 “Tiền tệ và ngân hàng” có vẻ như không đếm xỉa gì đến phần còn lại của cuốn sách, tiếc thay, lại đưa ra một nhận định không hoàn toàn đầy đủ về lý thuyết tiền tệ của Ricardo. Ricardo là người chủ trương kim bản vị và tất yếu trình bày cặn kẽ thuyết giá trị lao động đối với kim loại đóng vai trò tiền. Điều này tuyệt nhiên không đối lập với lý thuyết số lượng tiền tệ. Nếu việc đúc tiền là tự do và tiền có thể bị nung chảy, thì thực ra, trong dài hạn, lượng tiền sẽ bị điều chỉnh bởi chi phí sản xuất vàng. Nếu giá trị tiền trong lưu thông nhỏ hơn chi phí sản xuất thì việc khai mỏ được mở rộng, và sẽ có nhiều kim loại hơn để đúc tiền, đến khi có vừa đủ dự trữ, thì người ta lại ký kết hợp đồng khai mỏ và tiền bị nung chảy để sử dụng cho các mục tiêu phi tiền tệ. Theo cách ấy, giá trị tiền tệ bị chi phối bởi chi phí làm ra nó, và mức giá cả phản ánh giá trị trao đổi của chính hàng hóa tiền tệ. Do tích lượng lớn của vàng và bạc trong thực tiễn, mức sản lượng khai thác vàng và bạc của các mỏ thực ra chỉ có ảnh hưởng rất nhỏ đến giá trị của tiền. Như thế, thuyết kim bản vị về giá trị tiền tệ có vị trí rất mờ nhạt trong các vấn đề tiền tệ. Vào những năm 1797-1819, nước Anh xoá bỏ chế độ bản vị vàng và bắt đầu áp dụng chế độ bản vị tiền giấy không thể chuyển đổi. Vì chi phí sản xuất tiền giấy quá nhỏ đến nỗi không thể gây bất kỳ ảnh hưởng đáng kể nào lên số lượng của nó, nên giá trị tiền tệ trong chính trường hợp này hầu như hoàn toàn do số lượng của nó quyết định, nghĩa là theo quy ước. Vì vậy, lý thuyết cổ điển về giá trị tiền tệ trong ngắn hạn là lý thuyết số lượng cho cả tiền kim loại và tiền giấy, trong khi lý thuyết

chi phí sản xuất lại đúng trong dài hạn và chỉ cho tiền kim loại mà thôi.

15. Vấn đề máy móc

Trong chương 31, bàn về máy móc, được bổ sung trong lần xuất bản thứ ba cuốn *Những nguyên lý*, Ricardo đã khai phá một mảnh đất mới và gây cho các đồng nghiệp một cú sốc lớn qua việc chủ trương rằng ứng dụng máy móc mới có thể phương hại công nhân. Tranh luận cơ bản ở đây là nếu việc lắp đặt thêm máy móc gây ra sự đảo lộn lao động trước đây cần thiết để sản xuất hàng hóa phải trả công, nếu thay vì máy móc mới được tài trợ từ lợi nhuận đạt được, chúng lại được tài trợ do bòn rút từ quỹ tiền công, thì một lúc nào đó sản lượng sẽ giảm và sinh ra thất nghiệp. Ricardo chứng minh điều này qua một ví dụ đơn giản, về một người chủ trại chuyển một nửa lực lượng lao động hàng năm, vốn vẫn được dùng để sản xuất hàng thành phẩm, sang xây lắp một cỗ máy (xem bảng 5).

Ngay lập tức, Ricardo thừa nhận rằng, sự giảm giá cả hàng hoá do công nghệ máy móc mới sẽ mở rộng sản lượng, do vậy, một số người lao động thực ra sẽ được thuê lại. Nhưng, liệu việc cắt giảm tiền công cũng có thể khuyến khích các lao động có việc làm trở lại hay không thì Ricardo không bàn đến. Trên thực tế, phân tích của ông ngắn hạn lạ lùng, đến nỗi ông không gặp khó khăn gì trong việc vạch ra các điều chỉnh nhất định xuất hiện sau khi đưa máy mới vào sản xuất. Lập luận này khá dị thường, vì nó giả định có sự thu hẹp sản lượng và tuyên bố rằng cầu lao động bị suy giảm trong "một khoảng thời gian đáng kể". Trong những trang

cuối của chương này, Ricardo hất bỏ chính lập luận của mình khi ông vạch ra rằng, khi máy móc được tài trợ bằng những khoản thu nhập trước đó, nó không gây nên bất cứ hậu quả ghê gớm nào, và thực ra, chỉ có tiến bộ kỹ thuật nhanh chóng mới bảo đảm cho sự tăng trưởng kinh tế liên tục. Chương này khép lại với một lời cảnh báo chống lại sự can thiệp của Nhà nước nhằm hạn chế tiến bộ kỹ thuật.

Bảng 5

Năm	Tổng sản phẩm	Sản phẩm ròng	Quỹ tiền công	Giá trị máy móc
1	15,000	2,000	13,000	0
2	15,000	2,000	5,500	7,500
3	7,500	2,000	?	?

Tầm quan trọng của chương này là nó nói lỏng giả thiết hai nhân tố, được duy trì ở những chỗ khác trong cuốn sách, và nó phân tích, không phải ảnh hưởng của tiến trình cải cách sáng chế, mà sự thay thế của tư bản cho lao động theo những hàm sản xuất cho trước. Ricardo dường như vào lúc đó đã nhận ra rằng, việc tăng tiền công và giảm tỷ suất lợi nhuận hàm ẩn trong mô hình của ông nhất định phải dẫn tới một tỷ suất tăng liên tục của máy móc trên lao động. Điều này mâu thuẫn với giả định quen thuộc của ông rằng tư bản và lao động tăng theo cùng tỷ lệ, và tạo nên những rắc rối mới. Không phải băn khoăn gì nữa, chương này dường như được kết nối với phần còn lại của cuốn sách như một ý tưởng nảy sinh quá muộn màng.

Để dọn đường cho đoạn kết của chương, Ricardo đưa ra ý niệm rằng người lao động có một điểm lợi trong khuôn hình

tiêu dùng xa xỉ phẩm của người giàu, vì việc chi tiêu cho thuê muốn gia nhân làm tăng cầu lao động lên một lượng lớn hơn so với chi tiêu cho hàng xa xỉ, với giả định rằng hàng xa xỉ không phải hoàn toàn chỉ do lao động tạo nên. Đây là một định đề sau này được John Stuart Mill chuyển hoá, trở thành câu phương ngôn: "Cầu cho hàng hoá không phải là cầu cho lao động".

16. Thuế

Những chương bàn về thuế trong cuốn sách của Ricardo giúp chúng ta thấu hiểu hơn nữa hệ thống của ông. Những chương đó đã thể hiện cách giải quyết chặt chẽ, chính xác về lý thuyết phân chia nhân tố, và đặc biệt nhấn mạnh đến tính ngắn hạn của nó. Trước hết là **chương 26** "Tổng thu nhập và thu nhập ròng", chương này định nghĩa khả năng có thể đánh thuế như là một sự phụ thuộc độc nhất vào thu nhập ròng. Ricardo sử dụng khái niệm tiên công tối thiểu một cách thận trọng, và rút ra từ tổng thu nhập tất cả mọi đầu ra cần thiết để duy trì nguyên vẹn tư bản con người cũng như tư bản hữu hình, chỉ để lại duy nhất phần lợi nhuận và địa tô như là thu nhập ròng. Nhưng một cước chú ở đầu chương lại đề cập đến một khó khăn trong khái niệm thu nhập ròng đối với hoạt động kinh tế: tiên công thị trường thường lớn hơn tiên công tối thiểu cần thiết để duy trì lao động. **Chương 8** "Thuế" đưa ra một nguyên tắc sau này sẽ lặp đi lặp lại không cần thiết rằng mọi loại thuế đều cản trở tích lũy, trừ khi nó được đáp ứng bởi "việc gia tăng sản xuất, hay bởi việc giảm tiêu dùng phi sản xuất". Ricardo không chấp nhận rằng thuế một lúc nào đó lại kích thích người ta nỗ lực làm việc. **Chương 9** bàn

về các loại thuế riêng áp dụng cho sản phẩm thô trong nông nghiệp. Hai ví dụ bằng số được sử dụng để chỉ ra rằng thuế đặc biệt sẽ làm tăng giá cả ngũ cốc một lượng bằng thuế: chi tiêu bằng tiền của người tiêu dùng tăng nhưng tổng địa tô bằng tiền lại không bị ảnh hưởng gì. Tuy nhiên, tổng địa tô bằng tiền không thay đổi có nghĩa là địa tô bằng ngũ cốc bị giảm, vì nơi nào mà tổng sản lượng ngũ cốc càng lớn thì thuế đánh trên các thửa có phần màu mỡ hơn đó lại càng nặng. Vì đường cung lao động là hoàn toàn co giãn, nên tiền công thực tế sau thuế là không đổi, và nếu bản thân địa chủ không tiêu dùng ngũ cốc, thì toàn bộ gánh nặng thuế sẽ làm giảm lợi nhuận. Ricardo tiếp tục xem xét những nguyên nhân có thể xảy ra đối với sự tăng giá hàng hóa phải trả công. Trong bài phân tích, chính ông lại phạm sai lầm về khái niệm quỹ tiền công được quyết định trước và thừa nhận rằng cung lao động thực sự là tương đối không co giãn: lao động phản ứng chậm đối với sự thay đổi trong giá cả của chính nó. Vào cuối chương, Ricardo chỉ ra rằng thuế bóp méo cấu trúc giá cả và do đó là tỷ suất của các chi phí tương đối, cái đến lượt nó làm thay đổi mức giá cả thông qua thay đổi sự phân phối tiền kim loại trên bình diện quốc tế.

Chương 10 phát triển lý thuyết rằng thuế đánh vào địa tô không thể dịch chuyển một cách đơn giản, vì đó là thuế của nhân tố có lượng cung cố định. Chỉ bằng cách biến đổi cung, gánh nặng của thuế mới rơi vào người mua. Thuế địa tô sẽ đánh vào tất cả địa tô có ký hợp đồng, và vì không phải tất cả địa tô có ký hợp đồng đều là “tô kinh tế thuần túy”, nên một phần thuế sẽ rơi vào lợi nhuận.

Chương 11 và 12 bàn về thuế thập phân và thuế đất

không đem lại điều gì mới. **Chương 13** và **14** cho ta một cuộc bàn luận thú vị về việc giá cả hàng hóa bị đánh thuế vận động hướng về điểm cân bằng: nếu thời gian điều chỉnh càng dài, một loại hàng hóa càng bền bao nhiêu, thì cung về nó càng không co giãn và cầu về nó lại càng co giãn bấy nhiêu. Tất nhiên, đây là ngôn ngữ hiện đại và thuật ngữ “độ co giãn” không xuất hiện trong Ricardo. Tuy nhiên, không còn nghi ngờ gì nữa, trong những chương này, Ricardo đã nhận biết hoàn hảo một thực tế rằng có những khác biệt mang tính hệ thống giữa độ co giãn của cung và cầu đối với giá cả các loại hàng hóa khác nhau. Hơn nữa, ông còn đi đến những nhận định trực giác hết sức chính xác như những gì ngày nay chúng ta đạt được bằng việc sử dụng các công cụ hiện đại của Marshall.

Chương tiếp theo, “Thuế lợi nhuận” là lời bàn luận hết sức quan trọng về ảnh hưởng của thuế lợi nhuận lên giá cả sản phẩm cung ứng. Mặc dù thuế sẽ được dịch chuyển về phía trước, nhưng nó sẽ tác động không giống nhau lên giá bán của các loại sản phẩm khác nhau do có sự chênh lệch trong cấu phần và tỷ lệ tư bản cấu thành. Bởi vì có những tác động khác nhau của các loại thuế, tăng lượng tiền sẽ tác động đến cấu trúc cũng như mức giá cả; tuy nhiên, do cơ chế lưu chuyển tiền kim loại, mức giá cả rốt cuộc sẽ trở lại như mức trước thuế. **Chương 29** bàn lại hầu hết các vấn đề như **chương 15** nhưng nhìn từ hướng khác.

Luận đề của chương 9 rằng tiền công thực tế không thể bị đánh thuế, được bàn lại trong **chương 16** “Thuế tiền công”. Doanh thu từ thuế do chính phủ tiêu dùng làm tăng cầu lao động và dẫn tới tăng tiền công. Lượng tiền công tăng nhỏ hơn thuế và do vậy, tiền công thực tế giảm. Lập luận khá dị thường này dựa vào ý tưởng cho rằng cầu lao động tư nhân

không bị ảnh hưởng bởi việc tiêu dùng của chính phủ; hóa đơn tiền công sau thuế giữ không đổi. Nếu hóa đơn tiền công sau thuế giữ không đổi, thì tiền công tính bằng tiền nhất định phải tăng. Như một số nhà bình luận hiện đại đã vạch rõ, cách duy nhất để sự lồng ghép vòng tuần hoàn của thuế và chi tiêu công cộng có thể làm tăng tổng chi tiêu cho lao động là nó phải làm sao tăng tốc độ lưu thông. Lập luận của Ricardo là một phiên bản đến sớm và đặc biệt của “số nhân ngân sách-cân bằng”. Các quan điểm của Adam Smith và một vài tác giả khác về vấn đề thuế tiền công được kiểm nghiệm sau đó. Ricardo đưa ra một quan điểm chuẩn của thế kỷ XVIII, rằng cầu về hàng thiết yếu có độ co giãn giá nhỏ hơn so với hàng xa xỉ.

Chương 17 có lẽ là chương thú vị nhất trong các chương về thuế. Chương này chứa đựng sự chống đối nổi tiếng đối với hệ thống thuế bằng cách phản đối việc vay mượn với tư cách là một phương thức tài trợ cho chiến tranh. Tình huống cổ điển phản đối nợ quốc gia được phát triển một cách đầy đủ: nợ quốc gia đồng nghĩa với việc thất thoát tư bản, và tài trợ thâm hụt bị cắt giảm tiết kiệm tư nhân; gánh nặng nợ quốc gia sẽ không còn là khoản trả lãi suất hàng năm với tư cách là sự phung phí các nguồn lực mà khoản nợ là đại diện. Nói cách khác, không có sự tương đương thực sự giữa việc trang trải chi tiêu của chính phủ bằng thu thuế hay bằng vay mượn, cho nên cái “định lý tương đương Ricardo” hiện đại mà một số nhà bình luận đã chiết tách từ chương này chỉ là một nhầm lẫn mang tính thuật ngữ liên quan đến tên của Ricardo mà thôi.

PHỤ LỤC 5

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO (Dùng cho *Lời Giới thiệu, Chú thích và Phụ Lục*)

• Tiếng Việt

Baslé, M. (Chủ biên): *Lịch sử tư tưởng kinh tế*, Lê Diên dịch từ tiếng Pháp, Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội, 1996.

Heilbroner, R. L: *Các nhà kinh tế vĩ đại* (Worldly Philosophers), Lê Nguyên và Ngọc Trinh dịch từ tiếng Anh, Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội, 1997.

Keynes, J. M: *Lý thuyết tổng quát về việc làm, lãi suất và tiền tệ*, Đỗ Trọng Hợp, Trần Mạnh Chín, Lê Minh Nguyệt dịch từ tiếng Anh, Nxb Giáo dục, Hà Nội, 1994.

Mác, C. và Ph. Ăng-ghen: *Toàn tập, (50 tập)*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1995.

Poliansky, F. IA : *Lịch sử kinh tế các nước (ngoài Liên Xô)*, Trương Hữu Quỳnh dịch từ tiếng Nga, Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội, 1978.

Smith, A : *Của cải của các dân tộc*, Đỗ Trọng Hợp dịch từ tiếng Anh, Nxb Giáo dục, Hà Nội, 1997.

Udalshov, I. D. và F. IA. Poliansky (Đồng chủ biên): *Lịch sử tư tưởng kinh tế*, Trần Việt Tú dịch từ tiếng Nga, Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội, 1965.

• **Tiếng Anh**

Blaug, M: *Economic Theory in Retrospect*, fifth edition, Cambridge University Press, Great Britain, 1996.

Bagehot, W: "Ricardo", in *Economic Studies*, as reprinted in *The Collected Works of Walter Bagehot*, ed. N. St John-Stevan, Vol. XI, The Economist, London, Great Britain, 1888, 1978.

De Quincey, T: *Confessions of an English Opium-Eater*, London, Great Britain, 1821.

Ekelund, R. B. & R. F. Hobert: *A History of Economic Theory and Method*, fourth edition, The McGraw-Hill Ltd., USA, 1997.

Fry, P. S: *The Dorling Kindersley History of the World*, Dorling Kindersley, London, Great Britain, 1996.

Hill, C. P: *British Economic and Social History, 1700 - 1982*, fifth edition, Edward Arnold, London, Great Britain, 1985.

Hollander, J. H: *David Ricardo - A Centenary Estimate*. Reprinted, Kelley, New York, USA, 1910, 1968.

Horner, L: *Memoirs and Correspondence of Francis Horner, M.P.*, edited by His Brother. 2nd edn, 2 vols, Little - Brown, Boston, USA, 1853.

Keynes, J. M: *The Gold Standard. The Nation and Athenaeum*, 2 May. As reprinted in *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. XIX, ed. D. Moggridge, Macmillan and Cambridge University Press, London, Great Britain, 1925, 1981.

Keynes, J. M: *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Harvest/HBJ, Harcourt Brace Jovanovich Publishers, Florida, USA, 1936, 1964.

Kolthammer, F. W: *Introduction* in Ricardo's Principles of Political Economy and Taxation, Everyman's Library, London, Great Britain, 1926.

Mill, J. S: *The Principles of Political Economy*. Longmans Green and Co., London, Great Britain, 1848, 1929.

Myrdal, G: *The Political Element in the Development of Economic Theory*, Routledge & Kegan Paul Ltd., London, Great Britain, 1953.

O'Hara, P. A., ed: *Encyclopedia of Political Economy*, Routledge, London and New York, 1999.

Pressman, S: *Fifty Major Economists*, Routledge, London and New York, 1999.

Ricardo, D: *The Principles of Political Economy and Taxation*, Everyman's Library, London, Great Britain, 1821, 1926.

Rostow, W. W: *Theorists of Economic Growth from David Hume to the Present*, Oxford University Press, New York, USA, 1990.

Schumpeter, J. A: *History of Economic Analysis*, Routledge, Great Britain 1954, 1986.

Screpanti, E. and S. Zamagni: *An Outline of the History of Economic Thought*, translated into English by David Field, Clarendon Press, Oxford, Great Britain, 1993.

Smart, W: *Economic Annals of the Nineteenth Century: 1801-1820*. 2 vols, New York: Kelley, 1910, 1964.

Smith, A: *The Wealth of Nations*, Everyman's Library, London, Great Britain, 1776, 1989.

Spiegel, H. W: *The Growth of Economic Thought*, third

edition, Duke University Press, Durham and London, Great Britain, 1991.

Stigler, G. J: "Sraffa's Ricardo", *American Economic Review* 43, September. As reprinted in G.J. Stigler, *Essays in the History of Economics*, Chicago: University of Chicago Press, 1953, 1965.

The New Encyclopendia Britannica, fifteenth edition, *Vol. 10*, pp. 38-39. Encyclopendia Britannica, Inc., Chicago, 1994.

The New Palgrave *A Dictionary of Economics*, hrsg. von J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, London/Basingstoke, 1987.

Chịu trách nhiệm xuất bản

TRẦN ĐÌNH NGHIÊM

Biên tập : TS. LÊ VĂN YÊN
NGUYỄN THANH BÌNH
LÊ HỒNG PHƯƠNG
Trình bày: DƯƠNG THÁI SƠN
Vẽ bìa: NGUYỄN ĐỨC THÀNH
Sửa bản in: MINH HIỀN

In 340 cuốn, khổ 15x22cm, tại Công ty In và văn hoá phẩm.

Giấy phép xuất bản số: 64-1059/CXB-QLXB cấp ngày 6-8-2001

In xong và nộp lưu chiểu tháng 3-2002.