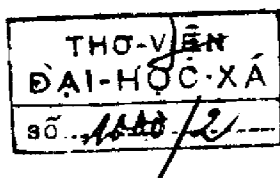


D. G. KOUSOULAS



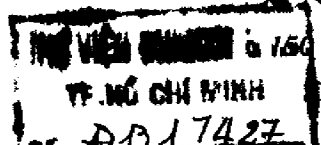
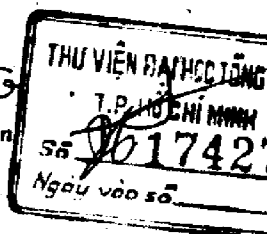
# MỘT PHƯƠNG-THỨC PHÁT-TRIỂN KINH-TẾ

Bản dịch của :  
NGUYỄN-HUNG-VƯỢNG

NHÀ XUẤT-BẢN

AN-QUANG

150 B. Bàt-Thị-Xuân  
SAIGON



## Giới thiệu tác giả

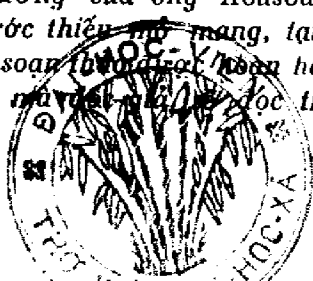
**Ông** NG Dimitrios G. Kousoulas sinh-trưởng tại Kholkis trên đảo Elboea, Hy-Lạp, và đã từng sống nhiều năm tại đảo Crète, một đảo khác của Hy-Lạp. Năm 1943, vì bị nhà đương-quyền Đức chiếm đóng đảo này tinh nghi, ông liền sang ở nội-địa. Tháng Chạp năm 1944, trong cuộc cách-mạng Cộng-sản tại Hy-Lạp, ông bị du-kích quân Cộng-Sản Hy-Lạp bắt giam và kết án xử tử. Một ngày trước ngày bị hành-quyết, ông đã được phóng thích nhờ ở một thỏa-hiệp ký kết giữa Tướng Scobie, tư-lệnh quân-đội Anh và du-kích quân Cộng-Sản Hy-Lạp ELAS. Và sau này, trong cuộc nổi-loạn của Cộng-Sản tại Hy-Lạp trong những năm 1947-49, ông đã nhập-ngũ trong quân-đội của chính-phủ Hy-Lạp, và đã chiến-đấu tại Macédoine.

Năm 1951, sau khi đã đậu cử-nhân luật tại Athènes, ông được cấp học bổng Fulbright để sang học tại trường Đại-Học Syracuse ở Mỹ.

Tại trường Đại-học Syracuse, ông đã đậu bằng thạc-sĩ khoa chính-trị học năm 1953, và ngay năm đó luận-án của ông đã được cơ-quan ấn-loát của trường Đại-Học Syracuse ấn-hành, nhan đề là «Giá trị của Tự-do, Hy-Lạp trên trường quốc-lẽ 1939-1953». Kể từ tháng Tư năm 1955, mỗi tuần ông viết một bài báo để phân tách các biến cố xảy ra trên thế-giới, và bài báo của ông đã được sáu tờ nhật-báo Hy-Lạp đăng hằng tuần.

Năm 1956, ông đậu tiến-sĩ triết-lý về khoa bang-giao quốc-lẽ tại trường Đại-học Syracuse.

Sự am-tường của ông Kousoulas về các vấn-đề kinh-lẽ tại các nước thiếu-mở-mang, tại Mỹ, và tại Nga-Sô, đã giúp cho ông soạn thảo và hoàn hảo cuốn sách đặc-biệt và rất hấp-dẫn này được đọc trong những trang sau đây.



Nhà Xuất Bản

# TỰA

«... Sự-kiện chính trong đời sống hiện tại là hiện nay trên thế-giới có hai quan-niệm triết-lý quan-trọng về con người và chính-phủ. Hai quan-niệm đó đang thi đua cùng nhau đề thu phục lấy cảm tình, lòng tin-tưởng và sự ủng-hộ của nhân-dân trên thế-giới.»

Với những lời nói vừa kể trên, tổng-thống Eisenhower đã phanh phui rọng tâm của một vấn-đề tiến thoái lưỡng nan mà nhân-loại đang cần phải giải-quyết. Quả vậy, một trong những vấn-đề căn-bản của thời đại chúng ta là không biết nhân-loại có thể đạt được tới một tình-trạng thịnh-vượng kinh-tế mà không cần phải hy-sinh sự tự-do chính-trị và cá-nhân cho một chính phủ có toàn-quyền hay không. Đây không phải là một câu hỏi trừu tượng, vì tương-lai của nhân-loại sẽ được định-đoạt tùy theo nhân-loại giải-quyết vấn-đề đó như thế nào.

Ngay từ thuở bắt đầu có xã-hội văn-minh, những người có khả-năng giành được quyền lực chính-trị và kinh-tế là sẽ giành được một địa-vị dẫn-dạo và chỉ-huy. Trong thế-giới tân-tiến của chúng ta, một chính-phủ độc-tài sẽ kết-hợp cả hai tác-dụng chính-trị và kinh-tế trong một cơ-sở độc-nhất mà quyền kiểm-soát sẽ được thu gộp trong tay một số rất ít người ở trên. Trái lại, trong một chế-độ dân-chủ tân-tiến, quyền-lực ở trong địa-hạt chính-trị cũng như ở trong địa-hạt kinh-tế, được giao-phó cho một số rất lớn các cơ sở chính-trị và kinh-tế riêng biệt nhưng tương thuộc. Vì những cơ-sở đó thực sự đại-diện cho

tất cả các tầng lớp xã-hội cho nên không có một nhóm nào hoặc một giai-cấp nào có uy-thế mà lại có thể giành được quyền lực tuyệt đối để chi phối toàn thể cơ cấu xã-hội. Một trong những đặc-tính chính-yếu của một xã-hội tân-tiến là căn-bản kỹ-nghệ của xã-hội đó. Về phương-diện này, cả Mỹ lẫn Nga-Sô đều có một điểm giống nhau : cả hai đều là những nước kỹ-nghệ. Nhưng họ chỉ có một điểm giống nhau đó mà thôi. Trong khi hệ-thống kinh-tế của Nga-Sô là một thành-phần của một cơ-sở độc-nhất kết-hợp cả tác-dụng chính-trị lẫn kinh-tế thì trái lại hệ-thống kinh-tế của Mỹ đã hoạt-động trong một khuôn-khổ dân-chủ. Căn bản trên những đặc-tính tổng quát của nền dân-chủ Mỹ, chúng ta có thể dùng danh-từ « chủ-thuyết kỹ-nghệ dân-chủ » để chỉ định những nguyên-tắc căn-bản của hệ-thống kinh-tế của nước Mỹ ngày nay.

Đối với một thế-giới hiện nay đang khao khát một giải-pháp, kinh-nghiệm của dân-tộc Mỹ, một dân-tộc có một hệ-thống kỹ-nghệ hoạt-động trong một khuôn-khổ dân-chủ, là một kinh-nghiệm có ý nghĩa thiết-thực. Sức bành-trướng và những thành-công phi-thường của hệ-thống kỹ-nghệ dân-chủ của Mỹ, có thể đo lường được bằng mức sinh-hoạt của các cá-nhân, minh-chứng rằng công-bình xã-hội và thịnh-vượng kinh-tế có nhiều cơ hội nhất để đạt tới được trong những xã-hội mà cá-nhân được tự-do.

Có nhiều người có một quan-niệm sai lầm về sự tiến-bộ của Mỹ, hình như coi sự tiến-bộ đó đã thực-hiện được là nhờ ở may-mắn, và họ đã không chú ý tới những yếu-tố đã gây nên sự tiến-bộ đó, tức là hệ-thống chính-trị và kinh-tế của Mỹ. Lại cũng có những người khác, tuy là họ khâm-phục hệ-thống độc-khối chỉ-huy sự phát-triển kinh-tế, nhưng sẵn lòng nhận-định những sự-kiện, và vì vậy họ đã đi tới một lập-trường buồn cười là công-nhận những thành-tích của Mỹ nhưng lại phủ-nhận hệ-thống Mỹ, nhất là hệ-thống kinh-tế của chủ-nghĩa tư-bản Mỹ.

Danh-từ « chủ-nghĩa tư-bản », cũng như nhiều danh-từ khác trong thời-đại chúng ta, đã có nhiều ý-nghĩa khác nhau quá cho nên dễ thành mơ hồ. Đối với một số người, danh-từ này có một nghĩa xấu, hầu như nói tới danh-từ

này là nhắc-nhở ngay tới một đa-số dân-chúng phải sống trong cảnh nghèo đói và một thiểu-số sống trong cảnh phú-quý xa-hoa. Tôi tự thú là tôi đã từng có quan-niệm sai lầm này cho tới ngày tôi đặt chân lên nước Mỹ cách đây 7 năm nhờ một học-bổng Fulbright, và đã có dịp nhận xét về chủ-nghĩa tư-bản tại nước Mỹ.

Ngay trong phút đầu tiên, tôi đã phải ngạc-nhiên và thắc-mắc về cảnh tượng một nước tư-bản trong đó tôi không tìm thấy một đa-số dân chúng nghèo-nản và cũng không thấy một thiểu-số giàu có rất nhiều quyền lực. Trong năm năm trời, tôi đã nghiên-cứu vấn-đề này một cách say mê, không lúc nào thấy chán. Và sau cùng, tôi đã quả quyết tin tưởng rằng nước Mỹ là một nước « tư-bản » đã thực-hiện được tất cả những điều mà những tư-trưởng-gia tiến-bộ nhất và có tinh-thần xã-hội chủ-nghĩa nhất đã đòi hỏi và đã chủ-trương trong lý-thuyết của họ, điều quan-trọng nhất là về sự phân chia tài sản quốc-gia cho các tầng lớp xã-hội một cách công-bình. Và tôi đã đi tới kết-luận rằng tại nước Mỹ, chủ-nghĩa tư-bản theo quan-niệm cũ đã nhường bước cho một hệ-thống kinh-tế mới, dựa trên những nguyên-tắc khác hẳn.

Những điều mà tôi đã học hỏi được, tôi cảm thấy là cần phải trình-bày cùng đồng-bào của tôi tại Hy-Lạp, bởi vì họ cũng như tôi cách đây mấy năm, đã có một quan-niệm mờ mịt và sai lầm về những lý-do đã làm cho nước Mỹ trở thành một cường-quốc. Tôi đã trình-bày những nhận xét của tôi về hệ-thống kinh-tế hiện tại của nước Mỹ trong một loạt 15 bài báo đã được đăng trong sáu nhật-báo Hy-Lạp, và trong những bài bình-luận chính-trị về nước Mỹ và thế-giới mà tôi đã viết thường-xuyên trong mục « Bức thư Hoa-Thịnh-Đốn ». Cảm-tình của độc-giả tại Hy-Lạp đối với những bài báo của tôi đã khuyến-kích tôi soạn thảo cuốn sách này, viết bằng Anh-văn để nhiều người trên thế-giới có cơ hội đọc.

Hệ-thống Mỹ, cố-nhiên, không phải là một liều tiên-được trị bá chứng, có thể chữa khỏi trong nháy mắt tất cả các bệnh-tật xã-hội và kinh-tế của thế-giới. Hệ-thống Mỹ

đã được phát-triển không phải theo một chương-trình định sẵn. Trái lại, nó đã được phát-triển nhờ một số những nguyên-tắc kinh-tế mềm dẻo, thành hình sau bao năm thí-nghiệm, và trải qua bao phen lằm lộn, và đã được áp-dụng trong khuôn khổ nền dân-chủ. Điều đáng chú ý nhất là những nguyên-tắc đó, do kinh-nghiệm đã thực-hiện được, đã chứng-minh những điểm sai lầm của lý-thuyết Mác-Xít về sự phát-triển kinh-tế.

Trong một thế-giới luôn luôn thay đổi và phát-triển, chủ-trương cứng rắn và giáo-diệu sẽ làm trở ngại sự tiến-bộ và làm cho sự giải-quyết các vấn-đề phải vấp phải nhiều sự khó khăn. Bởi lẽ những nguyên tắc của Mỹ, mềm dẻo, nhiều quốc-gia khác nhau về căn bản đều có thể tìm thấy ở những nguyên-tắc này một sự hướng dẫn hữu-ích trên con đường tiến của họ để thoát ly khỏi cảnh nghèo nàn và ứ đọng, nhằm tiến tới một tương-lai khả-quan và trù phú.

Hy-vọng độc-nhất của tôi khi trình-bay những nguyên-tắc này là đóng góp được một phần nào, dù nhỏ mọn, trong công-cuộc đánh tan tình-trạng hoang-mang, lằm khi gây nên do một số người cố tình xuyên tạc thực-trạng, đã ngăn cản nhân-loại không vạch ra được một con đường rõ ràng để mạnh tiến trong cảnh rừng rậm bao la của những ý-thức-hệ trái ngược nhau. Tục-ngữ Tây-Phương đã có câu : « Thà đốt một cây nến nhỏ để soi đường, còn hơn là nguyền rủa bóng tối ».

D.G. Kousoulas

# PHẦN MỘT

## CHƯƠNG I

# HỆ-THỐNG KINH-TẾ MỸ THẬT SỰ CÓ KHÁC VỚI CÁC HỆ-THỐNG KHÁC KHÔNG ?

**C**HẮC hẳn rất ít người Mỹ tự cho hệ-thống kinh-tế của họ là hoàn toàn. Cũng như tất cả các công-trình khác của con người, hệ-thống kinh-tế Mỹ cũng có những khuyết-diểm và những nhược-diểm. Hơn nữa, hệ-thống đó luôn luôn tiến-triển ; các vấn-đề mới, các nhu-cầu mới, phát-sinh một cách liên-tục.

Một người chủ-trương cái gì cũng phải hoàn-thiện hoàn-mỹ sẽ tìm thấy trong hệ-thống Mỹ nhiều diểm lỗi lầm dễ chỉ-trích. Nhưng quan-diểm đó không phải là một quan-diểm thực-tiến và xây dựng. Diểm quan-trọng là phải tìm hiểu những động-lực-cơ trong hệ-thống kinh-tế Mỹ khiến cho hệ-thống này đã thành-công, bởi vì người Mỹ đã tiến được tới một mức sinh-hoạt cao nhất trên thế-giới này mà không cần phải hy-sinh tự-do chính-trị và cá-nhân của họ. Với không đầy bảy phần trăm đất-đai và dân-số của thế-giới, nước Mỹ đã sản-xuất gần năm mươi phần trăm tổng-số chế-tạo-phẩm của thế-giới và trên ba mươi lăm phần trăm hàng-hóa và dịch-vụ của thế-giới ; và tuy là giờ làm việc mỗi tuần càng ngày càng được giảm bớt, đa số người Mỹ ngày nay đã được ăn mặc sung sướng, có nhà cửa dễ dàng, được hưởng thụ một nền giáo-dục và những thú vui tiêu-khiển hoàn-thiện hoàn-mỹ hơn bao giờ hết.

### Nguyên-Do Sức Mạnh Kinh-Tế Mỹ.

Sức sản-xuất vĩ-dại của nền kinh-tế Mỹ đã bị nhiều người, cả người Mỹ lẫn những người ngoại-quốc, ngộ-



nhận là một việc dĩ-nhiên, Nhưng giải-thích sức sản-xuất đó, thì mỗi người giải-thích một lối, cũng có lối đúng được phần nào, và cũng có lối thật là vô-lý, Nhiều người cho rằng địa-dur và những tài-nguyên thiên-nhiên là những nguyên-do độc-nhất của sức sản-xuất vĩ-đại đó. Họ cho rằng nước Mỹ là một nước giàu, may mắn được Tạo-hóa phú cho những ruộng đất phì-nhiều, núi rừng rộng lớn, mỏ than, dầu lửa, sắt, đồng, uranium rôi rào. Sông lớn nhiều chi chít khắp nơi, thật là thuận-tiện cho sự giao-thông, cho sự khai-thác thủy-diện-lực, và công cuộc dẫn thủy nhập-diên. Khí hậu, nói chung cho toàn quốc, thì ôn-hòa.

Lại có người cho rằng nước Mỹ may mắn có sẵn một thị-trường tiêu-thụ rộng lớn 170 triệu người. Các sản-phẩm kỹ-nghệ và canh-nông có thể chuyển vận tự-do từ Đông sang Tây, từ Tây sang Đông, không bị những hàng rào nhân tạo cản-trở, khiến cho sở-phí phải tăng thêm nặng nề hoặc vận-tải khó khăn. Một hãng sản-xuất xà-bông chẳng hạn có thể chắc chắn bán được hàng triệu bánh xà-bông mỗi tuần từ tiểu-bang Maine ở phía Bắc xuống tận tiểu-bang Florida ở miền Nam, từ tiểu-bang Nữ-Ước ở miền Đông sang tới tiểu-bang California ở miền Tây. Như vậy, vì sản xuất mỗi tuần hàng triệu bánh xà-bông, hãng đó có thể hạ bớt các khoản chi-tiêu về sản-xuất, và bán với một giá mà mọi người đều có thể mua được.

Những ý-kiến trên, theo ý tôi, chưa đủ để giải-thích được đầy đủ vấn-đề. Tuy nước Mỹ cố-nhiên có nhiều tài-nguyên thiên-nhiên rôi rào, nhưng trên thế-giới này nào phải chỉ có một mình nước Mỹ là có nhiều tài-nguyên thiên-nhiên như vậy. Và lại nước Mỹ đâu có tự-túc được về nhiều nguyên-liệu cần-thiết; bộ máy sản-xuất rộng lớn của Mỹ đòi hỏi phải nhập-cảng từ những nước khác một số rất lớn những nguyên-liệu tựa như là chì, thiếc, đồng, manganèse, kền, tungsten, kẽm và cao xu.

Dân-số đông-đúc có phải là một lý-do giải-thích được sự thịnh-vượng của nước Mỹ không? Có những nước có một số dân rất đông đảo và có nhiều khả-năng để phát-triển, nhưng họ vẫn luôn luôn than phiền về nạn nhân-mãn. Thật vậy, nếu dân-số luôn luôn được tăng thêm là

yếu-tố chính để đem lại sự thịnh-vượng thì những nước như Trung-Hoa và Ấn-Độ chắc là phải có một mức sinh-hoạt cao hơn mức sinh-hoạt của Mỹ mới phải chứ? Sự thật so-dãng về kinh-tế là một dân-số càng ngày càng đông đúc không phải trong bất cứ trường-hợp nào cũng là một yếu-tố gây nên sự tiến-bộ và thịnh-vượng. Nếu sự sản-xuất không tăng mau hơn sức tăng của dân-số thì mức sinh-hoạt phải hạ xuống chứ không phải là sẽ tăng thêm.

Ngoài ra lại còn một điều-kiện khác nữa mà chúng ta sẽ nghiên-cứu kỹ-lưỡng hơn ở một chương sau. Điều kiện đó là nếu muốn cho dân-số trở thành một yếu-tố gây nên sự tiến-bộ kinh-tế thì dân-chúng cần phải tham gia triệt để vào đời sống kinh-tế. Nói một cách khác, có hàng triệu người sống trong khuôn-khò một nền kinh-tế chưa phải là đủ. Yếu-tố quyết-định là đã có bao nhiêu người trong dân-số đó tham-gia vào trong đời sống kinh-tế với tư-cách là người sản-xuất, và qual-trọng hơn nữa, với tư cách là người tiêu-thụ?

Tóm lại, tài-nguyên thiên-nhiên rồi rào, dân-số đông-đúc, nếu chỉ có riêng hai yếu-tố đó mà thôi, không thể tự nó mà bảo đảm được sự thịnh-vượng và tiến-bộ. Những yếu-tố đó có thể so sánh với các chất trong một phản-ứng hóa-học. Những chất đó chỉ phản-ứng khi có thêm một chất khác có một tiếp xúc tác-dụng, rồi sau đó mới có thể biến thể thành một chất phức hợp mới. Trong trường-hợp nền kinh-tế Mỹ, chất có một tiếp xúc tác-dụng khiến cho các yếu-tố phản-ứng và biến thể để gây nên một nền thịnh-vượng, chính là Hệ-thống Mỹ, hệ-thống chính-trị và kinh-tế của Chủ-thuyết Kỹ-nghệ Dân-chủ vậy.

### Sự Cải-Thiện Quan-Trọng Nhất Trong Hệ - Thống Kinh-Tế Mỹ.

Chúng ta thường nghe nói rằng hệ-thống kinh-tế Mỹ là khác biệt, là một kinh-nghiệm độc-nhất của nhân-loại. Chắc chắn là có nhiều đặc-điểm có tính-cách độc-nhất trong hệ thống đó và đáng để cho chúng ta nghiên-cứu kỹ-lưỡng: một phần lớn cuốn sách này sẽ được dành cho những đặc-điểm đó. Có nhiều đặc-điểm trông rất rõ như

phần nổi lên trên mặt nước của một tảng băng tuyết trắng xóa. Nhưng nếu muốn hiểu rõ tính cách độc-nhất của hệ-thống kinh-tế Mỹ, chúng ta cần phải tìm hiểu tất cả các nguyên-tắc của hệ-thống đó, kể cả những nguyên-tắc không trông thấy rõ ràng như bốn phần năm của tảng băng chìm ở dưới mặt nước.

Marx nhấn mạnh rằng sự sản-xuất của tư-bản dựa trên một « định-luật » kinh tế nói rằng lao-công là một món hàng, và cũng giống như mọi món hàng, lao-công có một giá-trị. Ông định nghĩa giá trị lao-công là tổng-số của những món hàng (hàng-hóa và dịch-vụ) cần-thiết cho sự sống còn và sinh sôi nảy nở của « giai cấp cần-lao. » Theo Marx, người tư-bản « không bao giờ chịu trả tiền cho công-nhân cao hơn « giá trị cần lao », dù là sức sản-xuất, nhờ ở những cải cách kỹ-thuật và sự tăng năng-xuất, có tăng thêm bao nhiêu cũng vậy ». Từ nhận xét lý-thuyết sơ khai đó, tất cả lý-thuyết Mác-Xít đã được xây-dựng, trong đó gồm luôn cả chủ-đề mà các người theo thuyết Mác-xít thường hay nhắc đi nhắc lại, tức là « sự bóc lột công-nhân do tư-bản. »

Marx đã hình dung tổ-chức của hệ-thống tư-bản qua hoàn-cảnh xã-hội mà ông có thể nhận xét trong thời-dại của ông. Vì vậy ông đã có một phần sai lầm khi ông định nghĩa « giá-trị lao-công ». Trong thời-dại của ông, cần lao quả là một món hàng. Và hiện nay, tại một vài nơi trên thế-giới, cần lao vẫn được coi là một món hàng và trả công như một món hàng. Tại Mỹ, tuy vậy, một yếu-tố mới, có một ý nghĩa rất quan-trọng, đã xuất-hiện. Cần lao, tức là tất cả những người Mỹ phải làm công để sinh-nhai, không còn chỉ là một món hàng có một giá trị nào đó nữa ; những người làm công bây giờ cũng được coi là những người tiêu-thụ. Căn-bản trên quan-niệm cách-mạng mới mẻ này, nhiều biện-pháp đã được áp-dụng để tiến tới một mục-tiêu chính: bảo-vệ và bành-trướng mãi-lực của người Mỹ trung-bình.

Sự trả công cho mỗi công-nhân, mỗi cá-nhân, cố-nhiên là phải tùy theo giá trị kinh-tế của sức sản-xuất của mỗi công-nhân. Vì các cá-nhân khác nhau xa về khả-năng, sinh lực, huấn-luyện, và sáng-kiến, sự trả công cũng phải

cách biệt nhau, dù ở hệ-thống kinh-tế nào cũng vậy. Nhưng điểm căn-bản là thế này : trong hệ-thống kinh-tế Mỹ, lực lượng cần lao — tức là tất cả những người Mỹ làm công — xét về phương-diện phối-hợp, đã được thù lao theo một đường lối không phải riêng cho mục-dịch bảo-dảm sự sống còn và sự sinh sôi nảy nở của lực-lượng cần-lao, mà lại thêm cho mục-dịch bảo-vệ và bành-trướng mãi-lực của lực-lượng cần-lao nữa. Bởi vì trong một nền kinh-tế dựa trên sự sản-xuất đại-chúng (mass production), sự bảo-vệ mãi-lực của quần-chúng là một điều rất quan-trọng.

Lối sản-xuất theo tư-bản chủ-nghĩa thời xưa, và hiện nay vẫn còn áp-dụng tại một vài nước, đã được tổ-chức nhằm mục-tiêu làm thỏa-mãn thị-trường của một giới quý-phái chọn lọc. Vì vậy sự bóc-lột lao-công xưa kia là một sự có thực. Nhưng khi người công-nhân và người tiêu-thụ chỉ là một — khi danh-từ « công-nhân tiêu-thụ » đã trở thành một thành-phần thực-thụ — những nguyên-tắc căn-bản của hệ-thống tư-bản cũ đã phải thay-đổi rất lớn. « Người tư-bản » không còn có thể bóc-lột người lao-công được nữa bởi vì người lao-công đã trở thành một người tiêu-thụ. Thuyết « bóc-lột công-nhân » không thể áp-dụng được nữa trong một nền kinh-tế tư-nhân kinh-doanh, khi người công-nhân được coi là một người tiêu-thụ.

Sự nhận-định người công-nhân là một người tiêu-thụ chính là một sự cải-thiện căn-bản trong hệ-thống Mỹ. Muốn biểu-quan-niệm mới này đã thay-đổi tư-tưởng kinh-tế Mỹ sâu xa như thế nào, chúng ta chỉ việc xem chẳng hạn, các nghiệp-đoàn lao-động đã phản-ứng như thế nào đối với vấn-đề áp-dụng phương-pháp tự-động-hóa (automation), một phương-pháp kỹ-thuật có một ảnh-hưởng vô cùng quan-trọng.

Phương-pháp tự-động-hóa hiện nay đã được áp-dụng thực-sự tại Mỹ. Theo hình-thức sản-xuất tân-tiến này, người thợ sẽ được thay thế bằng những máy móc tự-động. Nói một cách khác, những máy móc tự-động sẽ kiểm-soát những máy móc phức-tạp và cả một xưởng máy mà không cần có người thợ mó tay vào, ngoại trừ một vài chuyên-viên để trông nom một vài điểm then chốt trong lịch-trình

sản-xuất. Phương-pháp tự-động-hóa không phải là chỉ áp-dụng tại các xưởng máy chế-tạo, mà ngay tại các văn-phòng, có nhiều « bộ óc điện-tử » đã làm được công việc của những người thợ-kỹ, kế-toán viên, và của những nhân-viên khác làm việc bằng trí óc

Kết quả của sự áp-dụng phương-pháp tự-động-hóa là càng ngày càng cần dùng ít thợ hơn trước để làm một công việc sản-xuất bằng nhau, hoặc là nhiều hơn trước. Theo hệ-thống tư-bản cũ, những người thợ mà nhân-công không còn cần dùng nữa, nhất định là không còn « giá-trị » nữa đối với người chủ. Điều này đúng nếu nhân-công chỉ được coi là một món hàng. Nhưng ngày nay công-nhân lại cũng là người tiêu-thụ và có thể làm cho lối sản-xuất đại-chúng trở thành có lợi về mặt kinh-tế. Những máy tự-động đâu có mua được xe hơi, đồ dùng trong nhà, quần áo hay thực-phẩm được. Như vậy nạn thất-nghiệp rộng lớn không thể đi đôi với sự sản-xuất đại-chúng được.

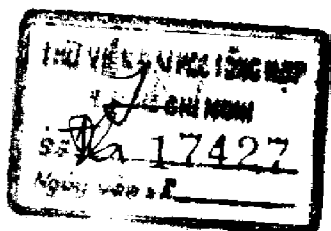
Cố-nhiên là chính-phủ, giới chủ-nhân kỹ-nghệ và giới nghiệp-đoàn công-nhân đều có chung một quyền lợi trong việc bảo-vệ mãi-lực của người công-nhân kiếm tiêu-thụ. Chính vì lý-do này cho nên những lãnh-tụ nghiệp - đoàn tựa như Walter P. Reuther, phó chủ-tịch Tổng Liên-Đoàn Lao-Công Mỹ v Đại-Hội Các Tổ-Chức Kỹ Nghệ Hợp-Nhất (A.F.L. — C.I.O.) không lo ngại chút nào đối với vấn-đề áp-dụng phương-pháp tự-động-hóa. Trái lại, họ lại hoan-ngênh phương-pháp này. Ông Reuther đã từng nói :

« ... Khoa-học và kỹ-thuật ngày nay đã đến lúc cho chúng ta những dụng-cụ để tạo ra sự rỗi-rào kinh-tế, và chúng ta không còn cần phải tranh đấu để tranh giành nhau lấy phần trong sự thiếu-thốn... Chúng tôi tin-tưởng là chúng ta không cần phải tranh-đấu để chống đối lại các máy móc mới và các dụng-cụ mới. Trái lại chúng ta sẽ dùng những máy móc và những dụng-cụ mới đó để mang lại sức khoẻ và hạnh-phúc, an-niên và lạc-thú, hòa-bình và tự-do cho toàn-thể nhân-loại tại khắp mọi nơi » (trong một phiên đối-chứng trước Tiểu-Ban Ôn-Định Kinh - Tế của Quốc-Hội Mỹ, ngày 1.10.55).

Sự tin-tưởng đó không phải là một sự lạc-quan vô-trách-nhiệm hay là một câu nói suông. Lòng tin-tưởng đó dựa trên sự hiểu biết rằng phương-pháp tự-động-hóa sẽ không đưa tới một nạn thất-nghiệp rộng lớn. Trái lại, chúng ta sẽ có một quan-niệm kinh-tế thiết-thực hơn nếu chúng ta chủ-trương rằng nền kỹ-nghệ, trong khi duy-trì mãi-lực của người công-nhân tiêu-thụ, sẽ có thời giờ để phát-triển những sản-phẩm mới và những việc làm mới cho công-nhân. Cố nhiên là sẽ có rất nhiều vấn-đề mới phát-sinh, và cần phải biết nhìn xa trông rộng, cần phải có trí-óc tháo vát thì mới có thể giải-quyết được những vấn-đề khó khăn có ảnh-hưởng tới các cá-nhân và tới cả toàn-thể cộng-đồng. Nhưng, như ông Reuther đã nói, « nếu lần này sự tan rã rộng lớn trong xã-hội sẽ không xảy ra, đó hoàn-toàn là nhờ ở sự hiểu biết khôn ngoan chung của các nhóm tư-nhân lẫn của chính-phủ đã biết cách ngăn ngừa sự tan rã đó. » Trong việc ngăn ngừa sự tan rã của xã-hội và giải-quyết những vấn-đề gây nên do sự áp-dụng những phương-pháp cách-mạng tự-động-hóa, nguyên-lắc dẫn-đạo chủ-trương rằng *nếu muốn duy-trì được sự sản-xuất đại-chúng thì cần phải có sự tiêu-thụ đại-chúng, và sự tiêu-thụ đại-chúng phải phụ-thuộc vào mãi-lực đại-chúng, và cần phải duy-trì mãi-lực đại-chúng này.* Trong hệ-thống kinh-tế Mỹ, mức sinh-hoạt cao của người công-dân trung-bình không những là một vấn-đề nhân-đạo nhưng lại cũng là một sự cần-thiết kinh-tế vậy.

ĐB 17427

## CHƯƠNG II

MỘT VÀI ĐẶC-ĐIỂM CĂN-  
BẢN CỦA HỆ-THỐNG MỸ.

**D**O nguyên-tắc căn-bản chủ-trương rằng sự sản-xuất đại-chúng cần phải dựa trên sự tiêu-thụ đại-chúng, và sự tiêu-thụ đại-chúng cần phải dựa trên mĩ-lực đại-chúng, hệ-thống kinh-tế Mỹ đã có một số đặc điểm. Những đặc-diểm đó không thích-hợp một chút nào hết với cái chủ-nghĩa « tư-bản » mà đầu-chúng tại nhiều nước đã quan-niệm là của nước Mỹ, mỗi khi họ nói tới « độc quyền », tới « bóc lột », hoặc tới « tranh-đấu giai-cấp ».

### Sự Sản-Xuất Đại-Chúng và Số Lời rất nhỏ về Đơn - vị Sản - Phẩm.

Kinh-doanh để lấy lời lúc nào cũng vẫn là mục-dịch của các doanh-nghiệp tư-nhân. Tuy nhiên, tiền lời không phải là một mục thước để đo lường sự bóc-lột « giai-cấp lao-công », nhưng trái lại, lại có một vai trò kinh-tế vô cùng quan-trọng. Ngoài việc đem về cho người đầu tư một số lời phải chăng, tiền lời là một nguồn gốc thiết yếu của tư-bản để canh-tản và bành-trướng những phương-tiện sản-xuất. Chẳng hạn, trong năm 1955, nền kinh-tế Mỹ tổng-thu 391 tỷ 700 triệu mỹ-kim. Cũng trong năm đó, tiền lời ròng của các công-ty, sau khi đã trả các thứ thuế má, là 21 tỷ mỹ-kim. Trong số lời ròng này, khoảng 11 tỷ mỹ-kim đã chia cho hàng triệu cá-nhân đầu-tư để trả lời hoặc về cò-phiần hoặc về vốn cho vay. Số 10 tỷ mỹ-kim còn lại đã đem dùng vào việc canh-tản, bành-trướng và nghiên cứu trong các ngành kỹ-nghệ.

Hai mươi một tỷ mỹ-kim cố-nhiên là một số tiền rất lớn. Tuy nhiên, chúng ta cần phải chú ý là số tiền đó không phải là một số tiền lời quá đáng nếu tính theo từng đơn-vị, nhưng chỉ là kết-quả của sự bán ra một số hàng-hóa rất lớn, và sự bán được một số hàng-hóa lớn như vậy sẽ dĩ có được cũng là nhờ một thị-trường đại-chúng tiêu-thụ sẵn có. Một đặc-diểm đáng chú-ý của nền kinh-tế Mỹ là số lời rất nhỏ tính theo từng đơn-vị mà các xí-nghiệp đã thu lượm được. Mỗi bánh xà-bông lời một xu, nhưng bán được hàng triệu bánh xà-bông thì số lời hàng năm sẽ lên đến hàng triệu mỹ-kim.

Nếu tăng giá bán một món hàng-hóa quá cao để mỗi đơn-vị của món hàng-hóa đó sẽ thu về được một số lời lớn thì dân-chúng tiêu-thụ sẽ không thể hoặc không muốn mua món hàng-hóa đó. Vì lý-do đó, người chủ xí-nghiệp Mỹ không tìm cách bán lấy thật nhiều lợi cho mỗi đơn-vị sản-phẩm. Người đó chỉ tìm cách giảm bớt các khoản chi-tiêu bằng những phương-pháp sản-xuất tinh-sảo hơn, và hòa hợp được sự sản-xuất đại-chúng cùng với sự phát mại đại-chúng với một số tiền lời rất nhỏ trong giá bán mỗi đơn-vị sản-phẩm. Trong hai mươi năm vừa qua, tiền lời ròng trung-bình mà các xí-nghiệp Mỹ đã thu lượm được không vượt quá năm phần trăm tổng-số tiền thu được khi bán các hàng-hóa.

## Mối-Lực Đại-Chúng

Sự sản-xuất đại-chúng cùng với số tiền lời rất nhỏ trong giá bán mỗi đơn-vị sản-phẩm, đó là một đặc-diểm trong nền kỹ-nghệ Mỹ. Nhưng sự sản-xuất đại-chúng không thể duy-trì được nếu dân-chúng không đủ khả-năng tài-chính để tiêu-thụ hàng-hóa sản-xuất do sự sản-xuất đại-chúng. Nghĩ đến cùng, sản-xuất để làm gì nếu không phải là để phục-vụ những nhu-cầu của con người?

Vì vậy, sự sản-xuất đại-chúng phải phụ-thuộc vào lực-lượng tiêu-thụ đại-chúng, tức là vào liên hệ giữa lương-lậu và giá cả khiến cho thật nhiều người có thể mua được thật nhiều hàng-hóa và thật nhiều loại hàng-hóa khác nhau.



Trong một nền kinh-tế dựa trên sự sản-xuất đại-chúng, nếu giá cả lên quá cao hoặc nếu lương lậu ở mức quá thấp, khi so sánh với sự sản-xuất, nền kinh-tế sẽ bị mất thăng bằng ngay. Chính nhờ ở mối liên-quan tự-do ảnh-hưởng lẫn nhau giữa giới xi-nghiệp, giới nghiệp-đoàn và giới chính-phủ, nền thể quân bình đã được duy-trì trong nền kinh-tế, và thị-trường tiêu-thụ đại-chúng mới được bảo-tồn.

## Hai Bề Của Thị-Trường Tiêu-Thụ Đại-Chúng

Thị-trường tiêu-thụ nếu muốn vừa được ổn-định và vừa là một yếu-tố cho tiến-bộ, cần phải có hai bề. Một bề ngang : thị-trường cần phải lan rộng toàn quốc. Một bề dọc : tất cả các tầng lớp dân-chúng đều cần phải có khả-năng tài-chính để tham-gia vào guồng máy kinh-tế với tư-cách là những người tiêu-thụ. Như vậy có nghĩa là muốn duy-trì được thị-trường tiêu-thụ đại-chúng, sự cung-cấp hàng-hóa phải liên-tục và không được trở nên khan hiếm trong một thời-gian quá lâu. Những « xa-xi phảm » cần phải được sản-xuất làm sao để trong ít lâu sẽ trở ngay thành những sản-phẩm tiêu-thụ rộng lớn có tính cách đại-chúng. Để tiến tới mục-tiêu đó, nền kinh-tế Mỹ đã dựa trên ngành nghiên-cứu, trên sự cố-gắng liên-tục để tìm kiếm những phương-pháp càng ngày càng có hiệu-quả hơn, nhưng ít phí-lỗ hơn, để sản-xuất đủ mọi sản-phẩm.

## Những hình-thức cạnh-tranh.

Trong một nền kinh-tế hoàn-toàn độc-quyền tựa như nền kinh-tế của Liên-Sô, người tiêu-thụ không có quyền chọn lựa. Người tiêu-thụ bắt buộc phải dùng những sản-phẩm do các xi-nghiệp độc-quyền thuộc nhà nước chế-tạo. Và những xi-nghiệp độc-quyền này, vì yên trí về sự lệ-thuộc của dân-chúng tiêu-thụ, nên không có một lý-do kinh-tế nào bắt buộc phải quan-tâm tới thị-hiệu của người tiêu-thụ.

Trong một nền kinh-tế kinh-doanh tự-do thì lại ngược lại. Như chúng ta sẽ nhận thấy trong những đoạn sau, trong nền kinh-tế Mỹ có ít nhất là ba hình-thức cạnh-tranh.

khác nhau. Hình-thức thứ nhất là sự cạnh-tranh « trực-tiếp » giữa các xí-nghiệp sản-xuất cùng một thứ hàng-hóa. Hình-thức thứ hai là sự cạnh-tranh « gián-tiếp » giữa những xí-nghiệp sản-xuất hàng-hóa hoặc cung-cấp dịch-vụ thuộc cùng một loại, thí dụ như về vận-tải, thì nào là xe ô-tô-buyt, xe vận-tải hạng nặng, nào là phi-cơ, xe lửa, tàu thủy; hoặc về nhiên-liệu, nào là dầu, ét-săng, than đá, điện-lực. Cuối cùng lại còn một hình-thức cạnh-tranh thứ ba nữa, hay nói cho đúng hơn là một sự liên-hệ giữa những lực-lượng tự-điều hòa lẫn nhau : giữa người bán lẻ với người sản-xuất, giữa người chế-tạo sản-phẩm với người sản-xuất nguyên-liệu, giữa giới nghiệp-đoàn với giới chủ-nhân, giữa người tiêu-thụ với người sản-xuất, và tất cả những hạng người đó đều bị du-luận công-chúng chi- phối một cách mạnh-mẽ tuy là không trực-tiếp ràng buộc.

### Sự tìm-tòi liên-tục những sản-phẩm mới và những phương-pháp mới.

Trong một nền kinh-tế cạnh-tranh, con người không có quyền thờ-ơ và tự-nhãn được. Nếu đối thủ của bạn chế-tạo một sản-phẩm tốt hơn của bạn thì địa-vị của bạn trên thị-trường sẽ bị kém hơn trước. Vì vậy người thương-gia cần phải luôn luôn cảnh-giác. Nếu chỉ biết cố-chấp lẽ lối mà không có sáng-kiến, nếu lúc nào cũng cứ chủ-trương rằng « từ xưa tới nay lúc nào chúng tôi cũng vẫn làm như vậy mà vẫn chơi chầy », nếu cứ khư khư giữ những quan-niệm lỗi thời và những thủ-tục cũ kỹ thì chỉ đi đến chỗ tự sát đối với những doanh-nghiệp tư-nhân trong một nền kinh-tế tự-do. Chúng ta có thể lấy câu phương-châm của Công Ty General Electric Co. mà nói lái như sau đây: « Tiến-bộ là sản-phẩm quan-trọng nhất của một nền kinh-tế tự-do ». Để thực-hiện được tiến bộ, giới doanh-nghiệp Mỹ phải làm việc liên-tục để phát-triển những sản-phẩm mới hơn nữa, Cố-gắng liên-tục để tìm tòi cái mới, cái hữu hiệu hơn, cái lợi ích, hay là cái đẹp-đẽ lôi-cuốn hơn, ngày nay không còn là cố gắng riêng rẽ, âm thầm, của một nhân-tài phát-minh, làm việc trong hoàn-cảnh cô-đơn và nhiều khi lại còn bị thiên-hạ hiểu lầm nữa, nhưng là

một cố-gắng có ý-thức do toàn thể giới doanh-nghiệp đảm-nhiệm và coi đó là một phận-sự quan-trọng nhất của giới doanh-nghiệp. Riêng trong năm 1957, các xí-nghiệp Mỹ đã chi tiêu hơn 6 tỷ mỹ-kim cho các công-cuộc nghiên-cứu và phát-triển.

## Doanh-Nghiệp và Giáo-Dục.

Nghiên-cứu khoa-học ngày nay đã trở thành một nhiệm-vụ chính yếu trong giới doanh-nghiệp tư-nhân tại Mỹ. Khoa-học gia, giáo-dục gia, chuyên-viên, những người đó không còn là một kẻ xa lạ trong giới doanh-nghiệp nữa. Và một nhà doanh thương tân-tiến ngày nay không còn là cái con người lỗ mãng mà các họa-sĩ hài hước thường vẫn hí họa. Trong đa số trường-hợp, một nhà doanh-thương tân-tiến là một người tốt-nghiệp trường đại-học, và ngày nay có nhiều kỹ-sư, khoa-học-gia, hoặc giáo-dục-gia giữ những chức vụ cao cấp trong những xí-nghiệp quan-trọng. Sự liên-thuộc giữa doanh-nghiệp và giáo-dục là một trong những đặc-tính khác của nền kinh-tế Mỹ.

## Năng-Xuất và Liên-Quan giữa các Cá - nhân.

Doanh-nghiệp bị khoa-học ảnh-hưởng trong một địa-hạt quan-trọng khác nữa, tức là địa-hạt liên-quan giữa các cá-nhân. Những người làm công ngày nay không còn bị coi chỉ là những « nhân công » tầm thường. Họ được coi là những cá-nhân có quyền được kính-trọng. Những chuyên-viên về khoa tâm-lý-học ngày nay là những nhân-viên cần-thiết trong nhiều xí-nghiệp lớn. Kết quả là sự liên-lạc giữa giới giám-đốc và giới công-nhân càng ngày càng thân-thiện hơn trước.

Thái-độ này không phải chỉ riêng để gây thiện-chí cho giới giám-đốc mà thôi. Nhưng sự liên-lạc thân-thiện giữa hai giới chính là một điều-kiện cần-thiết để tăng năng-xuất. Trong một nền kinh-tế tự-do dựa trên sự sản-xuất đại-chúng, sự liên-lạc thân-thiện giữa các cá-nhân là một yếu-tố cần-thiết trong những phương-pháp khoa-học dùng để thực-hiện những tiến-bộ kinh-tế.

## Sự Tìm kiếm những Nhân-Viên có tài.

Trong nền kinh-tế cạnh-tranh của Mỹ, tài năng có một giá trị rất lớn. Vì tài-năng không phải là bảo-vật của ông cha có thể truyền lại cho con cháu được, cho nên những xí-nghiệp thuộc loại sản-nghiệp gia-đình thời xưa dần dần đã phải nhường chỗ cho những loại xí - nghiệp tân - tiến ngày nay.

Trong tổ-chức của các xí-nghiệp tân-tiến, có một nhân-viên chuyên-nghiệp mới càng ngày càng có một địa-vị quan-trọng : đó là người giám-đốc trong các xí-nghiệp. Giỏi hay dở hoặc gia-thế của người đó không phải là điều quan-trọng. Nhưng tài-năng về hành-chánh, trí thông-minh, học-vấn và khả-năng, đó mới là những điều quan-trọng. Một người di-cư sang Mỹ mà trong túi không có dính lấy một xu nhỏ, hoặc người con của một người thợ mỏ, đều có thể tiến lên địa-vị cao nhất và trở thành chủ-tịch của một công-ty đồ-sộ như là công-ty thép U.S. Steel hoặc công-ty điện-ảnh Twentieth Century Fox, như là trường-hợp của ông Benjamin Fairless và ông Spyros Skouras vậy.

Con trai của một ông giám-đốc cao-cấp có hy-vọng nối giõi người cha nếu người con chứng tỏ có đủ tài-năng để đảm-nhiệm trách-nhiệm lãnh-đạo. Tuy nhiên, trong một nền kinh-tế cạnh-tranh, một xí-nghiệp không thể dung nạp một nhân-viên cao-cấp vô tài trong một thời-gian lâu dài như thời xưa.

### Một Đường-lối Suy-luận Tân-tiến cho Kỹ-Nghệ-Gia.

Những nhân-viên chuyên-nghiệp mới này, tức là những vị giám-đốc cao-cấp trong các xí-nghiệp, không phải là những thiên-tài có phép thần-thông, và người nào cũng giống người nào. Họ chỉ là những con người như tất cả những con người khác có những đức-tính hay và những tật xấu của mọi người. Nhưng về động-lực tinh-thần thì mỗi người mỗi khác, tùy theo sở-thích riêng và thân-thế của mỗi người. Tuy vậy, họ có một điểm giống nhau : người nào cũng đều có một thái-độ thực-tế về nhiệm-vụ

xã-hội của nền doanh-thương. Thời-kỳ mà kỹ-nghệ-gia chỉ biết vụ-lợi, ngày nay không còn nữa.

Tính-cách phức-tạp của nền doanh-thương tân-tiến và ảnh-hưởng của nền doanh-thương vào tất cả các trạng-thái xã-hội bắt buộc người giám-đốc cao-cấp trong các xí-nghiệp ngày nay phải quan tâm không những tới tiền lời, thị-trường, và các biểu đồ thống-kê về sự sản-xuất, mà lại còn phải quan-tâm cả tới toàn-diện tổ-chức xã-hội mà nền doanh-thương là một thành phần trong tổ-chức xã-hội đó. Người giám-đốc trong một xí-nghiệp tân-tiến phải quan-tâm trước hết tới việc duy-trì mức sinh-hoạt thịnh-vượng chung tại một khu vực, chứ không phải chỉ nghĩ tới cách sinh-lợi mau chóng và vô-trách-nhiệm. Nhờ ở một nền học-vấn cấp-tiến và rộng-rãi và nhờ ở một sự hiểu biết chu-đáo về những nguyên-tắc căn-bản của hệ-thống kinh-tế, các nhân-viên cao-cấp trong các xí-nghiệp càng ngày càng trở thành những con người có trí-óc sáng-tác, có tinh-thần trách-nhiệm đối với xã-hội, cần-thiết để điều-khiển những hoạt-động kinh-doanh cao-cấp trong nền kinh-tế của Mỹ.

## Vai-Trò Quan-Trọng Của Quảng-Cáo

Ý-nghĩa của quảng-cáo về phương diện xã-hội và kinh-tế hết sức quan-trọng. Tuy nhiều khi bị chỉ-trích nghiêm-khắc, nhưng ngành kỹ-nghệ quảng-cáo đã đóng một vai trò quan-trọng trong việc mang lại những tiến-bộ cho nước Mỹ. Một nền kinh-tế dựa trên sự sản-xuất đại-chúng cần phải được đại-chúng chú-ý tới và phận-sự của ngành kỹ-nghệ quảng-cáo là làm thế nào cho đại-chúng chú-ý tới sản-phẩm của nền kinh-tế đó.

Sự quảng-cáo trong nền kỹ-nghệ cạnh-tranh của Mỹ không những là đã làm cho bán được những sản-phẩm mà dân-chúng đang đòi hỏi, mà lại còn tạo được trong lòng dân-chúng sự ham muốn những sản-phẩm mới, vì nếu không làm như vậy thì các sản-phẩm mới sẽ không kiếm được đủ số người tiêu-thụ. Hơn nữa, vì hướng về một số công-chúng rộng lớn, sự quảng-cáo gây được ảnh-hưởng san bằng những sự phân chia giai-cấp xã-hội và khiến cho đa số dân-chúng ham muốn được hưởng những

tiện-nghi và tin-tưởng là mình có thể hưởng được những tiện-nghi đó. Cũng có khi người ta có thể chỉ-trích ngành quảng-cáo có tính-cách tầm-thường, vô-duyên, hoặc sống sợng, nhưng tuy vậy, quảng-cáo vẫn là một yếu-tố quan-trọng để duy-trì thị-trường tiêu-thụ đại-chúng của Mỹ.

### Các Nghiệp-Đoàn trong một nền Kinh-Tế tự-do.

Ngoài sự tự-do kinh-doanh và sự quan tâm của chính-phủ, hệ-thống kinh-tế Mỹ đã hoạt-động điều-hòa được là nhờ ở những nghiệp-đoàn tự-do và có đầy-dủ thế-lực. Luôn luôn dùng áp-lực để đòi hỏi thêm lợi cho thợ thuyền, các nghiệp-đoàn đã có công lớn trong việc phát-triển và duy-trì một thị-trường tiêu-thụ đại-chúng.

Các nghiệp-đoàn Mỹ trong thế kỷ thứ 20, một phần lớn nhờ ở ảnh-hưởng của lãnh-tụ nghiệp-đoàn Samuel Gompers, chủ-tịch đầu-tiên của Liên-Đoàn Lao-Công Mỹ A.F.L., công-nhân những nguyên-tắc căn-bản của hệ-thống tự-do kinh-doanh, và tập-trung các cố-gắng trong việc tranh-đấu đòi hỏi được chia một phần lớn lợi tức cho các đoàn viên. Mục sinh-hoạt cao của công-nhân Mỹ chứng tỏ sự khôn-ngoaan của họ khi họ chọn lựa con đường tranh-đấu này,

Các lãnh-tụ nghiệp-đoàn phụng-sự đặc-lực quyền-lợi dài-hạn của công-nhân khi họ hoạt-động theo đúng trách-nhiệm đối với toàn-quốc và biết quan-niệm lao-động là thành phần trong toàn-hệ cơ-cấu của xã-hội. Càng ngày càng có nhiều lãnh-tụ nghiệp-đoàn đã chứng tỏ ra xứng-đáng với nhiệm-vụ của họ, hiểu theo quan-niệm trên.

### Chính-Phủ Mỹ với vai trò một yếu-tố điều-hòa.

Chính-phủ Liên-Bang Mỹ là một trong những yếu-tố rất quan-trọng trong nền kinh-tế Mỹ. Tuy người ta có nhiều ý-kiến khác nhau về phạm-vi vai trò của chính-phủ, nhưng phần lớn mọi người đều đồng-ý là chính-phủ phải có những trách-nhiệm đó.

Trong một nền kinh-tế dựa trên nền kinh-doanh tư-nhân, sự ổn-định của nền kinh-tế đó phải phụ thuộc vào sự tạo-lập một thể quân-bình giữa sự sản-xuất toàn-quốc với khả-năng tiêu-thụ và tiết-kiệm của toàn-quốc. Thể quân-bình đó không cần phải cứng đẫn nhưng có thể biến ứng tự-do trong một phạm-vi an-toàn khá rộng. Một trong những nhiệm-vụ chính của chính-phủ Mỹ là làm thế nào cho nền kinh-tế không vượt ra ngoài phạm-vi an toàn đó, như vậy để tránh những biến-chuyển dữ-dội từ tình-trạng thịnh-vượng thái quá sang tình-trạng khủng-hoảng trầm trọng. Có một điều cần phải nói rõ là chính-phủ liên-bang không quyết-định một cách chặt hẹp phạm-vi an-toàn đó. Chính-phủ không ấn-định trước là dân-chúng cần phải có cái gì, hoặc nên thích cái gì, nên có cái gì. Kiểm-soát và quy-định chặt chẽ là một phương-pháp cổ lỗ xưa để thực-hiện thể quân - binh kinh-tế. Chính - phủ Mỹ tin-tưởng ở những phương tiện tiến-hóa hơn nhiều.

Để thi-hành được nhiệm-vụ của chính-phủ, chính-phủ có nhiều phương-tiện tài-chính và tiền-tệ, và nhiều phương-pháp khoa-học đáng tin cậy để tiên-đoán và ước định tình-trạng kinh-tế. Quy-định thuế má và sự chi-tiêu của chính-phủ, quy-định luật-pháp xã-hội, đó là những phương-sách, và đây chỉ mới kể có vài phương-sách mà thôi, trong nhiều phương sách cần-thiết mà chính-phủ Mỹ đã sử-dụng để luôn luôn duy-trì một tình-trạng kinh-tế tương-đối ổn-định.

Những nguyên-tắc và đặc-diểm kể trên của hệ-thống kinh-tế Mỹ không phải là những quy-luật giáo-điều mà cứ việc đem thi-hành nguyên-văn là sẽ giải-quyết được tất cả các vấn-đề đầu. Đó chỉ là những ý niệm đại-cương để đem thực-hành tùy theo trường-hợp. Quả vậy, ngay tại nước Mỹ, nhiều đặc-diểm kể trên hãy còn là những đặc-diểm đang phát-triển, những trào-lưu đang bành-trướng, chứ chưa phải là những đặc-tính bất-di bất-dịch của nền kinh-tế Mỹ. Hơn nữa, những nguyên-tắc kể trên không phải là hoàn-toàn bao biện : nhiều quan-sát-viên khác có thể tìm thấy những trào-lưu khác đang phát-triển, và những

quan-sát-viên khác nữa có thể xếp loại những nguyên-tắc trên theo một hệ-thống khác, chia ra nhiều loại hoặc ít loại hơn. Nhưng theo mục-đích đã được quy-định cho cuốn sách này, những nguyên-tắc và đặc-điểm trên có thể coi là những nét đại-cương của Hệ-thống Kỹ-nghệ Dân-chủ đã phát-triển tại Mỹ. Trong những chương sau đây, chúng ta sẽ phân-tách tỉ-mỉ hơn những nét đại-cương trên.



## PHẦN HAI

## CHƯƠNG III

## TIỀN LỜI.

**N**GUỒI ta thường nghe thấy câu tuyên-truyền sáo-ngữ nói rằng « các công-ty độc-quyền Mỹ thuộc quyền kiểm-soát của vài nhà đại-tư-bản, đã thu lượm được những món tiền lời khổng lồ và cướp bóc công lao của thợ thuyền ». Câu nói đó, dù là tuyên-truyền hay không, cũng đáng để cho chúng ta phân-tách xem hư thực ra sao.

**Những Số Tiền Lời lớn có nghĩa là bóc lột hay không ?**

Trong bất cứ một hệ-thống kinh-tế nào, mục-đích chính-yếu của sự sản-xuất là để thỏa-mãn nhu-cầu của người tiêu-thụ. Nguyên-tắc đó chỉ có một ý-nghĩa kinh-tế khi nào chúng ta trả lời được câu hỏi chính này : Ai là người tiêu-thụ ?

Trong một nền kinh-tế tư-bản chặt-hẹp cung-cấp cho nhu-cầu của một số người tiêu-thụ tương-đối ít ỏi, người sản-xuất có thể : định giá bán hàng thật cao trong khi nhóm khách hàng nhỏ ít và chọn lọc đó vẫn có thể mua với giá cao đó ; trả lương thợ rất ít cho họ chỉ đủ sống mà thôi ; và thu một số tiền lời rất lớn trong giá bán từng đơn-vị sản-phẩm. Đó là hệ-thống tư-bản cổ-diễn và tồi tệ nhất. Trong một nền kinh-tế tư-bản như vậy, sự bóc lột nhân-công là một điều có thực.

Nhà tư-bản trong hệ-thống tư-bản cổ-diễn có thể bóc lột được công-nhân bởi vì nhà tư-bản này phân biệt riêng rẽ người thợ và người khách hàng. Hai hạng người này khác nhau chứ không phải là một. Người thợ không có đủ khả-năng tài-chính để mua được sản phẩm do chính mình chế-tạo ra, điều đó không có ảnh-hưởng gì tới lợi tức của

người chủ. Người chủ vẫn có thể bán hàng của mình với một giá rất cao và trong khi đó chỉ trả một số lương đủ sống cho những người thợ làm cho mình.

Đặc-tính kể trên không thể có được trong một nền kinh-tế dựa trên sự sản-xuất đại-chúng. Tại sao vậy ? Như ta đã thấy ở chương trên, trong một nền kinh-tế dựa trên sự sản-xuất đại-chúng, người ta không thể phân-biệt riêng rẽ người « công-nhân » với người « tiêu-thụ » được nữa. Cố-nhiên là khi nói tới danh từ « công-nhân », chúng ta không nên hiểu rằng không phải chỉ những người thợ mới là công-nhân. Lao-công là gì ? Về phương-diện kinh-tế, mọi cố-gắng của con người đều gọi là lao-công. Như vậy, người thợ chuyên-môn, người chuyên-viên, người giám-đốc, người chuyên-nghiệp, nhà khoa-học, người thư-ký văn-phòng, nghĩa là bất cứ một người nào phải làm công để sinh sống đều được coi là một công-nhân, một đoàn-viên trong lực-lượng lao-công của quốc-gia. Phần lớn những người lớn tuổi Mỹ, khoảng hơn 65 triệu người, đều làm công để sinh sống. Những người đó và gia-đình họ chính là đám quần-chúng tiêu-thụ. Như vậy, tại nước Mỹ ngày nay, *những người tiêu-thụ chính là đa-số dân-chúng* vậy. Do đó, trong nền kinh-tế Mỹ, danh-từ công-nhân tiêu-thụ chỉ cùng một hạng người chứ không phải hai hạng người riêng rẽ. Người sản-xuất không thể bóc lột người công-nhân được nữa bởi vì người công-nhân lại cũng là người tiêu-thụ, người khách mua hàng. Nếu những người lao-động mà không có khả-năng tài-chính để mua các hàng-hóa và dịch-vụ, thì chính các công-ty sản-xuất sẽ bị thiệt hại trước tiên bởi vì sản-phẩm của họ không bán cho ai được.

Nhiều người ý niệm rằng tổng-số tiền lời của một hãng mà quá lớn, thì nhất định là phải có sự bóc lột công nhân hoặc người tiêu-thụ, bởi vì nếu tổng-số tiền lời mà quá lớn, nhất-dịnh là số lương nhân-công phải quá thấp hoặc giá hàng bán phải quá cao. Đó là một ý niệm sai lầm đã khiến cho nhiều người ngộ-nhận về hệ-thống kinh-tế Mỹ. Những công-ty kỹ-nghệ có tổ-chức hoàn-bị và được điều-khiển chu đáo, vừa có thể trả lương thợ cao, bán giá hàng thấp, mà lại vừa có thể thu lượm được một số tiền lời tổng-quát rất lớn.

Mà điều đó không phải chỉ đúng cho một công-ty tổ chức hoàn-bị và điều-khiển chu đáo, mà lại đúng cả cho toàn thể nền kinh-tế Mỹ. Tổng-số tiền lời của tất cả các doanh-nghiệp Mỹ trong nền kinh-tế Mỹ đã tăng thêm song song với mức sinh-hoạt càng ngày càng cao của dân-chúng Mỹ. Số tiền lời tăng lên gấp bội, nhưng lợi tức cá-nhân của công-nhân đã tăng lên mau hơn giá hàng rất nhiều. Đồng-thời, trong khi số tiền lời tăng thêm thì giá hàng của từng đơn-vị sản-phẩm lại giảm bớt. Sự phát-triển đó là một đặc-tính và cũng là kết quả của thị-trường tiêu-thụ đại-chúng, càng ngày càng rộng lớn hơn trước.

### Tiền lời : Một Nguồn Gốc Sinh - Sản Tư - Bản Mới.

Đề thỏa-mãn những nhu-cầu của một dân-số càng ngày càng tăng thêm, và để nâng cao mức sinh-hoạt tổng-quát của dân-chúng, điều cần thiết là phải tăng thêm sự sản-xuất hàng-hóa và dịch-vụ. Có hai phương-tiện thực-hành để đạt tới mục-tiêu đó. Phương-tiện thứ nhất là tăng thêm các dụng-cụ sản-xuất trong nền kinh-tế. Phương-tiện thứ hai là tăng thêm năng-xuất của mỗi công-nhân bằng cách sử-dụng những máy móc tốt hơn và áp-dụng những phương-pháp sản-xuất có hiệu-lực hơn. Nhưng kết quả hay nhất có thể thu lượm được là khi người ta phối hợp cả hai cách, tức là vừa tăng thêm số những phương-tiện sản-xuất lại vừa tăng thêm năng xuất của người thợ. Sự sản xuất cực kỳ lớn lao trong nền kinh-tế Mỹ song song với mức sinh-hoạt càng ngày càng cao của dân chúng Mỹ, chính là kết-quả của một sự cố gắng có ý thức và liên tục để phối hợp sự bành-trướng các phương-tiện sản-xuất với sự nâng-cao năng-xuất cá-nhân của công-nhân.

Chúng ta ai nấy đều biết rằng một xí-nghiệp tư-nhân muốn bành trướng thì cần phải có sự đầu tư thêm tư-bản. Và toàn-thể nền kinh-tế quốc-gia muốn bành-trướng cũng vậy. Sự đầu tư chính là nền móng của sự tiến-bộ vật-chất vậy.

Trên phương-diện căn-bản, tư-bản được cấu tạo khi nào một phần sản-phẩm không bị tiêu-thụ hết. Trong một

nền kinh-tế dựa trên *hệ-thống kỹ-nghệ độc-khối*, người ta có thể giảm bớt một phần tiêu thụ do quyết-định của chính-quyền thiểu-số kiểm-soát guồng máy nhà nước. Trong một nền kinh-tế tự-do, trái lại, sự tiêu-thụ đã được duy-trì trong giới hạn một phần lớn là nhờ ở hành-động cá-nhân tự ý của dân-chúng.

Trong một nền kinh-tế tân-tiến dựa trên doanh-nghiệp tư-nhân, có ba nguồn gốc chính để sinh sản tư-bản : tiền đẻ dành của cá-nhân, tiền cho vay của các ngân-hàng thương-mại, và tiền lời.

Trong năm 1955, toàn thế giới doanh-nghiệp Mỹ đã chi-tiêu 28 tỷ mỹ-kim để canh-tân và bành-trướng các xí-nghiệp. Trong năm 1956, số tiền đẻ xây-dựng những xưởng mới đã lên tới 35 tỷ mỹ-kim, và cộng thêm vào đó, một số tiền khác là 9 tỷ mỹ-kim để xây những tòa nhà dùng làm văn-phòng, đề trang-hoàng bày biện, hoặc để xây cất những giải trí trường cho nhân-viên, v. v...

Nếu không thu lượm được tiền lời, tất cả các sự bành-trướng kỹ-nghệ chỉ có thể thực-hiện được do ở tiền vay mượn hoặc tiền các tư-nhân đầu-tư. Tuy vậy, các công - ty sẽ không thể trả lại được những món tiền vay mượn đó nếu sau này họ không thu được tiền lời ; hơn nữa các công-ty đó khó mà lời cuốn được những người sẵn lòng đầu tư thêm vốn nếu những người này không hy-vọng sẽ kiếm được lời về số tiền họ cho vay, tức là tiền lời về mỗi cổ-phần mà họ mua trong một công ty. Tiền lời, hoặc là sự hy-vọng sẽ được lời, có một vai trò *gián-tiếp* nhưng vô cùng quan-trọng để kêu gọi thêm tư-bản trong việc bành - trướng các doanh-nghiệp tư-nhân.

Tuy nhiên, tiền lời lại cũng có một vai trò *trực-tiếp* trong việc sinh sản ra tư bản cho các doanh-nghiệp. Những số tiền lời được xữ-dụng làm vốn mới để khuếch-trương trong các công ty là một yếu-tố vững-chắc nhất trong sự bành-trướng kinh-tế của Mỹ. Nghiên-cứu các bản thống-kê từ 1947 tới 1955, người ta nhận thấy tiền lời là căn - bản chính yếu cho sự phát-triển kinh-tế ; số tiền lời được giữ lại và dùng làm vốn mới, lên cao tới hơn một nửa tổng-số tư-bản dùng để mua máy móc mới, để xây cất các xưởng

máy mới và để tiến-hành những công cuộc nghiên-cứu trong khoảng thời-gian đó.

### Những vai trò khác của Tiền Lãi.

Người thương-gia tại nước Mỹ ngày nay tìm cách thu lượm được một số tiền lãi thật lớn bằng cách bán được một số hàng hóa thật lớn. Người đó không tìm cách bán mỗi đơn-vị hàng hóa với một giá thật cao ; trái lại, người đó chỉ muốn được lãi rất ít với mỗi đơn-vị hàng-hóa, nhưng bán được thật nhiều và trong một thời gian lâu dài trong một tình-trạng kinh-tế ổn-định. Mục-tiêu đó không phải là vì muốn làm phúc đức, nhưng chính là một sự cần-thiết về phương-diện kinh-tế. Muốn duy-trì được một tình-trạng kinh-tế tương-đối ổn-định trong một hệ-thống kinh-tế dựa trên sự sản xuất đại-chúng có tính-cách cạnh-tranh, giới doanh-thương không thể tăng lãi một cách quá đáng bằng cách sụt giảm tiền lương của công-nhân hoặc tăng giá bán hàng-hóa như các nhà tư-bản thời xưa đã làm, và hiện nay tại một vài nước vẫn còn thi-hành.

Cố-nhiên, một thương-gia cá-nhân hay ban giám-đốc của một xí-nghiệp riêng rẽ có thể coi thường những sự-kiện kinh-tế. Tuy vậy, nếu cá-nhân đó muốn thu được nhiều lãi bằng cách bán hàng-hóa với giá cao quá đáng thì rất có thể là người đó sẽ không bán được hàng-hóa nữa, vừa mất cả thị-trường lại vừa bị sạt nghiệp. Về một mặt khác, các nghiệp-đoàn lao-công lúc nào cũng tìm cách cho đoàn viên được hưởng một phần càng ngày càng lớn hơn trong tổng-số sản-xuất, chắc chắn là sẽ tranh-đấu chống lại sự sụt giảm lương lậu của công-nhân, không để cho giới chủ-nhân sụt giảm lương lậu của công-nhân để mà thu nhiều lãi lãi.

Trong việc phát-triển tiền lãi và dùng tiền lãi làm một nguồn gốc quan-trọng cho tư-bản, các xí-nghiệp đã đóng một vai trò quan-trọng. Ban giám-đốc của một xí-nghiệp quan-tâm trước hết tới việc phát-triển xí-nghiệp đó cho được thịnh-vượng và trường cửu. Họ có khuynh-hướng sử-dụng một phần lớn của tổng-số tiền lãi ròng mà họ cho là cần thiết để khuyến-trương xí-nghiệp, tuy những người có cổ-phần trong xí-nghiệp, tức những chủ-nhân thực sự của xí-nghiệp,

thì lại muốn chia tiền lời nhiều hơn cho mỗi cổ-phần. Bằng cách giữ lại một phần lớn trong tổng-số tiền lời ròng để đầu tư cho xí nghiệp, các xí-nghiệp đã trở thành một yếu-tố quan-trọng trong việc tiết-kiệm về tiêu-thụ và dùng tiền đó làm vốn tư-bản mới.

Việc kiểm-điểm xem lỗ hay lãi của mỗi xí-nghiệp lại có một vai trò quan-trọng khác nữa : đó là một phương-tiện để nhận xét xem ban giám-đốc của xí-nghiệp đó có đầy đủ tư-cách hay không, và hoạt-dộng của xí-nghiệp đó có hiệu-quả nhiều hay ít. Nhận xét này đưa tới việc các xí-nghiệp phải thu-nhận những nhân-viên có đầy đủ tư-cách để điều khiển xí-nghiệp. Đồng thời, nhận xét này lại cũng chứng-mình được rằng những yếu-tố sản-xuất như là tài-nguyên, lao-công và tư-bản, đã được sử-dụng có hiệu-quả hay không. Một xí-nghiệp không thu lượm được tiền lời bắt buộc phải kiểm-điểm lại cơ-cấu và chính-sách của mình để xem sản-phẩm của mình có bán thấp quá giá hay không, hay là cao quá giá khiến cho người tiêu-thụ không mua, hay là những phương-pháp sản-xuất và phân-phát của mình thiếu chu-đáo. Quan-niệm kiểm-điểm lỗ lãi là một « nấp hơi an-toàn » khiến cho guồng máy của một xí-nghiệp chạy chơi chảy và bảo đảm được những tiến-bộ kinh-tế. Thiếu quan-niệm đó, toàn-thể cơ-cấu xã-hội sẽ bị tổn-hại vì các khoản chi-tiêu sẽ tốn kém và phí-phạm.

Tiền lời vẫn chưa mất vai trò cố cựu của nó tức là để khuyến-khích sự đầu-tư và để bù trừ vào những cuộc thua thiệt mà người đầu-tư có thể phải chịu khi bỏ vốn lập những xí-nghiệp mới hoặc canh tân những xí-nghiệp cũ. Sự hy-vọng được chia lời lãi là một lý-do khiến cho những người dễ danh tiền sẽ tự ý đem tiền để dành này đầu tư trong những xí-nghiệp sản-xuất của quốc-gia, chứ không phải là sẽ dùng tiền đó để mua những thứ tiêu-thụ.

Tiền lời khi đầu-tư sẽ được nhiều hay ít ? Cái đó còn tùy theo tính cách chắc chắn hay liêu-linh của doanh-nghiệp. Một người đầu-tư trong một cuộc phiêu-lưu tài-chính bất định có thể thu được một số lời rất lớn, nhưng lại cũng có thể mất sạch vốn liếng của mình. Tuy vậy, nếu tính trung-bình, một người đầu-tư thông thường sẽ thu

được một số tiền lời hàng năm từ 3 tới 8 phần trăm, tùy theo từng loại doanh-nghiệp, và tính-cách vững chắc hoặc liều-lịch của doanh-nghiệp đó.

Bây giờ chúng ta hãy thử so sánh tiền lời trung-bình của một người đầu-tư với số tiền lương của một người thợ chu ên-mò, mỗi năm được độ 5,000 mỹ-kim. Một người bỏ vốn ra đầu-tư, nếu mỗi năm muốn thu được một số tiền lời là 5,000 mỹ-kim, phải bỏ ra một số « tư bản » là hơn 100,000 mỹ-kim. Tuy vậy, nếu người đó bỏ tiền để dành của mình ra để mua các cổ-phần của một xí-nghiệp, người đó chỉ có thể biết chắc là mình sẽ được lời 5,000 mỹ-kim hay nhiều hơn hay ít hơn không chừng, khi cuối năm mà thôi. Từ một phần nửa tới một phần ba các xí-nghiệp Mỹ không chia tiền lời đều đều hàng năm cho các cổ-phần của các xí-nghiệp. Như xây, rõ ràng là số tiền lời của những người đầu-tư trung-bình không có gì là quá đáng hay không xứng đáng.

Thực ra, trong hệ-thống kinh-tế Mỹ, chính giới « lao-dộng » đã được thụ-hưởng nhiều hơn các giới khác. Nhưng nói cho cùng như vậy cũng là phải bởi vì giới « lao-dộng » chiếm đa-số trong dân-chúng, tức là những người tiêu-thụ vậy. Và đồng thời, hàng triệu công-nhân lại cũng là những người đầu-tư nữa. Có tới gần 9 triệu gia-đình Mỹ là chủ-nhân những cổ-phần và hối phiếu của các xí-nghiệp, và hàng triệu người khác là những người đầu-tư gián-tiếp vì họ gửi tiền để dành trong ngân-hàng hoặc mua giá: bảo-hiêm, v. v.. Tuy vậy, phần lớn lợi tức của họ — và do đó khả-năng tiêu-thụ của họ — vẫn tùy thuộc ở sức lao-dộng của họ. Chính vì vậy cho nên một người « lao-dộng » tương-đối được thụ-hưởng nhiều hơn một người đầu-tư. Trong một nền kinh-tế dựa trên sự sản-xuất đại-chúng và tiến-triển theo những nguyên-tắc của Chế-độ Kỹ-nghệ Dân-chủ, người công-nhân tiêu-thụ là một nhân-vật chính-yếu vậy.



## CHƯƠNG IV

### NĂNG - XUẤT, TIỀN LƯƠNG VÀ GIÁ HÀNG.

**N**ĂNG-xuất được tăng thêm là lý - do chính - yếu khiến cho mức sinh-hoạt tại Mỹ được nâng cao. Trong năm 1925, 45 triệu người Mỹ đã làm việc vào khoảng 116 tỷ giờ. Trong năm 1954, 60 triệu người Mỹ đã làm việc 130 tỷ giờ, nghĩa là thêm có 16 phần trăm mà thôi. Thế mà số sản-xuất trong năm 1954 nhiều gấp hai số sản-xuất năm 1929. Những tiến-bộ kỹ-thuật đã góp một phần rất lớn vào sự tăng-gia đó, và những tiến-bộ đó là kết quả của những cố-gắng không ngừng của người Mỹ để trau dồi thêm kiến thức, tăng-gia dụng-cụ và phát-triển phương-pháp.

#### Sản-xuất Đại-Chúng : Một kẻ thù của Văn - Hóa ?

Ý-niệm sản-xuất đại-chúng không phải là một ý niệm lúc nào cũng được hoan nghênh. Có nhiều người lo ngại rằng sự sản-xuất đại-chúng sẽ đưa tới một tình-trạng « văn-hóa dã-man » mới. Họ biện-luận rằng tài khéo-tay và lòng kiêu-hãnh ở nghề mình của những người thợ thủ-công sẽ phải mai một trong thời đại máy móc tự-động, và con người chỉ làm một số cử-động chia ra thành loại định sẵn. Và họ lại nói thêm rằng các sản-phẩm làm theo phương-pháp sản-xuất đại-chúng mất hẳn cá tính riêng biệt, và những con người chế tạo và tiêu-thụ những sản-phẩm này cũng sẽ đi đến chỗ giống nhau như rập khuôn.

Giống như mọi lời biện-luận tổng-quát khác, lời biện-luận tổng-quát trên chưa đựng một phần sự thực và cũng có một phần nói quá đáng. Không ai chối cãi được là những

người thợ thủ-công khéo tay ngày nay hầu như không còn tại Mỹ nữa, và họ nhường chỗ cho những thợ chuyên - môn và các kỹ-thuật-gia. Nhưng ngày nay người thợ cũng không còn là nô-lệ của máy móc như thuở đầu trong thời-đại kỹ-nghệ hóa. Nhờ ngành khoa-học mới gọi là cơ-khí nhân-bản, ở Mỹ người ta luôn luôn cố gắng biến đổi máy móc sao cho thích ứng với nhu-cầu của những người sử-dụng và điều hành máy móc. Tại các xưởng máy, người ta sửa lại kiểu máy để loại trừ những bộ-phận kiểm-soát khó sử-dụng, hoặc những máy móc mà khi sử-dụng người thợ phải có những cử-động cực nhọc như phải cúi xuống luôn, phải công người, hay phải khuân vác nặng nề. Còn về tính-cách đồng nhất của sản-phẩm, phần lớn các xí-nghiệp đã thành-công được một phần trong việc đánh dấu cho sản phẩm của mình có một cá-tính riêng biệt trong trường hợp cần phải có một cá-tính riêng biệt. Chẳng hạn như về y-phục, chắc chắn là không có người phụ-nữ Mỹ nào lại than phiền là y-phục của họ đã đồng nhất một cách đáng buồn cho họ.

Ngoài những nhận xét trên, những người phê bình sự sản-xuất đại-chúng hình như đã lãng quên ảnh-hưởng chính yếu của sự sản-xuất đại-chúng. Những người đó quên rằng những sản-phẩm tuyệt-tác của thời xưa mà ngày nay chúng ta ngưỡng mộ khi chúng ta có dịp được ngắm trong các viện bảo-làng hoặc trong những tòa lâu đài nguy-nga tráng lệ, không biểu-hiệu thực sự cho những thời - đại quá khứ đâu. Những bảo-vật của thời xưa mà ngày nay chúng ta cho là sản-phẩm của một nền văn-hóa rất cao, chính thật chỉ là vật sở-hữu của một thiểu-số rất nhỏ và có nhiều đặc-quyền. Một chiếc chén bạc do Benvenuto Cellini làm ra cố-nhiên là một sản-phẩm tuyệt-tác rồi; nhưng chiếc chén đó được tạo ra là để cho một ông Vua hoặc một vị hoàng-tử, chứ đâu có phải cho những người thường dân. Trong một thời-gian rất lâu, văn-hóa đã là một « xa-xỉ phẩm » dành riêng cho một thiểu số may mắn.

Trước khi bắt đầu thời-đại sản-xuất đại-chúng, các hạng người quả có khác nhau. Một nhà quý-phái hoặc một phú thương cố-nhiên là sống trong một thế-giới cách biệt với thế-giới của những « giai-cấp hạ-lưu ». Cách đây không

đầy một thế-kỷ, và tại một vài nước hiện nay vẫn thế; một du-khách từ một hành-tinh khác tới trái đất này sẽ không thấy khó khăn gì mà phân biệt được ngay một nhà quý-phái với một chủ quán vì cử-chỉ và quần áo của hai người khác nhau rõ ràng.

Sự sản-xuất đại-chúng đã làm thay đổi tình-trạng đó tại Mỹ. Vì sản-xuất được nhiều sản-phẩm cho thật nhiều người tiêu-thụ, sự sản-xuất đại-chúng đã nâng cao trình-độ văn-hóa tổng-quát và đã sản-phẩm được một phần những sự cách biệt quá chênh-lệch. Bạn hãy bước chân vào một giáo-đường Mỹ sáng ngày chủ-nhật. Nếu bạn tưởng-tượng là có thể biết được ông nào là một phú-thương, người nào là một người thợ, hoặc bà nào là bà Thị-trưởng, hoặc cô nào là con gái của bác gác cổng, bằng cách nhận xét về cử-chỉ và lối phục-sức của họ, nhất-định bạn sẽ phải đoán mò mà chưa chắc đã đúng.

Một trong những mục-tiêu căn-bản của người Mỹ là làm thế nào cho một đa số thật lớn dân-chúng có đủ khả-năng để hưởng-thụ thật nhiều loại sản-phẩm và dịch-vụ khác nhau. Nên kỹ-nghệ Mỹ luôn luôn tìm cách thay đổi một số càng nhiều càng hay những « xa-xỉ phẩm » của ngày hôm nay để biến thành những sản-phẩm tiêu-thụ thông thường của ngày mai.

Tâm như vậy, cố-nhiên người Mỹ không có ý-định sẽ hủy bỏ được tất cả các « xa-xỉ phẩm » đâu. Một trong những thể-hiện của sự tiến-bộ là sự phát-triển những sản-phẩm mới. Dĩ-nhiên, trong buổi đầu một sản-phẩm mới bao giờ cũng khan-hiếm và chỉ sản-xuất được nhiều khi người ta đã tìm thấy phương-pháp để sản-xuất đại-chúng. Rồi đến khi sản-phẩm mới này đã được sản-xuất đại-chúng rồi, người ta lại chế-tạo được những sản-phẩm mới khác và lịch-tri tiến-hóa này lại được nhắc lại y như lần trước. Chỉ trừ phi trường-hợp mà chúng ta đặt một giới-hạn cho sự tiến-bộ và cần-đoán sự chế-tạo những sản-phẩm mới, loại may chúng ta mới hủy bỏ được sự sản-xuất những « xa-xỉ phẩm ». Dù có người tiên-đoán là sẽ có ngày mà « mọi người sẽ có đủ các thứ cần dùng tùy theo nhu-cầu của mỗi người », nhưng ngày đó còn xa xôi

xôi lắm, nếu câu đó có nghĩa là mọi người sẽ có đủ những « xa-xỉ phẩm » mà mỗi người « cần-dùng ».

Đồng thời, kỹ-thuật và sự tăng năng-xuất sẽ rút ngắn thời-gian từ khi phát-riển một sản-phẩm mới đến khi sản-xuất đại-chúng và phân-phát sản-phẩm đó. Các doanh nghiệp tự-do của Mỹ luôn luôn cố-gắng rút ngắn thời-gian của các giai-đoạn sản-xuất.

### « Lương cao và Giá hạ ».

Mối liên-hệ giữa giá hàng-hóa và lương công-nhân có một vai trò quan-trọng trong việc duy-trì thị-trường tiêu-thụ đại-chúng. Người tiêu-thụ dĩ-nhiên là bao giờ cũng muốn giá hàng-hóa hạ, giá hàng có hạ thì người tiêu-thụ mới có thể mua được nhiều hàng với cùng một số tiền. Trái lại, người sản-xuất dĩ-nhiên là muốn bán giá hàng cao và trả lương hạ ; có như vậy, thì người sản-xuất mới thu được số tiền lời cao nhất khi bán mỗi đơn-vị sản-phẩm. Đó là căn-bản suy-luận trong hệ-thống tư-bản thời xưa. Nhưng chế-độ kỹ-nghệ dân-chủ và sự sản-xuất đại-chúng đã sinh ra mô quan-niệm kinh-tế mới. Căn-bản trên liên hệ mật-thiết giữa sự sản-xuất đại-chúng và sự tiêu-thụ đại-chúng, người ta nhận thấy rõ ràng rằng quyền lợi lâu dài của người sản-xuất không phải là thu lợi được một số tiền lời mau chóng và thật nhiều với giá bán thật cao của mỗi đơn-vị sản-phẩm, nhưng là làm thế nào để duy-trì được lâu dài thị-trường tiêu-thụ đại-chúng. Thị-trường đó cố-nhiên là phải dựa trên số tiền lương của công-nhân và giá hàng-hóa, làm thế nào để cho thật nhiều người có thể mua được thật nhiều loại hàng-hóa. Như vậy, « lương cao và giá hạ » không phải chỉ có lợi cho người tiêu-thụ mà lại cũng có lợi cho người sản-xuất nữa.

Tuy nhiên, danh từ « lương cao và giá hạ » không có một ý-nghĩa chính-xác cho lắm. Điều quan-trọng thực-sự là mối liên hệ thực sự giữa giá hàng và tiền lương, chứ không phải là mức của giá hàng và mức của tiền lương trong một thời gian nhất-định nào đó.

Nhưng nếu bảo là có một sự tương-đồng rất rộng lớn giữa quyền lợi của người « công-nhân tiêu-thụ » và quyền-

lợi của người « sản-xuất » thì chúng ta có thể nêu lên câu hỏi này : Tại sao lại có những vụ tranh chấp về lao - công tại Mỹ? Trước hết, chúng ta không nên gạt bỏ ngay sang một bên những khuyết-diểm thường tình của con người, lòng người có khi có những nhược-diểm đã làm lú lấp cả những ý-niệm hợp lý về kinh-tế. Hơn nữa, những vụ tranh chấp lại cũng có thể xảy ra khi người ta thành thật có những ý-kiến dị-đồng về một yếu-tố rất quan-trọng : yếu-tố đó là năng-xuất. Lương lậu được tăng lên trong khi năng-xuất không tăng thêm, việc này sẽ tạo ra những áp-lực lạm-phát. Nhưng người ta không thể đo lường năng-xuất một cách chính-xác trong tất cả các ngành lao-động. Cho tới ngày mà người ta tìm thấy những phương-pháp đo lường năng xuất một cách thực chính xác, nhất-định là sẽ còn xảy ra những vụ tranh-chấp giữa giới lao-động và giới giám-đốc xí-nghiệp. Tuy vậy, ngày nay các vụ tranh - chấp giữa chủ và thợ đã không còn có tính-cách kịch liệt quá-khích như thuở xưa nữa. Phần lớn các vụ tranh-chấp đó đã được dàn-xếp trong các hội-nghị thương-thuyết tập-đoàn giữa đôi bên. Theo những bản thống-kê của Văn - phòng Lao-Động Mỹ, trong năm 1947 chẳng hạn, cứ 25 hợp - đồng mới được ký-kết giữa giới chủ-nhân và giới công - nhân thì 24 hợp-dồng đã được ký-kết sau những vụ điều-đinh ôn-hòa. Từ năm 1947 tới năm 1952, thời gian trung-bình thiệt hại vì các cuộc đình công ít hơn một nửa của một phần trăm tổng-số giờ làm việc. Và trong năm 1954, số thì giờ bị thiệt-hại vì đình-công là 0,2 phần trăm của tổng-số giờ làm việc.

Cũng có những phen mà sự thương-thuyết bị ngưng trệ và các cuộc cãi vã trở thành kịch-liệt. Nhưng, theo quy-luật chung, một giải-pháp mà đôi bên đều nhân nhượng nhau rồi cũng đạt được. Chúng ta có thể kể ra những thí-dụ như là thỏa-trước mà các công-nhân kỹ - nghệ xe hơi đã giành được về vấn-đề « số lương bảo-dảm hàng năm », hoặc gần đây, tiền lương của thợ mỏ tăng thêm mỗi ngày là 2,50 mỹ-kim (xem Chương X). Yếu-tố then chốt đề có thể luôn luôn điều-hòa được một cách thích-hợp giữa giá hàng và tiền lương là năng-xuất vậy.

## Làm thế nào để tăng năng-xuất ?

Năng-xuất tại nước Mỹ đã tăng một cách đều đều, trung-bình là 2 phần trăm mỗi năm, trong vòng 50 năm gần đây. Năng-xuất, cố-nhiên, không phải đã tăng một cách tự-động hay đã tăng vì một định-luật tự-nhiên nào. Trái lại, sự tăng-gia của năng-xuất trong nền kỹ-nghệ và canh-nông tại Mỹ là kết-quả của những khích-lệ thực-tế và những kỹ-thuật mới lạ.

Một trong những lý-do khích-lệ là lòng ham muốn thu lợi được tiền lời khiến cho sự tăng năng-xuất là một điều tối-cần trong một nền kinh-tế dựa trên sự kinh-doanh có tính-cách tư-nhân và cạnh-tranh. Con đường hợp-lý nhất để tăng thêm tiền lời là hạ bớt phí-tồn sản-xuất mỗi đơn-vị sản-phẩm, và tăng mức lời bằng cách tăng năng-xuất, nghĩa là sử-dụng cả tư-bản lẫn lao-công một cách có hiệu-lực hơn trước. Đó chính là điều mà nền kỹ-nghệ và canh-nông của Mỹ đã thực hiện được một cách vô-cùng mãnh-liệt.

Để tiến tới mục-tiêu đó, các doanh-nghiệp Mỹ đã đặt lòng tin cậy rất nhiều vào các công cuộc nghiên-cứu khoa-học, và đã thi-hành càng sớm chừng nào càng hay chừng nấy những sự canh-tân để tăng năng-xuất. Một bản nghiên-cứu gần đây về sự tiến-triển kinh-tế của Mỹ (cuốn « *America's Need and Resources : A New Survey* » của J. Frederic Dewhurst và các cộng - sự viên) đã vạch rõ rằng tổng-số sản-xuất thực-sự về sản-phẩm và dịch-vụ của Mỹ trong năm 1950 lớn gấp 25 lần số sản-xuất trong năm 1850, trong khi lực-lượng thợ thuyền chỉ tăng thêm có 8 lần mà thôi, Nếu kể thêm rằng tuần lễ làm việc ngày nay ít hơn hồi xưa thì có thể nói rằng nền kinh-tế Mỹ ngày nay, với tổng-số nhân-lực lớn không tới gấp 5 lần tổng-số nhân-lực hồi năm 1850, đã sản-xuất nhiều hơn năm 1850 gấp tới 25 lần. Nói một cách khác, năng-xuất lao-công Mỹ trong vòng 100 năm vừa qua, đã tăng gấp hơn 5 lần. Trong năm 1850, một người thợ Mỹ phải làm việc ba tuần lễ, mỗi tuần 70 giờ, mới có thể sản-xuất bằng một người thợ Mỹ trong năm 1950 làm việc trong một tuần lễ 40 giờ. Nếu tỷ-số hiện tại về sự tăng năng-xuất cứ tiếp-tục tiến-triển trong vòng 100 năm nữa,

nền kinh-tế Mỹ có thể sản-xuất trong một ngày làm việc 7 giờ bằng sự sản-xuất ngày nay trong một tuần lễ 40 giờ.

Tại sao năng-xuất của mỗi người thợ lại có thể tăng-gia một cách lớn lao như vậy được? Dĩ-nhiên đó không phải là nhờ ở khả-năng của mỗi con người trung-bình sản-xuất bằng sức mạnh của bắp thịt của mình. Năng-xuất, chỉ trong một phần rất nhỏ, là kết-quả của sức lao-động được sử-dụng một cách đặc-lực và đó cũng là một sự đề đo lường tinh cách sử-dụng đặc lực của sức lao-động. Tài điều-khiển của ban giám-đốc trong một xí-nghiệp, tài khéo léo của một người thợ hay sự cần mẫn của một nông-dân chỉ là những yếu-tố phụ-thuộc trong sự tăng năng-suất trong mấy chục năm gần đây. Một người thợ làm giày khéo léo nhất và chăm chỉ nhất, làm việc thật nhiều giờ và với sự chỉ dẫn tài tình nhất, nhưng nếu chỉ làm bằng các dụng-cụ thủ-công như cách đây một thế-kỷ thì cũng không thể nào có thể sản-xuất được nhiều bằng một người thợ bán chuyên-môn ngày nay, làm ít giờ hơn nhưng có máy móc chạy bằng điện. Sự tăng-gia gấp bội về năng-xuất ngày nay đã thực-hiện được tại Mỹ đâu có phải là vì người Mỹ ngày nay làm việc chăm-chỉ hơn xưa, hoặc khéo léo hơn xưa, nhưng chính là kết-quả của những cố-gắng liên-tục để chế biến và sử-dụng những kỹ-thuật hay hơn, những máy móc tốt hơn. Nước Mỹ đã tăng năng-xuất của nhân-lực nhờ ở một năng-lực vô-tri.

Tuy vậy, tài khéo léo, sự cố-gắng và tinh-thần hợp-tác của người thợ trong lịch-trình sản-xuất vẫn giữ một vai trò hết sức quan-trọng. Hiệu-lực của máy móc tốt, tổ-chức đã được hoạch-định của xưởng máy, và điện-lực thừa-thãi của xưởng máy, sẽ bị hủy diệt hoặc bị suy-giảm nếu thiếu sót những đức tính kể trên. Vì nhận chân được sự - kiện này, giới giám-đốc tại các xí-nghiệp Mỹ đã rất quan-tâm tới yếu-tố nhân-lực trong sự sản-xuất. Các nha tâm-lý-học trong ban giám-đốc đã vạch rõ rằng tinh - thần của người thợ rất quan-trọng trong sự tăng-gia sản-xuất.

Tâm-lý-học Kỹ-nghệ là một ngành khoa-học mới nhằm nghiên-cứu yếu-tố nhân-bản trong sự sản-xuất. Ngành này bắt đầu có cách đây độ ba chục năm, và cũng là do một sự tinh cờ. Một công-ty Mỹ, công-ty Western Electric Co., muốn

tim-hiểu xem sức sản-xuất sẽ tăng thêm bao nhiêu nếu ánh sáng được xếp đặt khéo léo hơn trước trong một xưởng có các thợ đàn bà ráp những dụng-cụ điện-thoại. Kết-quả làm cho mọi người ngạc nhiên, kể cả các nhà tâm-lý-học, là riêng việc thí-nghiệm thay đổi ánh-sáng, hoặc tăng thêm ánh-sáng hay giảm bớt ánh-sáng cũng vậy, đã khiến cho sức sản-xuất của thợ tăng thêm. Sức sản-xuất của thợ đã tăng lên khi các nhà thí-nghiệm tuyên-bố là lấp bóng đèn mạnh hơn trước, nhưng thực sự đã lấp những bóng đèn cũ.

Công-ty Western Electric nhận-định ngay rằng có một hiện-tượng kỳ lạ đã xảy ra, và công ty này đã nghiên-cứ liền trong năm năm để tìm hiểu lý-do thực sự đã khiến cho năng xuất được tăng-gia. Và sau cùng các nhà thí-nghiệm đã nhận ra rằng các công-nhân đã có một phản-ung khi họ được người khác chú ý tới họ. Cuộc thí-nghiệm thay đổi ánh sáng trong xưởng máy làm cho thợ tin-tưởng là công-ty chú-trọng tới họ, làm cho họ cảm thấy họ là những người quan-trọng, và vì vậy họ đã làm việc chăm chỉ hơn.

Nhiều sự khám-phá kỳ-lạ và bổ ích về tâm-lý-học đã xảy ra sau đó. Các nhà nghiên-cứ nhận thấy, chẳng hạn, là các kỹ-nghệ-gia thời xưa đã có một quan-niệm sai lầm khi họ tin-tưởng rằng thợ sẽ sản-xuất được nhiều hơn nếu làm việc liên tiếp trong 10 hoặc 12 giờ. Các nhà nghiên-cứ tìm thấy rằng những khoảng thời-gian tạm nghỉ sẽ làm cho thợ làm việc có hiệu-quả hơn; kết quả là ngày nay các xí-nghiệp Mỹ đều áp-dụng những khoảng thời-gian « ngừng tay » trong các buổi làm việc để cho thợ nghỉ ngơi và trò chuyện.

Một phần nhờ ở kết quả các công cuộc nghiên-cứ về tâm-lý học, các xưởng máy Mỹ tân-tiến đã trở thành những công-trình kiến-trúc kỹ-nghệ tuyệt-tác, nhiều khi được xây cất giữa một cảnh đồng quê xanh tươi, khác hẳn những xưởng máy đen tối của thành Luân-Đôn mà xưa kia Marx đã từ g trông thấy. Cách đây không lâu, tôi có dịp thăm viếng câu-lạc-bộ công-nhân tại một xưởng máy của công-ty International Business Machines gần Poughkeepsie, thuộc tiểu-bang Nữu-Uớc. Câu-lạc-bộ này có một hí-viện với một sân khấu rất lớn có thể quay tròn được để thay phong-cảnh, nhiều phòng chơi « boules », nhiều sân quần-vợt, nhiều phòng bán



súng, một sân chơi « golf », một thư-viện, một hồ bơi, và một phòng rộng để nghỉ ngơi.

Có hơn 25.000 công-ty Mỹ tổ-chức những chương-trình giải-trí cho công-nhân của họ. Theo Hội Giải-Trí Kỹ - nghệ Quốc-Gia tại Chicago, các công-ty kỹ-nghệ Mỹ riêng trong năm 1956 đã chi-tiêu một tỷ mỹ-kim về các chương - trình giải-trí cho công-nhân. Ngày nay hầu hết các công-ty Mỹ đều có những ủy-ban liên-lạc kỹ-nghệ, gồm có một số đồng nhân-viên được huấn-luyện chu-dáo, những chuyên-viên am-hiểu về các kỹ-thuật xúc tiến những liên-lạc thân-mật giữa giám-đốc và giới thợ thuyền. Họ quan-niệm rằng tinh-thần cao của thợ-thuyền là một yếu-tố cần-thiết cho sự tăng năng - xuất.

Cố gắng liên-tục để tăng năng-xuất không phải chỉ có riêng trong giới kỹ-nghệ. Giới nông nghiệp cũng đã nhận thấy sự cần-thiết đó. Người nông-dân Mỹ là chủ miếng đất của họ. Họ có một lý-do thúc-dây mạnh-mẽ nhất để tăng năng xuất. Mỗi mẫu ruộng gặt thêm được càng nhiều lúa thì lợi-tức của họ và gia-đình họ lại càng tăng nhiều hơn vậy.

Trong khi nền kỹ-nghệ bành-trướng và dân-số thành-thị tăng thêm, sự đòi hỏi những sản - phẩm nông - nghiệp cũng tăng thêm tuy là một số nông-dân đã rời bỏ đồng ruộng để tìm sinh kế tại các trung-tâm kỹ-nghệ thành-thị Đường lối độc-nhất để thỏa-mãn sự đòi hỏi càng ngày càng tăng thêm về các sản-phẩm nông-nghiệp là tăng năng-xuất của người nông-dân tại các nông-trại.

Được kỹ-nghệ và khoa-học giúp sức bằng cách cung-cấp máy móc, phân-bón, thuốc giết côn-trùng, người nông dân đã có đủ khả-năng để sản-xuất thích ứng với nhu-cầu của thành-thị đòi hỏi nông-sản càng ngày càng nhiều. Ngày nay tại Mỹ chỉ có 15,6 dân-số Mỹ làm việc nông-nghiệp, thế mà họ đã sản-xuất thừa thực-phẩm cho toàn quốc và thừa nguyên-liệu nông-nghiệp cho nền kỹ-nghệ. Năng-xuất nông-nghiệp được tăng-gia phần lớn do ở kết-quả của sự phối-hợp những động-lực cầu tiến vật-chất lẫn những kỹ-thuật và phương-tiện tinh-xảo hơn trước.

Những động-lực cầu-tiến từ xưa tới nay vẫn là một yếu tố quan-trọng trong sự phát-triển nền kinh-tế Mỹ. Những động-lực cầu tiến khiến cho con người mong muốn làm việc

và sản xuất. Sự công-nhận nhân-phẩm của công-nhân, những điều-kiện làm việc tử-tế, ý-thức về một mục-đích và những động-lực cầu-tiến, tất cả những điều đó đều được coi là những yếu-tố cần-thiết để tăng năng-xuất. Trong một khuôn khổ như vậy, ý-niệm Mác-Xít về « đấu-tranh giai-cấp » (tức là giai-cấp tư-bản bóc lột chống đối với giai-cấp công-nhân quật khởi) không thể có được một chỗ đứng. Thật vậy, ý-niệm đó không thể dung-hòa được với chế-độ kỹ-nghệ dân-chủ bởi vì ý-niệm của Marx làm trở ngại sự tăng năng-xuất.

### Năng-Xuất được Tăng-gia và Mục Sinh-Hoạt được nâng cao

Lénine đã từng viết : « Thặng-dư tư-bản sẽ không bao giờ được đem sử-dụng nhằm mục-đích nâng-cao mục sinh-hoạt của đại-chúng. . . bởi vì nếu vậy, tiền lời sẽ bị sụt giảm bất-lợi cho bọn tư bản ». Chỉ cần hiểu biết đơn sơ về hệ-thống kinh-tế Mỹ cũng đủ để nhận thấy tính cách vô lý trong câu nói của Lénine, bởi vì sự tăng năng-xuất đã tiến-hành song song với sự nâng-cao mức sinh-hoạt của quần-chúng. Sự cải-thiện mức sinh-hoạt được biểu lộ rõ ràng trong mối liên-quan giữa lương bổng và giá hàng. Người làm công lấy lương tại Mỹ ngày nay có thể mua nhiều sản-phẩm và những sản-phẩm tốt hơn mà lại làm việc ít giờ hơn thời xưa.

« Thặng-dư tư-bản » tạo ra nhờ ở sự tăng năng-xuất đã được sử-dụng càng ngày càng nhiều hơn để nâng cao mục sinh-hoạt của quần-chúng, một lần nữa, vẫn vì lý-do là sự sản-xuất đại-chúng cần phải dựa trên sự tiêu-thụ đại-chúng, và sự sản-xuất đại-chúng lẫn sự tiêu-thụ đại-chúng đều phải dựa trên mãi-lực đại-chúng.

Về kết-quả thực-tế, chúng ta hãy thử so-sánh thì giờ làm việc cần-thiết để có đủ tiền mua những tiêu-thụ-phẩm tại hai nước kỹ-nghệ lớn nhất trong thời đại này. Một người thợ Mỹ trung-bình phải làm việc 8 hoặc 10 giờ để mua một đôi giày ; một người thợ Nga trung-bình phải làm việc từ 70 tới 100 giờ mới mua được một đôi giày cũng tốt như vậy. Người thợ Mỹ phải làm việc từ 25 tới 30 giờ để mua một bộ quần áo. Người thợ Nga phải làm việc từ 120 tới 140 giờ. Với lương một giờ làm việc, người thợ Mỹ có thể mua hơn

một ky-lô thịt, trong khi người thợ Nga phải làm 3 hoặc 4 giờ. Trong hai mươi ngày làm việc, người thợ Mỹ có thể có một số tiền lương đủ để mua một tủ lạnh tối-tán hoặc một bếp điện. Người thợ Nga phải làm việc ít nhất là hai tháng mới mua được những thứ đó.

Người Mỹ được thụ-hưởng lợi tức của sự tăng năng-xuất không những trong những sản-phẩm vật-chất mà lại cả trong những thời-gian nhàn rỗi hay giải trí nữa. Thời giờ nhàn rỗi của một người thợ trung-bình đã tăng gần gấp đôi kể từ năm 1900 tới giờ, và chắc hẳn là sẽ còn tăng thêm nữa. Theo những bản thống-kê từ năm 1910 tới ngày nay, người Mỹ đã có khuynh-hướng hưởng thụ hai phần ba lợi-tức về sự tăng năng-xuất dưới hình-thức sản-phẩm và dịch-vụ, và một phần ba dưới hình-thức làm việc ít giờ hơn trước và giành thêm nhiều giờ nhàn rỗi.

Chính ngay việc giành thêm nhiều giờ nhàn rỗi đã là một yếu-tố để phát-triển nhiều ngành kỹ-nghệ mới với những số tổng thu hàng triệu mỹ-kim. Những ngành kỹ-nghệ mới này sản-xuất những sản-phẩm hoặc những dịch-vụ có tính-cách giải-trí hoặc văn-hóa, và phục-vụ những tập-quần sinh hoạt xã-hội đã đổi mới hoặc đang thay đổi của người Mỹ.

Cách đây 50 năm, một người thợ đi câu cá hoặc đi chơi « golf » là điều hiếm có, khiến cho mọi người trầm trồ nhìn theo. Ngày nay, điều đó chẳng có gì là lạ khiến cho người ta phải chú ý. Nhiều thì giờ nhàn rỗi và lợi-tức cá-nhân càng ngày càng rườ rào là hai yếu-tố đã nâng-cao trình-độ văn-hóa của đại-chúng. Tại Mỹ, chính-phủ không trợ-cấp văn-hóa cho những mục-đích tuyên-truyền, thế mà cũng có tới 200 ba nhạc hòa-lấu nhà nghề và 2.000 ban-kịch, và mỗi năm người ta đã bán tới hơn 500 triệu cuốn sách.

Hiện nay, người Mỹ làm việc mỗi tuần năm ngày, mỗi ngày tám giờ, và sẽ tiến tới tuần lễ làm việc ít giờ hơn nữa và được hưởng nhiều ngày nghỉ có lương hơn nữa. Với thời đại tự-động-hóa (automation), tuần lễ làm việc sẽ còn bớt thêm giờ làm việc để duy-trì mức thăng-bằng giữa sự tăng-gia sản-xuất và sự sử-dụng nhân-công. Việc áp-dụng những phương-pháp sản-xuất mới hoặc những loại

năng-lực mới sẽ còn nâng cao thêm năng-xuất của công-nhân và mức sản-xuất. Trong khi đó, giá hàng và lương-lậu sẽ được sửa đổi để giữ một mối liên-quan thích ứng, và với ít giờ làm việc hơn, người ta sẽ có thể mua được nhiều sản-phẩm hơn trước, và những sản-phẩm tốt hơn trước. Đó không phải là một lời tiên-đoán bâng quơ, nhưng là một lời tiên đoán đứng đắn, dựa trên nhận xét về nền kinh-tế quá-khứ và hiện tại của Mỹ.

## CHƯƠNG V

## THỊ-TRƯỜNG TIÊU-THỤ ĐẠI-CHÚNG.

**N**HỮNG người chỉ-trích « chủ-nghĩa tư-bản » đã buộc tội chủ-nghĩa này là một hệ-thống kinh - tế chỉ làm « lợi cho thiểu số ». Chúng ta không cần thảo-luận xuong đề xem lời buộc tội đó có đúng hay không đối với chủ-nghĩa tư-bản thời xưa, nhưng chúng ta có thể làm một việc có một ý nghĩa thiết-thực hơn là nhận xét rằng « chủ-nghĩa tư-bản nhân-dân » của nước Mỹ ngày nay, do ở chính cơ cấu của nó, lại liên-quan mật thiết tới sự « làm lợi cho đa số ». Sự sản-xuất đại-chúng những sản-phẩm để tiêu-thụ không thể tiến-triển được nếu không có một thị-trường tiêu-thụ đại-chúng.

### Những điều-kiện cần-thiết để có một thị-trường tiêu-thụ Đại-chúng

Một dân số đông-đúc riêng nó không thể cấu tạo được một thị-trường tiêu-thụ đại-chúng. Nếu chỉ cần có dân-số đông-đúc là chắc chắn có một thị-trường tiêu-thụ đại-chúng, những nước có hàng triệu dân tự-dộng sẽ được hưởng một mức sinh-hoạt cao. Dân-chúng chỉ có một giá trị kinh-tế khi dân-chúng tích-cực tham dự vào guồng máy hoạt-động của nền kinh-tế. Như vậy, điều-kiện căn-bản để có một thị-trường tiêu-thụ đại-chúng không phải là xem có bao nhiêu triệu người sống trên một lãnh-thổ, nhưng xem có bao nhiêu người có đủ khả-năng tài-chánh để tham-dự vào thị-trường tiêu-thụ.

Những người chỉ có vừa đủ phương-tiện để thỏa-mãn những nhu-cầu cần-thiết căn-bản để sống, có thể coi như

là không đáng kể đối với thị-trường tiêu-thụ đại-chúng. Về một phương-diện, họ chẳng khác gì những tài-nguyên thiên-nhiên chưa được khai-thác.

Như đã nhận xét ở trên (xem Chương IV), thị-trường tiêu-thụ đại-chúng có hai bề : bề ngang, tức là thị-trường đó phải bành-trướng từ phía cho tới tận cùng ranh giới của lãnh-thổ ; và bề dọc, tức là đại-đa-số của tất cả các tầng lớp nhân-dân phải tham-dự, với tinh-cách những người tiêu-thụ, vào guồng máy hoạt-động của nền kinh-tế. Thị-trường cần phải có bề « rộng » lẫn bề « sâu ». Tại nhiều nước, thị-trường chỉ có bề rộng mà không có bề sâu, tức là thị-trường đó rất « nông cạn ». Dù những nước đó đông đúc dân-cư đến mức nào cũng vậy, sự sản-xuất — và sự thịnh-vượng — của những nước đó vẫn ở trong một giới-hạn chật hẹp. Thị-trường tiêu-thụ của họ đã thiếu « bề sâu » vậy.

Tại nước Mỹ, thị-trường đã có những cố-gắng liên tục trong một thời-gian lâu dài để có cả hai bề, trước tiên chú trọng tới bề rộng, và ngày nay chú trọng tới bề sâu.

Mục-tiêu thứ nhất đã đạt được bằng cách hủy bỏ tất cả các chướng-ngại-vật cản trở sự giao-thông thương-mại tự-do và không bị hạn-chế giữa các tiểu-bang.

## Hủy Bỏ những Chướng-Ngại-Vật Nhân-Tạo đã Cản Trở Nền Thương-Mại.

Kinh-nghiệm bất mãn của 13 tiểu-bang đầu tiên của Hợp-Chúng-Quốc Mỹ-Châu trong việc phát-triển nền thương-mại giữa các tiểu-bang theo kế-hoạch căn bản trên các Điều-Khoản Liên-Hiệp, đã gây nhiều ảnh hưởng tới tư-tưởng của những người soạn thảo bản Hiến-Pháp Liên-Bang năm 1789. Điều I, Khoản 10, của Hiến-Pháp Liên-Bang ấn-định rằng : « ...Không một tiểu-bang nào, nếu không có sự thỏa-thuận của Quốc-Hội, có quyền đánh thuế nhập-và xuất-cảng ».

Quyết-định này đã cấu-tạo ra một khu-vực tự-do mậu-dịch ở trên lãnh-thổ trong ranh giới của Hợp-Chúng-Quốc Mỹ-Châu.

Đồng thời, Hiến-Pháp lại ủy-nhiệm cho Quốc-Hội quy-định nền thương-mại giữa các tiểu-bang với ngoại-quốc.

Trong buổi đầu của tân quốc-gia Mỹ mới thành-lập, phần lớn sự mậu-dịch là do đường thủy ven miền duyên-hải Đại-Tây-Dương và do các sông ngòi trong nội-địa. Đường xá rất ít và bất-tiện, chuyên-chở đường bộ vì vậy rất tốn kém. Vì những lý-do đó, những đạo-luật đầu tiên liên-quan tới nền mậu-dịch giữa các tiểu-bang chỉ chú-trọng tới sự giao-thông bằng biển và sông ngòi.

Sự tự-do của nền thương-mại giữa các tiểu-bang không bị địa-phương can-thiệp lại cũng được tăng-cường do vài quyết-định buổi đầu của Tối-Cao Pháp-Viện Hợp-Chúng-Quốc. Năm 1824, Tối-Cao Pháp-Viện xử rằng « Nếu có một vấn-đề độc nhất nào quan-trọng hơn bất cứ một vấn-đề nào khác đã khiến cho cần phải chấp-thuận bản Hiến-Pháp thì vấn-đề đó chính là vấn-đề duy-trì sự trao-đổi thương-mại giữa các tiểu-bang được tự-do không bị hạn-chế vì những sự ràng-buộc đố-ky hoặc riêng tư nào...»

Những quyết-nghị sau của Tối-Cao Pháp-Viện nhận-định rằng những quyền hạn giao phó cho Quốc-Hội về nền thương-mại giữa các tiểu-bang do bản Hiến-Pháp không phải chỉ có hiệu-lực riêng trong những trường-hợp mà người ta đã biết hoặc đang được thông-dụng khi bản Hiến-Pháp được chấp-thuận, nhưng lại có một phạm-vi hiệu-lực thích-hợp với sự tiến-bộ của quốc-gia. Đến năm 1866, công-kuộc khuếch-trương các đường xe lửa đã khiến cho Quốc-Hội phải ban-hành những đạo-luật liên-bang đầu tiên quy-định nền thương-mại trên đất liền giữa các tiểu-bang.

Những ý-niệm đó về thương-mại tự-do giữa các tiểu-bang bị một số người chống đối. Trong một vài trường-hợp, nhiều nhóm đã dùng áp-lực đòi hỏi các tiểu-bang có quyền quy-định luật-lệ về nền thương-mại giữa các tiểu-bang. Nhưng hết lần này qua lần nọ, Tối-Cao Pháp-Viện quyết-định rằng những luật-lệ quy-định nền thương-mại giữa các tiểu-bang ở ngoài phạm-vi quyền-lực của tiểu-bang. Tối-Cao Pháp-Viện quan-niệm rằng có một « luật-lệ sơ-đẳng và đã được công-nhận từ lâu quyết-định rằng quyền-lực về nền thương-mại giữa các tiểu-bang không thể phân chia cho

những cơ quan, và những đạo-luật do Quốc-Hội thông qua là những đạo-luật tối-cao ». Trải qua bao năm, Tối-Cao Pháp-Viện vẫn một niềm cương-quyết tin-tưởng rằng « trong phạm-vi các đạo-luật về thương-mại, tất cả các công dân Mỹ đều bình-dẳng và bị chi-phối như nhau. »

## Vai trò của Vận-Tải và Giao-Thông

Một minh luật-pháp không đủ để thành-lập một thị-trường toàn-quốc từ Đông sang Tây, từ Nam chí Bắc. Hàng hóa cần phải được chuyên chở từ nơi sản-xuất tới thị-trường. Nếu không có sự vận-tải, thị-trường không thể rộng lớn được ; các sản-phẩm kỹ-nghệ hoặc nông-nghiệp sẽ chỉ có thể bán được gần nơi sản-xuất hoặc không bán được. Nếu thiếu sự phát-triển của sự chuyên chở thích ứng, việc luật-pháp Mỹ bãi bỏ các sự hạn-chế về thương-mại sẽ không có một ý nghĩa gì cả

Sự phát-triển lớn lao nhất trong ngành chuyên chở của Mỹ bắt đầu từ hồi cuộc Nội-Chiến kết-hiệu năm 1865. Ngày nay, giữa thế-kỷ thứ 20 này, các đường xe lửa chính tại Mỹ bao trùm dài khoảng 240 nghìn dặm Anh, và những đường xe lửa phụ đủ loại dài độ 100.000 dặm, tổng số dài hơn 25 lần chu-vi trái đất. Chạy trên những con đường đó có tới 43.000 đầu máy, 2 triệu toa chở hàng, và 44.000 toa chở hành khách và toa có giường ngủ, và thêm 120.000 toa khác thuộc loại đặc-biệt hoặc loại phụ.

Ngoài ra, lại có 9 triệu xe hơi vận-tải hạng nặng chạy trên các con đường Mỹ, và độ 30.000 xe ô-tô-buýt chạy đường trường liên-bang, ghé qua các thành phố lớn và các thành phố nhỏ và các miền thôn quê. Trong năm 1917, có cả thảy 53 triệu xe hơi đủ loại, trong số đó có 44 triệu xe tư nhân, đã xé dịch trên 500 tỷ dặm Anh.

Những phương-tiện chuyên chở quan-trọng nhất trong buổi đầu, tức là những đường giao-thông bằng đường thủy, ngày nay vẫn tiếp tục giữ một vai trò quan-trọng trong đời sống kinh-tế của Mỹ. Những thủy lộ trong nội địa đã bành-trướng thêm rất nhiều khả-năng giao-thông nhờ ở những đập và những thủy-môn và nhờ ở những chiếc tàu kéo chạy bằng máy Diesel. Những nguyên-liệu, những sản-



phẩm nông-nghiệp và những nguyên-liệu hiện nay phần lớn vẫn là những loại hàng hóa chuyên-chở bằng đường thủy, nhưng những loại chế-tạo phẩm hoặc bán-chế-tạo phẩm như những sản-phẩm bằng thép hoặc sắt, những sản-phẩm thuộc loại dầu lửa, những chất hóa học và máy móc ngày nay lại được chuyên-chở càng ngày càng nhiều hơn trên các mặt hồ, sông ngòi, và kênh đào.

Sức bành trướng kỳ lạ của ngành vận-tải hàng-không là một điều mà chúng ta không nên bỏ qua. Ngày nay mỗi năm có tới hơn 25 triệu người di chuyển bằng đường hàng-không ở trong nước Mỹ. Đồng thời, hệ-thống điện-thoại và điện-tín đã được phân-phối một cách đều đặn khiến cho những vùng tương đối thưa thớt dân-cư cũng được phục-vụ đầy đủ. Hiện nay tại khắp nước Mỹ có tới hơn 50 triệu máy điện thoại đang được sử-dụng.

Nếu chúng ta nhìn vào một bản đồ của nước Mỹ trên có vẽ các đường xe lửa, các sông đào, các hồ và sông ngòi đi lại được, các đường hàng không, các đường bộ và những hệ-thống giao-thông, chúng ta sẽ thấy chỉ chít những đường vẽ chằng chịt lên nhau. Giống như những huyết-quản trong cơ thể con người, những huyết-quản trong hệ-thống vận-tải và giao-thông đã luân chuyển sức sống của nền kinh-tế Mỹ tới những nơi thâm sơn cùng cốc của quốc-gia. Những huyết-quản đó đã làm cho sống được một thị-trường rộng lớn về bề ngang.

### Lợi-tức Cá-nhân và Thị-trường Tiêu-thụ

Nhưng một mình bề rộng cũng vẫn chưa đủ. Một thị-trường tiêu-thụ đại-chúng lại cũng cần phải có «bề sâu» nữa. Muốn cho thị-trường có một bề sâu, chính-phủ, giới doanh-nghiệp và giới lao-công đã cùng nhau cộng-tác hoặc hoạt-động riêng biệt để xếp loại lại lợi tức cá-nhân. Thường thường không phải tất cả các giới đều ý-thức được rằng kết-quả tối-hậu của những cố-gắng của họ lại chính là sự phát-triển thị-trường tiêu-thụ đại-chúng. Mỗi giới có những động-lực khác nhau. Tuy vậy, dù có hoạch-

định trước hoặc không, kết-quả vẫn là sự bành-trướng và sự duy-trì thị-trường.

Thành-phần căn-bản của thị-trường này là những gia-đình có lợi-tức trung-bình. Các bản nghiên-cứu dựa trên thống-kê chứng minh rằng một sự tăng-gia lợi-tức cá-nhân không phải nhất định là sẽ được tiếp theo bằng một sự tăng-gia sức tiêu-thụ. Một gia-đình với một số lợi-tức tổng cộng là 1.700 mỹ-kim một năm, chắc chắn sẽ tiêu hết số tiền này trong việc tiêu-thụ. Trái lại, một gia-đình với một số lợi-tức là 15.000 mỹ-kim một năm có lẽ chỉ chi-tiêu hết 9.000 mỹ-kim mà thôi trong việc tiêu-thụ, còn lại bao-nhiêu là tiền để dành. Một gia-đình với một số lợi-tức thật lớn, chẳng hạn như 50.000 mỹ-kim sau khi đã trả hết thuế má, có thể sẽ để dành và đầu tư hơn hai phần ba tổng số lợi-tức. Rõ ràng là sức tiêu-thụ không tăng một cách cân xứng trực-tiếp với số lợi-tức.

Một gia-đình ít lợi-tức có thể chi-tiêu hết số lợi-tức trong việc tiêu-thụ; tuy vậy tổng số chi-tiêu đó vẫn là ít. Trái lại, một gia-đình có nhiều lợi-tức có thể chỉ chi-tiêu một phần nhỏ của số lợi-tức cho việc tiêu-thụ, còn thì để dành. Như vậy, thị-trường tiêu-thụ đại-chúng không thể dựa trên đa số người nghèo hoặc một thiểu-số người giàu. Sự bành trướng và ổn định của thị-trường đó phải dựa trên một nhóm rộng lớn có lợi-tức trung-bình, dựa trên những gia-đình có số lợi-tức ở vào một mực mà, theo lời các nhà kinh-tế-học, « khuynh-hướng tiêu-thụ có một tính cách mỷ-mãn ».

### Sự Xếp loại lại những Lợi - Tức Cá - Nhân.

Việc phát-triển của những « lợi-tức trung-bình » thành một căn bản cho thị-trường tiêu-thụ đại-chúng không phải là kết-quả, và cũng không phải là mục-tiêu của một lý-thuyết giáo-điều hoặc một kế-hoạch dụng-ý. Tuy nhiên, giới chính-quyền, giới doanh-nghiệp và giới nghiệp-đoàn lao-công bằng nhiều đường lối đã đóng góp vào sự phát-triển đó. Có nhiều biện-pháp lắm khi đã được thi-hành,

vi lý-do nhân-dạo, để cải-thiện đời sống của giai-cấp cần-lao ; và có nhiều tổ-chức dân-chủ tự đảm nhiệm lấy công- việc sửa chữa lại những điều bất-bình-đẳng trong hệ-thống tư-bản cũ. Khi những biện-pháp đó đem lại những kết-quả tốt đẹp về mặt kinh-tế thì tự-nhiên những biện-pháp đó trở thành những lẽ lối của hệ-thống mới.

Nhiều sự thay đổi khác đã là kết - quả của kinh-nghiệm thực-hành hoặc sự cần-thiết kinh-tế. Năm 1914, ông Henry Ford đã tăng lương tối-thiểu của các công-nhân kỹ-nghệ xe hơi lên 5 mỹ-kim. Hồi đó chắc hẳn ông có ý muốn thu hút những thợ chuyên-nghiệp tới làm tại xưởng máy của ông, để tăng-gia sức sản-xuất, hạ bớt số chi-tiêu cho mỗi đơn-vị, và để có thể bán xe hơi với một giá hạ hơn trước, và do đó để tăng tổng số xe hơi bán ra. Bất có thể lúc đó ông không ý-thức được hậu-quả quan-trọng của quyết-định của ông. Một quyết-định thường vẫn được người ta cho là khởi điểm cho một quan-niệm mới về sự thịnh-vượng dựa trên sự sản-xuất đại-chúng và sự tiêu-thụ đại-chúng. Dù ý-thức hay không, ông Ford cũng phải bắt buộc tuân theo những nguyên-tắc căn-bản của hệ-thống kinh-tế lúc đó đã bắt đầu thành hình, để chấp thuận một chính-sách về lao-công và lương-bổng mà sau này có một ảnh-hưởng sâu rộng tới tư-tưởng kinh-tế của Mỹ.

Như người ta có thể đoán trước, chính-sách lương bổng của ông Ford không được giới doanh-nghiệp thời đó hoan-ngênh. Chính-sách đó làm đảo lộn quan-niệm của chủ-nghĩa tư-bản kiểu cũ. Trong khi mở những con đường mới cho tác-phong doanh-nghiệp, ông Ford, cũng như hầu hết những vị tiên - phong khác, đã bị người ta phỉ-báng và phản-đối ; các bạn đồng - nghiệp và những người cạnh tranh với ông thù oán ông đã đem áp - dụng những lẽ lối mới. Họ cảm thấy an toàn trong những lẽ lối cũ mà họ đã am hiểu tường tận. Họ không hiểu là những lẽ lối mới sẽ đưa họ tới đâu ?

Nhưng thời gian thay đổi mau chóng. Các kỹ-nghệ-gia Mỹ ngày nay công-nhận những ý-niệm về « sự sản-xuất đại-chúng và tiền lời ít về mỗi đơn-vị sản-phẩm », về « lương cao và giá hạ » là những ý-niệm căn-bản. Và họ lại

cũng công-nhận sự cần thiết có một đa số những gia-đình có lợi tức trung-bình.

Sự bành-trướng liên tục của nhóm gia-đình có lợi-tức trung-bình phần lớn là nhờ ở các nghiệp-đoàn công-nhân đã luôn luôn cố-gắng tranh-đấu giành lương cao hơn và những điều-kiện làm việc được cải thiện. Những tiến-bộ kỹ-thuật là hậu-thuần cho sự tranh đấu của các nghiệp-đoàn. Những tiến-bộ đó đưa tới sự cần thiết phải có những người thợ có nhiều học thức hơn và chuyên-nghiệp hơn trong các xưởng máy. Việc làm cho những người thợ không chuyên-nghiệp càng ngày càng ít dần. Người thợ càng ngày càng có khuynh-hướng biến thành một chuyên-viên với một số lương lớn hơn trước và một lối sống thay đổi khác trước. Số lương lớn hơn trước và lối sống thay đổi đưa người thợ lên nhóm có lợi tức trung-bình; và về mặt thực tế, người thợ mới bây giờ có thể sắm sửa những sản-phẩm và dịch-vụ trước kia ở ngoài tầm của mình.

Chính-phủ Mỹ cũng có một vai trò quan-trọng tương-đương trong việc xếp loại lại các lợi-tức cá-nhân, qua sự xử-dụng những chính-sách tài-chính và thuế khóa. Thuế lợi tức liên - bang đáng cho chúng ta đặc - biệt chú - ý. Thuế này theo một tỷ - số lũy-tiến và những lợi tức lớn bị đánh thuế rất nặng. Trong khi một gia - đình có lợi tức 5.000 mỹ-kim một năm, phải trả 536 mỹ-kim tiền thuế, tức là 10 phần trăm lợi tức, thì một gia-đình có lợi tức 10,000 mỹ-kim phải trả 2.000 mỹ-kim tiền thuế, tức là 20 phần trăm. Lợi tức càng lên cao thì tỷ-số thuế lại càng lên cao. Một gia-đình có lợi tức 90.000 mỹ-kim một năm sẽ phải đóng thuế hơn một nửa tổng-số lợi tức, tức là 46,000 mỹ-kim.

Kết-quả, san bằng do lối đánh thuế lũy - tiến kẻ cũng hay. Chúng ta hãy xét trường-hợp hai gia - đình khá giả, một gia-đình có lợi tức hàng năm là 17.000 mỹ-kim, và một gia-đình có lợi tức hàng năm là 400,000 mỹ-kim. Tính nhằm thì cũng thấy là gia-đình thứ hai có một lợi tức lớn gấp tới 25 lần lợi tức của gia-đình thứ nhất. Nhưng đó là chưa đóng thuế đấy. Sau khi đóng thuế rồi, gia-đình thứ nhất còn được 10.000 mỹ-kim, còn gia-đình thứ hai còn lại được 60.000 mỹ-kim. Như vậy, lợi tức gia-đình

thứ hai chỉ còn hơn lợi tức gia-đình thứ nhất có 6 lần mà thôi.

Mọi người trên thế-giới đều có nghe nói tới những buổi thi đố trên máy vô-tuyến truyền-hình. Trong một buổi của những cuộc thi đố đó, một người dự-thi có thể được lãnh thưởng, sau khi trả lời đúng những câu hỏi vô cùng hiểm hóc về những đề-tài khác nhau từ khoa thiên-văn-học cho tới Shakespeare, một số tiền là 64,000 mỹ-kim. Tuy nhiên, như vậy không có nghĩa là người lãnh thưởng sẽ được mang về nhà cả số tiền 64,000 mỹ-kim đó đâu. Nhà thu thuế sẽ thu của người lãnh thưởng gần một nửa số tiền được thưởng để trả thuế lợi-tức. Còn nếu người dự-thi vô tuyến truyền hình muốn đem được về nhà một số tiền thưởng là 64.000 mỹ-kim, người đó phải cố giành được thưởng một số tiền gần 500.000 mỹ-kim.

Tuy là hệ-thống đánh thuế lũy-tiến có vẻ khắc nghiệt đối với người được thưởng, nhưng hệ-thống đánh thuế lũy-tiến không có mục-đích trừng-trị người giàu. Trái lại các đạo luật của Mỹ và thuế khóa có trù-liệu nhiều điều-khoản dụng-ý hướng dẫn số lợi-tức lớn của những người giàu vào những địa-hạt sản-xuất của nền kinh-tế. Dụng-ý đó đã thực-hành được bằng cách đối xử với những lợi tức đầu tư một cách khoan dung hơn nhiều.

Nói tóm lại, hệ-thống đánh thuế của Mỹ rất công bằng và hợp-lý về phương-diện kinh-tế. Bằng cách san bằng những sự cách biệt về lợi tức và tăng-cường cho những nhóm có lợi-tức trung-bình, hệ-thống đánh thuế của Mỹ đã là một yếu-tố quan-trọng trong sự phát-triển một thị-trường tiêu-thụ đại-chúng tại Mỹ.

### Tín-dụng Tiêu-thụ và Thị-trường Mỹ.

Tín-dụng tiêu-thụ (tức là sự mua bán chịu) thường hay bị người ta chỉ-trích vì nhiều lý-do. Tuy vậy, tín-dụng tiêu-thụ đã đóng một vai trò quan-trọng trong sự phát-triển và duy-trì thị-trường tiêu-thụ đại-chúng của Mỹ. Chúng ta hãy thử xem tín-dụng tiêu-thụ đã được xử-dụng về thực-hành như thế nào.

Chúng ta hãy lấy trường-hợp một cặp vợ chồng trẻ, vừa mới kết hôn được một năm, và sắp có một đứa con. Lợi-tức mỗi năm của họ là 5.000 mỹ-kim, và họ muốn có một căn nhà giá bán là 15.000 mỹ-kim. Lợi tức của họ và lối sống của họ cho phép họ mỗi năm có thể để dành được 800 hoặc 1.000 mỹ-kim. Trong những điều-kiện như vậy, họ phải để dành 15 năm mới có thể mua được căn nhà mà họ mong ước. Nhưng đến khi đó, đứa con của họ đã lớn rồi và sắp sửa đi ở riêng. Cặp vợ chồng đó đâu còn cần một căn nhà như vậy, và thị-trường nhà cửa sẽ mất một người khách hàng.

Có hàng triệu những gia-đình mới hiện đang đứng trước những hoàn-cảnh tương tự; cố nhiên, nếu phải trả hết tiền mua nhà ngay khi mua nhà thì sự đòi hỏi mua nhà sẽ suy giảm một cách rõ ràng. Đến lúc này, tín-dụng tiêu-thụ mới đóng vai trò của nó. Cặp vợ chồng trung-trung của chúng ta, với một số lợi tức hàng năm là 5.000 mỹ-kim, không thể trả hết 15.000 mỹ-kim tiền mua nhà ngay một lúc. Nhưng trong vòng 20 năm trời, cặp vợ chồng đó có thể kiếm ra được 100.000 mỹ-kim. Vậy nếu họ dùng lối tín-dụng tiêu-thụ, họ có thể mua căn nhà ngay bây giờ tức là trong khi họ đang cần có căn nhà đó, rồi trả dần, mỗi lần một ít, trong khi họ hưởng căn nhà họ mua.

Ý-niệm « mua bây giờ, trả về sau » đã thay đổi sâu rộng những tập-quán của người tiêu-thụ Mỹ. Họ có thể mua chịu bất cứ cái gì, từ áo quần, giày dép, cho tới cái lò bếp hoặc một máy kéo. Hàng ngày có tới hàng trăm ngàn các bà nội-trợ tới viếng các cửa hàng và mua chịu một số lớn các thứ hàng-hóa. Họ « biên sỏ » và họ khỏi phải trả tiền mua hàng cho tới một kỳ hạn nhất-định nào đó. Biên sỏ mua chịu, người khách hàng cũng không phải trả tiền nhiều hơn là mua mà trả tiền ngay.

Theo một lối mua chịu khác, tức là lối « trả nhiều lần », tổng-số tiền những lần trả lẻ chỉ ngang với số tiền giá hàng cộng thêm với một số tiền phụ trội để trả tiền công dịch-vụ mà thôi. Thí dụ như là bà Jones, một bà nội-trợ Mỹ trung-lưu nào đó, muốn mua một cái máy giặt giá 199 mỹ-kim, bà có thể quyết-định mua cái máy giặt đó theo « ké-

hoạch trả tiền dễ dàng». Bà chỉ phải trả tiền mặt có 5 mỹ-kim và mỗi tháng trả 17,50 mỹ-kim trong 12 tháng liền. Tổng-cộng không phải là 199 mỹ-kim mà là 215 mỹ-kim Số tiền phụ trội 16 mỹ-kim là tiền công khoản vác hay tiền dịch-vụ. Tuy vậy, bà Jones vẫn thích mua theo lối trả lần hơn là lối trả tiền mặt ngay một lúc. Tại sao vậy ? Bởi vì chưa chắc bà đã có đủ tiền để trả ngay một lúc khi bà mua. Lối mua hàng trả tiền lần giúp cho nhiều người Mỹ có thể mua hàng dễ mà hưởng thụ ngay khi họ muốn mua.

Người nội-trợ Mỹ có thể trả thêm khoản tiền phụ-trội để trả « công dịch-vụ » vì một lý-do khác nữa. Nếu bà ta có đủ 199 mỹ-kim và muốn mua một cái máy giặt nhưng phải trả hết tiền ngay một lúc thì tự-chung bà chỉ mua được có một thứ hàng mà thôi. Nhưng nếu bà có thể trả lẻ nhiều lần, bà có thể mua ngay một lúc nhiều thứ hàng và trả sau, mỗi tháng một số tiền nhỏ, cho tất cả những thứ hàng mà bà đã mua

Như vậy, bà nội-trợ Mỹ có thể hưởng thụ cùng một lúc những thứ hàng mà bà cần và muốn có. Có lẽ những « đức ông chồng » Mỹ không muốn cho các bà nội-trợ có những « dịp may hiếm có » như vậy để mua hàng đã khiến cho các bà không thể nhìn được ? Nhưng cả các ông chồng cũng vậy, các ông cũng ưa thí h lối mua hàng trả tiền lần, như khi các ông sắm một chiếc xe hơi mới. Dù sao đi nữa, tin-dụng tiêu-thụ cũng là một sự-khiến quan-trọng trong đời sống kinh-tế Mỹ.

Không phải tất cả những lời chỉ-trích tin-dụng tiêu-thụ đều hoàn-toàn vô căn-cứ. Ở trên, chúng ta đã nói là người tiêu-thụ có thể dễ dàng cho đủ số tiền cần thiết để mua món hàng mà trả ngay tiền mặt một lúc và tiết-kiệm được khoản tiền phụ-trội phải trả thêm. Tuy vậy, bản tính người ta là hay cần kiệm để trả nợ hơn là dành tiền để sau này mới sắm sửa.

Những người chỉ-trích khác có thể nói rằng tin-dụng tiêu-thụ gây một áp-lực lam-phát cho nền kinh-tế. Tuy lời chỉ-trích này không phải là hoàn-toàn không có giá-trị, nhưng không nên vì vậy mà đi đến phương-sách cực đoan cấm đoán hẳn lối mua chịu, cho cứ mua chịu là có hại. Trong thực-hành, những người tiêu-thụ Mỹ đã tỏ ra

ôn hòa trong việc xử-dụng tín-dụng. Họ đã tỏ rõ có khuynh hướng vay mượn ít hơn tổng-số tiền họ có. Chẳng hạn trong năm 1954 người Mỹ đã nợ 75 tỷ mỹ-kim về tiền cầm cố nhà cửa, 30 tỷ mỹ-kim về tiền mua chịu các đồ có tính cách lâu dài, tiền mua chịu trả có kỳ hạn, và tiền vay nợ riêng, và 10 tỷ mỹ-kim về những món tiền thường gọi là «vay mượn tài-chánh», tức là những món tiền vay các ngân-hàng và các hãng bảo-hiêm. Tổng-số tiền nợ tiêu-thụ ước độ 115 tỷ mỹ-kim.

Đó là một số tiền đồ xộ, cái đó ai cũng thấy. Tuy vậy, đồng thời, những người tiêu-thụ Mỹ lại có một số vốn thu lời được tới 380 tỷ mỹ-kim. Những người tiêu-thụ có một phần lớn tiền mà các xí-nghiệp nợ và một phần lớn tiền chình-phủ nợ. Những người tiêu-thụ lại có một phần lớn tiền mà các tổ-chức tài-chính nợ, dưới hình-thức những giấy bảo-kê hoặc chương-mục tại các ngân-hàng. Nói chung, những người tiêu-thụ Mỹ có khuynh-hướng tiêu ít hơn tổng-số lợi-tức của họ.

..

Hệ-thống kinh-tế Mỹ trong lịch-trình tiến-triển của nó đã phát-triển ra nhiều động-cơ kích-thích và nhiều phương-sách khác nhau để thỏa mãn những nhu-cầu kinh-tế riêng-biệt. Chính-phủ Liên-Bang, qua những đạo-luật thương-mại, xã-hội và tài-chánh, giới doanh-nghiệp, qua sự tăng năng-xuất, tín-dụng tiêu-thụ, và những lợi lộc được bảo-đảm trong các khế-ước cho thợ-thuyền, và những nghiệp-đoàn lao-động, qua những yếu-sách về lương bổng, cả ba giới đều giúp vào sự phát-triển một thị-trường tiêu-thụ đại-chúng.

Dựa trên đa số rất lớn những người có lợi-tức trung-bình, thị-trường tiêu-thụ Mỹ đã đạt được một bề «rộng» và một bề «sâu» rất đáng chú ý. Thị-trường đó bành-trướng toàn quốc từ Nam chí Bắc, từ Đông sang Tây, không bị những hàng rào nhân tạo làm trở ngại, và tất cả các tầng lớp xã-hội đều tham-dự vào guồng máy kinh-tế đó với tư-cách những người tiêu-thụ. Thị-trường tiêu-thụ đại-chúng đó là một bằng chứng linh-động tỏ ra rằng nền thịnh-vượng kinh-tế chỉ có thể thực-hiện được để đáng



trong một xã-hội tự-do. Thị-trường tiêu-thụ đại-chúng đã  
đả phá tan tành những luận-điệu sáo ngữ tuyên-truyền về  
sự «tư-bản bóc lột» giới «vô-sản càng ngày càng nghèo  
khổ».

## CHƯƠNG VI

## CẠNH-TRANH HAY ĐỘC-QUYỀN

**M**ỘT trong những chủ-đề chính của thuyết Mác-Xít nói rằng nền kinh-tế tư-bản sau cùng sẽ đưa tới một sự tập-trung của cải trong một vài xí-nghiệp vĩ-dại, và chủ-nhân của vài xí-nghiệp vĩ-dại này sẽ bóc lột thẳng tay một giới vô-sản rộng lớn hoàn-toàn bị truất hữu. Của cải và quyền-lực sẽ được tập-trung trong tay những xí-nghiệp độc-quyền vĩ-dại và công-quả của lao-công sẽ chỉ dành riêng cho một vài vị vương-giả rất nhiều thế-lực tọa hưởng, còn giới lao-công chỉ được đủ sống cho qua ngày mà thôi. Người ta vẫn thường được nghe thấy luận-điệu nói rằng nền kinh-tế Mỹ bị những xí-nghiệp độc-quyền đó chi-phối, và chính những xí-nghiệp độc-quyền đó kiểm-soát đời sống chính-trị và kinh-tế của quốc-gia. Để chống lại luận-điệu đó, chúng ta có bằng cứ chứng tỏ rằng sự bóc-lột vô-độ đó không thể có được trong một hệ-thống kinh-tế xây-dựng trên sự sản-xuất đại-chúng, sự tiêu-thụ đại-chúng, và mãi-lực đại-chúng, và chúng ta lại có một chứng cứ khác trong tình cách cạnh-tranh của nền kinh-tế Mỹ. Vấn-đề quan-trọng này đáng đề cho chúng ta nghiên-cứu kỹ-càng.

## Độc-quyền hay Cạnh-tranh về Giá cả ?

Chúng ta nên nhắc lại rằng « độc-quyền » (nói về người bán) có nghĩa là hoàn-toàn không có một sự cạnh-tranh nào cả. Trong một nền kinh-tế bị các xí-nghiệp độc-quyền chi-phối, người tiêu-thụ không có quyền lựa chọn và bắt buộc phải mua những sản-phẩm của xí-nghiệp độc-quyền. Không có một xí-nghiệp nào khác để cung-cấp những sản-

phẩm đó, và như vậy có nghĩa là độc-quyền vậy. Trong thực-tế, xí-nghiệp độc-quyền chỉ cần đối phó với một người tiêu-thụ bị trói buộc.

Vi chỉ cần đối phó với người tiêu-thụ bị trói buộc, xí-nghiệp độc-quyền tha hồ làm mưa làm gió để định-đoạt về phẩm và giá sản-phẩm. Một xí-nghiệp độc-quyền lại cũng có quyền hạn-chế sự sản-xuất, tăng thêm mức tiền lời, phân phối không đồng đều trên thị-trường, và trả lương thợ hạ, những người thợ có khả-năng nhưng không có người khác mướn. Nếu không bị kim hãm, xí-nghiệp độc-quyền có thể trở thành một xí-nghiệp chuyên-chế kinh-tế và bóc lột nhân-dân. Những xí-nghiệp độc-quyền tuyệt-đối như vậy có thật trong nền kinh-tế Mỹ hay không? Sự đó quả quyết là không có! Những xí-nghiệp độc-quyền tuyệt-đối như vậy không thể có được bởi vì, dù không cần phải đưa ra một lý-do khác, những xí-nghiệp độc-quyền tuyệt-đối, không bị kim hãm, sẽ đưa tới sự thu hẹp giả-tạo cả sự sản-xuất lẫn sự tiêu-thụ, và đó là một điều không thể dung-lòa được với một nền kinh-tế sản-xuất đại-chúng tự-do.

« Độc-quyền » không phải trong bất cứ trường-hợp nào cũng nhất định là có hại. Trong những trường-hợp đặc-biệt, độc-quyền lại có khi có lợi về phương-diện kinh-tế. Chẳng hạn, một thành phố thường thường chỉ có một công-ty điện, một công-ty hơi, một công-ty nước và một công-ty xe buýt. Những công-ty đó được người ta khuyến-khích ủng-hộ bởi vì người ta cho rằng chỉ có một công-ty mà thôi dễ làm những nhiệm-vụ đặc-biệt đó thì tiện lợi và hữu hiệu hơn là có nhiều công-ty khác nhau.

Để tránh những sự lạm-dụng, những xí-nghiệp độc-quyền đó phải có phép hoạt-động do công-quyền ban hành. Giá cả, phẩm của sản-phẩm hoặc dịch-vụ, tiền lời, phương-pháp hoạt-động cùng với sự duy-trì, cải-thiện và bành-trướng những dụng-cụ đều phải đặt dưới sự kiểm-soát của công-quyền. Trong những điều-kiện đó, độc-quyền không có gì là đáng chỉ trích. Điều mà người Mỹ đã tìm cách ngăn ngừa là sự bành-trướng của những xí-nghiệp độc-quyền tuyệt-đối có thể rồ-lệ-hóa thị-trường và bóc lột người tiêu-thụ bị trói buộc.



Cạnh tranh về giá cả, trái lại, không phải lúc nào cũng có thể thực-hiện được, hoặc nên có, trong một nền kinh-tế phức-tạp dựa trên sự sản-xuất đại-chúng và sự phân-phối đại-chúng. Cạnh-tranh về giá cả cố-nhiên là có thể có được khi hai anh bán kem tự mình làm lấy, hoặc bán rau tại một chợ nhà quê, tranh nhau hạ giá để giành khách hàng của nhau. Nhưng khi mà nền kinh-tế càng ngày càng phức-tạp hơn và được tổ-chức chu-đáo hơn thì sự cạnh-tranh về giá cả càng ngày càng khó thực-hiện hơn trước. Những khoản chi-tiêu về sản-xuất càng ngày càng có tính-cách đồng nhất trong toàn thể một ngành kỹ-nghệ; giá nguyên-liệu khác nhau rất ít; mức tiền lời hầu như giống nhau trong những xí-nghiệp tương-tự; những thỏa-ước ký-kết cùng với các nghiệp-đoàn lao-công thường thường không phải chỉ bao gồm những thợ thuyền của một xí-nghiệp mà lại bao gồm tất cả những thợ thuyền của toàn thể một ngành kỹ-nghệ. Vì những lý-do đó, sự cạnh-tranh về giá cả theo chính-sách tự-bản phóng-nhiệm (laissez-faire capitalism) chỉ có thể áp-dụng trong một địa-hạt nhỏ của nền kinh-tế Mỹ.

Trong nhiều trường-hợp, sự cạnh-tranh hoàn-toàn tự-do về giá cả không phải là một điều lúc nào cũng có ích-lợi. Trong khi các thành-phần tồn-phi sản-xuất, và do đó giá bán sản-phẩm, trở thành đồng nhất, sự cạnh-tranh hạ giá hàng giữa những nhà sản-xuất chống đối nhau có thể bất lợi cho toàn thể nền kinh-tế.

Sự cạnh tranh đó có thể đưa tới một sự sụt giảm nguy hiểm về tiền lời và bãi bỏ ngân-quỹ để hành-trương và canh-tán xí-nghiệp. Những xí-nghiệp đang đứng trước sự thất bại có thể sử-dụng phương sách cứu vãn nhất thời là sụt giảm phẩm hàng-hóa. Hơn nữa, bất cứ một sự mưu toan nào của giới chủ nhân muốn hạn-chế sự thua lỗ bằng cách sụt giảm lương lậu sẽ bị các nghiệp-đoàn công-nhân chống đối kịch-liệt và có thể có những hậu-quả xã-hội quan-trọng. Tóm tắt, sự cạnh tranh hoàn-toàn tự-do về giá cả có thể phá hoại ngay chính nền móng của hệ-thống kinh-tế nếu sự cạnh tranh đó được đem áp-dụng trong tất cả mọi lúc và trong tất cả mọi trường-hợp.

## Bài-trừ những Lề lối Hành-động Độc-quyền

Việc công-chúng Mỹ cực lực phản-đối sự độc-quyền vô hạn-chế không phải là một hiện-tượng mới có gần đây. Sự phản-đối chống sự độc-quyền vô hạn-chế và chống những lề lối kinh-doanh mờ ám có từ ngày nước Mỹ hã còn là một thuộc địa của Anh. Một trong những nguyên nhân của cuộc Cách-Mạng giành Độc-Lập của Mỹ là sự mưu-toan của những xí-nghiệp thương-mại và kỹ-nghệ Anh muốn thu phục được, nhờ những đạo-luật của Anh, quyền-lực độc-quyền để chi-phối sự nhập-cảng những chế-tạo-phẩm vào những thuộc địa của Anh ở Mỹ-Châu. Những nhà tư-bản Anh lại cũng muốn ngăn cản các nhà sản-xuất Mỹ hoạt-động tại Mỹ, và muốn làm cho nước Anh thành thị-trường độc-nhất của Mỹ về nguyên-liệu, tức là Mỹ chỉ bán nguyên-liệu cho riêng nước Anh mà thôi.

Trong suốt lịch-sử nước Mỹ, nước Mỹ luôn luôn tin tưởng rằng các cá-nhân phải có quyền tự-do quyết-định về doanh-nghiệp riêng tư của họ. Người Mỹ tin tưởng rằng mọi người và mọi xí-nghiệp phải được tự-do cạnh-tranh để đào thải những lề lối không hữu hiệu, nâng cao phẩm hàng-hóa, và ổn-định những giá cả phải chăng. Họ lại cũng chủ-trương rằng những xí-nghiệp tự-do phải được hoạt-động với mục-dịch để kiếm lời, bởi vì viễn-tượng được lời sẽ khuyến-kích sự thành-lập những xí-nghiệp mới, và thu hút được thêm tư-bản vào trong nền kinh-tế càng ngày càng bành-trướng thêm. Những ý-niệm đó phát sinh từ nguyên-tắc căn-bản mà người Mỹ tin-tưởng, cho rằng trong một xã-hội dân-chủ, cá-nhân có quyền tự-do hoạt-động trong một ngành doanh-thương hoặc trong một nghề-nghiệp mà cá-nhân đã lựa chọn, và có quyền tự-do thụ hưởng kết-quả công-lao của mình. Những ý-niệm căn-bản đó đã giúp cho nước Mỹ hậu-tiến cách đây một thế-kỷ ngày nay trở thành một đại-cường-quốc kỹ-nghệ.

Ý-niệm tự-do chọn lựa và hoạt-động kinh-doanh tại Mỹ tuy vậy đã được kiểm-chế trong giới-hạn ôn-hòa nhờ ở một tin-tưởng khác cho rằng chính-phủ phải có một số trách-vụ đối với dân-chúng, rằng, quan-trọng hơn hết, chính-phủ

phải trông nom chu-đáo sao cho quyền tự-do hành-động không bị một vài người lợi-dụng để làm tổn-hại tới công-chúng. Trong khi chủ-nghĩa tư-bản « phóng nhiệm » tại Âu-Châu lắm phen đã làm cho địa-hạt kinh-tế lâm vào một tình-trạng hầu như hỗn độn, vô-chính-phủ, và đã đưa tới sự béc lột kẻ yếu và kẻ thất-bại, thì người Mỹ lại có khuynh hướng chủ-trương đề cao *một nền kinh-tế tự-do nhưng ở trong khuôn khổ của luật-pháp.*

Trong mấy chục năm tiếp theo cuộc Nội-Chiến, nền kỹ-nghệ Mỹ đã bành-trướng rất nhiều. Nhiều công-ty có quyền lực rất mạnh đã được thành lập. Có những công-ty đã mưu-toan, và cũng có nhiều trường hợp họ đã thành-công, tiêu-diệt sự cạnh-tranh và chi-phối vài khu vực quan-trọng của nền kinh-tế. Phương sách thành công nhất của họ là hình thức tổ-hợp mà người ta thường gọi là « tờ rớt » (trust). Những người có cổ-phần trong những công-ty liên-kết ủy-nhiệm cổ-phần của họ cho một « hội-đồng ủy-nhiệm » (board of trustees) và ngược lại họ sẽ được nhận những « ủy-nhiệm chứng-minh-thư » (trust certificates). Những hội-viên trong hội-đồng ủy-nhiệm thế là đã nắm được sự kiểm-soát hoàn-toàn về nhiều công-ty liên-kết, lắm phen lại có thể giành được thực lực chi-phối thị-trường, và không thiếu cơ hội để nắm lấy sự độc-quyền thực sự. Chẳng bao lâu, danh-từ « tờ rớt » trở thành nổi danh — hay đúng hơn, đã trở thành có tai tiếng, và bị dân-chúng chỉ trích dữ dội — để chỉ tất cả các loại tổ-hợp doanh-nghiệp rộng lớn có mục-dịch tiêu-diệt sự cạnh-tranh.

Lòng công-phẫn của dân-chúng lại nổi dậy hơn nữa khi dân-chúng nhận thấy luật-pháp thông-thường không có đủ hiệu-lực để chống chọi lại những tổ-hợp độc-quyền đó. Hưởng-ứng áp-lực của dân-chúng, cả hai chính-đảng lớn, trong chương-trình chính-trị của họ năm 1880, đều lên án những hành-động, mà chương-trình đảng Dân-Chủ gọi là « những hành-động đã làm giàu một cách không chánh đáng cho một số ít người đã mưu mô cướp bóc đa số công-dân bằng cách khiến cho đa-số không được hưởng-thụ những lợi lộc của sự cạnh-tranh tự-nhiên.»

Mười năm sau, năm 1890, sự dân-chúng phản-đối độc-quyền đã được bộc lộ rõ ràng trong đạo-luật bài-trừ tờ-rót gọi là đạo-luật Sherman, trong có ghi những điều-khoản nói rõ rằng «tất cả những khế-ước, những tổ-hợp theo hình-thức tờ-rót hay tương-tự, hay những âm-mưu để ngăn-ngừa sự mậu-dịch hoặc thương-mại giữa các tiểu-bang hay với ngoại-quốc... đều bất-hợp-pháp.»

Sự thông-qua đạo luật Sherman chỉ mới là bước đầu tiên ; việc đó không thể giải-quyết xong vấn-đề ngay trong một buổi. Một phần vì sự soạn-thảo không được chặt-chẽ chu-đáo, đạo-luật đó đã thất-bại trong việc kiểm-soát sức bành-trướng của các tờ-rót và những tổ-hợp doanh-thương khác. Hồi đầu thế-kỷ thứ 20 này, chiến-thuật của các tổ-hợp doanh-thương lớn đã làm cho nhiều người có cảm-tưởng là nền móng của chế-độ tự-do kinh-doang sẽ lâm nguy. Tổng-Thống Theodore Roosevelt, một người tin-tưởng hoàn-toàn ở nền « mậu-dịch công-bằng », đã lãnh đạo phong-trào bài trừ các tờ-rót. Kết-quả của phong-trào bài-trừ các tờ-rót đã không được đúng như sự mong đợi của công-chúng, nhưng chiến-dịch của Tổng-Thống Roosevelt cũng là một bước tiến quan-trọng trong việc bảo-vệ tự-do kinh-tế bằng luật-pháp.

Tuy vậy vẫn cần phải có nhiều hành-dộng luật-pháp khác nữa. Tổng-thống Woodrow Wilson, trong nhiệm-kỳ thứ nhất của ông, đã tìm cách thành-lập một nền « tự-do mới » trong khuôn-khổ luật-pháp. Với mục-dịch củng-cố đạo luật Sherman, Quốc-Hội Mỹ năm 1914 đã thông qua đạo luật Clayton. Đạo luật Clayton có những điều-khoản cấm- đoán sự phân-biệt hơn kém giữa các khách hàng, giữa các địa-phương, sự liên-kết nhiều công-ty, sự liên-kết các ban quản-trị của nhiều công-ty và những lẽ-lỗi hành-dộng khác nhằm hạn-chế hoặc tiêu-diệt sự cạnh-tranh. Ngược lại, đạo luật Clayton lại tăng-cường các nghiệp-đoàn lao-công bằng cách quy-định rằng « không có một điều-khoản nào trong những đạo luật bài-trừ tờ-rót lại có thể đem áp-dụng để cấm- đoán sự thành-lập và hoạt-dộng của những tổ-chức lao-công ».

Để kiểm-soát sự thi-hành đạo luật Clayton và ngăn ngừa những « phương-pháp cạnh tranh bất chính », một cơ-quan hành-chánh đã được thành-lập và lấy tên là « Ủy-Ban Mậu-Dịch Liên-Bang » (Federal Trade Commission, viết tắt là F. T. C.). Ủy-Ban này có một phạm-vi quyền hành rộng lớn trong việc định-đoạt thế nào là một phương-pháp cạnh-tranh bất-chính. Nếu ủy-ban FTC nghi ngờ một xí - nghiệp nào vi-phạm luật-lệ, ủy-ban có quyền triệu-tập những phiên xét xử và ra lệnh cho xí-nghiệp đó phải « chấm dứt và giải tán ». Trong trường-hợp một xí-nghiệp không tuân theo lệnh trên, ủy-ban FTC có quyền đưa nội-vụ ra trước một tòa án liên-bang.

Tuy ủy-ban FTC không thực-hiệu được tất cả những cao-vọng của những vị bảo trợ ủy-ban này, nhưng ủy-ban này cũng đã là một yếu-tố quan-trọng trong việc bảo vệ hệ-thống kinh-tế bằng cách làm cho mọi người lưu tâm tới những hoạt-động kinh-doanh có hại và bất chính và khởi sự những hành-động để bài trừ những hoạt-động đó.

Sau cuộc Thế-Giới Đại-Chiến thứ nhất, một cao trào thành-lập những tổ-hợp kinh-doanh độc quyền đã lan tràn mạnh mẽ trong giới kinh-doanh. Một vài tổ-hợp đó là kết quả của sự sản xuất đại-chúng cần phải dựa trên những xí-nghiệp to lớn mới bành-trướng được. Nhưng lại cũng có những tổ-hợp khác đã được thành-lập để hạn chế sự cạnh tranh và nắm giữ lấy độc-quyền thị trường. Chính-phủ của Tổng - Thống Franklin D. Roosevelt tiến - hành phong-trào bài trừ các tổ-hợp độc-quyền bằng cách định nghĩa lại và thi-hành những đạo luật bài-trừ tở-rớt. Ủy-Ban Kinh-Tế Quốc-Gia Lâm-Thời do Quốc-Hội bổ-nhiệm năm 1936 đã làm một bản nghiên-cứu tỷ-mỷ về sự tập-trung kinh-doanh và chuẩn-bị cơ sở truy-tố những kẻ vi-phạm những đạo luật bài trừ tở-rớt. Cũng trong năm 1936, đạo luật Robinsón - Patman để bảo-vệ những tiểu doanh-nghiệp đã được thông-qua : đạo luật này cấm đoán sự bán hàng-hóa theo những giá khác nhau tùy theo địa-phương và tùy theo khách hàng, hoặc theo những giá hạ một cách vô-lý nhằm tiêu-diệt một người cạnh tranh yếu hơn. Tuy thường bị chỉ-trích là quá phức tạp và dài



giống, nhưng đạo luật này dần dà đã chứng tỏ vô cùng ích lợi.

Những cố-gắng kết-hợp những điều-kiện cần thiết cho sự sản-xuất đại-chúng và sự phân-phát đại-chúng với lại ý-niệm về một nền mậu-dịch công bằng đã được thành hình trong bản tu-chính-án Millard - Tydings cho đạo luật Sherman, thông qua hồi tháng 8 năm 1937. Tu-chính-án này, cũng như đạo luật McGuire thông qua năm 1952, công nhận những điểm đặc-biệt khác thường của một nền kinh-tế dựa trên sự sản-xuất đại-chúng bằng cách cho phép các nhà sản-xuất ký kết cùng các người bán lẻ những bản thỏa-ước để những người bán lẻ phải bán theo giá nhất-định những hàng-hóa có nhãn hiệu (chẳng hạn như xà bông « Lux », tủ lạnh « General Electric », áo mưa « Alligator »). Mục-đích của những đạo-luật này là để thừa nhận những đạo-luật về « mậu-dịch công bằng » mà một phần lớn các tiểu-bang đã thông-qua. Những đạo-luật đó ngăn ngừa các người buôn lẻ không được tự ý hạ giá một món hàng — dù là chịu thua lỗ — để lôi cuốn khách hàng. Cố nhiên là người sản-xuất món hàng đó, tuy chính họ không trực-tiếp bị thua thiệt về sự người bán lẻ hạ giá hàng của họ, nhưng cũng bị thiệt hại về những lẽ lối [buôn bán này vì danh tiếng món hàng do họ sản-xuất sẽ bị tổn-thương.

Kết-quả thực-tế của những đạo luật kể trên phải phụ-thuộc một phần lớn ở sự giải-thích tại các tòa án về những đạo luật đó. Chẳng hạn, đạo-luật Sherman kết tội « bất cứ » một khế-ước nào, một tổ-hợp nào hoặc một âm-mưu nào có thể hạn-chế nền mậu-dịch. Tuy vậy, Tối-Cao Pháp-Viện, trong vụ xử công-ty dầu lửa Standard Oil (năm 1911) lại giải-thích đạo-luật đó là chỉ lên án những bản khế-ước hoặc thỏa-hiệp « hạn-chế một cách vô-lý » nền mậu-dịch. Đó là chủ-trương mà người ta gọi là chủ-trương « lý chẻ » (rule of reason). Chủ-trương này công-nhận một phạm-vi rộng lớn để áp-dụng một cách mềm dẻo luật-pháp khi đối-phó với sự tập-trung kinh-doanh. Tuy vậy, trong những năm gần đây, chủ-trương này lại được kết-hợp với ý-niệm « vi-phạm bản nhiên » (per se violations) nghĩa là chỉ cấm đoán những lẽ lối hoạt động tự nó có hại,

như là sự định giá, sự tầy chay, sự phân chia thị-trường, sự phân chia khách hàng, và sự loại trừ cạnh-tranh bằng cách hạ giá không chính đáng. Danh-sách những « vi-phạm bản-niên » bình như càng ngày càng dài thêm, và như vậy tức là có thể đảm-bảo cho người tiêu-thụ có thêm quyền tự-do lựa chọn trong một nền kinh tế cạnh-tranh.

### ‘Cạnh-tranh trong nền Kinh-tế Mỹ.

Chắc chắn là phần lớn những người Mỹ đều tin-tưởng ở những lợi-diềm của sự cạnh-tranh. Họ cho sự cạnh-tranh là lực-lượng thúc đẩy đã đưa tới những thành-công của con người, tới sự thịnh-vượng kinh-tế và tiến-bộ tổng-quát. Tuy nhiên, theo ý họ, cạnh tranh không phải nhất định nghĩa là « cạnh tranh về giá cả » theo thuyết của các kinh-tế-gia cổ-diễn. Trái lại, họ quan-niệm cạnh-tranh là lời cuốn khách hàng bằng những sản-phẩm tốt hơn và những dịch-vụ tốt hơn, với một giá mà đa-số dân-chúng có thể mua được. Họ tin-tưởng rằng người tiêu-thụ, dù trong bất cứ trường-hợp nào, cũng không muốn trở thành một người tiêu-thụ bị trói buộc, mất quyền tự-do lựa chọn. Ngoại trừ những cơ sở công-lich và những xí-nghiệp dịch-vụ — phải đặt dưới quyền kiểm-soát chặt chẽ của chánh-quyền — người tiêu-thụ Mỹ chỉ có liên-quan với một hệ-thống những xí-nghiệp độc-lập, cạnh-tranh lẫn nhau.

Một người quan-sát không thiên-vị chắc-chắn sẽ đồng-ý rằng các xí-nghiệp Mỹ luôn luôn cố gắng tìm cách nâng cao phẩm các sản-phẩm của họ cùng cải-thiện những phương-pháp sản-xuất và phân-phối của họ. Sự tiến-triển về những phương-pháp và những phương-tiện để thỏa-mãn những nhu-cầu và những ham muốn của con người, đó là một mục-tiêu chính của nền kinh-tế Mỹ.

Tuy nhiên, theo quan-niệm của những xí-nghiệp độc-quyền như ta đã biết, sự tiến-triển đó vừa vô-lý, lại vừa không cần-thiết. Tại sao một xí-nghiệp độc-quyền đã được bảo-đảm chắc chắn có một thị-trường bị trói buộc sẵn, lại cần phải tốn công phát-triển những sản-phẩm mới, những dịch-vụ tốt hơn, hay những phương-tiện cải-thiện để làm gì? Sự độc-quyền không có những động-cơ thúc-đẩy tiến hóa.

Nếu các công-ty Mỹ chi-tiêu mỗi năm hàng tỷ mỹ-kim vì những mục-dịch tiến-triển đó thì rõ ràng là những công-ty đó không có tính cách độc-quyền chút nào cả.

Trong có một năm trời (năm 1956), các doanh-nghiệp Mỹ đã chi-tiêu gần tới 10 tỷ mỹ-kim để quảng-cáo sản-phẩm của họ. Cố-nhiên mục-tiêu của sự quảng-cáo là làm cho người khách hàng tương-lai tin-tưởng rằng sản-phẩm của công-ty A tốt hơn sản-phẩm của công-ty B. Sự so-sánh hai sản-phẩm tương-tự đã được ngụ ý trong sự quảng-cáo.

Khi độc-quyền chi-phiối một ngành kỹ nghệ thì đâu còn có sự so sánh đó nữa. Thế mà tại Mỹ ngày nay ít nhất cũng có hai phương-tiện thông-tin chính — vô-tuyến phát thanh và vô-tuyến truyền hình — đã thu lượm được lợi tức nhờ ở quảng-cáo. Dân-chúng Mỹ không phải trả tiền trực-tiếp cho những chương-trình thông-tin và du-hí về vô-tuyến phát thanh và vô-tuyến truyền-hình ; nhưng kết-cục, họ cũng phải trả tiền những chương-trình đó khi họ mua những sản-phẩm được quảng-cáo qua đài phát thanh hoặc trên màn ảnh vô-tuyến truyền-hình. Ở đây, lối trả tiền chỉ có một tính-cách phụ-thuộc, nhưng điềm quan-trọng là những công-ty Mỹ nhận thấy cần-thiết phải quảng-cáo và đề-cao sản-phẩm của họ, cố-nhiên nguyên do là vì những sản-phẩm đó bị cạnh-tranh. Nếu không, những khoản chi-phi đó thật là vô-lý vậy thay.

Và cả những khoản chi-tiêu đề nâng cao phẩm của sản-phẩm cũng vô-lý nữa, nếu không có sự cạnh-tranh. Thế mà những công-ty Mỹ đã chi-tiêu những số tiền rất lớn cho những công-độc nghiên-cứu và phát-triển, và thị-trường Mỹ luôn luôn trưng bày những sản-phẩm mới hoặc tốt hơn trước, kết-quả của nhiều năm nghiên-cứu và phát-triển trong các phòng thí-nghiệm và của sự cố-gắng trong lịch-trình sản-xuất Thí-đụ, gần một phần ba số công-nhân của công-ty General Electric hiện đang làm việc để sản-xuất những sản-phẩm mà công-ty này chưa sản-xuất năm 1939. Công-ty Corning Glass Co. ước lượng rằng ba phần tư số lợi tức của công-ty này trong năm 1955 là do ở những sản-phẩm chỉ mới phát-triển từ năm 1940. Một nửa tổng-số hàng-hóa bán ra hàng năm của công-ty Dupont là những sản-phẩm chỉ mới được sử-dụng trong vòng 20 năm nay. Công-ty General Foods Corporation trưng trình

rằng trong năm 1953, 16 phần trăm tổng-số hàng-hóa bán ra là những sản-phẩm mới được phát triển từ ngày Đại-Chiến Thế-Giới thứ hai. Người ta có thể ước lượng rằng về tổng-số những hàng-hóa bán ra của tất cả các xí-nghiệp Mỹ, có tới một phần năm các sản-phẩm chưa có cách đây mười lăm năm.

Nếu lại còn cần phải có thêm chứng cứ là nền kinh-tế Mỹ không có tính-cách độc-quyền, chúng ta hãy xét những điều sau đây. Những xí-nghiệp Mỹ đã chi-tiêu số tiền khổng lồ 72 tỷ mỹ-kim trong năm 1955 và 1956 để canh-tân, bành-trướng và cải-thiện xưởng máy, máy móc, văn-phòng và những phương-tiện khác của họ. Trong năm 1957, tổng-số chi-tiêu ước lượng là 39 tỷ mỹ-kim. Tại miền New England, công-ty hàng-không Northeast Airlines, một công-ty tương-đối nhỏ, dự chi 17 triệu mỹ-kim để mua những phi-cơ chở hành-khách mới loại chạy cả bằng phản-lực lẫn cánh quạt (turbo-prop). Tại miền Bắc tiểu-bang Californie, những công-ty Container Corporation, Lockheed và Douglas đều chi-tiêu hàng triệu mỹ-kim trong những công-cuộc nghiên-cứu và phát-triển. Trong tất cả các ngành, các xí-nghiệp Mỹ vẫn tiếp tục gắng sức hoạt-động có hiệu-lực hơn trước, sản-xuất những sản-phẩm tốt hơn trước, *càng tiến để càng để cạnh tranh với nhau.*

### Những Hình-thức Cạnh-tranh.

Nếu nhìn kỹ vào nền kinh-tế Mỹ, người ta sẽ thấy cạnh-tranh có nhiều hình-thức khác nhau. Trước hết, có một lối cạnh-tranh mà người ta có thể gọi là cạnh-tranh « trực-tiếp », tức là cạnh-tranh giữa những xí-nghiệp sản-xuất cùng một thứ sản-phẩm, hoặc cung-cấp cùng một thứ dịch-vụ. Hiện nay tại nước Mỹ có độ 4,250,000 xí-nghiệp doanh-thương lớn và nhỏ, dùng hơn 40 triệu người làm việc. Nhiều xí-nghiệp cùng ở trong một ngành đã cùng nhau cạnh-tranh để có thêm mối hàng. Có những xí-nghiệp cạnh-tranh với nhau ở một địa-phương, và cũng có những xí-nghiệp cạnh-tranh với nhau trên toàn-quốc. Để kéo được thêm mối, họ có thể dùng phương-pháp hạ giá. Nhưng phần nhiều họ hy-vọng thành-công hơn nhờ ở phẩm tốt hơn,

dịch-vụ tốt hơn, hình dáng sản-phẩm ưa nhìn hơn, quảng-cáo có hiệu-lực hơn, lối bán hàng khéo hơn và lối giao-thiệp chu-đáo hơn.

Trong một nền kinh-tế được tổ-chức tới một trình-độ cao như nền kinh-tế Mỹ, giá bán tử lạnh do hai hãng khác nhau sản-xuất không hơn không kém là bao nhiêu. Tuy vậy, người khách hàng sẽ thích tử lạnh của hãng này hơn của hãng kia vì những điểm phụ tiện-lợi của tử lạnh, hoặc vì danh tiếng có từ lâu năm của hãng, hoặc vì cách trả tiền được dễ dàng hoặc vì tử-lạnh tiện lợi và lâu bền hơn. Đây là một loại cạnh tranh mới, khác xa loại cạnh-tranh cổ-điển về giá cả. Loại cạnh-tranh mới này, rút cục đã bảo-đảm cho người tiêu-thụ Mỹ được hưởng những hàng hóa càng ngày càng tăng thêm về phẩm và càng ngày càng chia ra thêm nhiều loại khác nhau.

Loại cạnh-tranh thứ hai là loại cạnh-tranh «gián-tiếp» giữa những công-ty cung-cấp dịch-vụ hoặc sản-phẩm song-hành. Chẳng hạn người ta có thể đi từ thành phố này tới thành phố nọ hoặc bằng tàu bay, xe buýt hoặc bằng xe lửa, tàu thủy. Hàng-hóa có thể chuyên chở bằng xe hơi vận-tải, xe lửa hoặc bằng tàu bè trên sông ngòi. Những công-ty về những ngành song hành phải cạnh-tranh với nhau để lấy mối. Giá vé tương-đối giữa các công-ty đó có một vai trò quan-trọng, nhưng sự chu-đáo, sức nhanh, sự an toàn và tính-cách đáng tin cậy của mỗi công ty cũng là những yếu-tố quan-trọng. Một thí - du khác về sự cạnh tranh «gián-tiếp» có thể tìm thấy trong kỹ - nghệ nhôm. Hiện nay tại Mỹ chỉ có ba công-ty sản-xuất chất nhôm đơn nguyên (primary aluminum). Mới nhìn qua địa-vị của họ tưởng chừng như là độc - quyền. Nhưng thật ra, không những họ phải cạnh tranh với nhau mà lại còn phải cạnh tranh «gián-tiếp» với những công-ty trong ngành kỹ - nghệ thép, chì, thiếc, hoặc «Plastic», một chất có nhiều công-dụng rất tiện-lợi. Khó mà có thể tìm được một ngành kỹ-nghệ cung-cấp dịch-vụ hoặc sản-phẩm có một tính - cách độc-nhất đến nỗi không cần phải cạnh tranh «gián-tiếp».

Ngoài ra, lại còn một yếu-tố thứ ba chi phối thị-trường, có nhiều điểm tương-tự với sự cạnh-tranh. Chúng ta hãy tạm gọi yếu-tố đó là ảnh-hưởng tương-quan của những yếu-

*tự-nhiên điều hòa lẫn nhau.* Ảnh-hưởng của những yếu-tố này có thể giải-thích rõ ràng nhất bằng một thí-dụ. Các công-ty sản-xuất xe hơi lớn là những khách hàng quan-trọng của những công-ty thép lớn. Nếu giá thép lên cao quá hay là phẩm thép kém quá, các nhà sản-xuất xe hơi sẽ phản-đối và yêu-cầu sụt giá hoặc nâng cao phẩm thép tới một mức phải chăng. Nếu không, họ sẽ không thể bán xe hơi cho công-chúng với một giá mà người tiêu-thụ sẵn lòng mua. Những nhà sản-xuất thép phải phụ thuộc vào những nhà sản-xuất xe hơi vì họ là những khách hàng chính, cho nên cần phải lưu-tâm tới lời than phiền của họ. Sự phá sản của những nhà sản-xuất xe hơi sẽ không có lợi cho quyền lợi của các công-ty khổng-lồ vừa kể trên, hàng ngày phải đương đầu với nhau, điều hòa cân đối quyền lực của nhau.

Một thí-dụ khác có thể tìm thấy trong những công-ty có nhiều hiệu bán lẻ. Ban quản-trị của những công-ty này chú trọng trước tiên tới việc bán cho khách hàng những sản-phẩm có một phẩm độ tốt với giá phải chăng. Nếu những hãng cung-cấp thay đổi giá hàng một cách độc đoán, những công-ty bán lẻ nhất định phải phản-đối. Họ có thể thi hành sự phản-đối của họ bằng cách từ chối không lãnh những hàng-hóa của công-ty sản-xuất hay gây phiền phức, và hành-động này có thể làm cho nhà sản-xuất bị phá sản. Kết-qua là người tiêu-thụ có thể mua những hàng hóa tốt hơn mà giá cả lại phải chăng.

Có một định-luật căn-bản của thiên-nhiên là mỗi hành-động sẽ gây ra một phản-ứng. Theo định-luật này, một khu-vực kinh-tế mà bành-trướng thật lớn sẽ khiến cho một khu-vực khác cũng bành-trướng thật lớn, và tự nhiên sẽ có sự kiểm-soát và điều-hòa lẫn nhau giữa hai sự bành-trướng lớn đó.

Tập-trung sản-xuất có thể là một điều cần thiết vì nhu-cầu tiến tới sự hoạt-động có hiệu-qua và sự tăng năng-xuất. Nhưng nếu một công-ty hoặc một ngành kỹ-nghệ bành-trướng quá mạnh dễ gây ảnh-hưởng thiệt hại cho những xí-nghiệp khác thì chẳng bao lâu những xí-nghiệp này sẽ kết hợp với nhau để giữ thế quân-bình chống lại công-ty lớn. Hãng mua khổng lồ sẽ phải đương đầu với hãng bán

không-lỗ, người sản-xuất nguyên-liệu sẽ phải đương đầu với người sản-xuất chế-tạo phẩm; người sản-xuất tiêu-thụ phẩm sẽ phải đương đầu với người bán lẻ và người bán lẻ sẽ phải đương đầu với người tiêu-thụ; những nhà sản-xuất thực-phẩm lớn phải điều - đình với những công - ty phân-phát thực phẩm; ban quản-trị của xí-nghiệp phải điều đình với các nghiệp - đoàn lao-công; ngay cả đến chính-phủ hàng ngày cũng phải đương đầu với giới doanh-nghiệp, khi thì với tư-cách một người khách hàng, khi thì với tư cách một chủ-nhân.

Trong một nền kinh-tế phức tạp như nền kinh-tế của Mỹ, những xí-nghiệp hùng mạnh nhiều khi không cạnh tranh kịch liệt với nhau như các lý-thuyết-gia mong muốn. Những xí-nghiệp đó có thể nhận thấy là nếu họ kết tụ tài nguyên của họ và kết hợp lực-lượng của họ với nhau thì sẽ có lợi cho họ hơn. Nhưng nếu những sự kết hợp đó có vẻ nguy-hiểm và tai-hại cho sự giao-dịch kinh - doanh thông-thường, chẳng hạn như là làm cho người tiêu thụ trở thành bị trói buộc, thì chính-phủ, dưới áp-lực của công-luận tự-do, sẽ phải can-thiệp. Như vậy, công-luận trở thành một trung-tâm quyền lực khác nữa để điều-hòa giữ mực cân đối. Những đạo luật bãi trừ độc-quyền là một bằng-chứng cụ thể của hình thức trên về quyền lực điều hòa giữ mực quân-bình trong một xã-hội dân chủ. Tuy là hình thức đó không phải lúc nào cũng hiệu-nghiệm như nhiều người Mỹ hằng mong muốn, nhưng dần dần hình thức này đã bảo-vệ nền kinh-tế được tự-do, không bị độc-quyền tuyệt-đối chi-phối.

Các công-ty doanh-thương lại cũng phải cạnh tranh để thu-dụng lao-công. Tại nước Mỹ, người thợ bao giờ cũng có quyền tự-do thôi việc mình đang làm để đi kiếm một việc lợi hơn. Vì lý-do đó, một xí-nghiệp phải trả lương cho thợ ít nhất cũng phải bằng số lương mà người thợ đó có thể kiếm được tại một xưởng khác. Hệ-thống kinh-tế Mỹ cương quyết phản-đối ý-niệm công-nhân bị trói buộc cũng như đã cương quyết phản-đối ý niệm người tiêu-thụ bị trói buộc.

Sau cùng, các xí-nghiệp tư-nhân phải cạnh tranh với nhau để thu hút tư-bản. Vì sự quyết-định đầu tư của hàng triệu dân-chúng một phần lớn là tùy theo thành tích của

các công-ty cho nên, cố-nhiên, các hãng nhận thấy có lợi cho mình nếu họ chứng tỏ đã tiến bộ đều đều.

Tóm lại, nền kinh-tế Mỹ đã dựa trên sự cạnh-tranh muôn mặt. Sự cạnh-tranh tại Mỹ ngày nay không còn như xưa chỉ có việc chỉnh đốn giá cả tùy theo tương-quan cung-cầu, mà trở thành một lực lượng căn-bản đẩy mạnh nền kinh-tế Mỹ.





## CHƯƠNG VII

## DOANH-TRƯỜNG

**T**RONG nền kinh-tế dân-chủ, sự sản-xuất và phân-phối hàng hóa và dịch-vụ được giao-phó trước tiên cho các doanh-nghiệp tư-hữu. Tuy nhiên, như vậy không có nghĩa là gạt bỏ ra ngoài những doanh-nghiệp của chính-phủ khi tính chất hoặc sự lớn lao của một công cuộc bắt buộc phải có sự khởi xướng của chính-quyền.

Tuy vậy, hiện nay tại Mỹ có hơn bốn triệu doanh-nghiệp tư-hữu, lớn nhỏ đủ các loại, từ những công-ty vĩ-đại như công-ty General Motors Corporation cho tới những cửa hàng nhỏ bé như hàng tạp-hóa cón con ở góc đường. Tổng-số sản-xuất của các doanh-nghiệp lớn nhỏ trong năm 1956 ước lượng tới 300 tỷ mỹ-kim.

## Công-Ty Tò-Hợp (Corporation)

Trong tất cả các hoạt động kinh-doanh khác nhau, ngành chế-tạo chiếm một phần lớn về số lợi-tức và thu-dụng nhân-công tại Mỹ; có tới hơn 30 phần trăm tổng-số lợi tức quốc-gia trong năm 1956 là do các doanh-nghiệp chế-tạo mà ra. Cách đây một thế-kỷ, địa-vị đó là của nông-nghiệp mà ngày nay chỉ còn chiếm được chút ít hơn 6 phần trăm tổng-số lợi-tức quốc-gia. Sự mậu-dịch, buôn bán sỉ và lẻ, chiếm được 18 phần trăm tổng-số lợi-tức quốc-gia, thu lượm lợi tức nhiều hơn cả giới tài-chính, bảo-hiêm, địa- ốc, khoáng-nghiệp, và kiến-thiết, cộng chung cùng nhau.

Hơn 55 phần trăm tổng-số lợi tức quốc-gia của Mỹ đã được sản-xuất do lối 600.000 « con người giả tạo, vô hình, không đo lường được, và đã sinh tồn được hoàn-toàn nhờ ở dụng ý của luật-pháp» như ông John Marshall, vị chánh-

án đầu tiên của Tối - Cao Pháp - Viện Mỹ, đã nói. Đó chính là những « tổ-hợp » lớn nhỏ đủ loại, từ những xí-nghiệp kỹ-nghệ khổng-lồ có hàng trăm ngàn người có cổ-phần và làm công và tích-sản có tới hàng tỷ mỹ-kim, cho tới những xí-nghiệp nhỏ chỉ có vài ba người làm công. Tổ-hợp — « những con người giả tạo » — là hình-thức chính của sự tổ-chức kinh-tế tại nước Mỹ ngày nay.

Tổ-hợp là sự kết-hợp nhiều cá-nhân tổ-chức theo đúng các điều-khoản rõ ràng của luật-pháp với mục-đích thực-hành những nhiệm-vụ rõ ràng. Chẳng hạn, tổ-hợp General Motors Corporation là sự kết-hợp của hơn 600.000 người có cổ-phần tổ-chức theo đúng luật-lệ của tiểu-bang Delaware với mục-đích hoạt-động kinh-doanh trong ngành kỹ-nghệ xe hơi và những ngành kỹ-nghệ liên-đới.

Tổ-hợp được coi là một đơn-vị hợp-pháp, riêng biệt và cách biệt với những cá-nhân tư-hữu và điều-khiển tổ-hợp. Do đó, một cá-nhân có quyền chuyển-giao quyền-lợi tư-hữu trong một tổ-hợp mà không cần sự thỏa-thuận của tổ-hợp hoặc của những người khác có cổ-phần. Thí-dụ như cá-nhân đó là một trong số 250,000 người có cổ-phần trong Công-ty General Electric Company ; cá-nhân đó có quyền bán cổ-phần của mình và lấy lại tiền bằng cách báo cho một người kinh-kỹ môi giới mua bán cổ-phần là mình có ý bán cổ-phần của mình.

Việc một chủ-nhân (người có cổ-phần) có thể tương-đối dễ-dàng bán quyền-lợi của mình trong các tổ-hợp, đã khuyến-khích dân-chúng đầu tư trong những xí-nghiệp tổ-chức theo loại tổ-hợp.

Một khi mà cổ-phần của một tổ-hợp mới thành-lập đã được đưa ra bán rồi thì sự sinh tồn của tổ-hợp đó không còn bị ảnh-hưởng trực-tiếp của các cá-nhân có cổ-phần khi họ mệnh-chung hoặc khi sự nghiệp cá-nhân của họ lúc thăng lúc trầm, hoặc do sự mua đi bán lại cổ-phần của tổ-hợp. Kết-qua độc nhất của sự bán lại cổ-phần là người chủ mới của cổ-phần được quyền bỏ phiếu và chia lời y như những người chủ cũ của cổ-phần đã được hưởng.

Bởi vì tổ-hợp không bị ảnh-hưởng của sự chuyển giao quyền tư-hữu cổ-phần, cho nên tổ-hợp được coi là một hình thức thường-trực của tổ-chức kinh-tế. Cố nhiên là một tổ-

hợp có thể cáo-chuug khi đặc-bíra-trang của tổ-hợp này mãn hạn, hoặc khi các người có cổ-phần quyết-định giải-tán tổ-hợp và thanh-toán tất cả các ttech-sản của tổ-hợp, hay khi tổ-hợp bị lỗ vốn.

Theo quy-tắc, tổ-hợp không được đặt dưới quyền quản-trị trực-tiếp của các chủ nhân tức là những người có cổ-phần. Quyền tư-hữu và quyền quản-trị, vì những lý-do thực-tế, được đặt trong tay nhữn cá-nhân riêng biệt, tuy là cũng có nhiều nhân-viên cao-cấp trong ban giám-đốc các tổ-hợp có cổ-phần trong tổ-hợp mà họ quản-trị.

Một kết-quả đáng chú ý của sự tách biệt quyền tư-hữu và quyền quản-trị là ban giám đốc có thể quan-tâm trước hết tới việc duy-trì mức tiến-bộ cho tổ-hợp chứ không phải chỉ quan-tâm tới việc sinh lời mà thôi. Những người có cổ-phần mong muốn được chia lời nhanh và nhiều; tuy vậy ban giám-đốc có quyền định-đoạt rằng quyền lợi lâu dài của xí-nghiệp đòi hỏi phải bán hàng giá hạ và thu lời ít, hoặc dành một phần lớn tổng-số lời ròng dùng làm vốn để canh-tân và bành-trướng xí-nghiệp.

Những người có cổ-phần bầu lên một hội-đồng quản-trị, chính ra là một hội-đồng lập-pháp có quyền quyết-định về những vấn-đề thuộc chính-sách của xí-nghiệp. Các quản-trị viên không những chỉ giải-quyết những vấn-đề quan-trọng về chính-sách của xí-nghiệp, nhưng lại còn trông nom và kiểm-soát cả những thành-tích của ban giám-đốc, những tiến-bộ của xí-nghiệp, và cả những vấn-đề lớn nhỏ từ kế-hoạch bành-trướng chi-tiêu hàng triệu mỹ-kim cho tới việc chọn màu tường trong gian phòng tiếp-khách.

Việc thi-hành những quyết-định của hội-đồng quản-trị được giao phó cho một loại chuyên-viên mới, viên giám-đốc doanh-nghiệp (business executive); viên giám-đốc là người thi-hành chính-sách của xí-nghiệp và thực sự điều khiển guồng máy hoạt-động của xí-nghiệp. Cuộc đời của một giám-đốc cao-cấp lắm khi có vẻ hỗn-độn và cực nhọc vô cùng. Tuy vậy, những lợi lộc vật-chất, uy-tín và quyền lực gắn liền với địa-vị giám-đốc khiến cho trọng-trách nặng nề của địa-vị này có một sức quyến rũ đối với nhiều người Mỹ. Những con người nhiệt tâm hoạt-động đó đã đóng góp

một phần rất lớn vào sự bành-trướng kỹ-nghệ của Mỹ-Quốc và không phải là lúc nào cũng vì những lý-do vị-kỷ.

Tương-tự với việc các quyết-định về chính-sách là do hội-đồng ủy-nhiệm định-đoạt chứ không phải do các người có cổ-phần, tịch-sản của tổ-hợp như là nhà cửa, máy móc và tiền bạc đều thuộc quyền tư-hữu của tổ-hợp chứ không phải của các người có cổ-phần.

Hơn nữa, các món nợ cũng thuộc phạm-vi của tổ-hợp chứ không liên can tới các người có cổ-phần. Tổ-hợp là chủ-nhân những tịch-sản và có thể mắc nợ; các cá-nhân có cổ-phần không chịu trách-nhiệm về những món nợ không thanh-toán xong. Như vậy, những người chủ nợ của tổ-hợp không có quyền đòi hỏi các cá-nhân có cổ-phần phải trả nợ cho tổ-hợp.

Chúng ta hãy lấy thí-du một ông Jones tượng-trưng. Ông này là chủ một căn nhà và có một trương-mục tiết-kiệm tại ngân-hàng First Trust Bank, và ông đã mua 100 cổ-phần trong công ty Titan Corporation, mỗi cổ-phần phải trả 5 mỹ-kim. Nếu công-ty Titan bị phá-sản, và mắc nợ vài trăm ngàn mỹ-kim mà không trả được, những người chủ-nợ của công-ty không có quyền tịch-biên căn nhà và số tiền gửi ngân-hàng của ông Jones. Sự thiệt-hại của ông Jones chỉ vón vẹn có số tiền 500 mỹ-kim mà ông đã trả khi ông mua 100 cổ-phần.

Trách-nhiệm hữu-hạn về các món nợ của tổ-hợp bảo-vệ rất nhiều cho những cá-nhân đầu tư, và do đó tổ-hợp có một khả-năng rất lớn để thu hút tư-bản của các cá-nhân đầu-tư.

## Chủ-nghĩa Tư-bản Nhân-Dân

Sự đầu-tư đại-chúng là một yếu-tố cần-thiết trong sự bành-trướng kỹ-nghệ của Mỹ, và kết-quả sự bành-trướng này là sự nâng-cao mức sinh-hoạt. Hình-thức tổ-chức đã góp một phần rất lớn vào sự phát-triển đầu-tư đại-chúng, nhiều hơn bất-cứ một yếu-tố riêng biệt nào khác.

Giống như sự tiêu-thụ đại-chúng, sự đầu-tư đại-chúng chỉ có thể duy-trì được nhờ ở một đa-số rộng lớn những gia-đình có lợi-tức trung-bình. Những người nghèo đâu có

khả-năng đầu-tư ; họ cần phải sử-dụng tất cả lợi-tức ít ỏi của họ để mua thực-phẩm, trả tiền nhà, và những điều cần-thiết căn-bản khác.

Sự phát-triển tại Mỹ của một nhóm rất lớn những gia-đình có lợi tức trung-bình, đồng-thời đã cấu-tạo một công-chúng đầu-tư đại-chúng. Công-chúng đó đã tìm thấy trong hình-thức tổ-hợp một tổ-chức đáng để cho họ đầu-tư hàng triệu mỹ-kim mà họ đã tiết-kiệm được.

Có hai điều-kiện chính cho sự phát-triển đầu-tư đại-chúng. Trước hết đa-số dân-chúng phải có một số lợi tức thừa đủ để có một sinh-hoạt khả-quan mà vẫn còn thừa một thặng-dư để dành. Thứ hai, công-chúng cần phải sẵn lòng tiết-kiệm quỹ thặng-dư chứ không tiêu quỹ đó trong một sự tiêu-thụ phí phạm hoặc giấu kín dưới nệm giường.

Sự dân-chúng sẵn lòng tiết kiệm và đầu tư phụ-thuộc một phần lớn ở những khích-lệ thực-tế tức là sự trông đợi thu lợi vật chất trong một tình trạng tài-chính ổn-định chắc chắn. Các khích-lệ tùy theo mỗi loại đầu-tư mỗi khác. Một người mở một trương-mục tiết-kiệm tại ngân-hàng mong đợi sẽ có tiền lời, và đồng thời cũng là để dành tiền để phòng những « ngày mưa gió bất thường ». Người mua giấy bảo-hiêm mong cho gia-đình được an-ninh về tài-chính khi gặp cảnh tai-biến bất ngờ. Người mua cổ-phần hy-vọng sẽ được chia lời, còn người mua quốc-trái hoặc các hối-trái doanh-thương trông đợi thu về những số tiền lời định trước. Những người đầu tư khác có thể chú-trọng trước tiên tới sự bành-trướng lâu dài của công-ty mà mình đã đầu-tư. Theo các nhà nghiên-cứu làm việc dưới sự bảo-trợ của Viện Brookings Institute, một tổ-chức tư-nhân, đa-số công-chúng đầu-tư đã mua các cổ-phần vì họ trông đợi những cổ-phần này sẽ trường-kỳ tăng giá trong thị-trường mua bán cổ-phần.

Tại Mỹ đã xảy ra hai việc là số những gia-đình có lợi-tức trung-bình đã trở nên rất lớn, và những gia-đình đó được khích lệ rất nhiều để tiết-kiệm và đầu tư. Kết-quả của hai việc đó là ngày nay tất cả các tầng lớp xã-hội Mỹ đều tham-dự vào công cuộc tiết-kiệm và đầu-tư. Điều đáng cho mọi người chú ý là 56 phần trăm của tổng-số 8 triệu 6

những gia-đình có cổ-phần hoặc hối-trái trong các công-ty doanh-nghiệp, thuộc vào loại gia-đình có lợi-tức trung-bình. Lợi-tức hàng năm của những gia-đình đó có từ 4.000 tới 10.000 mỹ-kim. Những nhóm lớn nhất trong tổng-số những cá-nhân có cổ-phần và hối trái là những công-nhân chuyên-nghiệp và bán-chuyên-nghiệp, những thư-ký văn-phòng và những bà nội-trợ; những nhóm này chiếm tới 51.5 phần trăm trong tổng-số những người có cổ-phần và hối-trái.

Có tới hơn 113 triệu người Mỹ mua giấy bảo-hiêm nhân-thọ đủ các loại. Hơn 30 triệu gia-đình có trương-mục tiết-kiệm trong ngân-hàng, và hơn 21 triệu gia-đình có quốc-trái hoặc các hối-trái khác.

Theo các bản ước lượng của Ủy-ban về Hối-Trái và Chứng-Khoán thì dân chúng Mỹ trong năm 1956 có những trương-mục tiết-kiệm lên tới 37 tỷ mỹ-kim, những phiếu quốc-trái đủ loại trị giá 88.8 tỷ mỹ-kim, những giấy bảo-hiêm tư-nhân trị giá 109,9 tỷ mỹ-kim, và những cổ-phần và hối-trái trị giá 335 tỷ mỹ-kim.

Dưới đây là vài con số để hiểu chia thành số bách-phân :

LOẠI ĐẦU-TU	Số bách-phân những gia-đình có một hoặc nhiều người đã đầu-tu
Bảo-hiêm nhân-thọ	82.3 phần trăm
Trương-mục tiết-kiệm	52.8 —
Quốc-trái loại « E »	41.9 —
Niên kim và hưu-bổng	20.9 —
Cổ-phần công-hữu	14.0 —
Cổ-phần tư-hữu	4.6 —
Cầm cố và hối-trái địa- ốc	2.7 —
Hối-trái tồ-hợp	1.3 —

Tổng-cộng, có tới 90,7 phần trăm tổng-số các gia-đình Mỹ đã đầu-tu bằng một hoặc nhiều bình-thức. Có lẽ đó là tinh-hoa của « Chủ-nghĩa Tư-bản Nhân-dân » vậy.

Có một sự phát-triển mới trong các phương-sách đầu-tư, một đặc-điểm đáng chú-ý cho công-dân những nước không có những cơ-cấu tiến-bộ về đầu tư và không có một truyền thống mạnh-mẽ về lối đầu tư trực-tiếp. Đó là quỹ đầu-tư hỗ-tương. Những quỹ đầu-tư hỗ-tương đã bành-trướng rất mau tại Mỹ từ ngày Thế-Chiến Thứ Hai chấm dứt đến nay.

Hội tổ-chức quỹ đầu-tư hỗ-tương mua cổ-phần và hối-trái của rất nhiều công-ty thuộc những loại khác nhau. Rồi hội này lại phát-hành những cổ-phần của riêng hội. Một người mua cổ-phần của hội tổ-chức quỹ đầu-tư hỗ-tương, gián-tiếp đã đầu tư trong rất nhiều công-ty tư-nhân, và như vậy tức là đã đầu-tư rải rác nhiều nơi và không sợ thua lỗ mất hết vốn nếu không may bị thua lỗ.

Hồi tháng Chạp năm 1940, tại nước Mỹ có 296.000 người mua cổ phần quỹ đầu-tư hỗ-tương. Đến tháng 9 năm 1956, số người đó đã tăng lên 2.402.000 người, và tích-sản trung-bình của mỗi người tăng từ 1.513 mỹ-kim lên 3.540 mỹ-kim. Tổng-số tích-sản thực-thụ của 135 hội tổ-chức quỹ đầu tư hỗ-tương, hồi tháng Một năm 1956, lên tới gần 9 tỷ mỹ-kim.

Các quỹ đầu-tư hỗ-tương đã bành-trướng được cũng là vì những lý-do chính-đáng. Những cá-nhân đầu-tư, nhất là những người ít vốn, thường thiếu kinh-nghiệm và kiến-thức sâu rộng để chọn lựa được chính xác những hãng nên đầu-tư. Những vị giám-đốc những quỹ đầu-tư hỗ-tương đều có đủ cả kinh-nghiệm lẫn kiến-thức; đầu-tư chính là công việc của họ. Như vậy họ bảo-vệ những người đầu-tư tránh được những lỗi-lầm quan-trọng và đồng-thời họ giúp vốn cho những hãng hứa hẹn tiến-bộ điều-hòa.

Những kỹ-thuật mới để khuyến-khích sự đầu-tư, cùng với sự bành-trướng của những gia-đình có lợi-tức trung-bình, có thể giúp cho nhiều quốc-gia phát-sinh được sự đầu-tư đại-chúng và thực-hiện được chủ-nghĩa tư-bản nhân-dân như hiện có tại Mỹ.

Đối với người Mỹ, chủ-nghĩa tư-bản nhân-dân của họ — với hơn 90 phần trăm nhân-dân đầu-tư trong nền-kinh-tế — có một ý-nghĩa xã-hội vĩ-đại. Chủ-nghĩa đó giúp cho họ được tham-gia trực-tiếp, từng cá-nhân một, trong sự bảo-vệ quốc-gia và hệ-thống kinh-tế của quốc-gia, trong

một nền kinh-tế ổn-định, thịnh-vượng và càng ngày càng bành-trướng.

Những sáo-ngữ tuyên-truyền về những « độc-quyền của Wall Street » chỉ dành cho những người ngu dốt và không hiểu biết. Một cá-nhân giàu có nhất thì cũng chỉ là một người ti-hon đứng bên cạnh số tài-sản tổng-hợp của hàng triệu người Mỹ đầu-tư. Nền kinh-tế Mỹ đã dựa trên hàng triệu những người đầu tư này, và có thể nói được rằng người Mỹ sở-hữu tài-sản quốc-gia của họ vậy.

### Nghiên-cứu và Phát-triển

Sự bất-lực, phi-phạm, đình-trệ và chủ-thuyết giáo-điều là những điều tai-hại cho giới quản-trị doanh-nghiệp trong một nền kinh-tế thực-sự cạnh-tranh. Các doanh-nghiệp tư-nhân Mỹ đã nhận chân được điều đó. Ngày nay, sự tìm tòi để phát-minh những sản-phẩm mới và những phương-pháp mới không còn là một công cuộc riêng rẽ của những nhà phát-minh cô đơn nữa. Trách-nhiệm đó ngày nay đã do các doanh-nghiệp kỹ-nghệ vận-dụng toàn thể tài-nguyên để đảm đương và coi đó là một nhiệm-vụ chính-yếu cho sự sống còn kinh-tế, nhất là trong vòng 15 năm gần đây. Nhiệm-vụ của các phòng thí-nghiệm kỹ-nghệ thật là lớn lao : họ có nhiệm - vụ « cấu-tạo tiến-bộ ». Quan-trọng không kém bất cứ một yếu-tố duy-nhất nào khác, sự nghiên-cứu khoa-học đã có công trong việc làm cho nước Mỹ tân-tiến thành hình. Những con người xử-dụng các ống thí-nghiệm đã có công tạo ra một dây liên-tiếp không ngừng biết bao sản-phẩm và vật-dụng mới, phát-triển những ngành kỹ-nghệ mới, và mở rộng khả-năng thu-dụng thêm biết bao nhiêu người trong những chức-vụ mới.

Sự nghiên-cứu khoa-học đã chứng-minh được khả-năng của nó trong việc xúc-tiến tiến-bộ và ổn - định kinh-tế khi Thế-Chiến thứ hai chấm dứt. Lúc đó các kỹ - nghệ quốc-phòng đều lâm nguy vì sự hủy bỏ hầu hết các khế-ước đặt hàng quân-sự, còn các kỹ-nghệ tiêu-thụ thì đứng trước tình-trạng mà sự đòi hỏi của công-chúng về các sản-phẩm của họ trước kia bị hạn-chế thì nay được tha hồ phóng túng. Sự nghiên-cứu khoa-học đã giải-quyết được cả hai vấn-đề trên.



Nó đã giúp cho các ngành kỹ-nghệ Mỹ tiến vào những địa-hạt mới, và do đó, đã tạo lập ra cơ-hội để thu dụng hàng triệu người Mỹ trong những công việc mới. Nó đã giúp cho sự cung-cấp các nhu-cầu tiêu-thụ-phẩm được mau chóng bằng cách phát-triển những vật dụng mới và những phương-pháp mới. Vì vậy cho nên cơn khủng-hoảng thời hậu - chiến mà một số quan-sát-viên tiên-đoán sẽ có, đã không xảy ra.

Công cuộc cố gắng liên-tục và có ý-thức để phát-minh những sản-phẩm mới và những phương-pháp mới đòi hỏi một số tư-bản rất lớn. Theo bản « Nghiên-Cứu Doanh-Nghiệp » năm thứ 9 do nhà McGraw-Hill xuất-bản, thì riêng trong năm 1956, hơn 5 tỷ mỹ-kim đã được chi-tiêu vào các công cuộc nghiên-cứu và phát-triển. Năm 1957, theo ước-lượng, tổng-số chi-tiêu đó lên tới 6 tỷ 3 mỹ-kim. Số tiền chi-tiêu đó liên-can tới 200.000 khoa-học-gia làm việc trong 4.000 phòng thí-nghiệm kỹ-nghệ. Gần hai phần ba số tiền chi-tiêu cho các công cuộc nghiên-cứu và phát-triển là do các kỹ-nghệ tư-nhân bỏ ra, còn lại là do chính-phủ đài-thọ.

Tất cả các ngành kỹ-nghệ đều chú-trọng tới sự nghiên-cứu và phát-triển. Tổng-cộng có tới 15.000 công-ty đã theo đuổi những công cuộc nghiên-cứu khoa-học quan-trọng, gồm cả những ngành nghiên-cứu thuần-túy. Từ năm 1950, kỹ-nghệ Mỹ đã chi-tiêu vào các công cuộc nghiên-cứu và phát-triển nhiều hơn cả trong 170 năm trước trong lịch-sử của Mỹ.

Sự nghiên-cứu và phát-triển bộc-lộ rõ ràng nhất trong những địa-hạt như nguyên-tử-lực, chế-tạo phi-cơ, hóa-tiễn, các chất hóa-học, vải vóc, các chất hóa-hợp nhân-tạo, các máy móc điện-tử, và dầu lửa. Sự chế tạo ra những vật-liệu mới từ hàng Dacron và Nylon, cho tới những đồng-vị phóng-xạ, là một bằng chứng rõ ràng về sự thành công của những công cuộc nghiên-cứu và phát-triển của giới doanh-nghiệp Mỹ.

## Doanh-Nghiệp và Giáo-Dục.

Những người lãnh-đạo trong giới kỹ-nghệ ngày nay được tuyên-mộ trong số những vị giám-đốc có học-thức

uyên-thâm thuộc đủ các cấp nhân-viên quản-trị. Văn-bằng đại-học là một điều cần-thiết phải có cho tất cả những người muốn bước vào giới quản-trị doanh-nghiệp. Trường Doanh-Nghiệp cho sinh-viên đã tốt-nghiệp cử-nhân của trường đại-học Columbia, Trường Quản-trị Doanh - Nghiệp của trường Đại-Học Harvard và Trường Tài - Chính và Thương-Mại Wharton của tiểu-bang Pennsylvania là những chứng cứ đặc-biệt của sự tiến-triển giáo-dục gấp rút gây ra do tính-cách phức-tạp của kỹ-nghệ và sự cần thiết có tài-năng và kiến-thức trong một nền kỹ-nghệ cạnh-tranh.

Sự giáo-dục các vị giám-đốc doanh-nghiệp tương-lai không phải chỉ gồm có sự huấn-luyện hướng nghiệp đã là đủ. Từ năm 1945, Trường Quản-trị Doanh-Nghiệp của trường Đại-Học Harvard, nhận thấy rằng sự quản-trị doanh-nghiệp đòi hỏi một kiến-thức rộng rãi vượt ngoài khuôn khổ sự hiểu biết về thị-trường, đã cải-tổ chương-trình để dạy cho các vị giám-đốc doanh-nghiệp tương-lai, ngoài những kiến-thức về tài-chính, mậu-dịch, và kế-toán, lại có thêm một kiến - thức rộng lớn về thế-giới mà họ đang sống. Nhiều trường đại-học khác cũng đã công-nhận quan-diểm rộng rãi này.

Giới doanh-nghiệp đã nhận-định được sự cần-thiết phải có những nhân-viên có học thức cho nên đã viện - trợ tài-chính rất nhiều cho các học viên cao-đẳng. Người ta ước lượng là riêng trong năm 1956, các xí-nghiệp tư-nhân Mỹ đã cấp hơn 100 triệu mỹ-kim cho các trường cao-đẳng và đại-học. Từ năm 1950 tới nay, phần đóng góp của giới doanh nghiệp cho nền giáo-dục cao-đẳng đã tăng hơn gấp hai. Các viện thành-lập do các nhà doanh-thương hoặc các gia-đình giàu có, đã đóng góp thêm cho sự bành-trướng biên-cương của kiến-thức. Một trong những viện đó, viện Ford, trong năm 1956, đã trợ cấp cho nhiều trường đại-học, nhiều trung-tâm nghiên-cứu và các viện giáo-dục khác, tổng-cộng tới 602 triệu mỹ-kim.

## Quảng - cáo trong một nền Kinh - tế Tự-do dựa trên sự Sản-xuất Đại-chúng

Bốn mươi lăm ngàn người trong năm 1956 đã được các nhà doanh-thương Mỹ tinh trí ủy-nhiệm một số tiền

là 10 tỷ mỹ-kim. Số người này có quyền hạn rộng lớn trong việc quyết-định chi-liều số tiền đờ xô nói trên. Chỉ có một điều bắt buộc là họ phải kiểm thêm được khách hàng mua sản-phẩm của xí-nghiệp thuộc những nhà doanh-nghiệp đã bỏ tiền ra.

Số 45.000 người đó làm việc cho các hãng quảng-cáo có nhiệm-vụ tăng-gia sự mãi-dịch những sản-phẩm của nền kỹ-nghệ và canh-nông Mỹ. Cố nhiên là không khi nào các vị giám-đốc doanh-nghiệp đứng dẫn lại giao phó mỗi năm cho các hãng quảng-cáo những số tiền khổng lồ nếu không có những kết-quả cụ thể. Thế mà giới kỹ-nghệ quảng-cáo thường hay bị kết tội kịch liệt. Người ta buộc tội kỹ-nghệ quảng-cáo đã quyến rũ công chúng bằng những tranh ảnh trình bày một thế-giới mộng ảo, đưa công-chúng tới chỗ chi tiêu quá trớn và tốn thờ những cái vật-chất trong cõi đời này. Các chiến-dịch quảng-cáo thường hay bị chỉ-trích là thiếu thãm-mỹ, là thô-tục, có khi lại phạm cả tới thuần-phong mỹ-tục nữa.

Thật ra đời khi các nhà quảng-cáo Mỹ cũng có kêu gọi tới những sở-vọng vật-chất của công-chúng, và trình-độ văn-hóa của các chiến-dịch quảng-cáo nhiều khi thật là thấp kém đáng tiếc. Nhưng chúng ta cũng nên nhớ rằng mục-dịch chủ yếu của các hãng quảng-cáo là bành-trướng thị-trường sản-phẩm của những hãng thuê làm quảng-cáo chứ không phải là nâng cao trình-độ văn-hóa của quốc-gia; đó là nhiệm-vụ của giáo-dục và tôn-giáo. Hơn nữa, trong khi trình-độ văn-hóa của dân-chúng cao lên thì quảng-cáo cũng tự nó phải nâng cao trình-độ của nó. Những ý-tưởng quảng-cáo nghèo nàn sẽ làm cho công chúng buồn cười; và vì những ý-tưởng đó không có hiệu-quả nên bắt buộc sẽ phải bị gạt bỏ. Trong những năm gần đây, người ta nhận thấy rõ ràng là ngành quảng-cáo tiến dần tới những tiêu-chuẩn cao hơn.

Những người chỉ-trích kịch-liệt nhất kỹ-nghệ quảng-cáo Mỹ không thể chối cãi được rằng không có một ảnh-hưởng nào khác đã đả-phá sự lỗi thời một cách công-khai hơn và đã mở rộng biểu-cương sự đòi hỏi của con người mạnh hơn. Kỹ-nghệ quảng-cáo đã làm cho những sản-phẩm mới

được công-chúng công-nhận và nhờ ở sự xúc-liến sự đòi hỏi của dân-chúng càng ngày càng nhiều hơn trước, càng kiêu-kỳ hơn trước, đã làm cho guồng máy của khoa kỹ-thuật phải tiến-triển.

Quảng-cáo không những là một sản-phẩm của cạnh-tranh ; ngược lại nó lại kích-thích sự cạnh-tranh để trở nên kịch-liệt thêm. Hơn nữa, vì cấu-tạo ra sở-vọng của công-chúng muốn được hưởng-thụ thêm nhiều sản-phẩm và những sản-phẩm tốt hơn trước, quảng-cáo là một yếu-tố quan-trọng trong việc duy-trì sự sản-xuất đại-chúng. Những người chủ-trương và bênh-vực cho sự quảng-cáo vạch rõ rằng quảng-cáo, vì nó tăng-cường cho sự sản-xuất đại-chúng, đã góp công lớn vào việc nâng cao phẩm của sản-phẩm và hạ thấp giá bán. Nếu không có áp-lực của công-chúng gây nên bởi những tiêu-chuẩn cao hơn do quảng-cáo đề-cao, thì cái máy pha trộn thực-phẩm trong bếp của người Mỹ hiện nay cân nặng có hai ký rưỡi và giá bán có 16 mỹ-kim, chắc vẫn còn cân nặng tới 60 kí và phải mua với giá 128 mỹ-kim như thuở xưa. Những người bênh-vực quảng-cáo lại cũng vạch rõ điều này nữa là 626 tạp-chí, 1.200 nhật - báo, 9.000 tuần báo, 2.947 đài phát-thanh và 465 đài vô - tuyến truyền hình, phục-vụ hơn 38 triệu gia-đình Mỹ, khó lòng mà tồn tại được theo hình thức hiện nay của chúng, nếu không có quảng-cáo.

Nếu một sản-phẩm không tốt đúng như lời quảng-cáo, công-chúng sẽ phản-ứng bằng cách từ chối không mua sản-phẩm đó. Không một nhà quảng-cáo nào lại có thể quên được động-cơ mãnh-liệt đó trong lòng bàn tay của công-chúng. Chính vì vậy, cho nên quảng - cáo thật thà không phải là một ngoại lệ hiếm có. Chính vì vậy, công-chúng liêu - thu Mỹ đã tin cậy là quảng-cáo có thể hướng dẫn sự chọn lựa của họ một cách khá chắc chắn. Họ trông đợi quảng-cáo sẽ làm cho họ chú ý tới những sản-phẩm mới mà các công- cuộc nghiên-cứu đã phát-minh ra.

Nói tóm lại, tuy là có nhiều khuyết điểm không thể tránh được, sự quảng-cáo tại Mỹ là một yếu-tố quan - trọng để kích-thích sự đòi hỏi của công-chúng và cấu-tạo một bầu không-khí cần-thiết để duy-trì sự sản-xuất đại-chúng.

## Những Động-Cơ và Mục-Tiêu

Trong nền kinh-tế cạnh-tranh của Mỹ, sự cần có nhân tài đã mở rộng cửa cho những người có khả-năng đảm-nhiệm trọng-trách giữ những địa-vị cao-cấp trong trường doanh nghiệp. Hàng năm, các đại-diện doanh-nghiệp vẫn thăm dò các trường đại-học Mỹ để tìm kiếm những thanh-niên tốt-nghiệp có tài. Nhiều người xưa kia hàn-vi, bắt đầu trèo lên thang danh-vọng trong doanh-nghiệp từ những cấp thấp nhất, ngày nay đã lên tới tột đỉnh; không có hàng rào giai-cấp hoặc gia-đình vững chắc nào đã ngăn cản được bước đường tiến thủ của họ. Danh-sách những người bắt đầu leo từ cấp dưới lên đến những địa-vị cao-cấp có uy-tín và lãnh-đạo trong doanh-trường Mỹ dài đến nỗi có thể in thành một cuốn sách thật dày. Trèo lên tận tột đỉnh không phải là một sự dễ-dàng và nhiều người đã nếm mùi thất-bại; nhưng rất ít người đã thất-bại vì những lý-do liên-quan tới dòng dõi gia-đình hay gốc-tích quê-quán.

Sự tìm kiếm liên-tục những người có tài không phải là vì giới doanh-thương dụng ý gây thiệt-chất. Đó là một sự cần-thiết tối ư quan-trọng trong nền kinh-tế Mỹ. Những doanh-nghiệp triệt bỏ hoặc thờ ơ với những người có tài sẽ phải trả một giá cao về phương diện kinh-tế khi bị các doanh-nghiệp cạnh-tranh lấn áp dễ bành-trướng. Trong một nền kinh-tế cạnh-tranh như nền kinh-tế Mỹ, thái-độ thiên-vi, giáo-điều, bắt lực, không thể có giá-trị được.

Người ta thường hay nêu lên câu hỏi: trong xí-nghiệp Mỹ, ai là người có thực quyền kiểm-soát? Phải công-nhận là có những xí-nghiệp mà quyền kiểm-soát ở trong tay những cá-nhân có nhiều cổ-phần và có nhiều uy-quyền. Lại cũng phải công-nhận là đúng, có những cá-nhân ít cổ-phần, về thực-tế không có một chút thực-quyền kiểm-soát trực-tiếp nào trong sự điều-khiển hàng ngày hoặc ngay cả tới chính-sách lâu dài của xí-nghiệp mà họ đã mua cổ-phần và dự phần sở-hữu. Cảm-trởng đầu tiên rằng những nhà đại tư-bản có nhiều thế-lực, từ trong những văn-phòng trường học đa từ phía ở phố Wall Street, đã thao-túng

kiểm-soát nền kinh-tế Mỹ, rất sai lầm. Xét kỹ hơn, sự thật khác hẳn.

Vì những lý-do hoàn-toàn thực-tế, người có ít cổ-phần không thể nào xử-dụng được quyền trực-tiếp kiểm-soát chính-sách hoặc sự hoạt-động hàng ngày của một doanh-nghiệp lớn. Người đó không có đầy đủ kiến-thức lẫn kinh-nghiệm cần thiết. Về nhiệm-vụ điều-khiển đã có sẵn những vị giám-đốc được huấn-luyện cẩn thận, và trả lương rất cao. Nếu bất cứ một người mua cổ-phần nào cũng được quyền tự-do can-thiệp để bắt buộc xí-nghiệp phải tuân theo ý kiến riêng của mình, sự hỗn loạn sẽ xảy ra.

Tuy vậy những cá-nhân đầu-tư không phải là những quân cờ tiêu-tốt bị đặt trong tay những nhà đại-tư-bản nham-nhiêm đầu. Hàng triệu những cá-nhân đầu tư thật ra vẫn có quyền kiểm-soát xí-nghiệp. Khi mua những cổ-phần của một xí-nghiệp, hoặc khi bán lại những cổ-phần đó, những người đầu tư cá-nhân đã biểu-quyết hàng ngày lòng tin-nhiệm hoặc bất-tin-nhiệm của họ đối với ban giám-đốc của xí-nghiệp đó. Sự kiểm-soát này thật ra quan-trọng vô cùng. Ít cá-nhân có đủ tài-sản để bỏ đủ số vốn cho những công-ty khổng-lồ của Mỹ. Công-ty phải trông mong phần lớn vào công-chúng đầu-tư đại-chúng để có đủ tư-bản làm vốn kinh-doanh. Nếu thành-tích của một công-ty chứng tỏ rằng ban quản-trị của công-ty này làm lỗi, bất lực, sự tiến-bộ của công-ty bấp bênh hay thiếu sự bành-trướng đều đều, thì công-chúng, cũng như các tổ-chức tài-chánh, sẽ cân nhắc kỹ-lưỡng trước khi họ đầu-tư. Đó là một sự kiểm-soát thực-sự mà không một vị giám-đốc doanh-nghiệp nào dám coi thường cả.

Động-cơ căn-bản để thành-lập một doanh-nghiệp tư-hữu là sự sinh lợi, và khi một người tự-lập một doanh-nghiệp cho riêng mình thì người đó phải gắng sức để thu được một số lợi về cho mình. Nhưng đối với những tổ-hợp vĩ-đại chiếm phần lớn trong sự sản xuất và phân-phối sản-phẩm tại Mỹ, thì động cơ kiếm lợi đã ảnh-hưởng như thế nào?

Những chủ-nhân của những tổ-hợp lớn ở rải rác khắp nơi, kể có hàng triệu người trên khắp lãnh-thổ quốc-gia,

Nhân-viên ban giám-đốc của nhiều hãng có thể không có cổ-phần trong hãng hoặc chỉ có một số cổ-phần tương-đối rất ít. Vậy ban giám-đốc cố-gắng sinh lợi cho ai ? Về phương diện lý-thuyết, họ sinh lợi cho chủ-nhân của hãng. Nhưng về phương-diện thực-tế, đó chỉ là một trong nhiều động-cơ, và không phải là động-cơ mạnh nhất. Phần lớn các vị giám-đốc doanh-nghiệp Mỹ nhận xét rằng họ có trách nhiệm không những đối với những người giàu có cổ-phần, mà cả với những người làm công và những khách hàng của hãng. Họ cố gắng-lập một thể quân-bình giữa những quyền lợi ngược nhau của ba nhóm. Rút cục, những xí-nghiệp được quản-trị đúng đắn sẽ thụ được lợi cho các người mua cổ-phần, trả lương cao và thu dụng lâu dài các người làm công, và sản-xuất những sản-phẩm tốt hơn trước mà giá bán cho khách hàng lại hạ hơn trước. Các quản-trị-viên doanh-nghiệp phải quan-tâm tới nhu-cầu của cả ba nhóm bởi vì họ cần thiện-chí và sự hợp-tác của tất cả ba nhóm. Tuy nhiên, trong sự hoạt-động thường nhật cũng như trong những mục-tiêu trường kỳ, các quản-trị-viên phải quan-tâm trước hết tới lợi-lức và sự bành-trướng của xí-nghiệp của họ. Công việc của họ, sự nghiệp của họ sẽ được định-đoạt tùy theo sự thành công hay sự thất-bại của xí-nghiệp.

Ngay ở trong một tổ-hợp cũng có sự cạnh-tranh và tranh đua giữa các vị giám-đốc của các ban khác nhau. Viên phó giám-đốc ban sản-xuất chẳng hạn muốn có thêm quỹ để phát-triển về kỹ-thuật máy móc ; viên phó giám-đốc ban bán hàng muốn có một ngân-quỹ quảng-cáo dồi-dào hơn để trả sở phí về quảng-cáo cho đài vô-tuyến truyền hình ; trưởng ban nghiên-cứu lại đòi có dụng-cụ tốt hơn, v.v... Muốn thuyết phục được hội-đồng quản-trị, những người đó phải xuất-trình những « kết-quả » ; họ phải chứng-minh được những thành-tích đã thực-hiện được từ trước và những đề-nghị sẽ thực-hiện sau này. Sự thành công hay thất bại của một ban chính là sự thành công hay thất bại cá-nhân của trưởng ban.

..

Người giám-đốc doanh-nghiệp điển-hình Mỹ không phải là một tay lái buôn phiêu lưu mạo-hiểm, thấy chỗ nào

có thể tấn-công được là sẽ xông pha ngay vào chỗ đó. Có nhiều hoạt-động mà luật-pháp cấm-đoán vì có hại cho toàn thể xã-hội. Lại có nhiều điều khác mà mọi người đều đồng-ý không làm, tuy là không có nghị-định chính thức nào cấm đoán cả. Trong nhiều nghề, có « những điều mà tự nhiên không có ai làm cả », như lời một vị giám-đốc doanh-nghiệp có lần đã nói với tôi như vậy. Người giám-đốc doanh-nghiệp cố gắng khuếch-trương tiền lời một cách hợp-pháp, tuân tự nhi tiến, chắc chắn, trong một thời hạn lâu dài, chứ không phải bằng lối tiến-bộ như vũ bão nhưng không đều, và rút cục có thể sẽ gây nhiều thiệt hại.

Trong một nền kinh-tế tự-do, những hoạt-động cất cổ kẻ khác nhất-định sẽ làm cho công-chúng công-phần phản-đối và đưa tới sự ban-bố những luật-pháp cấm đoán những hành-động tai hại cho nền kinh-tế. Những điều này đã từng xảy ra trước kia, và sau này sẽ còn xảy ra nữa. Chừng nào tự-do còn thì những điều này còn tái diễn.



## CHƯƠNG VIII

### CÁC TỔ-CHỨC LAO-ĐỘNG.

**T**RẬT-TỰ trong mọi vấn-đề nhân-sinh thường được duy-trì do sự cưỡng-bách của luật-pháp, hoặc do hành-động tương-phản giữa các lực-lượng mà kết quả đưa tới sự hòa-giải. Trong một chế-độ kỹ-nghệ độc-khởi, hầu hết mọi mối quan-hệ kinh-tế đều do mệnh-lệnh của một nhóm lãnh-đạo chính-trị quy-định một cách nghiêm-khắc. Trái lại, chế-độ dân-chủ dành rất nhiều chỗ cho sáng-kiến cá-nhân và cho hỗ-tương tác-dụng của các lực-lượng tự-điều-hòa lẫn nhau. Phong-trào lao - động là một trong những lực-lượng đó ở Hoa-kỳ.

#### Mục-phiêu chính của các nghiệp-đoàn

Vai trò chính của các nghiệp-đoàn Hoa-kỳ là giúp cho các đoàn-viên — và nói rộng ra, cho các người tiêu-thụ nói chung — được hưởng một phần sản-phẩm quốc-gia lớn hơn. Cũng như chính-phủ, các nghiệp-đoàn Hoa-kỳ bảo - vệ thị-trường tiêu - thụ đại-chúng bằng cách giúp giới tiêu-thụ công-nhân có một mãi-lực dồi-dào.

Hoạt-động của các nghiệp-đoàn Hoa-kỳ rất trọng-đại vì hơn một phần tư tổng-số công-nhân Mỹ-quốc đều có chân trong các nghiệp-đoàn đó. Khác hẳn các phong - trào lao-động ở những nơi khác trên thế-giới thường hay quan-tâm đến chính-trị, các nghiệp-đoàn Hoa - kỳ chỉ chú trọng tới một mục-phiêu chính, giúp các đoàn-viên được hưởng lương cao hơn và những : điều-kiện làm việc tốt đẹp hơn, trong khuôn-khở hệ-thống tự-do kinh-doanh hiện-hữu. Họ tìm cách giành được một phần lợi lớn hơn nhưng không có ý làm đảo lộn hệ-thống. Kết-quả là ngày nay công-nhân Hoa-kỳ được hưởng một mức sinh-hoạt cao nhất thế-giới.

Đề đạt tới mục-phiêu đó, các nghiệp-đoàn Hoa-kỳ đã yêu-cầu có một luật-pháp thích đáng; tuy nhiên các nghiệp-đoàn còn trông-cậy nhiều hơn vào sự điều - đình với giới chủ-nhân. Sự thương-thuyết tập-thể đã trở thành phương-pháp quan-trọng nhất của nghiệp-đoàn để đạt tới mục-dịch.

Trong hai chục năm vừa qua, uy-thế của lao-động Hoa-kỳ đã lên tới mức cao nhất chưa từng thấy; có người còn cho rằng một số lãnh-tụ nghiệp-đoàn đã lạm-dụng uy - thế của họ. Nhiều bằng chứng cho thấy rằng có những phần-tử phạm-tội đã len lỏi vào hàng ngũ và ngay cả giới lãnh-đạo của nghiệp-đoàn. Nhưng, do áp-lực của dư-luận công-chúng, phong-trào lao-động đã dùng phương-pháp dân-chủ để tẩy trừ những phần-tử xấu xa đó.

### Sự Phát-triển của Phong-trào Lao-động Hoa-kỳ

Trước kia, phong-trào lao-động Hoa - kỳ đầu có được hưởng cái uy-thế như ngày nay. Mặc dầu trong thời-kỳ còn bị đả-bộ, nước Mỹ cũng có một số ít tổ-chức lao-động, nhưng thực ra lao-động Hoa-kỳ chỉ mới thành lập những tổ-chức quốc - gia trong thời - kỳ khuếch-trương kỹ-nghệ sau khi cuộc Nội chiến Nam-Bắc chấm dứt. Cố-gắng đầu tiên đáng kể là việc thành-lập tổ-chức « Đũng sĩ Lao-động » (The Knights of Labor) năm 1869. Tổ-chức Knights đã tổ-hợp nhiều nghiệp-đoàn thành một liên-đoàn tổ-hợp bị ảnh-hưởng chính-trị của học-thuyết Các-Mác. Trong thời-kỳ hoạt-động nhất, tổ-chức Knights đã tổ-chức nhiều cuộc đình-công dữ-dội để yêu-sách những điều-kiện làm việc tốt đẹp hơn cho công-nhân. Nhưng đến năm 1886, khi Liên-đoàn Lao-Động Hoa-kỳ (American Federation of Labor) được thành-lập, ảnh-hưởng của tổ-chức trên suy kém dần. Khác hẳn với tổ-chức « The Knights of Labor », Liên-đoàn Lao-động Hoa-Kỳ (AFL) phản-đối sự can-thiệp của các đoàn-viên vào các vấn-đề chính-trị, và chỉ tìm cách giải-quyết mọi vấn-đề lao-động trong khuôn-khổ kinh-tế và chính-trị hiện-hữu.

Nhưng công việc của các nghiệp-đoàn đầu tiên đầu có phải là dễ-dàng. Các nghiệp-đoàn phải tranh-đấu chống lại sự phản-đối của một số chủ-nhân ngoan-cố, sự thờ-ơ lãnh-đạm của công-nhân, sự ngờ vực của quần-chúng, để cho

các đoàn-viên được công-nhận là những đại-diện thương-thuyết. Cho mãi đến khi Đệ-Nhất Thế-Chiến bộc-phát, số người gia-nhập nghiệp-đoàn tăng-gia rất chậm và không đều. Nhưng nhu-cầu chiến-tranh đã khiến giới cần-lao được đánh giá cao hơn. Chính-phủ bắt đầu công-nhận các lãnh-tụ nghiệp-đoàn là đại-diện cho công-nhân. Do đó uy-tín của các nghiệp-đoàn cũng được tăng thêm và đến năm 1920, số đoàn-viên đã lên tới 5 triệu người.

Nhưng trong thời-gian sau năm 1920, ảnh-hưởng của các nghiệp-đoàn lại suy-giảm và số đoàn-viên chỉ còn vồn vẹn có ba triệu rưỡi người. Nhiều chủ-nhân đã đứng lên chống lại chế-độ nghiệp-đoàn; những công-nhân nào đã có chân trong các nghiệp-đoàn không những bị đuổi mà còn bị ghi vào « sổ đen » — nghĩa là tên họ được thông-tri cho các chủ-nhân khác, để rồi những người này cũng lại sẽ không cho họ việc làm.

Quá-trình tranh-đấu không ngừng, có khi đi đến chỗ đình-công, kết-cục đã thuyết-phục được công-chúng Hoa-kỳ rằng việc thành-lập một chính sách lao-động xây-dựng là một điều tối cần-thiết. Đạo-luật lao-động cho Ngành Hỏa-xa được công-bố năm 1926, đảm-bảo cho các nghiệp-đoàn hỏa-xa được quyền tổ-chức và thương-thuyết tập-đoàn, quả là một bước tiến đầu tiên. Đạo-luật đó cũng cho phép thành-lập một cơ-quan hòa-giải để giải-quyết những vụ tranh-chấp giữa công-nhân hỏa-xa và chủ-nhân.

Một bước tiến đáng kể nữa là đạo-luật Norris - La Guardia được công-bố năm 1932, nhằm hạn-chế quyền-hạn của tòa-án trong các vụ tranh-chấp lao-động và cấm giới chủ-nhân không được cưỡng ép công-nhân phải ký giấy không được gia-nhập một nghiệp-đoàn nào, trước khi mượn họ làm việc. Đạo luật Phục-Hồi Kỹ-Nghệ Quốc-Gia năm 1933 và Đạo luật Quan-Hệ Lao-Động Quốc-Gia năm 1935 cho phép công-nhân được quyền « tổ-chức và thương-thuyết tập-đoàn » do sự trung-gian của các đại-diện mà họ đã lựa chọn. Biện-pháp năm 1935 — mà người ta thường gọi là Đạo luật Wagner — đã khiến sự thương-thuyết giữa các nghiệp-đoàn và giới chủ-nhân trở thành mục-phiêu của chính-sách Liên-Bang. Đạo-luật đó đã định nghĩa và cấm

hần những hành-động bất công của giới chủ-nhân, và cho phép thành-lập Ủy-ban Quan-hệ Lao-động Quốc-gia, một cơ-quan giám-thị để thi-hành đạo luật đó.

Với sự khuyến-khích của những đạo luật trên, số đoàn-viên gia-nhập các nghiệp-đoàn từ 3 triệu rưỡi trong năm 1935 đã tăng lên 9 triệu trong năm 1940. Một lần nữa, chế-độ dân-chủ đã đưa ra những biện-pháp cần-thiết để loại bỏ những lề lối và điều-kiện làm việc mà quảng-dại quần-chúng Hoa-kỳ cho là có hại về mặt kinh-tế cũng như về mặt xã-hội.

Một số chủ-nhân vẫn tiếp tục chống lại các cố gắng tổ-chức của các nghiệp-đoàn. Nhưng, với thời-gian, số nghiệp-đoàn được công-nhận càng ngày càng nhiều và thế-hệ chủ-nhân mới đã thông-cảm vai-trò quan-trọng của các tổ-chức lao-động.

Liên-đoàn Lao-động Hoa-Kỳ (AFL) là một liên-đoàn các nghiệp-đoàn được tổ-chức theo từng nghề, thí-dụ như nghề thợ mộc, thợ hồ, thợ hàn v. v... Khoảng giữa năm 1930, với sự mở-mang không ngừng của ngành kỹ-nghệ nặng, đã xảy ra nhiều sự bất đồng ý-kiến về vấn-đề tổ-chức các công-nhân kỹ-nghệ. Liên-đoàn Lao-động Hoa-kỳ (AFL) muốn rằng công-nhân kỹ-nghệ phải gia-nhập các nghiệp-đoàn tùy theo từng nghề, trong khi một số lại chủ-trương tổ-chức các công-nhân kỹ-nghệ tùy theo từng ngành kỹ-nghệ — nghĩa là một nghiệp-đoàn dành riêng cho công-nhân xe-hơi, một nghiệp-đoàn khác cho công-nhân luyện thép v. v... Kết-quả là một số nghiệp-đoàn của Liên-đoàn Lao-động Hoa - kỳ (AFL) đã tách riêng để lập thành Đại-Hội các Tổ-Chức Kỹ-nghệ (Congress of Industrial Organizations, viết tắt là C.I.O.). Trong thời-gian 20 năm sau, cả hai tổ-chức nói trên đều tăng-gia uy-thế và số hội-viên. Cuối cùng, đến năm 1955, cả hai đều tổ-hợp thành một liên-hiệp duy-nhất và vĩ-đại gồm có trên 16 triệu hội-viên. (A.F.L. — C.I.O.).

Trong thời-kỳ Đệ-Nhị Thế-Chiến, sự khan-hiếm công-nhân và sự ủng-hộ của chính-phủ đối với phong-trào lao-động lại càng khuyến-khích thêm sự phát-triển của các nghiệp-đoàn.

Đồng thời, những cuộc đình-công đã xảy ra trong những ngành kỹ-nghệ mà sự ổn-định trong các xưởng kỹ-nghệ lại

được coi như là tối quan-trọng cho nền thịnh-vượng quốc-gia. Một số những cuộc đình-công đó đã xảy ra là do sự tranh-chấp về quyền-hạn giữa các nghiệp-đoàn. Các việc đó đã khiến Quốc-Hội phải chấp-thuận đạo luật Taft-Hartley trong năm 1947, đề tu-chính cho đạo luật Wagner hầu hạn-chế bớt quyền-hạn của nghiệp-đoàn.

Tuy rằng vẫn bị chỉ-trích là một đạo luật có tính-cách quá bảo thủ, đạo-luật Taft-Hartley dường như vẫn không ngăn cản các nghiệp-đoàn ký kết được những bản khế-ước rất là thuận lợi trong những năm vừa qua. Thực thế, những mối lợi mà các hội-viên nghiệp-đoàn đã thu hoạch được trong thời-kỳ hậu chiến còn dồi dào hơn tất cả những mối lợi trước kia.

Hiện nay, giới lãnh-đạo của Liên-đoàn Lao-động Hoa-kỳ và Đại-Hội Các Tổ-chức Kỹ-nghệ đang ráo riết tẩy trừ những phần tử gian lận hoặc những phần-tử ích-kỷ đã len lỏi vào phong-trào. Giới lãnh-đạo đó cũng nhận-thức rằng tương-lai của các nghiệp-đoàn lao-động sẽ được định đoạt do khả-năng của phong-trào để bảo-lấn tự-do của mình không những để tránh sự kiểm-soát bên ngoài mà còn tránh sự thối-nát bên trong nữa.

## Lao-động là Một Yếu-tố Duy-trì Thế Quân-bình

Như chúng tôi đã nhấn mạnh, vai-trò của các tổ-chức lao-động trong hệ thống kinh-tế Mỹ trước hết là giúp cho hội-viên có thêm lợi-tức. Nhưng trong khi giúp công-nhân tặng thêm mãi-lực, các nghiệp-đoàn cũng giúp hệ thống duy-trì được thế quân-bình bằng cách góp phần bảo-vệ một thị-trường tiêu-thụ đại-chúng

Nếu động-cơ căn-bản của các thương-gia — là tiền lãi — mà bị ngăn cản phần nào vì lý-do tiến-bộ lâu dài, thì đồng thời mục-phiêu đầu tiên của các nghiệp-đoàn — nghĩa là, giúp cho giới lao-động được hưởng nhiều hơn — cũng bị ngăn cản phần nào vì người ta nhận-thức rằng sự tăng-gia lương-lậu một cách quá đáng có thể dẫn tới sự lạm-phát. Tuy-nhiên cả giới chủ-nhân lẫn giới lãnh-đạo lao-động đều có phải là những vị thánh sống; đôi khi cả hai

bên đều có những hành-động mà kết cuộc xét ra, có hại cho quốc-gia.

Khi mà các lãnh-tụ lao-động yêu-sách tăng lương thái quá, họ thường vấp phải sự đề-kháng của giới thương-gia và công-luận; trong những trường-hợp cực-đoan, chính-phủ có thể sẽ đứng ra can-thiệp. Viễn-tượng trên sẽ có một ảnh-hưởng tiết-chế đối với các lãnh-tụ nghiệp-đoàn, vì nếu không họ rất có thể sẽ coi thường quyền-lợi chung. Nhưng thường thường các lãnh-tụ lao-động Hoa-kỳ vẫn tỏ ra rằng họ có một tinh-thần trách-nhiệm mạnh-mẽ không những đối với nghiệp-đoàn của họ nói riêng, mà còn đối với cả quốc-gia nói chung. Một số lãnh-tụ lao-động tuy bất chánh hoặc ích-kỷ vẫn được đề-cao, chúng tỏ rằng đó chỉ là những ngoại-lệ, chứ không phải là một qui-tắc.

Ngoài việc giúp công-nhân hội-viên được thêm lợi-tức, các nghiệp-đoàn còn yêu-cầu có những đạo luật xã-hội định mức bồi thường tối-thiểu cho công-nhân, giới-hạn giờ làm việc, ban-hành những luật lệ an-ninh cho công-nhân v.v... Vì nhận thấy rằng quyền-lợi của đoàn-viên quan-hệ trực-tiếp với quyền-lợi của toàn-thể xã-hội nói chung nên các nghiệp-đoàn thường thường đều ủng-hộ các chương-trình phúc-lợi xã-hội trên phạm-vi địa-phương, quốc-gia, cũng như quốc-tế. Các nghiệp-đoàn cũng như các đoàn-viên không hề đại-diện cho một mặt trận chính-trị thống-nhất. Trong những cuộc vận-động chính-trị thuộc đủ các cấp-bậc, người ta thấy nhiều nghiệp-đoàn khác nhau đứng sau nhiều ứng-cử-viên khác nhau. Quan-diểm của các đoàn-viên cá-nhân lại còn khác nhau hơn nữa, mặc dù hầu hết các đoàn-viên đều có khuynh-hướng ủng-hộ những ứng-cử-viên mà họ coi là « thân thiện » với giới nghiệp-đoàn lao-động. Nhưng việc một nghiệp-đoàn ủng-hộ một ứng-cử-viên chính-trị đâu có thể đảm-bảo cho sự đầu phiếu của toàn-thể đoàn-viên. Các đoàn-viên nghiệp-đoàn không những chỉ là đoàn-viên của nghiệp-đoàn mà thôi, họ lại còn là những bậc phụ-huynh, những người đóng thuế, những người có đạo, những người hâm-mộ thể-thao, và hội-viên của các câu lạc-bộ nữa. Trong một cuộc bầu-cử, một trong

những liên-quan nói trên rất có thể sẽ mạnh hơn việc có chân trong một nghiệp-đoàn.

Việc các nghiệp-đoàn đòi tăng-lương và tăng những quyền-lợi khác, lắm khi là một sự khuyến-khích để đi đến việc lãng-năng-xuất và phát-triển kinh-tế. Giới doanh-thương bây giờ đã đi đến chỗ nhận-thức rằng giảm tiền sở-phí bằng cách hạ bớt tiền thù-lao cho công-nhân là một việc thiếu khôn-ngoa; hơn nữa, không thể nào giảm được lương của công-nhân một khi còn có các nghiệp-đoàn đứng cạnh chừng như những con chó săn. Không thể áp-dụng được phương-pháp đó, giới chủ-nhân bắt-buộc phải tìm những đường lối khác để giảm bớt sở-phí. Nói tóm lại, trong khi tìm cách chia bớt một phần lợi-tức quốc-gia lớn hơn, giới lao-động đã gián-tiếp cổ-súy sự tiến-bộ kỹ-thuật. Sự phối-hợp và quân-bình giữa mục-phiêu của giới doanh-thương và giới lao-động — nghĩa là một bên muốn lời nhiều và một bên muốn thù-lao nhiều hơn — đã khuyến-khích sự tăng-năng-xuất. Đôi khi giới chủ-nhân lại tìm cách trút tất cả những sự tăng-gia tồn-phí nhân-công lên đầu người tiêu-thụ. Nhưng mưu-kế đó cũng chỉ có một giới-hạn nào thôi; hãng buôn có thể vi định giá những sản-phẩm của mình quá cao mà sẽ mất thị-trường.

Nhưng không phải tất cả các hoạt-dộng của nghiệp-đoàn đều hướng về công cuộc đẩy mạnh năng-xuất. Sự kiểm-soát của Nghiệp-đoàn về việc muợn và đuổi công-nhân, việc tăng lương cho công-nhân theo thâm-niên, việc trực-tiếp hạn-chế năng-xuất của công-nhân (chẳng hạn hạn-chế số gạch mà một người thợ hồ có thể đặt được mỗi ngày) và, việc nghiệp-đoàn xưa kia phản-đối các tiến-bộ kỹ-thuật, tất cả các việc đó đã ảnh-hưởng tai hại đến mức sản-xuất. Thái độ hiện nay của các lãnh tụ nghiệp-đoàn đối với vấn-đề tiến-bộ kỹ-thuật, và nhất là đối với vấn-đề tự-động hóa, kẻ ra cũng rất có ý-nghĩa.

Ngày nay, sự quan-tâm chính của giới lãnh-đạo lao-động Hoa-kỳ là sự tiến-bộ kỹ-thuật phải được thực-hiện mà không phương-hại tới hạnh-phúc của công-nhân. Trong khi yêu-cầu tăng-gia lợi-tức cho công-nhân, các nghiệp-đoàn quả đã bảo-vệ mãi-lực của giới tiêu-thụ, trong khi ngành kỹ-nghệ với những phát-minh mới mỗi ngày mỗi

tạo thêm nhiều việc làm mới cho công-nhân. Trong khi đóng vai-trò bảo-vệ thị-trường tiêu-thụ, đại-chúng, các nghiệp-đoàn đã trở thành một cột trụ nòng-cốt của cơ-cấu kinh-tế Hoa-Kỳ.

## Những Lẽ Lối Làm Việc của Nghiệp-Đoàn.

Chỉ tăng lương không thôi không đủ là một đảm-bảo cho sự thịnh-vượng. Trên thực-tế, việc tăng lương sẽ giúp việc lưu-thông tiền-tệ. Nhưng nếu sản-phẩm mà không được gia-tăng song hành cùng một lúc, kết-quả sẽ là lạm-phát — nghĩa là tiền thì nhiều mà hàng thì ít.

Nếu lương bổng được tăng mà năng-xuất không tăng, hàng-hóa sẽ đắt đỏ hoặc công việc làm sẽ bị giảm bớt. Một xí-nghiệp phải trả lương công-nhân cao bắt buộc phải bán sản-phẩm của mình với một giá cao hơn. Nếu hàng tăng giá, thường thường hàng sẽ bán ít đi, ngoại trừ một vài món hàng đặc-biệt; bán ít, lẽ dĩ-nhiên phải sản-xuất ít đi, và nếu sản-xuất ít đi, các xưởng phải xa-thải bớt công-nhân. Nhưng rồi những công-nhân này sẽ được thuê-dụng vào những xí-nghiệp khác mà sản-phẩm đang được bán chạy hơn. Tuy nhiên, trong khi chờ đợi, nhiều gia-đình sẽ lâm vào cảnh lấm than túng-thiếu.

Nếu một ngành kỹ - nghệ này tăng lương cho công-nhân của mình, mà các ngành kỹ-nghệ khác cũng tăng lương theo, nạn sản-xuất suy-giảm và nạn thất-nghiệp có thể tránh được; tăng-gia lợi-tức cho toàn-thể công-nhân sẽ kích-thích nhu-cầu và sản-xuất. Tuy vậy, sự tăng-gia lương-bổng nếu không đi đôi với sự tăng-năng-xuất sẽ đưa tới hậu-quả lạm-phát; như thế công-nhân không những không có lợi gì mà còn có hại là dường khác.

Trong mấy năm gần đây, các lãnh-tụ nghiệp-đoàn lại quay sang chú-trọng đến những quyền-lợi mà người ta có thể gọi là « quyền-lợi phụ-thuộc ». Danh-từ này dùng để chỉ những quyền-lợi như là nghỉ phép ăn lương, kế-hoạch chia tiền lời, phương-tiện giải-trí, công-nhân đau yếu được quyền nằm nhà thương. Danh-từ « quyền-lợi phụ-thuộc » thực ra dùng không được đúng lắm vì những quyền lợi đó rất quan trọng. Tính đến năm 1956, tổng số tiền phụ-cấp nghiệp-đoàn



và quỹ cứu-tế lên tới con số 25 tỷ mỹ-kim. Năm 1957 sẽ có thêm 8 tỷ mỹ-kim nữa được chia đồng đều cho kế-hoạch phụ-cấp và chương-trình bảo-nhiệm nhân-thọ, tiền trả cho công-nhân khi ốm đau và nằm nhà thương. Trong các xưởng kỹ-nghệ thường thường chủ-nhân đóng góp đến 3 phần 4 số tiền đó, còn công-nhân đóng 1 phần 4. Trên 75 triệu người được hưởng những kế-hoạch kể trên, kể cả gia-đình của công-nhân.

Những quỹ phụ-cấp và cứu-tế nói trên ngày nay đã được thành-lập rất nhiều và đã trở thành một nguồn vốn đầu-tư quan-trọng. Được đặt dưới sự giám-thị của những ủy-nhiệm-viên được chọn lọc kỹ lưỡng của cả giới nghiệp-đoàn lẫn giới giám-đốc doanh-nghiệp, các quỹ nói trên sẽ giúp ngành kỹ-nghệ có vốn để canh-tân và mở-mang thêm, bằng cách đầu-tư vốn đó vào những xí-nghiệp chắc chắn. Những quỹ đó còn giúp cho ngành kỹ-nghệ được vững chắc thêm bằng cách thường xuyên mua chứng-khoán.

Trong những năm gần đây, nhiều nghiệp-đoàn đã coi việc đảm-bảo công việc làm ăn và đảm-bảo lợi-tức cho công-nhân là mục-phiêu chính. Thí-dụ như Nghiệp-đoàn Liên-minh Công-nhân Xe hơi năm 1955 đã đoạt thắng-lợi về điểm gọi là « lương hàng năm được đảm-bảo ». Theo kế-hoạch này, các nhà sản-xuất xe hơi đồng ý đảm-bảo cho công-nhân được hưởng ít nhất là 65 phần trăm số lợi-tức thường lệ của họ trong thời-gian công-nhân bị nghỉ việc. Những vụ nghỉ việc như vậy thường xảy ra trong ngành kỹ-nghệ xe hơi, vì các xưởng phải sửa chữa lại để chuẩn-bị sản-xuất những kiểu xe mới. Thời-gian nghỉ việc như vậy thường thường kéo dài độ ít tuần-lễ, và ngày nay công-nhân xe hơi chắc chắn sẽ có một số lợi-tức phải chăng trong suốt cả năm.

Nhiều nghiệp-đoàn khác đã ký kết được những hợp-đồng lương bổng tăng giảm theo sát với giá sinh-hoạt ; lương-bổng sẽ tự-động tăng hay giảm tùy theo sự lên xuống của giá sinh-hoạt. Tuy nhiên, người ta vẫn chỉ trích những khoản đó là có tính cách gây nạn lạm phát.

Những thành-tích như là lương-bổng hàng năm được đảm-bảo, quỹ phụ-cấp, nói chung tức là lương-bổng cao, là

những điều không thể có được theo chủ-chương Mác-xít về « giá-trị lao-động » trong chế-độ tư-bản chủ-nghĩa. Nhưng những hiện-tượng đó đã có một ý nghĩa trong hệ-thống kinh-tế Mỹ vì tại Mỹ sự duy-tri mãi-lực đại-chúng là một điều cần-thiết cho sự sản-xuất đại-chúng.

Khác với nghiệp-đoàn các nước khác, nghiệp-đoàn Mỹ không xử-dụng lợi-khí đình-công cho mục-đích chính-trị. Ở Mỹ người ta chỉ đình-công vì những lý-do kinh-tế khi sự thương-thuyết giữa nghiệp-đoàn và giới chủ-nhân không đem lại được những giải-pháp mà cả đôi bên đều có thể chấp thuận được. Tuy nhiên, sự thương-thuyết nếu có thất-bại chẳng qua cũng chỉ là một ngoại-lệ, chứ không phải là một qui-tắc. Mỗi năm tại Hoa-kỳ trên 100.000 hợp-đồng lao-động đã được ký-kết — mà 96 phần trăm đều là do kết-quả của những cuộc đàm-phán ôn-hòa.

∴

Kết-luận, các nghiệp-đoàn Hoa-kỳ là một thành phần trong toàn-thể hệ-thống kinh-tế và hiện đang đóng một vai-trò quan-trọng để duy-tri sự quân-bình kinh-tế. Với sự che chở của luật-pháp, các nghiệp-đoàn đã đạt được uy-thế và tài-sản mà, ngoại-trừ một vài trường-hợp đặc-biệt, các nghiệp-đoàn đó đã biết xử-dụng một cách khéo léo. Các nghiệp-đoàn hết sức tránh những vụ đình-liu vào chính-trị, và chỉ lưu tâm đến những vấn-đề kinh-tế mà thôi. Thay vì ý lại vào sự can-thiệp của chính-quyền để đình-đoạt điều-kiện làm việc, các nghiệp-đoàn chỉ muốn dùng phương-pháp tự-do thương-thuyết tập thể. Những sự bất-mãn cá-nhân của mỗi công-nhân đều do các « trường-toán » đã được huấn-luyện để giải-quyết theo đúng những điều khoản qui-định trong bản hợp-đồng ký-kết với ban giám-đốc doanh-nghiệp. Những vụ đình công không phải là một lợi-khí chính-trị để đem xử-dụng một cách bừa bãi và luôn luôn, mà chỉ là một phương sách cuối cùng được đem xử-dụng mỗi khi cuộc thương-thuyết đi vào ngõ bí và sự trọng-tài cũng không đem lại một giải-pháp nào.

Nhất là trong 20 năm qua, thái-độ của giới công-nhân và giới chủ-nhân đối với nhau đã thay đổi rất nhiều. Ý muốn đã

phá nghiệp-đoàn mà mấy chục năm trước đây các giới doanh thương vẫn coi là một tin-diệu rất thông thường, cũng như những lời mà giới lao-động công-kích giới chủ-nhân là « bôn bóc lột vô-nhân-đạo trên sự thống-khò của con người », tất cả những điều đó đều là những việc thuộc quá khứ. Giờ đây, tuy thỉnh thoảng người ta vẫn còn nghe thấy những câu nói như trên, nhưng những câu nói đó không còn ý-nghĩa kịch liệt như trước nữa, và trong khi tranh-luận sôi nổi, nếu có người nào đưa ra những luận-điệu cũ rích đó thì hình như chính người đó cũng không còn thật tình tin tưởng ở những luận-điệu đó. Nền kinh-tế Hoa-kỳ đã tiến được một bước dài kể từ ngày mới có chế-độ « tư-bản bóc lột », và chính nhân-dân Mỹ cũng đã tiến được một bước dài trong sự hiểu biết các nguyên-tắc kinh-tế.



## CHƯƠNG IX

ĐI TÌM MỘT SỰ ỔN  
ĐỊNH CHO NỀN KINH-TẾ

**M**ỘT nền kinh-tế thành-công không những phải sản-xuất thật nhiều mà còn phải sản-xuất một cách đều đều. Ngày nay người ta coi đó là một sự thất hiển nhiên. Tuy nhiên, hai việc đó ít khi đi đôi được với nhau. Với sự nghèo túng và trầm-trệ người ta có thể thực hiện dễ dàng sự ổn-định kinh tế hơn là sự sung-mãn và tiến-bộ. Một nền kinh-tế cổ lỗ trải qua bao nhiêu thế - kỷ mà vẫn thay đổi rất ít và ít gặp những biến-chuyển kinh-tế gay go. Đời sống trôi qua một cách chậm chạp, nhịp-nhàng. Nhưng trong những nền kinh-tế tiến-triển phức tạp và mãnh liệt, vấn-đề là làm thế nào để có thể duy-tri được sự thịnh-vượng và tiến-bộ mà không gây nên những biến chuyển kinh-tế trầm-trọng — và không phương-hại quá đáng tới tự-do cá-nhân.

Có sự Ổn - định Kinh - tế trong  
một nền Kinh-Tế Tự-Do không ?

Nền kinh-tế Hoa-kỳ trước kia đã từng lâm vào một tình-trạng tan rã, cuộc khủng-hoảng kinh-tế trầm-trọng năm 1930 ngày nay vẫn còn được mọi người nhớ rõ ràng. Khi liên-tướng tới năm 1930, nhiều người vẫn còn tự hỏi: nền kinh-tế Hoa-kỳ có thể sản-xuất được vừa dồi dào và vừa đều đặn mà không gặp phải những nạn khủng-hoảng kinh-tế không ?

Người ta không thể nào trả lời được một cách dứt khoát cho câu hỏi đó. Nếu muốn trả lời một cách hợp-

lý cho những câu hỏi đó, chúng ta cần phải nghiên-cứu. Kế hoạch biện-pháp đã được áp-dụng trong 25 năm vừa qua để xây-đựng một nền kinh-tế ổn-định cho Hoa-kỳ và để củng-cố nền kinh-tế tránh những biến chuyển dữ dội bất ngờ.

Trọng-trách đầu tiên của chính-phủ Hoa-Kỳ là duy-tri và bảo-vệ nền kinh-tế hầu tránh những biến-chuyển dữ dội, trong thời-kỳ cực-thịnh.

Sự tiến-bộ kinh-tế thường là kết-quả của những tư-tưởng mới đã đem lại nhiều cơ-hội kinh-tế tốt-đẹp. Những ý-niệm mới hoặc những phát-minh mới — như là điện-lực, chất plastic, và phân-thể nguyên-lử — đều có xảy ra theo một thời-khắc-biểu nhất-định. Những việc đó thường xảy ra một cách không thể tiên-đoán được và cách nhau không đều. Vì thế sự tiến-bộ mà những phát-minh mới đó đem lại đều có thể theo một nhịp-điệu đều đều được.

Mức sản-xuất và mức tiêu-thụ của một nước cũng không thể nào giữ thăng-bằng một cách cứng rắn được. Trong quá-trình phát-triển kinh-tế, những biến-chuyển nhẹ xảy ra là một việc rất thường. Nhưng trái lại nạn kinh-tế khủng-hoảng hay là nạn lạm-phát không thể coi là bình-thường hoặc cần-thiết, vì như vậy có nghĩa là guồng máy tự-do kinh-tế sản-xuất đại-chúng đã bị hư-hỏng rồi.

Từ sau Đệ-Nhị Thế-Chiến, ít nhất là hai lần, sự xữ-dụng kịp thời những lợi-khí kinh-tế của chính-quyền đã tránh cho tình-trạng kinh-tế sút kém khỏi biến thành một nạn kinh-tế khủng-hoảng trầm-trọng. Nhiều nhà kinh-tế-học tinh-tưởng rằng, ngoại-trừ trường-hợp thiên-tai bất-ngờ, nền kinh-tế Hoa-kỳ ngày nay có đủ những yếu-tố căn-bản của sự ổn-định. Tuy nhiên, chúng ta cũng không nên quên yếu-tố nhân-bào. Nếu phân tách kỹ, ta sẽ thấy rằng sự thành bại của một nền kinh-tế tự-do còn tùy ở khả-năng lý-trí của con người.

### Nguyên-nhân của Tình-trạng Kinh-tế Bất-ôn

Bây giờ chúng ta hãy xét qua về những nguyên-nhân của sự ổn-định trong một nền kinh-tế tự-do. Nói một cách đơn-giản, hoạt-động của nền kinh-tế là sự lưu-chuyển tiền

trả công cho dân-chúng, rồi dân-chúng lại sử-dụng tiền đó để mua những đồ vật mà họ cần-dùng. Làn sóng lao-công luôn luôn di-chuyển tới những địa-diểm sản-xuất và phân-phối, và kết-quả lại có một làn sóng sản phẩm và dịch-vụ được di-chuyển trở lại cho nhân-dân. Trong cuộc sống hàng ngày người ta thấy diền-chủ trả công cho tá-diền, chủ xưởng trả công cho thợ máy, chủ hãng hàng-không trả lương cho phi-công, công-ty trả lời cho người có cổ-phần v.v... Dân-chúng khi được trả lương sẽ đem tiền đi mua thực-phẩm của tiệm bán thực-phẩm, trả tiền điện cho nhà máy điện, trả tiền bác-sĩ, trả tiền vệ sinh và bảo-vệ an-ninh cho thành-phố, trả tiền bưu-điện, tiền sửa chữa đường xá, và ngay cả tiền đóng phi-cơ phản-lực cho chính-phủ Liên-bang.

Như thế người ta thấy rằng luôn luôn có hai giòng lưu chuyển ngược nhau ; giòng thứ nhất là những hàng-hóa và dịch-vụ kết-quả của cố-gắng của nhân-dân để sản-xuất và phân-phối cho người tiêu-thụ ; giòng thứ hai là tiền trả lương công-nhân, và công-nhân lại đem dùng để mua sản-phẩm và dịch-vụ. Nếu cả hai giòng đều lưu-chuyển đều hòa và ổn-định, nền kinh-tế cũng theo đó mà được ổn-định. Nếu có biến-chuyển thì biến-chuyển cũng chỉ rất nhẹ-nhàng, không có thay đổi lớn lao về giá cả hàng-hóa hoặc về tổng-số việc làm và lợi-tức.

Tuy-nhiên, nhiều vấn-đề khác còn phải liên-quan tới để giữ cho hai giòng lưu-chuyển đó được quân-bình. Sở hàng-hóa và dịch-vụ luôn luôn thay đổi, về lượng cũng như về loại. Một vài thứ sản-phẩm chỉ bán được trong một vài mùa, nhưng sự sản-xuất vẫn tiếp-tục suốt cả năm. Nhiều món hàng mới được tung ra thị-trường, gây ảnh-hưởng cho sự sản-xuất và sự thu-dụng nhân-công trong các ngành khác. Những vụ rắc-rối quốc-tế thường gây ra những sự thay đổi trong việc sản-xuất và phân-phối. Nhu-cầu quốc-phòng có khi thuyên-chuyển công-nhân và nguyên-liệu sang ngành sản-xuất vũ-khí. Nạn lụt, hạn-hán hoặc những vụ đình-công có thể đem tới những sự thay đổi bất ngờ trong sự trôi chảy đều hòa của hai giòng lưu-chuyển nói trên.

Những nguyên-nhân kể trên của sự thay đổi rất là thông thường trong một nền kinh-tế tân-tiến. Nhưng còn một

nguyên-nhân nữa không kém phần ý-nghĩa đã gây ra sự thay đổi trong một nền kinh-tế tự-do : đó là quyền tự-do lựa chọn của cá-nhân. Theo quy-tắc, người tiêu-thụ có quyền tự-do mua những thứ gì mà họ thích và tùy theo số lượng mà túi tiền của họ cho phép. Quan-trọng hơn nữa là giới giám-đốc doanh-nghiệp được tự-do phát-triển thêm phương-tiện, sản-xuất thêm những món hàng mới, sử-dụng những máy móc tối-lân, hoặc chia thêm tiền lời cho các cổ-phần thay vì đem những số tiền lời của công-ty ra để đầu-tư. Cả triệu những quyết-định cá-nhân, một khi kết-hợp lại, có thể là nguyên-nhân của những sự thay đổi lớn lao cho sự trôi chảy đều hòa của hai giòng lưu-chuyên, và do đó, cho mức lợi-lức và mức thu-đụng nhân-công.

Trong một quốc-gia kỹ-nghệ độc-khối, sự tự-do lựa chọn về kinh-tế hầu như là không có. Mọi quyết-định đều do cấp chỉ-huy chính-trị định đoạt vì cấp này nắm quyền tối-cao trong guồng máy chính-trị và kinh-tế. Chính sách bóp nghẹt tự-do là một phương-pháp rất lỗi thời để đạt tới sự ổn-định. Lịch-sử cho ta thấy đó là một hệ-thống kinh-tế của một xã-hội bắt buộc cá-nhân lệ-thuộc ý muốn tuyệt-đối của nhà nước.

Trái lại, trong một xã-hội dân-chủ, bảo-tồn quyền tự-do lựa chọn của cá-nhân là một việc tối quan-trọng. Mục-phiêu chính của chính-quyền là «Thực-hiện một sự ổn-định tương-đối mà không phương-hại đến tự-do cá-nhân». Để đạt tới mục-phiêu đó, nhân-dân Hoa-kỳ đã bỏ thăm chấp-thuận cho chính-quyền được một số lợi-khí mà mục-dích trước tiên là để điều-hòa sự lưu-thông tiền-tệ.

### Những Lợi-khí để Bảo-tồn sự Ổn-định

Sự lưu-thông tiền-tệ của nền kinh-tế Hoa-kỳ sở dĩ có một phạm-vi rộng lớn là nhờ hai yếu-tố : yếu-tố thứ nhất là số lượng tiền-tệ (nghĩa là tổng-số mỹ-kim được đem ra lưu-thông) và yếu-tố thứ hai là nhịp luân chuyển của tiền tệ được đổi tay.

Nếu muốn cho số lượng tiền-tệ được giữ quân-bình với số lượng hàng hóa, người ta bắt buộc phải kiểm-soát hoặc

tổng-số lượng mỹ-kim hoặc tỷ-lệ tiền-tệ được qua từ tay người này đến người khác, hoặc kiểm-soát cả hai.

Tại Hoa-kỳ, tỷ-lệ dân-chúng tiêu xài đồng tiền là do ảnh hưởng của luật-pháp đã tán-trợ việc phát-triển một nhóm rộng lớn những gia-đình có lợi tức trung-bình và có khuynh hướng tiêu thụ nhiều. Tuy-nhiên, ảnh-hưởng đó chỉ có tính-cách gián-tiếp, vì chính-quyền dân có quyền kiểm-soát quyết-định của cá-nhân. Nhưng chính-quyền lại có sẵn một số lợi-khí để làm điều-hòa, trực-tiếp hoặc gián-tiếp, sự lưu thông tiền-tệ.

Theo đạo luật về việc thu dụng nhân công năm 1946, chính-phủ Hoa-kỳ long-trọng hứa bảo-vệ sự ổn-định kinh-tế. Ý chính của đạo luật đó là chính-phủ Mỹ sẽ hợp-tác chặt chẽ với giới kỹ-nghệ, với giới lao-động, và giới nông-nghiệp, để sức tiến tới đa việc thu dụng nhân công và năng-xuất để tránh những nạn khủng-hoảng kinh-lẽ trầm-trọng, và để tránh những sự thay đổi có hại về giá cả và tất cả những điều đó phải được thực hiện trong khuôn khổ của hệ thống tự-do kinh-doanh. Đạo luật đó đã trở thành nền móng cho việc phát-triển nền kinh-tế Hoa-kỳ. Trong những năm hậu chiến, người ta cho rằng chính những nguyên-tắc của đạo luật đó đã giúp Hoa-kỳ tránh được nạn kinh-tế khủng-hoảng trầm trọng mặc dầu tình-hình quốc-lẽ ở trong tình-trạng bấp bênh.

Chính-phủ có thể dùng những biện-pháp quyết-liệt, như là hạn chế sự phân phối thực-phẩm, định mức giá cả, phân phối nguyên-liệu và nhân-công. Nhưng trong một xã-hội tự-do, những biện-pháp hạn-chế như thế chỉ có thể có được trong trường-hợp đặc-biệt khẩn cấp, tỷ-du như trong thời kỳ chiến-tranh hoặc trong trường-hợp thảm-họa kinh-tế. Chính-phủ Hoa-kỳ tin-tưởng trước hết ở những phương-tiện điều hòa gián-tiếp. Chính-phủ Mỹ có sẵn nhiều lợi khí để gia-tăng lợi-tức và việc thu dụng nhân công và đồng thời san bằng những biến-chuyển.

### Chính sách Tiền tệ.

Một trong những lợi khí đó được mệnh danh dưới tiêu-đề « chính sách tiền-tệ ». Chính-sách tiền-tệ chú-trọng nhiều



nhất tới hệ-thống ngân hàng thương-mại và phần lớn đều do Hệ-thống Trữ-Kim Liên-Bang điều-khiển, Phương-pháp mà Hệ-thống Trữ-Kim Liên-Bang dùng để kiểm-soát số lượng tiền-tệ là xử-dụng cái mà người ta gọi là « Điều kiện Trữ-Kim ». Gần bảy ngàn ngân-hàng tư là hội-viên của Hệ-thống Trữ-Kim Liên-Bang. Các ngân-hàng đó phải tuân theo những điều-kiện trữ kim, nghĩa là phải gửi một phần tích-sản của mình vào một trong số 12 Ngân-hàng Trữ-Kim Liên - Bang. Điều-kiện trữ-kim không khắt khe; nó có thể tăng hay giảm tùy theo quyết-định của Ban Thống-Đốc Hệ-Thống Trữ-Kim Liên-Bang. Khi Quỹ Trữ-Kim Liên-Bang giảm bớt điều-kiện, các ngân-hàng có thể cho vay và đầu-tư một cách tự do hơn.

Nếu tiền cho vay được nhẹ lời, toàn-diện thị-trường sẽ trở nên « dễ-dàng » hơn, và nếu Quỹ Trữ-Kim Liên-Bang gia-tăng điều-kiện trữ-kim, kết-quả sẽ ngược lại.

Với kinh-nghiệm của mấy chục năm qua, các chủ ngân-hàng Mỹ theo sát những quyết-định của Quỹ Trữ-Kim Liên-Bang và mỗi gia-tăng nhẹ về điều-kiện trữ-kim cũng được họ coi như là một dấu hiệu phải thận trọng. Do đó, sự gia-tăng điều-kiện trữ-kim, ngoài ảnh-hưởng trực-tiếp gây ra cho sự lưu-thông tiền-tệ, còn có một ảnh-hưởng tâm-lý nữa đối với giới ngân-hàng, mà ta không nên khinh thường.

Lợi-khí khác nữa của Quỹ Trữ-Kim Liên-Bang là Quỹ có quyền điều-chỉnh lợi-xuất về « tái chiết-khấu ». Một ngân-hàng hội-viên có quyền tăng-gia ngân-quỹ hoặc tiền gửi trong Ngân-Hàng Trữ-Kim bằng cách gửi những « giấy tờ thương-mại » hợp-pháp chứng tỏ rằng đó là giấy nợ thuộc quyền sở-hữu của ngân-hàng hội-viên đó, mà Ngân-Hàng Trữ-Kim sẽ tái chiết-khấu. Chiết-khấu-xuất sẽ thấp nếu Quỹ Trữ-Kim Liên-Bang muốn khuyến-khích sự cho vay tiền và sự chi-tiêu; trái lại nếu Quỹ cho rằng giảm bớt số tiền cho vay là cần thiết hơn, Ngân-Hàng sẽ tăng thêm chiết-khấu-xuất.

« Hoạt-động thị-trường tự-do » là một phương-tiện khác của Ngân-Hàng Trữ-Kim Liên-Bang. Ngân-hàng này có thể mua hoặc bán một số chứng-khoán của chính-phủ ở ngoài thị-trường tự-do, cho các ngân-hàng hội-viên. Mỗi

khi Ngân-Hàng Trữ-Kim Liên-Bang bỏ tiền ra mua, tiền-tệ được lưu-thông, và khi Ngân-hàng đó bán, tiền-tệ lại trở vào Quỹ Trữ-Kim và ngừng lưu-thông cho đến khi nào mà Ủy-Ban Các Thống-Độc Ngân-Hàng cho là đủ thì mới thôi. Bằng cách định đoạt chiết-khấu-xuất và xử dụng hoạt-động trên thị-trường tự-do, Ngân-hàng Trữ-Kim Liên-Bang luôn luôn nắm được quyền kiểm-soát sự lưu-thông tiền-tệ. Ngoài những ảnh-hưởng kinh-tế trực-tiếp, việc xử dụng những biện-pháp đó còn được coi như một dấu hiệu để toàn-quốc hiểu rõ chủ-trương và thái-độ hiện-tại của Ngân-hàng Trữ-Kim Liên-Bang và những sự ước đoán của Ngân-hàng Trữ kim về tình trạng tương-lai của nền kinh-tế.

Những hoạt-động tái-chiết-khấu và những hoạt-động thị-trường tự-do khác nhau rất lớn. Trong các hoạt-động thị-trường tự-do mọi sáng-kiến đều hoàn-toàn do Ngân-hàng Trữ-Kim Liên-Bang. Nói tóm lại, Ngân-hàng được tùy ý định-đoạt xem việc mua hoặc bán chứng-khoán chính-phủ ở ngoài thị-trường có lợi cho nền kinh-tế hay không.

Ngoài những lợi-khí trên thường ảnh-hưởng tới sự cho vay và tình-hình tiền-tệ, còn có thêm ba phương-tiện nữa có tính cách tuyền lựa hơn. Những phương-tiện đó quan-hệ tới tín-dụng thị-trường chứng-khoán, tín-dụng tiêu-thụ và tín-dụng bất-động-sản.

Mọi người đều công-nhận rằng với việc điều-chỉnh « những điều-kiện giới-hạn » — nghĩa là tỷ-lệ số tiền mặt tối thiểu mà luật lệ bắt buộc một người phải đặt trước khi mua chứng-khoán — người ta sẽ giảm bớt được mối nguy-cơ cho tín-dụng chứng-khoán, và những sự biến-chuyển trong thị-trường cũng được hạn-chế trong phạm-vi an-toàn.

Chính-quyền còn có một lợi-khí nữa là tạm-thời hạn-chế tín-dụng tiêu-thụ trong thời-gian khẩn-cấp. Do sự điều-khiển khéo-léo tín-dụng tiêu-thụ, số cầu về tiêu-thụ sẽ được cân đối với số cung. Trái lại, nếu không hạn-chế thì tức là sẽ khuyến-khích số cầu, khi mà sự tăng-gia tiêu-thụ được coi là cần-thiết.

Một số biện pháp tương-tự cũng có thể áp dụng được để điều-chỉnh tín-dụng bất-động-sản, nhất là về loại nhà ở.

Hồi tháng 9 năm 1950, Tổng-thống Mỹ được Quốc-hội cho quyền tạm-thời điều-chỉnh một vài loại tin-dụng bất-dộng-sản, vì những áp-lực lạm-phát và những nhu-cầu quốc-phòng khiến cho sự điều-chỉnh đó cần-thiết. Nhưng từ hồi đó tới nay, các vụ hạn-chế đó đã được bãi bỏ.

## Chính-sách Tài-chánh

Theo lý-thuyết cũ về « tài-chánh vững chắc », chính-phủ chỉ có thể thực-hiện những chương-trình cần-thiết trong những thời-kỳ cực-thịnh. Lý-thuyết đó ngày nay không đứng vững nữa ; không một nhà kinh-tế-học hiện-đại nào lại có thể ủng-hộ một chính-sách « tiết-kiệm » trong thời-kỳ kinh-tế khủng-hoảng. Trái lại, lý-thuyết kinh-tế hiện-đại chủ-trương rằng chính-sách thuế-khóa và chi-tiêu — nghĩa là chính-sách tài-chánh — phải đưa ra những công-cụ hữu-ích để san bằng mọi biến-chuyển kinh-tế.

Sự thay đổi về tư-tưởng đó mới xuất-hiện cách đây không lâu. Cách đây 30 năm người ta thường tin rằng chính-quyền không thể có những hành-động nào trên một phạm-vi đủ rộng lớn để giải-quyết nạn kinh-tế khủng-hoảng, mà không phương-hại đến cơ-cấu tiền-tệ và tài-chánh.

Với tư-tưởng kinh-tế đó, trước kia người ta đã quan-niệm chính-sách tài-chính theo những đường lối rất chặt-hẹp và hạn-chế. Vì vậy nên lúc xảy ra nạn kinh-tế khủng-hoảng năm 1930, chính-phủ Mỹ không được chuẩn-bị để đối-phó. Nhưng cũng nhờ có chế-độ dân-chủ, Mỹ-quốc đã biết rút kinh-nghiệm của những lỗi-lầm đã qua và chẳng bao lâu nhiều biện-pháp tích-cực để đi tới một chính-sách tài-chánh chống lại nạn khủng-hoảng đã được chấp-thuận thành những đạo luật.

Hiện nay, chính-phủ Hoa-kỳ đã có sẵn những lợi-khí tài-chánh, một chủ-trương kinh-tế và một guồng máy hành-chánh để xử-dụng một cách thích-đáng. Tuy nhiên người ta vẫn không coi những lợi-khí đó là hoàn-hảo ; người ta vẫn tiếp tục củng-cố và bổ-sung những lợi-khí đó bằng những đạo luật thích-đáng. Lợi-điểm của chế-độ dân-chủ là ở chỗ con người có thể đối-phó được với sự thử-

thách của thời-gian mà không cần phải đi đến chỗ đổ máu hoặc tự tiêu diệt.

Vậy thì hiện nay chính-phủ Mỹ có những phương-sách tài-chánh nào ? Ta có thể chia ra thành hai loại, theo như cách thức chúng hoạt-động. Có loại thì hoạt-động liên-tục để trở thành những yếu tố ổn-định tự-động ; có loại thì được chính-quyền sử-dụng trong những trường-hợp đặc-biệt. Trong loại thứ nhất cần phải kể những phụ-cấp thất-nghiệp, phụ-cấp an-ninh xã-hội, trợ-cấp nông-nghiệp, tín dụng bảo-hiểm do chính-phủ Liên-bang bảo đảm, và thuế lợi-tức lũy-tiến. Trong loại thứ hai phải kể quyền-hạn của Quốc-hội được tăng hoặc giảm thuế, tăng hoặc giảm tổng chi của chánh-quyền.

Trong một nền kinh-tế tự-do có ba nguồn lợi-tức ; đầu-tư doanh-nghiệp, tiền chi-tiêu về tiêu-thụ, và tiền chi-tiêu của chính-phủ. Chỉ có mục thứ ba này là chính-phủ có thể hoàn-toàn kiểm-soát được mà không phương-hại đến quyền tự-do cá-nhân. Tuy rằng chính-phủ có thể chi phối hai nguồn lợi-tức trên nhưng chỉ có thể chi phối gián-tiếp mà thôi, qua chính-sách tiền-tệ. Do đó, chính-sách tài-chánh có một ý-nghĩa quan-trọng nhất là khi xét tới phạm-vi hoạt-động mở rộng của chính-phủ trong thời-kỳ hiện-đại.

Với những biện-pháp ổn-định tự-động, chính-phủ có đủ thời-gian để tiến-hành với những biện-pháp kín đáo xét ra cần-thiết để đối-phó với những cơn biến chuyển dữ-đội về lợi-tức và sự thu dụng nhân-công. Nhất là trong những thời kỳ buôn bán sút kém và nạn thất-nghiệp tăng thêm, các biện pháp ổn-định tự-động như an-ninh xã-hội và phụ-cấp thất-nghiệp đã giúp nhiều người tiêu-thụ duy-trì được mãi-lực. Nếu giá nông-phẩm bị sụt, nông-dân sẽ được trợ cấp để duy-trì mãi-lực của họ. Và trong thời kỳ kinh-tế phát-đạt, dĩ-nhiên là lợi-tức sẽ tăng, chính-phủ cũng thu tiền thuế được nhiều hơn.

Trong khi các biện pháp ổn-định tự-động mang lại hiệu quả một cách nhẹ nhàng thì chính-phủ vẫn có thể tiến tới những biện-pháp lập-pháp quyết-liệt hơn. Nếu quốc-gia mà lâm vào tình-trạng kinh-tế sút kém, Quốc-Hội có thể

giảm bớt thuế và sẽ chấp-thuận những khoản chi-tiêu về công-ích với mục-đích khuyến-khích nền kinh-tế. Trong thời-kỳ lạm-phát, các biện pháp ổn-định tự-động sẽ có ảnh-hưởng kìm hãm bớt sự lạm-phát, trong khi đó chính-phủ có thể tăng thêm thuế và giảm bớt những khoản chi-tiêu lạm phát.

Không có một phương-pháp tiền-tệ hoặc tài-chính nào có thể ngăn-ngừa được những biến-chuyển kinh-tế. Nhưng sự xử-dụng phối-hợp các phương-pháp đó sẽ có thể giảm bớt nạn khủng hoảng kinh-tế. Với lợi khí tiền-tệ, người ta có thể xử-dụng nhanh-chóng hơn vì những lợi-khí đó đều được ủy-thác cho một cơ-quan duy-nhất; đó là Quỹ Trữ-Kim Liên-Bang. Các biện-pháp ổn-định tự-động tài-chánh cũng hoạt-động rất nhanh-chóng, tự-động đối phó với mọi sự tăng giảm về mức lợi-tức và thu dụng nhân-công.

## Thống-kê và Kinh-tế-học

### Giúp Đỡ Chính-quyền.

Sự lựa chọn một chính-sách tài-chánh và tiền-tệ thích-hợp không thể nào làm một cách cầu-thả được. Đạo-luật về sự thu-dụng nhân-công năm 1946 thiết-lập một Ủy-ban Tư-Vấn Kinh-tế. Ủy-ban này thu-thập đúng lúc những tin-tức hợp-thời về sự phát-triển và các khuynh-hướng kinh-tế. Ủy-ban ước-lượng các chương-trình và hoạt-động của chính-phủ Liên-bang trong việc duy-trì mĩ-lực, năng-xuất và « sự thu-dụng nhân-công tới tốt độ ». Ủy-ban này đề-nghị cùng Tổng-thống những chính-sách kinh-tế quốc-gia với mục-đích « tránh những biến-chuyển kinh-tế hoặc giảm bớt hậu-quả của nó ». Và sau cùng, Ủy-ban còn giúp Tổng-thống soạn-thảo bản Thông-điệp Kinh-tế đọc tại Quốc-Hội. Bản phúc-trình hằng năm này được coi như một bản chương-trình vạch rõ hiện-tình kinh-tế Mỹ ra sao. Vì nền kinh-tế Mỹ có một ảnh-hưởng rất lớn đối với toàn-thế-giới nên bức Thông-điệp đó có lẽ là một trong những văn-kiện quan-trọng nhất của thời đại này.

Nhờ sự thu-thập những tài-liệu thống-kê chính-xác, chính-phủ Hoa-kỳ có thể nhận-định được rõ ràng tình-hình kinh-tế trong nước.

Đạo luật về sự thu-dụng nhân-công năm 1946 cũng giúp chính quyền dự-đoán và phòng-định được tình-hình kinh-tế. Đạo luật cho phép lập một Ủy-ban Lương-viện về Bản Phúc-Trình Kinh-Tế của Tổng-thống, gồm có 7 nhân-viên Thượng-Nghị-Viện và 7 nhân-viên Hạ-Nghị-Viện. Ủy-ban này liên-tục nghiên-cứu những vấn-đề có liên-quan đến Bản Phúc-Trình Kinh-Tế của Tổng-thống và đệ-trình kết-quả của cuộc nghiên-cứu và những khuyến-cáo lên Thượng và Hạ-nghị-Viện.

∴

Chính-phủ Hoa-kỳ ngày nay đã được trang-bị đầy đủ những công-cụ để kiểm-soát mọi biến-chuyển kinh-tế và duy-trì mức lợi-tức và mức thu-dụng nhân-công.

Đối với người thường, những công-cụ và phương-pháp đó có vẻ phức-tạp và quả như thế. Nhưng đặc-điểm của những công-cụ đó là nó tiêu-biểu cho một cố-gắng chân-thật và thành-tựu để thực-hiện sự ổn-định mà không phương-hại đến quyền tự-do hành-động của cá-nhân.

Những công-cụ đó không phải là một sớm một chiều mà đã có, nhưng là kết-quả của những kinh-nghiệm thấu-thập được sau nhiều thử-thách và lầm lẫn. Đề-nghị để các nước khác làm theo là một việc rất không nên. Hoàn-cảnh nước này khác hoàn-cảnh nước khác. Tuy-nhiên, những công-cụ đó đáng được ta nghiên-cứu, vì đó là bằng chứng lịch-sử cho ta thấy rằng trong một xã-hội dân-chủ hầu hết mọi vấn-đề kinh-tế và xã-hội đều có thể giải-quyết được mà không phải hy-sinh quyền tự-do và phẩm-cách con người.

## KẾT - LUẬN

Mặc dầu trong thời-đại biến-chuyển cách-mạng này, nguyên-vọng căn-bản của con người bình-dân bất-cứ ở đâu cũng bất-di bất-dịch. Hàng triệu con người trên thế-giới vẫn coi tự-do và nhân-phẩm, độc-lập quốc-gia và hạnh-phúc vật-chất, là mục-phiêu để theo đuổi. Tuy rằng đó là mục-phiêu chung, nhưng con đường tiến tới mục-phiêu đó không được nhất-định. Có người chủ-trương hoặc xử-dụng những biện-pháp làm mục-phiêu và hy-vọng của họ hóa ra vô hiệu. Sự hoang mang đó đã phát sinh ra những vụ tranh-chấp làm lu-mờ thêm mục-phiêu căn-bản và chỉ để lại sự căm-hờn chua chát, lòng chán-nản và sự lạc-hướng. Nếu có một ánh-sáng thật mạnh có thể rọi qua bức màn lùm lùm đó, người ta sẽ thấy rõ có hai luồng tư-tưởng đang tranh-giành nhau để chiếm lấy sự ủng-hộ và lòng tin-tưởng của loài người. Luồng tư-tưởng thứ nhất chủ-trương rằng Nhà Nước có quyền tuyệt-đối kiểm-soát đời sống của con người. Luồng tư-tưởng thứ hai, chủ-trương con Người được quyền sống theo ý muốn của mình và được quyền đóng góp cho hạnh-phúc chung trong một khuôn-khổ hợp-pháp và dân-chủ.

Để đóng góp một phần nhỏ mọn vào công cuộc tìm hiểu sâu rộng những vấn-đề của chúng ta, tôi đã trình bày một vài nguyên-tắc và đặc-điểm căn-bản của một nền kinh-tế vừa tôn-trọng tự-do và nhân-phẩm, vừa bảo-tồn hạnh-phúc vật-chất con người. Hệ-thống kinh-tế này gạt bỏ mọi hình-thức bóc-lột; nó không thể tồn-tại được nếu nó không đem lại lợi-ích cho «đ đa-số». Sự sản-xuất đại-chúng không thể duy-tri được nếu không có sự tiêu-thụ đại-chúng, mà sự tiêu-thụ đại-chúng lại phải phụ-thuộc ở mãi-lực đại-chúng. Thật là một vòng luân chuyển sáng-tạo, mà mọi người có thể tự-

do góp sức, không những với tư-cách một người sản-xuất mà còn với tư-cách một người hưởng-thụ kết-quả việc làm của mình.

Trong khi thỏa-mãn, không những trên lý-thuyết mà cả trên thực-hành, hai nguyện-vọng chính của con người — là tự-do và hạnh-phúc vật-chất — hệ-thống Hoa-kỳ đã vượt xa chế-độ tư-bản lỗi thời và chế-độ kỹ-nghệ độc-khối của Nga-Sô.

Nhưng người ta vẫn có thể đặt câu hỏi : Tất cả những điều đó có một ý-nghĩa thực-tế gì đối với hàng triệu con người trên lục-địa bao-la Á-Châu ? hoặc đối với những thanh niên đang cuồng-nhiệt hô to những khẩu-hiệu bài Tây-Phương tại một thủ-đô Cận-Đông nọ ? hoặc đối với số dân-cư đông-dúc ở Phi-Châu vừa thức tỉnh trong sự giác-ngộ đột-ngột trước những sự phức-tạp của thế-kỷ hai mươi này ? Câu giải-đáp là : « Thế-giới ngày nay là một thế-giới phức-tạp và mỗi ngày lại càng phức-tạp thêm lên ». Loài người không thể nào trở lại với tình trạng giản-dị thơ mộng thuở xưa. Trái lại, các quốc-gia hiện đang tiến bước trên con đường kỹ-nghệ-hóa. Điều mà các dân-tộc ngày nay phải lựa chọn không phải là giữa sự đơn-giản chất-phát và sự phức-tạp tân-tiến của thế-giới hiện-đại. Sự kỹ-nghệ-hóa tinh cách và phức-tạp là những điều dĩ nhiên sẽ phải xảy ra. Sự lựa chọn chính là giữa chế-độ dân-chủ và chế-độ độc-tài.

Đối thủ của chế-độ dân-chủ sẽ biện-luận rằng phương-pháp dân-chủ đòi hỏi quá nhiều thời-gian đối với những quốc-gia kém mở mang. Nhưng may thay nền khoa học của thế-kỷ hai mươi này đã giúp các nước kém mở mang cảm thấy ít khó khăn hơn trong việc chọn lựa đường lối dân-chủ. Những quốc-gia trẻ-trung và nóng lòng, bằng cách phối-hợp lợi-khí khoa-học với các nguyên-tắc kinh-tế dân-chủ, có thể tìm được một lối thoát cho sự nóng lòng của nhân-dân. Những nguyên-tắc đó có thể giúp các nước giải-quyết nạn đói nát, nạn nghèo khó và tù hãm, để mở đường cho một tương-lai sáng-lạn hơn.

Trên phương-diện thực-tế còn phải xem các nước dân-chủ tiến tiến hợp tác như thế nào với các nước chậm tiến. Người ta cũng không nên nhận định quá cao trách-nhiệm của những nước kỹ-nghệ-hóa đối với các khu-vực hiện đang vươn



minh tiến lên con đường kỹ-nghệ chủ-nghĩa. Đây không những là bôn-phận mà còn là quyền lợi của các nước trên phải giúp-đỡ các nước kém khai thác. Có lẽ sẽ không xảy ra một trận chiến tranh nguyên-tử và hỏa-tiến xuyên-đại-lục, nhưng chiến tranh giữa chế-độ dân-chủ và chế-độ độc-tài vẫn tiếp diễn không ngừng, dù là dưới hình-thức cạnh-tranh kinh-tế. Trận chiến tranh này tuy ít khi hùng tráng và khủng khiếp, nhưng kết quả của nó sẽ định đoạt số phận thế-giới mà ta đang ở, trong một tương-lai gần đây.

Lợi-diềm chính của nền kinh-tế Mỹ là tính cách co dãn của nó. Người ta có thể điều chỉnh nó cho nó phù-hợp với những nhu-cầu đặc-biệt. Nó cũng có thể co dãn tùy theo những nhu-cầu thay đổi của quốc-gia. Năm 1861, ông Abraham Lincoln đã từng viết một cách bông bầy rằng :

« Mục-dịch chính-đáng của chính-phủ là thực-hiện cho một nhóm nhân-dân những việc mà họ muốn thực-hiện nhưng họ không thể thực hiện được, hoặc không thể thực-hiện một cách chu-đáo với khả-năng cá-nhân và riêng biệt của họ ».

Quan niệm về chính-phủ đó đã được quảng-đại quần-chúng Hoa-kỳ tin - tưởng và thực - hành. Nó bao gồm những xí-nghiệp tư-nhân khổng-lồ như công-ty General Motors và những công cuộc của chính-phủ không kém phần trọng-đại, như Cơ-quan Quản-trị Thung-lũng Tennessee, hoặc những công xưởng nguyên - tử ở Oak Ridge tại tiểu - bang Tennessee, và Hatford, tại tiểu - bang Washington. Những quốc - gia hiện đang tiến bước trên đường kỹ-nghệ-hóa cũng có thể áp-dụng quan-niệm về chính-phủ đó tùy theo hoàn-cảnh của mình. Phạm - vi trách-nhiệm của chính-phủ có thể thay đổi tùy theo từng quốc-gia. Điều quan-trọng hơn hết là dân-chúng tránh được sự thống-khô và mất nhân-cách như dưới một chính-thế độc-tài.

Chấp-nhận những nguyên-tắc trên không có nghĩa là thế-giới sẽ rập theo khuôn-mẫu Hoa-kỳ. Chủ-nghĩa độc-tài ngày nay hứa giải-quyết những vết thương xã-hội và kinh-tế bằng cách đặt toàn-thể quyền-lực vào tay một nhóm

thượng-lưu. Kinh-nghiệm cho ta thấy rằng lời hứa-hẹn đó đã lời-cuốn theo bao sự hy-sinh về tự-do cá-nhân và nhân-mạng. Ngay cả những người trong nhóm chỉ-huy mà cũng còn chưa chắc đã được an-toàn. Hơn nữa, những sự hy-sinh lớn lao mà một chế-độ độc-tài bắt dân-chúng phải chịu, không phải nhất-định sẽ đem lại những lợi-ích vật-chất cho nhân-dân. Trái lại, kinh-nghiệm Hoa-kỳ chứng tỏ rằng những sự bất-công xã-hội và kinh-tế có thể san bằng được và tiến-bộ thực-sự có thể thực-hiện được, trong một xã-hội tự-do.

Hệ-thống kinh-tế kỹ-nghệ dân-chủ Hoa-kỳ là một hệ-thống đã được thí-nghiệm hẳn hoi, thí-nghiệm qua thực-hành, đủ để đảm-bảo một tiêu-chuẩn sinh-hoạt cao cho quảng-đại quần-chúng.

Cuốn sách này đã trình-bày cùng độc-giả những nguyên-tắc và đặc-điểm của một nền kinh-tế tự-do, còn phần kết-luận xin dành về phần độc-giả.

HẾT.



# Mục lục

---

	Trang
Tựa . . . . .	7
<b>PHẦN MỘT</b>	
<i>CHƯƠNG I.</i> — Hệ-thống kinh-tế Mỹ thực-sự có khác với các hệ-thống khác không ?	13
<i>CHƯƠNG II.</i> — Một vài đặc-diểm căn-bản của Hệ-thống Mỹ. . . . .	21
<b>PHẦN HAI</b>	
<i>CHƯƠNG III.</i> — Tiền lời. . . . .	33
<i>CHƯƠNG IV.</i> — Năng - xuất, tiền lương và giá hàng. . . . .	40
<i>CHƯƠNG V.</i> — Thị trường tiêu-thụ đại-chúng .	52
<i>CHƯƠNG VI.</i> — Cạnh-tranh hay độc-quyền. .	65
<i>CHƯƠNG VII.</i> — Doanh-trường. . . . .	80
<i>CHƯƠNG VIII.</i> — Các tổ-chức lao-động. . . . .	96
<i>CHƯƠNG IX.</i> — Đi tìm một sự ổn-định cho nền kinh-tế.. . . .	107
<b>KẾT LUẬN</b> . . . . .	118

