

LÝ THUYẾT LỢI THẾ SO SÁNH VÀ GỢI Ý ĐỐI VỚI VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH PHÁT TRIỂN HIỆN NAY

PGS. TS. Nguyễn Xuân Thiên

Mở đầu

Lý thuyết thương mại quốc tế là một hệ thống lý thuyết hoàn chỉnh, phát triển từ thấp lên cao, từ đơn giản đến phức tạp. Trong các lý thuyết kinh tế thì lý thuyết thương mại được coi là phát triển nhất và có tính hệ thống lô gíc với nhau. Lý thuyết sau bao giờ cũng có sự kế thừa và phát triển của lý thuyết trước và mang tính khoa học ngày càng cao, ngày càng sát với thực tiễn. Trải qua nhiều thế kỷ, thực tiễn thường xuyên biến đổi, xã hội ngày càng hiện đại văn minh; nhưng các tư tưởng của Chủ nghĩa Trọng thương, lý thuyết lợi thế tuyệt đối của Adam Smith, đặc biệt là lý thuyết lợi thế so sánh của David Ricardo vẫn còn sống mãi, vẫn được những con người của xã hội hiện đại tiếp tục nghiên cứu và vận dụng vào đời sống thực tiễn của mỗi quốc gia. Vậy lợi thế so sánh là gì? Lý thuyết lợi thế so sánh của David Ricardo đã được phát triển như thế nào? Tuy nhiên, trong phạm vi bài viết này không thể trình bày và phân tích hết sự phát triển của lý thuyết lợi thế so sánh. Trong bối cảnh hiện nay, Việt Nam vận dụng lý thuyết lợi thế so sánh như thế nào?

Bài viết này sẽ góp phần làm rõ những câu hỏi nêu ra ở trên và đưa ra một số gợi ý đối với Việt Nam nhằm vận dụng lý thuyết lợi thế so sánh trong bối cảnh phát triển hiện nay.

1. Lý thuyết lợi thế so sánh của David Ricardo

Năm 1817, Ricardo đã cho ra đời tác phẩm *Nguyên lý của Kinh tế chính trị và thuế khoá*, trong đó ông đã đề cập tới lợi thế so sánh (Comparative advantage). Khái niệm này chỉ khả năng sản xuất của một sản phẩm với chi phí thấp hơn so với sản xuất các sản phẩm khác. Lý thuyết của Ricardo được xây dựng trên một số giả thiết, nhằm làm cho vấn đề nghiên cứu trở nên đơn giản và trực tiếp hơn.

Các giả thiết của Ricardo

- Mọi nước có lợi về một loại tài nguyên và tất cả các tài nguyên đã được xác định.
- Các yếu tố sản xuất dịch chuyển trong phạm vi 1 quốc gia
- Các yếu tố sản xuất không được dịch chuyển ra bên ngoài
- Mô hình của Ricardo dựa trên học thuyết về giá trị lao động
- Công nghệ của hai quốc gia như nhau
- Chi phí sản xuất là cố định
- Sử dụng hết lao động (lao động được thuê mướn toàn bộ)
- Nền kinh tế cạnh tranh hoàn hảo
- Chính phủ không can thiệp vào nền kinh tế
- Chi phí vận chuyển bằng không
- Phân tích mô hình thương mại có hai quốc gia và hai hàng hoá

Quy luật lợi thế so sánh

Quy luật lợi thế so sánh mà Ricardo rút ra là: mỗi quốc gia nên chuyên môn hoá vào sản xuất và xuất khẩu sản phẩm mà quốc gia đó có lợi thế so sánh và nhập khẩu sản phẩm mà quốc gia đó không có lợi thế so sánh.

Kế thừa và phát triển lý thuyết lợi thế tuyệt đối của Adam Smith, Ricardo đã nhấn mạnh: Những nước có lợi thế tuyệt đối hoàn toàn hơn hẳn các nước khác, hoặc bị kém lợi thế tuyệt đối so với các nước khác trong sản xuất mọi sản phẩm, thì vẫn có thể và vẫn có lợi khi tham gia vào phân công lao động và thương mại quốc tế bởi vì mỗi nước có một lợi thế so sánh nhất định về sản xuất một số sản phẩm và kém lợi thế so sánh nhất định về sản xuất các sản phẩm khác. Bằng việc chuyên môn hoá sản xuất và xuất khẩu sản phẩm mà nước đó có lợi thế so sánh, tổng sản lượng về sản phẩm trên thế giới sẽ tăng lên, kết quả là mỗi nước đều có lợi ích từ thương mại. Như vậy lợi thế so sánh là cơ sở để các nước buôn bán với nhau và là cơ sở để thực hiện phân công lao động quốc tế.

Quy luật này có thể làm sáng tỏ bằng cách xem xét trên bảng 1.

Bảng 1. Ví dụ minh họa lợi thế so sánh của 2 quốc gia

Sản phẩm	Quốc gia	
	Mỹ	Anh
Lúa mì: Kg/người/h (W)	6	1
Vải: mét/người/h (C)	4	2

Trong trường hợp này, nước Anh không có lợi thế tuyệt đối trong sản xuất cả hai loại hàng hoá là lúa mì và vải so với Mỹ.

Tuy nhiên, vì lao động ở nước Anh có năng suất lao động trong việc sản xuất vải bằng 1/2 của Mỹ và có năng suất trong việc sản xuất lúa mì bằng 1/6 của Mỹ. Do đó, nước Anh có lợi thế so sánh trong việc sản xuất vải. Ngược lại, dù nước Mỹ có lợi thế tuyệt đối trong cả hai loại hàng hoá là vải và lúa mì nhưng vì lợi thế tuyệt đối trong sản xuất lúa mì của Mỹ (6:1) lớn hơn lợi thế tuyệt đối trong sản xuất vải (4:2) nên Mỹ có lợi thế so sánh trong việc sản xuất lúa mì. Tóm lại, nước Mỹ có cả lợi thế tuyệt đối và lợi thế so sánh trong việc sản xuất lúa mì. Nước Anh tuy không có lợi thế tuyệt đối về sản xuất sản phẩm nào, nhưng vẫn có lợi thế so sánh trong việc sản xuất vải. Theo quy luật lợi thế so sánh, cả hai quốc gia sẽ có lợi từ thương mại quốc tế nếu nước Mỹ chuyên môn hóa sản xuất lúa mì và xuất khẩu một phần để đổi lấy vải được sản xuất tại Anh (cùng lúc đó, nước Anh sẽ chuyên môn hóa sản xuất và xuất khẩu vải).

Lợi ích từ thương mại

Vừa rồi, chúng ta mới phân tích gián đơn về lợi thế so sánh và chưa chứng minh được quy luật này. Để làm được điều này, chúng ta phải xem Anh và Mỹ có lợi như thế nào từ việc sản xuất và xuất khẩu những hàng hoá chúng có lợi thế so sánh.

Để bắt đầu chứng minh, chúng ta cần hiểu rằng Mỹ sẽ bàng quan với việc tham gia thương mại quốc tế nếu nó chỉ trao đổi được 6W lấy 4C. Lý do là Mỹ có thể sản xuất chính xác 4C bằng cách không sản xuất 6W (xem bảng 1.1) và Mỹ sẽ không tham gia thương mại quốc tế nếu nó trao đổi 6W được ít hơn 4C. Tương tự, nước Anh sẽ bàng quan với việc tham gia thương mại quốc tế nếu nó chỉ trao đổi được 2C lấy 1W và nó sẽ không tham gia thương mại quốc tế nếu nó trao đổi 2C được ít hơn 1W.

Để cho thấy cả hai quốc gia đều có lợi từ thương mại quốc tế, có thể giả sử rằng Mỹ có thể đổi 6W lấy 6C của Anh. Nước Mỹ sẽ có lợi 2C (tương đương 1/2h lao động) vì nếu không tham gia thương mại quốc tế Mỹ chỉ có thể đổi 6W lấy 4C ở trong nước. Để thấy được việc nước Anh cũng có lợi từ thương mại, chúng ta thấy rằng với 6W mà Anh nhận được từ việc trao đổi với Mỹ, Anh sẽ cần phải bỏ ra 6h lao động để sản xuất ra nó. Nước Anh sẽ dùng 6h

này để sản xuất ra 12C và chỉ phải trao đổi 6C lấy 6W của Mỹ. Chính vì vậy, nước Anh sẽ có lợi 6C hay tiết kiệm được 3h lao động. Một lần nữa, việc nước Anh có lợi hơn Mỹ khi tham gia vào thương mại quốc tế. Điều đó cũng không quan trọng. Điều quan trọng là cả hai quốc gia đều có lợi ích khi tham gia vào thương mại quốc tế, cho dù một quốc gia (trong trường hợp này là nước Anh) gặp bất lợi thế tuyệt đối trong việc sản xuất cả hai loại hàng hoá.

Có thể nêu lên những ví dụ thực tế trong cuộc sống thường ngày. Ví dụ: một luật sư có thể đánh máy nhanh gấp hai lần một cô thư ký. Và luật sư có lợi thế tuyệt đối về cả việc đánh máy lẫn tư vấn luật pháp so với cô thư ký. Tuy nhiên, vì cô thư ký không thể tư vấn luật mà không có bằng luật sư nên vị luật sư có cả lợi thế tuyệt đối và lợi thế so sánh ở công việc tư vấn luật pháp và cô thư ký chỉ có lợi thế so sánh trong việc đánh máy. Theo quy luật về lợi thế so sánh, vị luật sư nên dành toàn bộ thời gian vào tư vấn pháp luật và để cô thư ký đánh máy. Ví dụ, nếu vị luật sư có thể kiếm 100 đôla/h bằng việc tư vấn luật và chỉ phải trả cô thư ký 10 đôla/h đánh máy. Nếu vị luật sư đánh máy thì mỗi giờ ông sẽ mất 80 đô la vì ông ta có được 20 đô la mỗi giờ đánh máy (lưu ý kết quả này là do vị luật sư có thể đánh máy nhanh gấp hai lần cô thư ký) nhưng ông ta sẽ mất 100 mỗi giờ vì không tư vấn luật.

Quay lại với ví dụ của nước Mỹ và nước Anh, chúng ta thấy rằng cả hai quốc gia sẽ có lợi nếu đổi 6W lấy 6C. Tuy nhiên, đây không phải là tỷ lệ trao đổi duy nhất mà cả hai quốc gia đều có lợi. Vì nước Mỹ có thể đổi 6W lấy 4C ở trong nước (cùng mất 1 giờ lao động) nên nước Mỹ chỉ có lợi nếu đổi 6W được nhiều hơn 4C của Anh. Mặt khác, ở nước Anh 6W tương đương với 12C (Anh cần 6 giờ lao động để có được 6W). Ở bất kỳ tỷ lệ trao đổi nào mà 6W có thể đổi được ít hơn 12C sẽ là lợi ích của nước Anh. Tóm lại, nước Mỹ sẽ có lợi từ thương mại nếu nó trao đổi 6W được nhiều hơn 4C của Anh và nước Anh chỉ sẽ có lợi nếu trao đổi được ít hơn 12C để có được 6W từ Mỹ. Do đó, miền trao đổi để cả hai quốc gia cùng có lợi là:

$$4C < 6W < 12C$$

Khoảng cách từ 4C đến 12C cho biết tổng lợi ích do thương mại tạo ra khi trao đổi lấy 6W. Ví dụ, chúng ta đã phân tích nếu trao đổi 6W lấy 6C thì Mỹ lợi 2C còn Anh lợi 6C, tổng lợi ích của hai quốc gia sẽ là 8C. Do đó, nếu tỷ lệ trao đổi càng gần $4C = 6W$ (gần với tỷ lệ trao đổi nội địa của Mỹ - bảng 1.1) thì Mỹ sẽ nhận được ít lợi ích hơn và Anh có nhiều lợi ích hơn. Ngược lại, nếu tỷ lệ trao đổi càng gần $6W = 12C$ (tỷ lệ trao đổi nội địa của Anh) thì Mỹ sẽ nhận được lợi ích nhiều hơn so với Anh.

Ví dụ, nếu nước Mỹ trao đổi 6W lấy 8C của Anh thì mỗi quốc gia đều có lợi 4C và tổng lợi ích của 2 quốc gia vẫn là 8C. Nếu nước Mỹ đổi 6W lấy 10C thì Mỹ sẽ có lợi 6C và Anh chỉ có lợi 2C (đĩ nhiên lợi ích có được từ thương mại sẽ thay đổi nếu Mỹ trao đổi nhiều hơn 6W).

Chúng ta sẽ thấy rằng tỷ lệ trao đổi trong thực tế được quyết định bởi cung và cầu. Ngoài ra, tỷ lệ trao đổi cũng bị quyết định bởi sự phân chia tổng lợi ích có được từ thương mại của các quốc gia. Cho đến lúc này, tất cả những điều mà chúng ta đã làm là chứng minh thương mại quốc tế có lợi cho cả hai quốc gia, cho dù một quốc gia có kém hiệu quả hơn trong việc sản xuất cả hai mặt hàng.

Lợi thế so sánh và lý thuyết giá trị của lao động

Theo lý thuyết giá trị của lao động, giá trị hay giá cả của hàng hoá phụ thuộc nhiều vào số lượng lao động được sử dụng để sản xuất ra hàng hoá đó. Điều này ngụ ý rằng: (1) hoặc lao động là yếu tố duy nhất để sản xuất ra hàng hoá hoặc lao động được sử dụng với một tỷ lệ cố định như nhau ở tất cả các loại hàng hoá và (2) lao động là đồng nhất (nghĩa là chỉ có một loại lao động). Vì cả hai giả thiết này không hợp lý nên chúng ta không thể giải thích lợi thế so sánh dựa trên lý thuyết giá trị của lao động.

Cụ thể hơn, lao động không phải là yếu tố sản xuất duy nhất và nó cũng không thể được sử dụng với một tỷ lệ nhất định như nhau ở tất cả các loại hàng hoá. Ví dụ, tỷ lệ vốn trên lao động ở một số ngành (như thép) sẽ lớn hơn một số ngành khác (như dệt may). Hơn thế nữa, luôn tồn tại khả năng thay thế giữa vốn, lao động và các yếu tố sản xuất khác trong việc sản xuất hàng hoá. Ngoài ra, rõ ràng lao động không thể đồng nhất mà nó luôn khác biệt do đào tạo, do năng suất và mức lương. Cuối cùng, năng suất lao động luôn luôn khác nhau. Do đó, lý thuyết lợi thế so sánh không thể được giải thích dựa trên lý thuyết giá trị của lao động nhưng có thể được giải thích dựa trên lý thuyết về chi phí cơ hội (điều này có thể dễ chấp nhận hơn).

2. Sự phát triển lý thuyết lợi thế so sánh của Ricardo

Những nhà kinh tế thế hệ sau và theo trường phái Ricardo (còn gọi là Ricardian) tiếp tục nghiên cứu về lợi thế so sánh dựa trên cách tiếp cận khác hơn và mở rộng mô hình nghiên cứu so với Ricardo. Tiêu biểu như Haberler, Heckscher - Ohlin và Paul Krugman. Haberler đã vận dụng lý thuyết chi phí cơ hội để nghiên cứu giải thích lợi thế so sánh. Mô hình nghiên cứu của Ricardo với một yếu tố sản xuất đó là lao động, nhưng đối với Heckscher - Ohlin nghiên cứu lợi thế so sánh với mô hình 2 yếu tố sản xuất, đó là lao động và vốn trong điều kiện chi phí cơ hội tăng. Mô hình thương mại của Heckscher - Ohlin còn gọi là $2 \times 2 \times 2$ (2 quốc gia, 2 sản phẩm và 2 yếu tố sản xuất). Paul R. Krugman xem xét lợi thế so sánh trong trường hợp nhiều hàng hoá...

Thương mại trong thế giới có một yếu tố sản xuất

- Khả năng sản xuất

Mọi nền kinh tế đều có những nguồn lực hạn chế, do đó có những giới hạn về năng lực sản xuất và luôn luôn có sự bù trừ. Để sản xuất một mặt hàng nhiều hơn, nền kinh tế phải hy sinh một phần việc sản xuất một mặt hàng khác. Điều này được minh hoạ bằng đường giới hạn khả năng sản xuất. Khi chi phí cơ hội không đổi thì đường giới hạn khả năng sản xuất là một đường thẳng.

- *Thương mại trong thế giới có một yếu tố sản xuất đó là lao động*

Bảng 2. Yêu cầu lao động theo đơn vị

Sản phẩm	Quốc gia	
	A	B
Vải (X)	1h/m	2h/m
Rượu vang (Y)	3h/lít	4h/lít

Tỷ lệ giá nội bộ $1r = 3v$ $1r = 2v$

Một điểm nổi bật của bảng này là quốc gia A có yêu cầu lao động theo đơn vị sản phẩm thấp hơn và do đó có năng suất lao động cao hơn trong sản xuất hai sản phẩm.

Trước hết xác định lợi thế so sánh của từng quốc gia.

Bảng 3. Lợi thế so sánh của từng quốc gia

Chi phí cơ hội	Quốc gia	
	A	B
Chi phí cơ hội sản phẩm X	1/3Y	1/2Y
Chi phí cơ hội sản phẩm Y	3X	2X

So sánh chi phí cơ hội, cho thấy quốc gia A có lợi thế so sánh trong sản xuất sản phẩm X, quốc gia B có lợi thế so sánh trong sản xuất sản phẩm Y.

Từ kết quả ở trên có thể rút ra khái niệm: Lợi thế so sánh của một quốc gia về sản xuất một sản phẩm nếu như việc sản xuất ra sản phẩm đó có năng suất lao động tương đối cao hơn hay chi phí cơ hội thấp hơn so với quốc gia khác.

- Phân tích lợi ích của thương mại

Khi chưa có thương mại, tỷ lệ giá trao đổi nội bộ: quốc gia A, $1Y = 3X$ (1 sản phẩm Y trao đổi được 3 sản phẩm X); quốc gia B, $1Y = 2X$ (1 sản phẩm Y trao đổi được 2 sản phẩm X). Ở trạng thái cân bằng trên thế giới giá tương đối của sản phẩm Y phải nằm giữa hai giá trị này. Hàng hoá trao đổi giữa hai quốc gia theo tỷ lệ thương mại: 1Y tương ứng 2,5X. Với tỷ lệ trao đổi này cả hai quốc gia đều cùng có lợi.

- Ảnh hưởng của thương mại đối với tỷ lệ lương giữa hai nước

Để xác định tỷ lệ lương, trước hết lưu ý rằng mức lương của mỗi nước sẽ phải là bao nhiêu khi tính theo mặt hàng mà nước đó sản xuất. Sau khi có thương mại, quốc gia A sản xuất vải (sản phẩm X); do phải mất một giờ công lao động để sản xuất 1 mét vải, mức lương ở quốc gia A là 1 mét vải trên một giờ lao động. Tương tự, quốc gia B khi sản xuất rượu vang, sẽ cần 4 giờ lao động để có 1 lít rượu; do đó mức lương ở quốc gia B là $\frac{1}{4}$ lít rượu trên 1 giờ lao động.

Để làm cho mức lương tính theo rượu vang và vải có thể so sánh được, chúng ta phải sử dụng giá tương đối của hai hàng hoá trên. Nếu như 1 lít rượu vang có giá trị bằng 1 mét vải thì mức lương của quốc gia B (Nước ngoài) chỉ bằng $\frac{1}{4}$ mức lương quốc gia A (Nội địa). Vì có mức lương thấp hơn, nước ngoài có lợi thế chi phí trong ngành sản xuất rượu vang mặc dù có năng suất lao động kém hơn. Và mặc dù có mức lương cao hơn, nội địa vẫn có lợi thế chi phí trong ngành sản xuất vải, bởi vì mức lương cao được bù lại bằng năng suất lao động cao hơn.

Hiện nay có một số phương pháp đo lường lợi thế so sánh hoặc cạnh tranh quốc gia. Trong số các phương pháp đó là tính toán lợi thế so sánh trông thấy (Revealed Comparative Advantage – RCA). Hệ số này do nhà kinh tế học Balassa đề xuất vào năm 1965 để đo lường lợi thế so sánh theo số liệu xuất khẩu như sau:

$$RCAX_{ik} = X_{ik} : X_i / X_{wk} : X_w$$

Trong đó:

RCAX_{ik} = chỉ số lợi thế so sánh trông thấy trong xuất khẩu của nước i đối với sản phẩm k;

X_{ik} = kim ngạch xuất khẩu sản phẩm k của nước i;

X_i = tổng kim ngạch xuất khẩu của nước i;

X_{wk} = kim ngạch xuất khẩu sản phẩm k toàn cầu;

X_w = tổng kim ngạch xuất khẩu toàn cầu.

Ý nghĩa của công thức trên cho thấy, nếu tỷ trọng xuất khẩu của nước i đối với sản phẩm k lớn hơn tỷ trọng sản phẩm đó trong tổng xuất khẩu của thế giới, tức là $RCAX_{ik} > 1$ thì nước i được coi là có lợi thế so sánh đối với sản phẩm k . Hệ số này càng lớn chứng tỏ lợi thế so sánh càng cao. Ngược lại nếu $RCAX_{ik} < 1$ thì nước i không có lợi thế so sánh về sản xuất sản phẩm k . Chỉ số này đã được áp dụng cho nhiều quốc gia trên thế giới.

Lợi thế so sánh trong trường hợp nhiều mặt hàng

Cho đến nay, phân tích của chúng ta vẫn dựa trên mô hình thương mại đơn giản chỉ có 2 hàng hoá được sản xuất và tiêu thụ. Sự phân tích này đã được đơn giản hoá, cho phép chúng ta rút ra nhiều luận điểm quan trọng về lợi thế so sánh và thương mại quốc tế.

Tuy nhiên, để tiến sát dần với thực tế hơn chúng ta cần phải hiểu lợi thế so sánh hoạt động như thế nào trong trường hợp một mô hình có nhiều loại hàng hoá. Chúng ta giả định rằng thế giới chỉ có hai nước: Nội địa và Nước ngoài. Mỗi nước chỉ có một yếu tố sản xuất đó là lao động. Trình độ công nghệ mà mỗi nước sử dụng được phản ánh bằng yêu cầu lao động theo đơn vị sản phẩm cho mỗi loại hàng hoá, đó là số giờ lao động để sản xuất một đơn vị hàng hoá. Yêu cầu lao động theo đơn vị sản phẩm của Nội địa được ký hiệu bằng chữ X , yêu cầu lao động theo đơn vị sản phẩm của Nước ngoài được ký hiệu bằng chữ Y . Điều này được minh hoạ bằng ví dụ sau đây:

Bảng 4. Yêu cầu lao động theo đơn vị của nội địa và nước ngoài

Hàng hoá	Yêu cầu lao động của Nội địa (X)	Yêu cầu lao động của nước ngoài (Y)	Lợi thế năng suất Tương đối của Nội địa (Y/X)
Táo	1	10	10
Chuối	5	40	8
Cam	3	12	4
Chà là	6	12	2
Bánh mì	12	9	0,75

Nguồn: Paul R.Krugman – Maurice Obstfeld : “ Kinh tế học quốc tế: lý thuyết và chính sách,” NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội năm -1996

“Hai cột đầu của ví dụ tự bản thân chúng đã rõ. Cột thứ ba là tỷ lệ yêu cầu lao động theo đơn vị sản phẩm của nước ngoài so với nội địa về từng loại hàng, hay lợi thế tương đối về năng suất của nội địa so với nước ngoài trong mỗi mặt hàng. Chúng ta đã xếp các loại hàng theo thứ tự lợi thế năng suất của Nội địa so với Nước ngoài trong mỗi mặt hàng. Theo đó Nội địa có lợi thế nhất về táo và kém lợi thế nhất về bánh mì.”¹ Để xác định được nước nào có lợi thế so sánh về sản xuất hàng hoá nào cần phải đặt trong mối quan hệ giữa mức lương nội địa và nước ngoài. Paul R. Krugman đã chỉ rõ điểm then chốt để xác định lợi thế so sánh trong trường hợp nhiều mặt hàng.

¹ Paul R.Krugman – Maurice Obstfeld : “ Kinh tế học quốc tế: lý thuyết và chính sách,” NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.1996, tr.59

“Nước nào sản xuất hàng hoá gì phụ thuộc vào tỷ lệ lương giữa Nội địa và Nước ngoài. Nội địa sẽ có lợi thế chi phí ở hàng hoá nào có năng suất lao động tương đối cao hơn mức lương tương đối của nó, và Nước ngoài sẽ có lợi thế ở số hàng hoá khác. Chẳng hạn, nếu mức lương Nội địa cao gấp 5 lần Nước ngoài, thì táo và chuối sẽ được sản xuất ở Nội địa, và cam, chà là và bánh mì sẽ được sản xuất ở Nước ngoài. Nếu như mức lương Nội địa chỉ cao gấp 3 lần Nước ngoài, Nội địa chỉ sản xuất táo, chuối và cam, trong khi Nước ngoài sản xuất chà là và bánh mì.”²

Theo quy luật lợi thế so sánh, Nội địa sẽ chuyên môn hoá sản xuất và xuất khẩu táo, chuối và cam ra Nước ngoài và nhập khẩu chà là và bánh mì từ nước ngoài; còn Nước ngoài thì ngược lại. Bằng việc chuyên môn hoá và trao đổi như vậy sẽ đem lại lợi ích cho cả Nội địa và Nước ngoài.

Lợi thế so sánh trong trường hợp nhiều nước

Trong quy mô hai nước, mô hình thương mại luôn đúng. Với hai loại hàng hoá, mô hình thương mại được quyết định bởi lợi thế so sánh dựa trên đại lượng tương đối về lao động. Trong mô hình nhiều nước, có sự xuất hiện của tiền, mô hình thương mại được quyết định bởi tiền lương và chi phí lao động tương đối. Tuy nhiên, khi ba nước được đưa ra xem xét, chuyên môn hoá trong mô hình không đúng.

Trở lại với thế giới chỉ có 2 loại hàng hoá, để nhằm đơn giản việc phân tích, chúng ta hãy kiểm nghiệm trong trường hợp trao đổi giữa 3 nước để khái quát hoá mô hình thương mại. Ví dụ sau đây chỉ ra một cơ sở rõ ràng cho việc trao đổi bởi vì giá trị trao đổi khác nhau giữa các nước.

Để làm rõ các nhận xét ở trên, hãy xem xét và phân tích ví dụ sau:

Bảng 5. Mô hình thương mại 3 quốc gia, 2 hàng hoá

Quốc gia	Cá (F)	Dao kéo (C)	Tỷ lệ giá trước TM
Thụy Điển	4h / 1 đv	10 h / 1đv	1C = 2,5 F
Đức	5h/ 1 đv	15 h / 1đv	1C = 3 F
Pháp	5h/ 1 đv	20 h / 1đv	1C = 4 F

Mục tiêu trao đổi chỉ xảy ra giữa 2 nước có giá trị trước thương mại (giá nội bộ) chênh lệch nhất. Ở đây ta thấy lợi ích của thương mại xảy ra giữa Thụy Điển và Pháp. Bởi vì tỷ lệ giá nội bộ giữa hai nước này cách xa nhau nhất. Cân bằng trong trao đổi sẽ nằm đâu đó giữa tỷ lệ 1C : 2,5F và 1C : 4F (dấu : với nghĩa là đổi).

Thụy Điển có lợi thế so sánh trong sản xuất dao kéo, do ($10/20 < 4/5$). Pháp có lợi thế so sánh trong việc sản xuất cá và mô hình thương mại giữa hai nước được quyết định như trong trường hợp mô hình thế giới chỉ có hai nước. Thế còn nước Đức thì sao? Đức có thể thực hiện thương mại hay không? Nếu có thì hàng hoá nào của Đức sẽ có lợi thế?

Giống như hàng hoá trung gian trong ví dụ có nhiều hàng hoá, vai trò thương mại của nước trung gian không có câu trả lời. Việc tham gia thương mại của Đức sẽ phụ thuộc vào

² Như đã dẫn ra ở 2, tr.59

điều kiện trao đổi quốc tế. Ba khả năng tồn tại trong khoảng ($1C : 2,5F - 1C : 4F$). Điều kiện thực hiện trao đổi có thể là: $1C : 3F$; $1C : > 3F$ hay $1C : < 3F$.

- Trong trường hợp đầu tiên, ($1C : 3F$), điều kiện thực hiện thương mại chính xác bằng với giá nội địa ở Đức. Như vậy, Đức không có lợi khi thực hiện trao đổi.

- Trong trường hợp thứ hai $1C : > 3F$ (đổi 1C lấy nhiều hơn 3 F), ví dụ ta đổi $1C = 3,5F$. Lúc này, Đức sẽ có lợi khi thực hiện trao đổi bởi vì tỷ lệ trao đổi quốc tế khác với tỷ lệ trao đổi trong nước. Đức sẽ có lợi khi xuất khẩu dao kéo (C) và nhập khẩu cá (F). Đức sẽ đổi được 1C lấy 3,5F trong khi trong nước 1C chỉ đổi được 3F. Mô hình trao đổi trên thế giới lúc này sẽ là Đức và Thụy Điển xuất khẩu dao kéo (C) và nhập khẩu cá (F) từ Pháp.

- Trong trường hợp thứ ba $1C : < 3F$, ví dụ ta cho rằng $1C = 2,8F$. Như vậy, Đức lại có thể thực hiện thương mại vì tỷ lệ trao đổi $1C = 2,8F$ khác với $1C = 3F$ tại Đức. Tuy nhiên, mô hình trao đổi lúc này không giống như ở trường hợp thứ hai. Đức sẽ xuất khẩu cá (F) và nhập khẩu dao kéo (C) và 1 dao kéo sẽ chỉ đổi được 2,8 cá (F) so với 1 dao kéo đổi được 3 cá (trong nước). Mô hình thương mại của thế giới sẽ là Pháp và Đức xuất khẩu cá và nhập khẩu dao kéo từ Thụy Điển. Khi tỷ lệ trao đổi thương mại quốc tế được xác định, ta sẽ biết được nước nào là nước trung gian. Và thương mại sẽ xảy ra chỉ khi tỷ lệ trao đổi trên thế giới lớn hơn hoặc nhỏ hơn tỷ lệ giá trao đổi nội địa.

3. Một số gợi ý đối với Việt Nam trong bối cảnh phát triển hiện nay

Chiến lược phát triển kinh tế theo hướng thị trường mở cửa trong điều kiện khu vực hoá và toàn cầu hoá đang mở ra trước mắt cho Việt Nam nhiều cơ hội và cũng không ít khó khăn thách thức.

Ngoài mục tiêu hợp tác để bảo vệ nền hoà bình và ổn định khu vực nói riêng và phạm vi thế giới nói chung, Việt Nam gia nhập ASEAN và các tổ chức kinh tế quốc tế còn vì những lý do khác, trong đó mục tiêu và các lợi ích kinh tế trong quá trình hợp tác là vấn đề được ưu tiên.

Muốn hợp tác hội nhập có kết quả, Việt Nam cần nhận thấy mình có những lợi thế so sánh gì và sẽ bổ sung cơ cấu trong quá trình hội nhập kinh tế với các nước ASEAN và các nước khác trên thế giới ở những lĩnh vực nào?

Từ việc nghiên cứu lý thuyết lợi thế so sánh và sự phát triển lý thuyết lợi thế so sánh của Ricardo cho phép chúng ta rút ra nhiều gợi ý quan trọng đối với Việt Nam trong bối cảnh mới.

Lợi thế so sánh của Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế

Thứ nhất, từ sự phân tích và lập luận ở trên cho thấy: lợi thế so sánh của Việt Nam là các lợi thế tĩnh hay còn gọi các lợi thế cấp thấp, nếu các lợi thế này không có khả năng tái sinh thì nó sẽ mất dần đi. Điều này thấy rất rõ ở hai lợi thế mà Việt Nam đang có là tài nguyên thiên nhiên và nguồn lao động dồi dào. Mặc dầu Việt Nam được coi là một đất nước phong phú về các loại khoáng sản, nhưng nếu tính theo mức đầu người thì không phải là nước giàu khoáng sản. Về lao động, Việt Nam có nguồn lao động trẻ dồi dào, tuy nhiên lực lượng này lại chưa quen với lối lao động công nghiệp, việc tiếp cận công nghệ mới còn hạn chế. Do đó chất lượng lao động không cao, thế nhưng tiền công lao động lại quá cao nếu tính theo năng suất.

Thứ hai, so với các nước ASEAN, hoạt động thương mại và đầu tư của Việt Nam vẫn ở trình độ thấp. Theo số liệu thống kê năm 2007 của WTO, trong 50 nền kinh tế của thế giới

được đưa ra phân tích thì Việt Nam được xếp thứ 50 cuối danh sách. Đáng chú ý là các nước ASEAN 4: Singapore, Malaysia, Thái Lan và Indonêsi lần lượt theo thứ tự là 14, 19, 25 và 32. Trong điều kiện tương đồng về cấu tạo tài nguyên thì lợi thế dựa trên điều kiện sản xuất cấp thấp sẽ nhỏ bé. Nếu chỉ dựa vào lợi thế này thì thương mại của Việt Nam trong ASEAN chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ và được coi là kém phát triển. Nguyên nhân chính không phải ở chỗ có sự tương đồng về cấu tạo tài nguyên gây ra mà là ở chỗ các điều kiện sản xuất vốn có của các quốc gia ASEAN hơn hẳn Việt Nam.

Hiện tại lợi thế so sánh cấp thấp (sản xuất ra sản phẩm sử dụng nhiều yếu tố lao động, giá trị gia tăng thấp) đang là một nhân tố quan trọng hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài vào Việt Nam. Nhưng nếu chỉ đơn thuần dựa vào lợi thế này thì Việt Nam khó có khả năng thay đổi và chuyển dịch cơ cấu kinh tế, cơ cấu công nghiệp ở mức độ cao hơn. Hơn nữa, điều kiện tự do của AFTA, cùng với sự phát triển nhiều loại hình công nghệ mới, sẽ hướng các công ty xuyên quốc gia đầu tư vào những nước có các điều kiện và lợi thế sản xuất cấp cao hơn (gọi là lợi thế động bao gồm vốn, công nghệ cao, nhân công lành nghề, cơ sở hạ tầng hiện đại...). Trên cơ sở các hoạt động sản xuất, các công ty xuyên quốc gia có thể tận dụng triệt để lợi thế và điều kiện sản xuất của các quốc gia đã có, nhằm tạo ra các sản phẩm hoàn chỉnh, các linh kiện và chi tiết... tại các quốc gia trong điều kiện tự do mậu dịch.

Thứ ba, giá cả của các loại hàng hoá và dịch vụ được sản xuất ra chủ yếu dựa trên lợi thế về điều kiện sản xuất cấp thấp (nguyên liệu thô, gia công và sơ chế) luôn rẻ hơn so với các mặt hàng chế biến dựa trên lợi thế về các điều kiện sản xuất cấp cao hơn (lao động được đào tạo, công nghệ trung bình thích hợp). Hiện tại Việt Nam đang xuất khẩu dầu thô, gạo, khoáng sản... nếu không đi thẳng vào công nghệ hiện đại sử dụng lao động dồi dào để sản xuất hàng xuất khẩu thì Việt Nam sẽ phải chịu thiệt thòi về giá hàng xuất khẩu (giá trị gia tăng thấp). Thực tế đó đã được chứng minh qua nhiều năm.

Tuy nhiên những phân tích trên đây không có nghĩa là Việt Nam phải từ bỏ các lợi thế so sánh cấp thấp, mà cần hiểu lợi thế so sánh cấp thấp chỉ tồn tại trong một thời gian ngắn. Về lâu dài, Việt Nam cần học tập kinh nghiệm của Nhật Bản, NIES mau chóng chuyển từ lợi thế so sánh cấp thấp sang lợi thế so sánh cấp cao hơn (sản xuất ra sản phẩm cần nhiều vốn, lao động phải được đào tạo, công nghệ trung bình và cao, năng suất lao động cao và giá trị gia tăng trong sản phẩm lớn). Trong mô hình: lợi thế so sánh trong trường hợp nhiều mặt hàng, thời kỳ đầu của quá trình công nghiệp hoá Việt Nam chỉ có lợi thế so sánh cấp thấp, biểu hiện sản xuất ở một số nhóm hàng, mặt hàng sử dụng nhiều lao động và lợi thế về tài nguyên tự nhiên. Nhưng với quá trình phát triển (công nghiệp hoá, hiện đại hoá), Việt Nam sẽ có một bước chuyển rất căn bản: mở rộng lợi thế so sánh ra nhiều mặt hàng, nhóm hàng có giá trị cao. Muốn vậy phải kết hợp đồng thời nhiều yếu tố: vị trí địa lý thuận lợi, tài nguyên thiên nhiên sẵn có và nguồn nhân lực phong phú, trong đó nguồn nhân lực là một yếu tố rất quan trọng cho việc thực hiện công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước trong bối cảnh phát triển hiện nay, bởi nó tạo ra bước nhảy vọt về năng suất.

Phát triển đối tác thương mại

Buôn bán và hợp tác bao giờ cũng có bạn hàng (đối tác thương mại). Trong 50 quốc gia và vùng lãnh thổ tiêu biểu được WTO đưa ra phân tích năm 2007 chiếm phần lớn kim ngạch xuất khẩu của thế giới là 13006,4 tỷ USD tương ứng 93,2%. Có thể tạm thời chia thành 3 nhóm: nhóm thứ nhất từ vị trí số 1 đến vị trí số 15 lần lượt theo thứ tự là Đức, Trung Quốc, Hoa Kỳ, Nhật Bản, Pháp... đến Mexico - những nền kinh tế có lợi thế so sánh cấp cao. Nhóm thứ hai từ nền

kinh tế thứ 16 (Đài Loan) đến nước thứ 40 (Chilê) - những nền kinh tế có lợi thế so sánh trung bình. Nhóm thứ ba từ nền kinh tế thứ 41 (Nigeria) đến thứ 50 (Việt Nam), (xem phụ lục 1).

Năm 2007, Việt Nam với kim ngạch đạt được 48,4 tỷ USD chiếm 0,3% so với thế giới, được xếp hạng trong top 50 quốc gia và vùng lãnh thổ của thế giới đứng đầu về xuất khẩu. Ở một khía cạnh nào đây, nó phản ánh vị thế xuất khẩu của Việt Nam trên thị trường thế giới. Qua số liệu của WTO có thể dễ dàng nhận thấy tính logic và sự hợp lý về lợi thế so sánh của Việt Nam với kim ngạch đạt được (lợi thế so sánh cấp thấp nên kim ngạch đạt được cũng thấp). Các nước có lợi thế so sánh cấp cao kim ngạch xuất khẩu đạt được rất lớn, tiêu biểu là nhóm nước G7 và một số nước lớn khác. Trong số các nước ở nhóm thứ nhất, ngoài Đức đứng vị trí số 1, đặc biệt là Trung Quốc đứng vị trí thứ 2, Hoa Kỳ thứ 3, Nhật Bản thứ 4 và Pháp là thứ 5. Qua mô hình thương mại nhiều nước, có thể nhận diện Việt Nam sẽ đẩy mạnh buôn bán với các bạn hàng thương mại ở nhóm thứ nhất, vì khoảng cách về trình độ phát triển, quy mô thương mại và cấp độ lợi thế so sánh là chênh lệch lớn nhất. Một nước đang phát triển như Việt Nam cần đẩy mạnh hợp tác buôn bán với nhiều nước đặc biệt là các nước lớn là phát huy lợi thế so sánh của Việt Nam trong phân công lao động quốc tế. Trên thực tế những năm vừa qua, các nước lớn như Hoa Kỳ, Nhật Bản, Trung Quốc và một số nước khác trong nhóm thứ nhất luôn là bạn hàng thương mại hàng đầu của Việt Nam. Theo các số liệu thống kê, năm 2007, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Hoa Kỳ đạt 10,2 tỷ USD chiếm 21,07% tổng kim ngạch xuất khẩu; riêng kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may đạt 4,4 tỷ USD, chiếm 43,14% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ. Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Nhật Bản đạt 6,069 tỷ USD, chiếm 12,53% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam và Nhật Bản tiếp tục là thị trường xuất khẩu lớn thứ 2 của Việt Nam sau Hoa Kỳ. Hàng xuất khẩu của Việt Nam ngày càng được chấp nhận tại thị trường Nhật Bản, tuy thị phần còn rất khiêm tốn, hiện mới đạt xấp xỉ 1% trong tổng kim ngạch nhập khẩu của Nhật Bản. Trong khi đó, thị phần của Thái Lan 2,94%, Malaysia 2,8%. Việt Nam cũng đã buôn bán với nhiều quốc gia và vùng lãnh thổ nhằm phát huy lợi thế so sánh và bổ sung cơ cấu kinh tế. Tuy nhiên ở đây cũng cần phải nhấn mạnh thêm là: theo Ricardo có thương mại là do có lợi thế so sánh; nhưng nguồn gốc phát sinh ra lợi thế so sánh thì phải đợi đến Heckscher – Ohlin mới giải thích được, đó là sự khác nhau giữa các yếu tố thừa tương đối hay là nguồn lực sản xuất vốn có của mỗi quốc gia. Kết quả đạt được về kim ngạch xuất khẩu của mỗi quốc gia nói chung và Việt Nam nói riêng phụ thuộc vào nhiều yếu tố, nhưng cái cơ sở của vấn đề là một quốc gia có lợi thế so sánh về sản xuất sản phẩm nào. Bởi vì động lực của thương mại là lợi thế so sánh, chứ không phải là lợi thế tuyệt đối.

Cùng với quá trình phát triển và chuyển đổi lợi thế so sánh, Việt Nam sẽ chuyển từ nhóm nước thứ ba sang nhóm nước thứ hai (nhóm trung gian), trình độ phát triển cao hơn và quy mô thương mại cũng lớn hơn.

4. Kết luận

Lý thuyết lợi thế so sánh của David Ricardo là lý thuyết cơ sở cơ bản của thương mại quốc tế. Tuy vẫn còn một số hạn chế, nhưng lý thuyết lợi thế so sánh có một ý nghĩa quan trọng cả về lý luận và thực tiễn đối với mọi quốc gia. Những nhà kinh tế đi sau và theo Ricardo đã bổ sung và hoàn thiện lý thuyết lợi thế so sánh sát với thực tiễn, làm phong phú lý thuyết lợi thế so sánh.

Việc nghiên cứu và vận dụng lý thuyết lợi thế so sánh vào tình hình cụ thể của Việt Nam là việc làm cần thiết, góp phần nhận diện lợi thế so sánh của Việt Nam; trên cơ sở đó có những

định hướng và giải pháp thích hợp nhằm phát huy và phát triển lợi thế so sánh của Việt Nam trong phân công lao động quốc tế góp phần đẩy mạnh và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh tế đối ngoại trong bối cảnh mới.

Tài liệu tham khảo

1. Paul R.Krugman- Maurice Obstfeld: Kinh tế học quốc tế- lý thuyết và chính sách; tập I (Những vấn đề về thương mại quốc tế); NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội – 1996.
2. Appleyard & Field: Trade Theory & Policy - International Economics, IRWIN 1995.
3. Ngân hàng Thế giới: Sổ tay về: Phát triển, Thương mại và WTO; NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội – 2004.
4. Dominick Salvator: "International Economics", Macmillan Publishing Company, New York 2001- Seventh Edition. Part one: International Trade Theory.
5. Bộ Thương mại: Tài liệu bồi dưỡng về các cam kết gia nhập Tổ chức thương mại thế giới của Việt Nam, Hà Nội, năm 2007.
6. Davit Ricardo (1817), "Principles of Political Economy and Taxation", Irwin 1963
7. Lê Quốc Phương, "Sự chuyển dịch cơ cấu lợi thế so sánh của Việt Nam: phân tích, nhận định và quyền nghị", Tạp chí quản lý kinh tế, số 23/11+12/2008, CIEM
8. Võ Thanh Thu, "Quan hệ kinh tế quốc tế", Nhà xuất bản thống kê, 2008
9. Nguyễn Xuân Thiên, "Hợp tác kinh tế Việt Nam – ASEAN: Nhìn từ lợi thế so sánh và bổ sung cơ cấu", Tạp chí thông tin lý luận, số 3/1998, Học viện chính trị quốc gia HCM
10. <http://www.wto.org> (WTO – Tổ chức Thương mại Thế giới)
11. <http://unctad.org> (UNCTAD – Diễn đàn Liên hợp quốc về thương mại và phát triển