

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC MỞ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

TÀI LIỆU HƯỚNG DẪN HỌC TẬP

THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Biên soạn: ThS. ĐINH THỊ LIÊN

TS. ĐOÀN THỊ MỸ HẠNH

THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – 2009

MỤC LỤC

	Trang
Phần mở đầu	
Giới thiệu môn học thương mại quốc tế	3
Bài 1: Khái quát về thương mại quốc tế.	7
Phần 1: Các lý thuyết về thương mại quốc tế	
Bài 2: Các lý thuyết cổ điển về thương mại quốc tế	20
Bài 3: Lý thuyết chi phí cơ hội gia tăng	50
Bài 4: Các lý thuyết hiện đại khác.	79
Phần 2: Các công cụ và chính sách thương mại quốc tế	
Bài 5: Thuế quan.	109
Bài 6: Hàng rào phi thuế quan.	125
Bài 7: Các chính sách thương mại quốc tế	145
Phần 3: Các xu hướng toàn cầu hoá và khu vực hoá	
Bài 8: Xu hướng toàn cầu hoá.	168
Bài 9: Xu hướng khu vực hoá.	192
Tóm tắt toàn môn học.	206
Tài liệu tham khảo	209

PHẦN MỞ ĐẦU:

GIỚI THIỆU MÔN HỌC

THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

I. KHÁI QUÁT VỀ NỘI DUNG MÔN HỌC:

Thuật ngữ “thương mại quốc tế” ngày nay rất thường xuyên xuất hiện trên báo, đài; trên các văn bản của các cơ quan nhà nước hoặc của các doanh nghiệp. Vì thế chắc hẳn các bạn không chỉ một lần nghe nói đến “thương mại quốc tế”. Vậy “thương mại quốc tế” là như thế nào, có gì khác với thương mại trong nước? Tầm quan trọng của nó đối với mỗi quốc gia và nền kinh tế thế giới như thế nào? Vì sao các quốc gia lại tiến hành giao thương với nhau trong khi họ đều có thể tự sản xuất được các mặt hàng mà đối tác thương mại của mình làm ra?... Các lý thuyết thương mại quốc tế được giới thiệu trong môn học này một cách có hệ thống đi từ cổ điển đến hiện đại sẽ giúp các bạn lý giải được những điều đó. Môn học này cũng giới thiệu các chính sách thương mại, các định chế kinh tế thế giới đang hoạt động cũng như tình hình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Do đó sau khi học môn này các bạn sẽ có cái nhìn toàn diện hơn về hoạt động thương mại quốc tế.

Sau khi đã nắm được những vấn đề cơ bản về thương mại quốc tế, các bạn sẽ lý giải dễ dàng hơn các sự việc đang diễn ra hằng ngày trong nền kinh tế liên quan đến hoạt động giao thương giữa các quốc gia. Nhờ vậy các bạn sẽ thấy lý thú hơn với các thông tin về thương

mại quốc tế mà các bạn tiếp nhận được trên các phương tiện truyền thông đại chúng.

II. MỤC TIÊU CỦA MÔN HỌC:

Môn học này cung cấp những kiến thức nền tảng để sau khi học xong các bạn sẽ có khả năng:

- Giải thích được vì sao phát sinh mâu thuẫn giữa các quốc gia, biết được mô thức thương mại quốc tế thường được áp dụng như thế nào và lợi ích của nó ra sao.
- Hiểu được những vấn đề cơ bản về môi trường hoạt động của thương mại quốc tế (kể cả môi trường sản xuất và môi trường tài chính có liên quan) và biết được các chính sách thương mại quốc tế mà các quốc gia thường áp dụng để có thể đạt được lợi ích kinh tế tối đa.
- Hiểu rõ các xu hướng phát triển chính của thương mại quốc tế ngày nay, nhận thức được lợi ích của vấn đề hội nhập kinh tế quốc tế và liên hệ với trường hợp Việt Nam.

III. YÊU CẦU CỦA MÔN HỌC:

Môn thương mại quốc tế là một học phần 45 tiết (3 tín chỉ), gồm 35 tiết lý thuyết và 10 tiết bài tập. Để học tốt môn này bạn cần trang bị trước những kiến thức về:

- Toán căn bản: đại số và hình học căn bản.
- Kinh tế học: vi mô và vĩ mô.

- Kinh tế – xã hội: những thông tin liên quan đến hoạt động giao thương giữa các quốc gia, hoạt động của các định chế kinh tế thế giới.

IV. CẤU TRÚC MÔN HỌC:

Nội dung môn học được thiết kế thành 9 bài, mỗi bài ứng với một buổi học 5 tiết, theo trình tự như sau:

Phần mở đầu

Giới thiệu môn học.

Bài 1: Khái quát về thương mại quốc tế.

Phần 1: Các lý thuyết về thương mại quốc tế.

Bài 2: Các lý thuyết cổ điển.

Bài 3: Lý thuyết chi phí cơ hội.

Bài 4: Các lý thuyết hiện đại khác.

Phần 2: Các công cụ và chính sách thương mại quốc tế.

Bài 5: Thuế quan.

Bài 6: Hàng rào phi thuế quan.

Bài 7: Bảo hộ mậu dịch và tự do hoá thương mại.

Phần 3: Các xu hướng toàn cầu hoá và khu vực hoá.

Bài 8: Toàn cầu hoá.

Bài 9: Khu vực hoá.

Tóm tắt toàn môn học.

V. TÀI LIỆU THAM KHẢO:

Môn học này có nhiều sách của tác giả trong và ngoài nước, các bạn có thể tham khảo bất kỳ cuốn sách nào có tựa đề “Kinh tế quốc tế” hoặc “Thương mại quốc tế”. Các bạn cũng có thể đọc các cuốn sách bằng tiếng Anh có tựa đề “International Economics” của bất kỳ tác giả nào. Tuy nhiên, *Tài liệu hướng dẫn học tập môn Thương mại quốc tế* này sẽ giúp các bạn dễ dàng hơn rất nhiều khi mới bắt đầu tìm hiểu về Thương Mại Quốc Tế vì là tài liệu được biên soạn dành cho những người tự học.

VI. CÁCH HỌC VÀ DÙNG TÀI LIỆU THAM KHẢO:

Cuốn “Hướng dẫn học môn Thương mại quốc tế” có nội dung được chia thành 9 bài, mỗi bài có thời lượng 5 tiết. Trong mỗi bài đều có phần giới thiệu mục tiêu, yêu cầu của bài nhằm giúp bạn học tập dễ dàng và hiệu quả hơn. Phần câu hỏi và bài tập có hướng dẫn trả lời giúp bạn tự xác định mức độ tiếp thu bài học của mình.

Ngoài ra các bạn cũng nên vào Internet để tìm thêm tài liệu tham khảo nhằm cập nhật thông tin thường xuyên trong lĩnh vực thương mại quốc tế. Những thông tin này giúp bạn hiểu sâu hơn nội dung môn học qua các sự kiện diễn ra trong thực tế cuộc sống.

Cuối cùng các bạn đừng quên rằng môn học này còn có giảng viên trực tiếp hướng dẫn trong 15 tiết. Nếu các bạn đã đọc tài liệu trước khi đến dự buổi hướng dẫn thì bạn sẽ thấy môn học này không quá khó và sau đó các bạn có thể trao đổi với giảng viên bằng Email nếu vẫn còn điều gì chưa rõ.

Chắc chắn bạn sẽ thành công như mong đợi nếu bạn tổ chức việc học của mình đúng theo hướng dẫn.

BÀI 1:

KHÁI QUÁT VỀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Bài 1 giới thiệu với các bạn khái niệm thương mại quốc tế, vai trò của thương mại quốc tế đối với nền kinh tế của mỗi quốc gia, các lý thuyết và khái niệm căn bản trong thương mại quốc tế. Do đó, bài này giúp các bạn có cái nhìn tổng quan về hoạt động thương mại quốc tế.

I. MỤC TIÊU:

Học xong bài này các bạn sẽ có cái nhìn toàn diện về hoạt động thương mại quốc tế trên cơ sở phân tích tác động của thương mại quốc tế đến nền kinh tế mỗi quốc gia và các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động thương mại quốc tế. Do đó sau khi học xong bài này các bạn phải:

- Biết được thương mại quốc tế là gì và có những đặc điểm chính như thế nào.
- Biết được những nhân tố tác động đến thương mại quốc tế.
- Vai trò của thương mại quốc tế trong sự phát triển nền kinh tế quốc gia.
- Phân biệt được lợi thế tuyệt đối và lợi thế so sánh.

II. NỘI DUNG CHÍNH:

1. Khái niệm thương mại quốc tế:

Thương mại quốc tế có thể được hiểu một cách đơn giản là hành vi mua bán liên quốc gia, có thể là mua bán qua biên giới hoặc mua bán tại chỗ với người nước ngoài.

Ví dụ: Việt Nam xuất khẩu gạo sang Nam Phi; Nhật nhập khẩu lao động từ Malaysia, các công ty Mỹ thuê các doanh nghiệp Việt Nam làm gia công hàng may mặc...

2. Hàng hóa trong thương mại quốc tế:

Có thể được chia thành 3 loại:

- a. *Sản phẩm hàng hóa hữu hình, như:* nguyên vật liệu, máy móc thiết bị, lương thực thực phẩm, các loại hàng tiêu dùng. Đây là bộ phận chủ yếu và giữ vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia. Hoạt động mua bán các loại hàng hoá này được gọi là *thương mại hàng hóa*.
- b. *Sản phẩm hàng hóa vô hình, như:* các bí quyết công nghệ, bằng sáng chế phát minh, phần mềm máy tính, các bảng thiết kế kỹ thuật, các dịch vụ lắp ráp thiết bị máy móc, dịch vụ du lịch. Đây là bộ phận có tỷ trọng ngày càng gia tăng phù hợp với sự bùng nổ của cách mạng khoa học kỹ thuật và việc phát triển các ngành dịch vụ trong nền kinh

tế. Hoạt động mua bán các đối tượng này được gọi là *thương mại dịch vụ*.

- c. *Gia công quốc tế*: đây là hình thức cần thiết trong điều kiện phát triển của phân công lao động quốc tế và do sự khác biệt về điều kiện tái sản xuất giữa các quốc gia. Có 2 loại hình gia công chủ yếu:
 - d. *Gia công thuê cho nước ngoài*: khi trình độ phát triển của một quốc gia còn thấp, thiếu vốn, công nghệ, thiếu thị trường thì các doanh nghiệp thường nhận gia công cho nước ngoài.
 - e. *Thuê nước ngoài gia công*: khi quốc gia đã đạt tới một trình độ phát triển nhất định thì sẽ áp dụng hình thức này.

3. Phương tiện thanh toán trong thương mại quốc tế:

Một vấn đề đặt ra cho thương mại quốc tế là khi các bên giao thương với nhau thì họ sẽ tiến hành thanh toán như thế nào. Thực ra thì giá trị của mỗi thương vụ đều được tính bằng một loại tiền tệ nhất định, mà đó sẽ là ngoại tệ đối với ít nhất một trong các bên tham gia mua bán. Chẳng hạn như Indonésia nhập dầu từ Venezuela và sẽ thanh toán cho nước này bằng đôla Mỹ. Trong thương vụ này, đồng tiền thanh toán (USD) đều là ngoại tệ đối với cả hai bên mua và bán. Ở một trường hợp khác, Nhật xuất khẩu ô tô sang Việt Nam và nhận thanh toán bằng Yên Nhật, khi đó đồng tiền thanh toán là nội tệ đối với Nhật nhưng lại là ngoại tệ đối với Việt Nam. Hiển nhiên là bên nhận được tiền hàng bằng ngoại tệ cần phải chuyển đổi số ngoại tệ đó sang nội tệ để chi tiêu trong nước. Ngược lại, bên phải trả tiền hàng nhập khẩu bằng ngoại tệ cũng cần đổi nội tệ ra ngoại tệ để thanh toán.

Do vậy, thương mại quốc tế tất yếu đi kèm với việc trao đổi các đồng tiền với nhau. Việc trao đổi này được diễn ra ở một thị trường được gọi là thị trường ngoại hối. Nhưng không phải bất cứ đồng tiền nào cũng được tham gia vào thương mại quốc tế. Để được chấp nhận là đồng tiền thanh toán trong các thương vụ xuyên biên, đồng tiền đó phải có khả năng chuyển đổi cao và thường phải được hậu thuẫn bởi một nền kinh tế mạnh chẳng hạn như USD của Mỹ, JPY của Nhật hay EUR của Liên minh châu Âu...

Như vậy có thể thấy, hoạt động thương mại quốc tế không chỉ là việc trao đổi hàng hóa, dịch vụ giữa các quốc gia với nhau mà còn liên quan đến việc trao đổi tiền tệ vì đồng tiền thanh toán thường là ngoại tệ đối với ít nhất một trong các bên.

Đến đây chúng ta đã có thể rút ra được một số đặc điểm chính của thương mại quốc tế như sau:

- a. Quy mô lớn, tăng trưởng nhanh:* trao đổi hàng hóa, dịch vụ hay thực hiện gia công không còn giới hạn trong phạm vi một quốc gia và phát triển không ngừng cùng với xu hướng gia tăng mở cửa nền kinh tế của các nước.
- b.* Các nước công nghiệp phát triển giữ vai trò thống trị trong hoạt động thương mại quốc tế.
- c.* Vị thế của các nước đang phát triển cũng ngày càng trở nên quan trọng hơn.
- d.* Thương mại quốc tế ngày càng phát triển phức tạp hơn, thể hiện qua việc xuất hiện nhiều phương thức kinh doanh mới như: thương mại điện tử, mua bán nợ thương mại, cho thuê tài chính... và liên kết chặt chẽ hơn, nhưng cạnh tranh cũng khốc liệt hơn.

- e. Nhiều tồn tại gây tranh cãi: bảo hộ mậu dịch, phân biệt đối xử... (gây thiệt hại cho các nước nghèo).
- f. Sự phối hợp chính sách thương mại đa phương ngày càng đa dạng – các xu hướng toàn cầu hóa và khu vực hóa là không thể đảo ngược.

4. Tầm quan trọng của thương mại quốc tế:

Bất kỳ ai khi tiến hành giao dịch với nhau đều muốn đạt được một hay một số lợi ích nhất định. Bác nông dân có thể tự may quần áo và cô thợ may cũng trồng được lúa. Tuy nhiên, không vì thế mà cô thợ và bác nông dân lại vừa may quần áo, vừa trồng lúa để đáp ứng nhu cầu ăn, mặc của mình mà thay vào đó, họ sẽ thực hiện công việc mà mình có lợi thế và tiến hành trao đổi các sản phẩm mình làm được với nhau. Mở rộng vấn đề ra phạm vi giữa các quốc gia thì các bạn sẽ thấy được hoạt động thương mại quốc tế cũng diễn ra tương tự như vậy. Khi các quốc gia giao thương với nhau, họ luôn muốn tận dụng được lợi thế của mình và của đối tác để gia tăng lợi ích về mặt kinh tế. Một quốc gia thường sẽ xuất khẩu sản phẩm có lợi thế so sánh và nhập khẩu sản phẩm mình không có lợi thế so sánh. Cách làm này được gọi là *mô thức thương mại quốc tế* và nó chịu sự chi phối của các nhân tố sau:

- a. *Sự khác biệt về điều kiện tự nhiên, tài nguyên thiên nhiên.* Chính sự khác nhau này đã tạo ra những sản phẩm đặc thù của từng vùng. Tùy theo điều kiện mà quốc gia có lợi thế sản xuất ra một số loại sản phẩm.

Ví dụ: Ở Việt Nam ruộng đất phì nhiêu phù hợp cho sản xuất nông nghiệp, đặc biệt là lúa và nhờ vậy Việt Nam là nước xuất gạo đứng hàng thứ 2 thế giới. Pháp có nho, Cuba có mía, Brazil có cà phê. Để thoả mãn nhu cầu tiêu dùng đa dạng và có hiệu quả nhất, các quốc gia cần tiến hành trao đổi với nhau.

b. *Sự khác biệt về năng suất lao động* (do khác biệt về các yếu tố vốn, lao động, kỹ thuật công nghệ...).

Ví dụ: Năng suất lao động của Việt Nam thấp vì là nước nông nghiệp có trình độ kỹ thuật còn lạc hậu, trong khi ở các nước tiên tiến, năng suất cao vì có kỹ thuật và công nghệ hiện đại.

c. *Lợi thế kinh tế nhờ quy mô bên trong* (hiệu quả kinh tế nhờ quy mô của các đơn vị sản xuất) và *quy mô bên ngoài* (hiệu quả kinh tế nhờ quy mô của các ngành kinh tế).

d. *Sự khác biệt về nguồn lực kinh tế và việc sử dụng các yếu tố đó* vào quá trình sản xuất những hàng hoá có chất lượng, chi phí khác nhau dẫn đến các quốc gia có được những lợi thế khác nhau.

Như vậy, hoạt động thương mại giữa các quốc gia thực chất là quá trình phân phối, sử dụng tài nguyên giữa các chủ thể của nền kinh tế, giữa các quốc gia thông qua trao đổi hàng hoá, dịch vụ, nguồn lực kinh tế nhằm thoả mãn nhu cầu tiêu dùng đa dạng của cư dân trên toàn cầu. Bên cạnh đó, thương mại quốc tế còn giúp cho các bên tham gia nâng cao hiệu quả kinh tế trên cơ sở:

- Phân công lao động quốc tế, có điều kiện để thực hiện toàn dụng nhân lực và sử dụng tiết kiệm tài nguyên kinh

tế của quốc gia. Dựa vào lợi thế so sánh của mỗi quốc gia để chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm có lợi thế so sánh, thực hiện được sự phân công lao động theo trình độ chuyên môn, sử dụng toàn lực sản xuất sản phẩm để trao đổi với quốc gia khác.

- Chuyên môn hóa sản xuất sâu hơn (sản xuất ít mặt hàng), nên các doanh nghiệp có thể nâng cao hiệu quả nhờ quy mô. Các doanh nghiệp chỉ tập trung vào một số mặt hàng chuyên để sản xuất, càng sản xuất ra nhiều sản phẩm thì càng giảm được chi phí cố định tính trên 1 sản phẩm, nhờ vậy mà có lợi thế về quy mô.
- Cân đối cung – cầu của nền kinh tế một cách có hiệu quả nhất. Giá cân bằng hình thành khi cung và cầu bằng nhau. Nếu sản phẩm làm ra chưa đáp ứng đủ nhu cầu thì có thể nhập khẩu và ngược lại sao cho bảo đảm thoả mãn cao nhất nhu cầu tiêu dùng.

Tóm lại, thương mại quốc tế giữ vai trò quan trọng không chỉ đối với nền kinh tế của mỗi quốc gia mà còn đối với cả thế giới. Tầm quan trọng đó thể hiện ở các mặt sau:

- Hoạt động thương mại quốc tế giúp nâng cao vị thế kinh tế của quốc gia trên thế giới.
- Quan hệ thương mại quốc tế là 1 trong 3 trụ cột của chính sách kinh tế đối ngoại (*cùng với các quan hệ đầu tư quốc tế và tài chính quốc tế*) góp phần thúc đẩy công nghiệp hóa, hiện đại hóa và duy trì sự phát triển bền vững của nền kinh tế.

- Tăng doanh số bán hàng: nhờ phạm vi thị trường trên toàn thế giới nên số lượng người tiêu dùng nhiều hơn và sức mua đối với công ty cao hơn.
- Xuất khẩu sản phẩm có lợi thế so sánh và nhập khẩu sản phẩm không có lợi thế so sánh: buôn bán đem lại nguồn lợi cho phép các nước xuất khẩu hàng hoá mà quá trình sản xuất sử dụng nhiều nguồn lực có sẵn dồi dào ở trong nước và nhập khẩu những hàng hoá mà quá trình sản xuất đòi hỏi nhiều nguồn lực ở trong nước khan hiếm.
- Thu được nguồn tài nguyên của nước ngoài làm giảm chi phí sản xuất: Các nhà sản xuất và phân phối tìm thấy các sản phẩm, dịch vụ cũng như bộ phận cấu thành các sản phẩm hoàn tất được sản xuất ở nước ngoài có thể làm giảm chi phí cho họ. Điều này khiến cho tỷ suất lợi nhuận có thể tăng lên hoặc việc tiết kiệm chi phí có thể chuyển sang người tiêu thụ, như thế sẽ cho phép nhiều người tiêu thụ sản phẩm hơn. Các chiến lược như thế có thể cho phép công ty cải tiến chất lượng sản phẩm của họ hoặc ít nhất cũng làm cho họ khác với đối thủ cạnh tranh, như thế mới gia tăng được thị phần và lợi nhuận của công ty.
- Tránh được sự biến động của doanh số bán và lợi nhuận: điều chỉnh thời gian của chu kỳ kinh doanh. Các công ty thường muốn tránh sự biến động bất thường của doanh số bán và lợi nhuận bằng cách bán hàng ra thị trường nước ngoài.

Ví dụ: Hãng phim Lucasfilm đã có thể giảm bớt sự thất thường của doanh số bán hàng năm một ít, vì thời kỳ nghỉ hè (*là lý do*

chính để trẻ em đi xem phim) khác nhau giữa Bắc và Nam bán cầu.

Nhiều công ty khác lợi dụng thực tế để điều chỉnh về thời gian của chu kỳ kinh doanh sẽ không giống nhau giữa các quốc gia khác nhau mà giữ vững doanh số bán. Trong khi doanh số bán sẽ giảm đi ở một quốc gia đang bị suy thoái kinh tế, thì sẽ lại tăng lên ở một quốc gia khác đang ở thời kỳ phục hồi. Sau hết, bằng cách đạt được sự cung cấp cùng chủng loại sản phẩm hoặc các bộ phận từ các quốc gia khác nhau, một công ty cũng có thể tránh được hoàn toàn ảnh hưởng của biến động giá cả thất thường và sự thiếu hụt ở bất cứ quốc gia nào.

5. Sự phát triển của các lý thuyết về thương mại quốc tế:

Giữa thế kỷ 18, nền kinh tế ở các nước Tây Âu có những thay đổi đáng kể như:

- Từ một xã hội nông nghiệp đơn giản phát triển thành một xã hội kinh tế phức tạp, bao gồm nhiều ngành nghề khác nhau.
- Công nghiệp phát triển nhờ vào cuộc cách mạng kỹ nghệ, đặc biệt là ở Anh, và vị trí tư sản công nghiệp trở nên rất quan trọng thay thế cho vị trí của thương nhân trước đây.
- Mậu dịch từ nội bộ địa phương đã được mở rộng ra toàn quốc và toàn cầu, các mặt hàng xuất khẩu đa dạng hơn.
- Hệ thống ngân hàng phát triển, hệ thống thương phiếu ra đời và bắt đầu phát hành tiền tệ.
- Quốc gia đã mạnh, không cần dùng các biện pháp tăng cường quyền lực như giai đoạn trước mà chuyển vai trò

đó vào tay cá nhân, vai trò của các doanh nghiệp được đề cao, họ có quyền tự quyết các vấn đề như sản xuất cái gì, bằng phương pháp nào và định giá ra sao, không còn phải chịu sự kiểm soát của chính quyền địa phương, của giáo hội hay quân đội như trước.

Trong bối cảnh đó thì Adam Smith – một nhà kinh tế học người Anh – đã đưa ra một quan điểm mới về thương mại quốc tế. Ông cho rằng mọi hành vi kinh tế của mỗi cá nhân đều được sự dẫn dắt của một bàn tay vô hình, đó là *tư lợi*. Theo ông, mỗi người khi làm một việc gì thì chỉ nghĩ đến lợi ích cá nhân, nhưng khi thực hiện tốt mục đích tư lợi, người ta cũng đồng thời đáp ứng tốt lợi ích của tập thể và xã hội.

Do vậy, chính quyền không cần phải can thiệp vào hoạt động của các doanh nghiệp và cá nhân, mà hãy để cho họ hoạt động tự do, khi họ hoạt động có hiệu quả thì nền kinh tế cũng sẽ tự động được điều tiết theo hướng tích cực. Đây chính là cơ sở để hình thành nên lý thuyết “lợi thế tuyệt đối”. Vậy, lợi thế tuyệt đối là gì? Đó là sự khác biệt *tuyệt đối về năng suất lao động (cao hơn)* hay *chi phí lao động (thấp hơn)* để làm ra cùng loại sản phẩm so với quốc gia giao thương.

Ví dụ: trong cùng 1 giờ làm việc, nước Anh sản xuất được 5 mét vải nhưng Mỹ chỉ làm ra được 4 mét. Như vậy rõ ràng là Anh có năng suất lao động cao hơn nên Anh có lợi thế tuyệt đối so với Mỹ trong việc sản xuất vải. Hoặc để sản xuất được 1 giạ lúa mì trong 1 giờ, nước Anh phải cần 2 nhân công, trong khi Mỹ chỉ cần 1 người làm là đủ. Trong trường hợp này, Mỹ có lợi thế tuyệt đối so với Anh trong việc sản xuất lúa mì do chi phí lao động Mỹ bỏ ra thấp hơn Anh.

Như vậy, một quốc gia có lợi thế tuyệt đối về sản phẩm nào sẽ tiến hành chuyên môn hóa sản xuất sản phẩm đó và trao đổi với quốc gia khác sản phẩm mà mình không có lợi thế tuyệt đối. Điều đó có nghĩa là theo lý thuyết này, các quốc gia chỉ có lợi trong giao thương quốc tế nếu có lợi thế tuyệt đối trong sản xuất sản phẩm. Vậy, nếu có giao thương giữa một cường quốc kinh tế và một quốc gia có trình độ phát triển kém hơn thì quốc gia phát triển kém hơn có lợi gì hay không? Lý thuyết lợi thế tuyệt đối không giải thích được điều này.

Với lý thuyết “lợi thế so sánh”, David Ricardo đã trả lời được câu hỏi trên. Theo ông, một quốc gia không có lợi thế tuyệt đối vẫn có lợi khi giao thương với quốc gia khác nếu chuyên môn hóa sản xuất *sản phẩm có lợi thế tuyệt đối so với sản phẩm còn lại ở trong nước*. Đó chính là *sản phẩm có lợi thế tương đối hay lợi thế so sánh* so với thị trường thế giới. Để rõ hơn khái niệm lợi thế so sánh các bạn hãy xem ví dụ sau:

Trong 1 giờ:

- Mỹ có thể sản xuất được 6 gia lúa mì hoặc 4 mét vải.
- Anh chỉ sản xuất được 1 gia lúa mì hoặc 2 mét vải.

Như vậy, *xét về lợi thế tuyệt đối* thì Mỹ đều hơn Anh ở cả hai loại sản phẩm lúa mì ($6 > 1$) và vải ($4 > 2$).

Tuy nhiên nếu *xét về lợi thế so sánh* thì:

- Ở Mỹ, 6 gia lúa mì đổi được 4 mét vải vì cùng hao phí 1 giờ lao động (tỷ lệ trao đổi là 3 gia : 2 mét).
- Ở Anh, 1 gia lúa mì đổi được 2 mét vải (tỷ lệ là 1 gia : 2 mét).

Như vậy 2 mét vải ở Mỹ đòi được nhiều lúa mì hơn (3 giạ) so với ở Anh (1 giạ), do đó Mỹ có lợi thế so sánh về lúa mì. Mặt khác, 1 giạ lúa mì ở Anh sẽ đòi được 2 mét vải, trong khi ở Mỹ chỉ đòi được 2/3 mét vải nên Anh có lợi thế so sánh về vải.

Tuy nhiên lý thuyết lợi thế so sánh vẫn có những hạn chế nhất định và đến năm 1936, Gottfried Haberler đã đưa ra lý thuyết chi phí cơ hội giải thích được một số hạn chế của lý thuyết lợi thế so sánh. Vậy, chi phí cơ hội là gì? Các bạn đã từng biết đến khái niệm này trong Kinh tế học. Chi phí cơ hội của một loại sản phẩm nào đó là số lượng sản phẩm loại khác mà người ta phải hy sinh để dành tài nguyên sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm này. Trong mỗi nước thì chi phí cơ hội không đổi nhưng nó lại khác nhau giữa các quốc gia.

Ví dụ: nếu không có mậu dịch thì Mỹ phải bỏ ra 2/3m vải để có đủ số tài nguyên sản xuất 1 giạ lúa mì. Như vậy chi phí cơ hội để sản xuất ra một giạ lúa mì là 2/3. Ở Anh chi phí sản xuất ra một giạ lúa mì là 2 (1 giạ = 2 m).

Do đó, mỗi quốc gia cần phải:

- Chuyên môn hóa sản xuất *hoàn toàn* vào các sản phẩm có chi phí cơ hội thấp hơn so với thị trường thế giới để xuất khẩu.
- Đồng thời, nhập khẩu trở lại những sản phẩm có chi phí cơ hội cao hơn so với thị trường thế giới.

Lý thuyết về thương mại quốc tế tiếp tục được các nhà kinh tế phát triển trên cơ sở của lý thuyết cổ điển và giải quyết những hạn chế của các lý thuyết này. Lý thuyết chuẩn giải quyết được hạn chế của lý thuyết Haberler là chi phí cơ hội gia tăng nên đường giới hạn khả năng

sản xuất là đường cong chứ không phải là đường thẳng như trong lý thuyết Haberler. Thật vậy, trong thực tế, chi phí cơ hội thay đổi và càng tăng theo thời gian khi ta chuyên môn hoá sản xuất. Chi phí cơ hội tăng có nghĩa là quốc gia phải hy sinh ngày càng nhiều hơn sản phẩm này khi càng tăng sản xuất một đơn vị sản phẩm khác.

TÓM TẮT BÀI 1

1. Thương mại quốc tế là hành vi mua bán liên quốc gia các hàng hoá hữu hình, vô hình và gia công quốc tế.
2. Mô thức thương mại quốc tế chịu sự chi phối của các yếu tố: khác biệt về điều kiện tự nhiên, tài nguyên thiên nhiên, khác biệt về năng suất lao động, lợi thế kinh tế nhờ quy mô bên trong và bên ngoài, khác biệt về nguồn lực kinh tế và việc sử dụng các yếu tố đó.
3. Thương mại quốc tế giúp nâng cao vị thế kinh tế của quốc gia, tăng doanh số bán, sử dụng được tài nguyên rẻ, tránh được sự biến động của doanh số bán.
4. Lý thuyết “lợi thế tuyệt đối” cho rằng các quốc gia chỉ có lợi trong giao thương quốc tế nếu có lợi thế tuyệt đối trong sản xuất sản phẩm.
5. Lý thuyết “lợi thế so sánh” cho rằng một quốc gia không có lợi thế tuyệt đối vẫn có lợi khi giao thương với quốc gia khác nếu chuyên môn hóa sản xuất *sản phẩm có lợi thế tuyệt đối so với sản phẩm còn lại ở trong nước tức là sản phẩm có lợi thế so sánh* so với thị trường thế giới.
6. Lý thuyết chi phí cơ hội của Haberler cho rằng chi phí cơ hội là không đổi còn lý thuyết hiện đại thì cho rằng chi phí cơ hội gia tăng.

CÂU HỎI

1. Hãy cho một vài ví dụ về hoạt động thương mại quốc tế mà bạn biết?
2. Thương mại quốc tế giữ vai trò như thế nào đối với các quốc gia trong quá trình phát triển kinh tế?
3. Lợi thế tuyệt đối và lợi thế so sánh khác nhau như thế nào?

HƯỚNG DẪN TRẢ LỜI CÂU HỎI

1. Công ty Agifish xuất khẩu cá tra phi-lê sang Mỹ và thu về một khoản tiền bằng USD. Các du khách nước ngoài sang Việt Nam du lịch và trả bằng USD. Công ty dệt may Legamex nhận gia công quần áo cho một công ty của Trung Quốc thu về USD hoặc nhân dân tệ.
2. Thương mại quốc tế giữ vai trò quan trọng đối với các quốc gia trong quá trình phát triển kinh tế vì:
 - Giúp nâng cao vị thế kinh tế của quốc gia trên thế giới.
 - Quan hệ thương mại quốc tế là 1 trong 3 trụ cột của chính sách kinh tế đối ngoại.
 - Tăng doanh số bán hàng.
 - Xuất khẩu sản phẩm có lợi thế so sánh và nhập khẩu sản phẩm không có lợi thế so sánh.
 - Thu được nguồn tài nguyên của nước ngoài nên làm giảm chi phí sản xuất.
 - Tránh được sự biến động của doanh số bán và lợi nhuận.
3. Lý thuyết “lợi thế tuyệt đối” cho rằng các quốc gia chỉ có lợi trong giao thương quốc tế nếu có lợi thế tuyệt đối trong sản xuất sản phẩm. Lý thuyết “lợi thế so sánh” cho rằng một quốc gia không có lợi thế tuyệt đối vẫn có lợi khi giao thương với quốc gia khác nếu chuyên môn hóa sản xuất sản phẩm có lợi thế tuyệt đối so với sản phẩm còn lại ở trong nước tức là sản phẩm có lợi thế so sánh so với thị trường thế giới.

BÀI 2:

CÁC LÝ THUYẾT CỔ ĐIỂN VỀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Qua bài 1, các bạn đã biết được mục đích chính của các quốc gia khi tham gia thương mại quốc tế, các hình thức thương mại quốc tế, hoàn cảnh ra đời và quá trình phát triển của các lý thuyết cổ điển. Các bạn cũng đã biết các khái niệm về lợi thế tuyệt đối, lợi thế so sánh và chi phí cơ hội.

Bài này giới thiệu các mô hình, giả thiết của mô hình và lợi ích của thương mại quốc tế theo quan điểm của các lý thuyết cổ điển. Vì thế nó sẽ giúp các bạn lý giải được nguồn gốc sâu xa của hoạt động thương mại quốc tế.

I. MỤC TIÊU:

Học xong bài này các bạn phải biết được:

- Nội dung cơ bản của lý thuyết “bàn tay vô hình” và lý thuyết “lợi thế tuyệt đối” của Adam Smith.
- Ưu, nhược điểm của lý thuyết lợi thế so sánh của David Ricardo.
- Lý thuyết chi phí cơ hội đã giải quyết được hạn chế của lý thuyết lợi thế so sánh như thế nào và ưu nhược điểm của lý thuyết này.

II. NỘI DUNG CHÍNH:

1. Lý thuyết lợi thế tuyệt đối của Adam Smith:

Trong lý thuyết lợi thế tuyệt đối, yêu cầu đối với mỗi quốc gia là phải xác định được sản phẩm mà mình có lợi thế tuyệt đối để:

- Chuyên môn hóa sản xuất các loại sản phẩm có lợi thế tuyệt đối để xuất khẩu.
- Đồng thời nhập khẩu trở lại những sản phẩm không có lợi thế tuyệt đối.

Do đó tài nguyên quốc gia được khai thác có hiệu quả hơn, mỗi quốc gia sẽ tăng cường sử dụng các tài nguyên dồi dào trong nước để sản xuất sản phẩm đem trao đổi lấy sản phẩm mà để sản xuất nó phải dùng đến những tài nguyên khan hiếm hơn. Vì vậy các quốc gia giao thương đều có lợi hơn so với khi không có trao đổi mậu dịch quốc tế. Nếu không có mậu dịch, mỗi quốc gia phải tự mình sản xuất ra 2 loại sản phẩm cùng một lúc trong đó có cả sản phẩm phải dùng đến nguồn lực khan hiếm. Khi chuyên môn hóa thì lợi ích của cả hai nước đều tăng lên do đều tiêu dùng sản phẩm có lợi thế của mỗi nước.

Ví dụ: Giả định năng suất lao động của hai quốc gia giao thương là Mỹ và Anh như trong bảng 2.1.

Bảng 2.1: Năng suất lao động của Mỹ và Anh

Sản phẩm	Mỹ	Anh
Lúa mì (giạ/giờ)	6	1
Vải (m/giờ)	4	5

Theo thuyết lợi thế tuyệt đối thì:

- Mỹ có lợi thế tuyệt đối về lúa mì, năng suất gấp 6 lần (6/1) của Anh.
- Anh có lợi thế tuyệt đối về vải, năng suất gấp 1,25 lần (5/4) của Mỹ.

Như Mỹ sẽ chuyên môn hóa sản xuất lúa mì còn Anh sẽ chuyên môn hóa sản xuất vải và sau đó đem trao đổi cho nhau tức là Mỹ xuất lúa mì, nhập vải, còn Anh thì xuất vải, nhập lúa mì.

Qua môn hóa sản xuất và trao đổi mậu dịch quốc tế, chẳng hạn với tỷ lệ 6 giạ = 6m thì kết quả như trong bảng 2.2.

Bảng 2.2:

Kết quả sau khi chuyên môn hoá và trao đổi mậu dịch

Thời gian	Tự cung tự cấp	Chuyên môn hóa sản xuất	Sau khi trao đổi mậu dịch	Lợi ích tăng thêm
Mỹ (2 giờ)	6giạ + 4m	12giạ	6giạ + 6m	2m
Anh (6 giờ)	6giạ	30m	6giạ+24m	24m
Thế giới	12giạ+4m	12giạ+30m	12giạ+30m	26m

Mỹ tập trung sản xuất lúa mì được 12 giạ. Mỹ đổi 6 giạ lúa mì với Anh để lấy 6m vải thì Mỹ sẽ có lợi 2m vải vì trong nội địa Mỹ chỉ có thể đổi 6 giạ lúa mì với 4m. Anh chuyên môn hóa sản xuất vải được 30m và trao đổi 6m vải với Mỹ lấy 6 giạ lúa mì, Anh được lợi là

24m vải. Anh có lợi nhiều hơn Mỹ nhưng điều quan trọng hơn là cả hai đều có lợi từ thương mại và chuyên môn hóa sản xuất.

Ưu điểm của lý thuyết lợi thế tuyệt đối là:

- Nhận ra được tính ưu việt của chuyên môn hóa sản xuất và phân công lao động quốc tế.
- Đặt quan hệ giao thương giữa các quốc gia trên cơ sở bình đẳng, các bên cùng có lợi.

Tuy nhiên, lý thuyết lại chưa tính đến giá trị của hàng hóa mà chỉ trao đổi bình đẳng, xem 2 hàng hóa lúa mì và vải có giá trị ngang nhau. Mặt khác, nó cũng không giải thích được liệu có xảy ra trao đổi mậu dịch giữa một cường quốc kinh tế với một nước kém phát triển hơn hay không. Chẳng hạn như, so với Mỹ thì Việt Nam không có lợi thế tuyệt đối về mặt hàng nào cả nhưng thực tế thì trao đổi mậu dịch giữa Việt Nam và Mỹ vẫn diễn ra. Lý thuyết lợi thế tuyệt đối không thể giải thích được hiện tượng này và D. Ricardo đã cho ra đời quy luật lợi thế so sánh khắc phục được hạn chế này của lý thuyết lợi thế tuyệt đối.

2. Lý thuyết lợi thế so sánh của David Ricardo:

Các bạn nên lưu ý rằng khi nghiên cứu bất cứ lý thuyết nào thì cần phải đặt nó trong một số điều kiện định vì thực tế có nhiều yếu tố tác động qua lại với nhau rất phức tạp. Nếu không nghiên cứu trong điều kiện chuẩn thì rất khó tìm ra quy luật vận động của hiện tượng đang nghiên cứu. Do vậy, mô hình lý thuyết lợi thế so sánh được xây dựng trên cơ sở 6 giả thiết sau:

- a. *Mô hình chỉ có 2 quốc gia và 2 loại sản phẩm.* Trên thực tế có rất nhiều hàng hóa được trao đổi nhưng để đơn giản trong phân tích, mô hình chỉ có 2 sản phẩm và 2 quốc gia.
- b. *Mậu dịch tự do – thị trường cạnh tranh hoàn toàn.* Cũng như mô hình trước, các doanh nghiệp tự do hoạt động không có bất kỳ sự can thiệp nào của chính phủ.
- c. *Lao động di chuyển tự do trong một quốc gia, nhưng không di chuyển trên phạm vi thế giới.* Để bảo đảm năng suất cố định cho mỗi quốc gia, nếu không lao động sẽ chuyển dịch từ nơi có lương thấp sang nơi có lương cao thì mô hình rất khó phân tích.
- d. *Không tính chi phí vận chuyển hàng hóa.*
- e. *Kỹ thuật sản xuất giữa 2 quốc gia giống nhau.* Giả thiết là chất lượng sản phẩm của 2 quốc gia như nhau.
- f. *Yếu tố đầu vào của 2 loại sản phẩm cũng giống nhau – theo lý thuyết tính giá trị bằng lao động.* Chi phí sản xuất chỉ tính có một yếu tố duy nhất là lao động.

Theo lý thuyết lợi thế so sánh thì một quốc gia dù không có lợi thế tuyệt đối trong cả 2 loại sản phẩm so với quốc gia kia nhưng vẫn có lợi khi tham gia trao đổi mậu dịch nếu chuyên môn hóa sản xuất *sản phẩm có lợi thế tuyệt đối so với sản phẩm còn lại ở trong nước* tức là *sản phẩm mà quốc gia đó có lợi thế so sánh*. Trong lý thuyết này, yêu cầu đặt ra đối với mỗi quốc gia là họ phải xác định được sản phẩm có lợi thế so sánh để:

- Chuyên môn hóa sản xuất các loại sản phẩm có lợi thế so sánh để xuất khẩu.

- Đồng thời, nhập khẩu trở lại những sản phẩm không có lợi thế so sánh.

Bây giờ chúng ta tìm hiểu cụ hơn để thấy việc trao đổi giữa hai quốc gia diễn ra như thế nào và họ sẽ đạt được lợi ích ra sao.

Giả định năng suất lao động hai quốc gia giao thương Mỹ và Anh như trong bảng 2.3.

Bảng 2.3: Năng suất lao động của Mỹ và Anh

Sản phẩm	Mỹ	Anh
Lúa mì (giạ/giờ)	6	1
Vải (m/giờ)	4	2

Theo bảng 2.3 thì Anh không có lợi thế tuyệt đối so với Mỹ ở cả 2 sản phẩm. Tuy nhiên nếu so sánh giữa lúa mì và vải thì:

- Mỹ có lợi thế so sánh về lúa mì vì năng suất lúa mì của Mỹ so với Anh lớn hơn năng suất vải của Mỹ so với Anh $6/1 > 4/2$.
- Anh có lợi thế so sánh về vải vì năng suất vải của Anh so với Mỹ lớn hơn năng suất lúa mì của Anh so với Mỹ $2/4 > 1/6$.

Qua chuyên môn hóa sản xuất và trao đổi mậu dịch quốc tế chẳng hạn như với tỷ lệ $6\text{giạ} = 6\text{m}$ thì kết quả như trong bảng 2.4.

Bảng 2.4:

Kết quả sau khi chuyên môn hoá và trao đổi mậu dịch

Thời gian	Tự cung tự cấp	Chuyên môn hóa sản xuất	Sau khi trao đổi mậu dịch	Lợi ích tăng thêm
Mỹ (2 giờ)	6giạ + 4m	12giạ	6giạ + 6m	2m
Anh(6 giờ)	6giạ	12m	6giạ + 6m	6m
Thế giới	12giạ+4m	12giạ+12m	12giạ+12m	8m

Với 2 giờ sản xuất Mỹ có được 6 giạ lúa mì và 4 m vải, trong khi đó cùng thời gian 2 giờ, Anh chỉ sản xuất được 1 giạ lúa mì và 2 m vải, để tương đồng số lượng giạ lúa mì trao đổi với Mỹ thì Anh phải cần 6 giờ sản xuất 6 giạ lúa mì. Nếu mỗi nước chuyên môn hóa sản xuất sản phẩm để trao đổi, 2 giờ ở Mỹ sẽ sản xuất được giạ lúa mì, trong khi đó với 6 giờ Anh sản xuất được 12 m vải. Cả hai đem trao đổi với tỷ lệ 6 giạ = 6m, thì Mỹ có lợi thêm 2 m vải và Anh có lợi 6m vải, cả thế giới tăng lên được 8m vải.

Khung trao đổi mậu dịch tương đối giữa 2 quốc gia: $4m < 6giạ < 12m$.

Mỹ sẽ chấp nhận trao đổi nếu như 6 giạ lúa mì đổi nhiều hơn 4m vải do nếu tự sản xuất, 1 giờ Mỹ có thể sản xuất được 4m vải thay vì 6 giạ lúa mì.

Trong khi đó với 6 giờ, Anh chuyên môn hóa sản xuất được 12m vải, thời gian này có được là do Anh không sản xuất ra 6 giạ lúa mì.

Có nghĩa là chi phí để sản xuất 12m là 6 gia lúa mì, do vậy Anh sẽ sẵn sàng trao đổi nếu như 12m vải đổi được nhiều hơn 6 gia lúa mì.

Lợi ích từ mậu dịch theo các tỷ số trao đổi khác nhau trình bày trong bảng 2.5.

Bảng 2.5: Lợi ích từ mậu dịch theo các tỷ số trao đổi

Tỷ lệ trao đổi	Mỹ	Anh	Thế giới	Ghi chú
6gia : 4m	0	8m	8m	Ko MD
6gia : 5m	1m	7m	8m	
6gia : 6m	2m	6m	8m	
6gia : 7m	3m	5m	8m	
6gia : 8m	4m	4m	8m	lợi ích =
6gia : 9m	5m	3m	8m	
6gia : 10m	6m	2m	8m	
6gia : 11m	7m	1m	8m	
6gia : 12m	8m	0m	8m	Ko MD

Rõ ràng, Mỹ không tiến hành mậu dịch với Anh khi đổi 6 gia lấy 4m hoặc ít hơn vì điều này ngay nước Mỹ có thể làm được. Cũng tương tự như vậy, Anh sẽ không tiến hành mậu dịch với Mỹ nếu đổi 2m lấy 1 gia hoặc ít hơn, quy đồng là đổi 6 gia lấy 12m. Tỷ lệ trao đổi tăng dần lên, Mỹ có lợi ngày càng nhiều và Anh thì giảm xuống đến mức 6 gia đổi 12m vải. Anh sẽ không trao đổi vì tự trong nước có thể sản xuất được.

3. Xác định lợi thế so sánh, mô hình thương mại quốc tế:

Nếu trong một thời gian nhất định, quốc gia I (QGI) sản xuất được a_1 sản phẩm A và b_1 sản phẩm B, quốc gia II (QGII) sản xuất được a_2 sản phẩm A và b_2 sản phẩm B thì QGI sẽ xuất khẩu A và nhập khẩu B nếu $\frac{a_1}{b_1} > \frac{a_2}{b_2}$ hay $\frac{a_1}{a_2} > \frac{b_1}{b_2}$ và QGII sẽ xuất khẩu B, nhập khẩu A.

Ngược lại, nếu $\frac{a_1}{a_2} < \frac{b_1}{b_2}$ thì QGI sẽ nhập khẩu A, xuất khẩu B và QGII xuất khẩu A, nhập khẩu B. Các bạn lưu ý là nếu tính bằng chi phí thì phải đảo dấu các bất đẳng thức nêu trên.

Nếu các *bất đẳng thức* trên là *đẳng thức* thì sẽ có trao đổi mậu dịch quốc tế.

Ví dụ: Bây giờ thay vì 1 giờ Anh sản xuất được 1 gia thì sản xuất được 3 gia. Như vậy năng suất lao động của Anh đúng bằng 1/2 năng suất lao động của Mỹ ở cả 2 sản phẩm. Trong trường hợp này cả Anh và Mỹ đều không có lợi thế so sánh ở cả 2 sản phẩm nên cả hai đều không có lợi ích gì từ mậu dịch.

Như trên đã khẳng định Mỹ chỉ đồng ý trao đổi khi nào 6 gia lấy nhiều hơn 4m. Nhưng bây giờ Anh lại không sẵn sàng bỏ một số lớn hơn 4m để thu về 6 gia từ Mỹ vì ngay trong nước, Anh đã có thể sản xuất được 6 gia mà chỉ mất có 4m. Ở tình huống mới này mậu dịch sẽ không xảy ra. Do vậy, mậu dịch sẽ không xảy ra khi có một tỷ lệ về năng suất lao động hay chi phí sản xuất đối với nước kia ở cả hai sản phẩm.

Lý thuyết này có ưu điểm là đã chứng minh được *tất cả các quốc gia dù có lợi thế tuyệt đối hay không, đều có lợi khi giao thương*

với. Như ví dụ trên về trường hợp của Anh dù không có lợi thế tuyệt đối ở cả 2 sản phẩm nhưng cũng có lợi khi chuyên môn hoá và trao đổi mậu dịch.

Tuy nhiên lý thuyết này vẫn còn những nhược điểm là:

- Không giải thích được vì sao năng suất lao động hơn kém nhau giữa các quốc gia do trong chi phí sản xuất mới chỉ tính đến có một yếu tố duy nhất là lao động. Còn các yếu tố khác như vốn, kỹ thuật, đất đai và cả trình độ của người lao động thì không được đề cập đến. Do đó không thể tìm ra nguyên nhân tại sao năng suất lao động của nước này lại cao hoặc thấp hơn so với năng suất lao động của nước kia.
- Các tính toán chỉ dựa trên cơ sở hàng đổi hàng.
- Không xác định được giá cả tương đối của sản phẩm đem trao đổi giữa các quốc gia.

4. Những quan niệm sai lệch về lợi thế so sánh:

- a. **Quan điểm 1:** Chỉ khi nào nước của bạn có năng suất đủ cao để cạnh tranh quốc tế thì tự do mậu dịch mới có lợi. Lập luận này chủ yếu liên quan đến các nước chậm phát triển, ám chỉ rằng các nước nghèo nên tự tách khỏi nền kinh tế thế giới cho đến khi họ đủ mạnh để cạnh tranh. Để thấy được sai lầm trong cách lập luận này, chúng ta xem lại ví dụ trên. Anh không có lợi thế tuyệt đối cả 2 sản phẩm so với Mỹ nhưng khi trao đổi thương mại thì cả hai nước đều có lợi. Vấn đề là ở chỗ người ta cứ thường cho

rằng khả năng xuất khẩu một loại hàng phụ thuộc vào lợi thế tuyệt đối về năng suất. Tuy nhiên, lợi thế tuyệt đối về năng suất của một ngành công nghiệp trong nước (so với nước khác) không phải là điều kiện cần và đủ để có lợi thế so sánh mà còn phải xét đến mức lương trong nước so với mức lương ở nước ngoài. Mức lương của một nước lại phụ thuộc vào năng suất tương đối trong các ngành công nghiệp của nước đó. Trong ví dụ trên, Anh kém hiệu quả hơn Mỹ trong việc sản xuất lúa mì và vải bởi vì năng suất chung thấp hơn, nhưng Anh lại trả lương thấp hơn Mỹ tới mức để cuối cùng có chi phí thấp hơn trong ngành sản xuất vải. Như vậy thì không nhất thiết phải có năng suất tuyệt đối cao hơn thì quốc gia mới có thể tham gia vào thương mại quốc tế.

- b. **Quan điểm 2:** Cạnh tranh của nước ngoài là không công bằng và có hại cho nước khác khi nó dựa trên tiền công thấp. Những người tin vào lập luận này cho rằng không nên buộc các ngành công nghiệp trong nước phải đối phó với các ngành công nghiệp nước ngoài kém hiệu quả hơn nhưng trả lương thấp hơn. Ví dụ trên đã thấy lập luận đó là sai lầm. Mỹ có năng suất lao động cao hơn Anh ở cả hai ngành công nghiệp và chi phí sản xuất lúa mì của Anh thấp hơn hoàn toàn là do mức lương của Anh thấp hơn nhiều. Tuy nhiên, vấn đề Anh có mức lương thấp hơn lại không có liên quan gì đến việc Mỹ có lợi từ thương mại. Cho dù năng suất sản xuất lúa mì của Anh thấp hơn do tiền công thấp đều không có ảnh hưởng gì. Toàn bộ vấn đề đối với Mỹ là ở chỗ xét theo lao động của mình, Mỹ

sản xuất lúa mì và trao đổi lấy vải sẽ rẻ hơn là sản xuất vải ở trong nước.

- c. **Quan điểm 3:** Thương mại bóc lột và làm cho một nước nghèo đi nếu như nước đó sử dụng số lao động vào việc sản xuất hàng để xuất khẩu nhiều hơn số lao động các nước khác sử dụng để sản xuất hàng mà nó sẽ nhập (đổi lại số hàng xuất trên). Lập luận này có nguồn gốc từ tư tưởng macxit cho rằng chỉ có lao động tạo nên giá trị và có thiên hướng được các nhà chủ trương phân phối lại thu nhập từ nước giàu sang nước nghèo ở thế giới thứ 3 ủng hộ.

Trong khi tư tưởng cho rằng một đất nước bị bóc lột nếu như hàng xuất của nó chứa nhiều lao động hơn so với hàng nhập có một vài khía cạnh đúng đắn, trao đổi không công bằng không có nghĩa là nước có tiền công lao động thấp sẽ bị thiệt hại do thương mại. Tuy nhiên, sự không công bằng về đầu vào lao động không có liên quan gì đến kết luận rằng Anh có lợi từ thương mại. Không nên so sánh lao động trong nước dùng để sản xuất hàng cho xuất khẩu với lao động nước ngoài dùng để sản xuất hàng mà nước bạn nhập vào. Nên so sánh số lao động nước bạn dùng để sản xuất hàng xuất khẩu với số lao động đáng ra phải dùng để sản xuất số hàng mà bạn sẽ phải nhập khẩu. Mỹ có được 6 giạ lúa mì từ một giờ lao động, trong khi phải mất 6 giờ lao động Anh mới sản xuất được 6 giạ lúa mì.

Nếu như một nước khác có thể sản xuất số hàng nước bạn nhập khẩu với năng suất lao động cao hơn nhiều so với năng suất trong nước thì điều đó tốt cho họ, thực tế đó không làm giảm lợi ích thu được từ thương mại.

Tuy đã khắc phục được nhược điểm của lý thuyết lợi thế tuyệt đối nhưng lý thuyết lợi thế so sánh cũng bộc lộ nhiều thiếu sót. Một vấn đề khá quan trọng của lý thuyết này đó là cách tính giá trị lao động không phù hợp với thực tế vì:

- Lao động không phải là yếu tố chi phí duy nhất để sản xuất ra sản phẩm mà còn nhiều yếu tố khác như vốn, kỹ thuật, đất đai...
- Lao động không đồng nhất và không phải được sử dụng với cùng một tỷ lệ trong tất cả các loại sản phẩm. Tỷ lệ sử dụng lao động cũng không phải là cố định mà thay đổi phụ thuộc vào khả năng thay thế giữa lao động, vốn và các yếu tố khác trong quá trình sản xuất ra các loại sản phẩm. Lao động có sự khác nhau rất lớn về kinh nghiệm, trình độ tay nghề, năng suất lao động.

Do đó, cần có cách giải thích khác về chi phí sản xuất toàn diện và phù hợp hơn. Vào năm 1936, Gottfried Haberler đã đưa ra lý thuyết chi phí cơ hội để giải thích quy luật lợi thế so sánh.

5. Lý thuyết chi phí cơ hội:

Xác định lợi thế so sánh qua chi phí cơ hội. Giả thiết về năng suất lao động của hai quốc gia giao thương Mỹ và Anh như bảng 2.6.

Bảng 2.6: Năng suất lao động của Mỹ và Anh

Sản phẩm	Mỹ	Anh
Lúa mì (giạ/giờ)	6	1
Vải (m/giờ)	4	2

Xem bảng 2.6, ta :

- Mỹ có lợi thế so sánh về lúa mì vì:

$$1 \text{ giạ} = 4/6 = 2/3m \text{ (Mỹ)} < 1 \text{ giạ} = 2/1 = 2m \text{ (Anh)}$$

- Anh có lợi thế so sánh về vải vì:

$$1m = 1/2 \text{ giạ (Anh)} < 1m = 6/4 = 3/2 \text{ giạ (Mỹ)}$$

Giả sử giá cả bằng với chi phí sản xuất, ta có chi phí cơ hội sản xuất 1 đơn vị lúa mì là $\frac{P_{LM}}{P_V}$. Như vậy:

$$\text{Mỹ: } \frac{P_{LM}}{P_V} = \frac{2}{3}; \frac{P_V}{P_{LM}} = \frac{3}{2} \text{ và Anh: } \frac{P_{LM}}{P_V} = 2; \frac{P_V}{P_{LM}} = \frac{1}{2}$$

$$\frac{P_{LM}}{P_V} \text{ (Mỹ)} < \frac{P_{LM}}{P_V} \text{ (Anh)}, \text{ Mỹ có lợi thế so sánh về lúa mì.}$$

$$\frac{P_V}{P_{LM}} \text{ (Mỹ)} > \frac{P_V}{P_{LM}} \text{ (Anh)}, \text{ Anh có lợi thế so sánh vải.}$$

Sự khác nhau trong giá cả sản phẩm so sánh 2 quốc gia chính là biểu hiện của lợi thế so sánh và là cơ sở để tiến hành mậu dịch.

$$\text{Khung trao đổi là } \frac{2}{3} < \frac{P_{LM}}{P_V} < 2.$$

Phân tích lợi ích của mậu dịch:

Nếu phí cơ hội không đổi thì đường giới hạn khả năng sản xuất là đường thẳng. Chuyên môn hoá và mậu dịch làm tăng khả năng tiêu dùng.

Ví dụ: Khả năng sản xuất lúa mì và vải ở Mỹ và Anh như trong bảng 2.7.

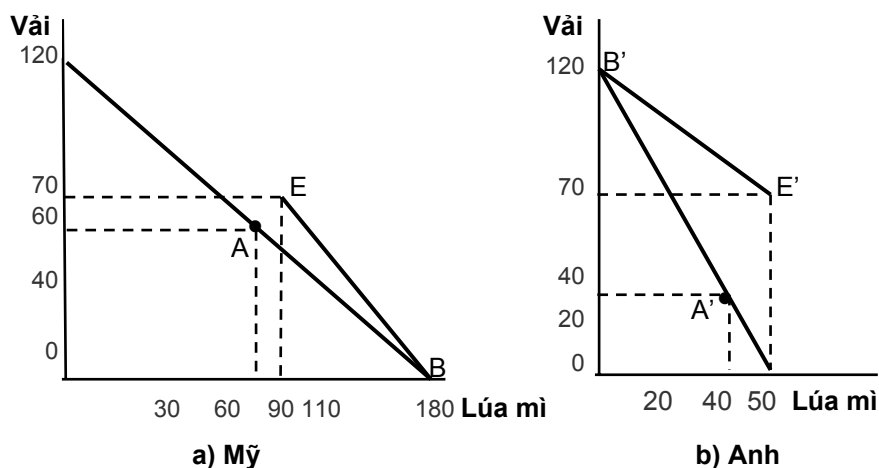
ảng 2.7: Khả năng sản xuất lúa mì và vải ở Mỹ và Anh

Đơn vị tính: triệu giạ/m

Mỹ		Anh	
Lúa mì	Vải	Lúa mì	Vải
180	0	60	0
150	20	50	20
120	40	40	40
90	60	30	60
60	80	20	80
30	100	10	100
0	120	0	120

Nếu tập trung toàn bộ yếu tố sản xuất để sản xuất lúa mì thì một năm Mỹ sẽ sản xuất được 180 triệu giạ lúa mì. Nếu chỉ tập trung sản xuất vải thì được 120 triệu mét. Còn ở giữa 2 thái cực đó tồn tại hàng loạt các khả năng khác. Nếu bớt đi 30 giạ Mỹ sẽ sản xuất thêm được 20m, tức là 30 giạ bằng 20m (*chi phí cơ hội để sản xuất đơn vị lúa mì là 2/3*). Như vậy chi phí cơ hội ở đây là không đổi nên đường giới hạn khả năng sản xuất là đường thẳng (*xem hình 2.1*).

Điều này có nghĩa là với bất kỳ phối hợp nào, chi phí cơ hội để sản xuất thêm một đơn vị lúa mì đều bằng 2/3. Trong trường hợp với Anh cũng vậy, chi phí cơ hội để sản xuất một đơn vị lúa mì cũng không đổi và bằng 2 (1 giạ = 2m).



Hình 2.1: Đường giới hạn khả năng sản xuất của Mỹ và Anh

Khi không có mậu dịch, giả sử Mỹ chọn phối hợp sản lượng tại điểm A (90giạ và 60m) trên đường giới hạn sản xuất và Anh chọn phối hợp tại điểm A' (40giạ và 40m).

Khi mậu dịch mở ra, Mỹ sẽ chuyên môn hóa vào sản xuất lúa mì và phối hợp sản xuất và tiêu dùng sẽ ở điểm B (180 giạ và 0m) trên đường giới hạn khả năng sản xuất. Tương tự như vậy Anh sẽ chuyên môn hóa vào sản xuất vải và phối hợp sản xuất và tiêu dùng sẽ ở điểm B' (0 giạ và 120m).

Khung tỷ lệ trao đổi giữa 2 quốc gia là $\frac{2}{3} < \frac{P_{LM}}{P_V} < 2$. Giả sử lấy

$\frac{P_{LM}}{P_V} = 1$, Mỹ sẽ đổi 70 gia lấy 70m vải với Anh. Bây giờ tiêu dùng của

Mỹ đã chuyển sang điểm E (110 gia và 70m) tiêu dùng của Anh chuyển đến điểm E' (70 gia và 50m).

So sánh điểm E với điểm A và điểm E' với điểm A' thì rõ ràng tiêu dùng 2 nước đã tăng lên, cho thấy lợi ích mà mậu dịch mang lại do hai nước đã đi vào chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm mà họ có lợi thế so sánh. Thật vậy tại điểm E, Mỹ đã tiêu dùng 110 gia và 70m vải, so với điểm A thì Mỹ đã tiêu dùng nhiều hơn 20 gia và 10m. Đối với Anh, tại điểm E', Anh đã tăng tiêu dùng lên 30 gia và 10m vải.

Số lượng tiêu dùng gia tăng ở cả 2 sản phẩm vì tổng sản lượng gia tăng. Khi có mậu dịch, Mỹ chỉ sản xuất được 90 gia và Anh là 40 gia nên tổng cộng là 130 gia. Nhờ chuyên môn hoá và mậu dịch, Mỹ đã sản xuất 180 gia. Khi không có mậu dịch Mỹ chỉ sản xuất được 60m và Anh sản xuất được 40m, tổng cộng là 100m. Nhờ chuyên môn hoá và mậu dịch, Anh đã sản xuất ra 120m. Như vậy nhờ vào chuyên môn hoá, sản lượng đã gia tăng 50 gia và 20m, làm cho tiêu dùng gia tăng ở mỗi quốc gia. Đây chính là lợi ích từ mậu dịch. Nếu không có mậu dịch Mỹ không thể chỉ chuyên môn hoá vào sản xuất lúa mì vì dân chúng cần phải có vải để may mặc và Anh thể chỉ chuyên môn hoá sản xuất vải vì dân chúng cần có lúa mì để ăn.

Nhận xét về lý thuyết chi phí cơ hội:

Lý thuyết chi phí cơ hội đã xem xét các yếu tố chi phí toàn diện hơn lý thuyết tính giá trị bằng lao động của Adam Smith và David

Ricardo và có tính đến các yếu tố giá cả trong mậu dịch quốc tế. Tuy nhiên lý thuyết này vẫn còn một số hạn chế sau:

- Luận điểm *chi phí cơ hội không đổi* không phù hợp với thực tế. Do đó, yêu cầu chuyên môn hóa sản xuất hoàn toàn cũng không phù hợp với thực tế – nhất là đối với các nước nhỏ phải chuyên môn hóa sản xuất hoàn toàn trong điều kiện không chi phối được giá cả thị trường thế giới sẽ gặp nhiều khó khăn, bất lợi.

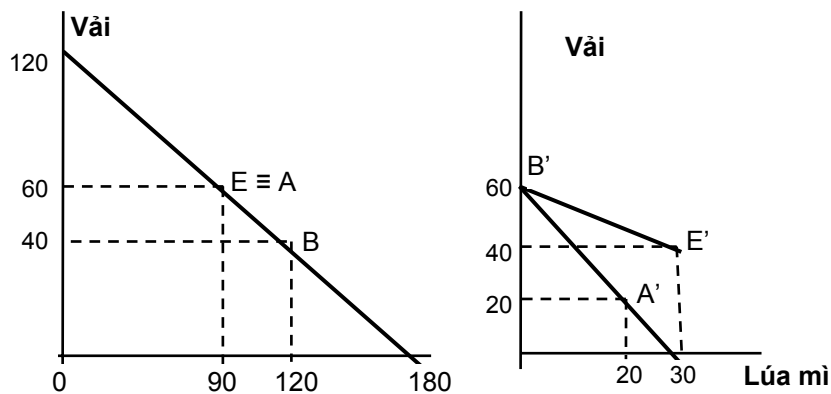
Ví dụ: Anh là nước nhỏ, để thoả mãn nhu cầu vải cho Mỹ, Anh chuyên môn hoá hoàn toàn vào sản xuất mặt hàng này.

Tuy nhiên là một nước lớn, Mỹ vẫn phải tiếp tục sản xuất vải thì mới đáp ứng được nhu cầu của dân chúng. Nhưng nếu hai bên vẫn trao đổi với nhau theo tỷ lệ $\frac{P_{LM}}{P_V} = \frac{2}{3}$ do đây là tỷ lệ trao đổi trong nước Mỹ và vì là quốc gia lớn nên Mỹ quyết định giá cả thì mọi lợi ích từ mậu dịch sẽ dồn hết về phía Anh.

Bây giờ giả sử Anh là một nhỏ bằng nửa so với trước đây, sản xuất và tiêu dùng tại A' (20 giạ và 20m) khi chưa có mậu dịch (xem hình 2.2). Trong khi đó Mỹ sản xuất và tiêu dùng tại điểm A (90 giạ và 60m) khi chưa có mậu dịch. Vì $\frac{P_{LM}}{P_V} = 2$, Anh có lợi thế so sánh về vải nên chuyên môn hoá hoàn toàn vào vải, tại B' (0 giạ và 60m), Mỹ vừa sản xuất lúa mì, vừa sản xuất vải, giả sử tại điểm B (120 giạ và 40m). Sau đó Anh trao đổi với Mỹ 20m để lấy 30 giạ và đạt tới điểm tiêu dùng E' (30 giạ và 40m), nếu so với điểm A', tiêu dùng của Anh đã tăng lên 10 giạ và 20m, đây cũng chính là lợi ích từ mậu dịch đối với Anh. Trong khi đó sau khi trao đổi với Anh 30 giạ lấy 20m, điểm

tiêu dùng của Mỹ sẽ đạt tới điểm E (90 gĩa và 60m). Điểm này hoàn toàn trùng với điểm A. Như vậy Mỹ không có lợi ích gì khi tiến hành mậu dịch với Anh.

Trong trường hợp này, Mỹ và Anh không thể tiếp tục trao đổi theo tỷ giá cũ, tức $\frac{P_{LM}}{P_V} = \frac{2}{3}$ mà phải chuyển sang một tỷ lệ trao đổi khác có lợi cho cả 2 bên.



Hình 2.2: Đường giới hạn khả năng sản xuất của Mỹ và Anh

Tuy nhiên tỷ lệ trao đổi mới này không do Anh quyết định vì Anh là một nước nhỏ không chi phối giá cả trên thị trường thế giới. Trách nhiệm đó sẽ thuộc về một nước lớn khác cũng sản xuất vải. Mỹ sẽ trao đổi với nước này và tỷ số trao đổi lúc đó được xác định do cân đối giữa cung và cầu của hai nước với nguyên hai bên cùng có lợi. Bây giờ Anh có thể gia nhập vào thị trường thế giới với tỷ lệ trao đổi mới này. Đây cũng là một thử thách lớn đối với những nước nhỏ khi tham gia vào mậu dịch thế giới. Muốn có lợi ích từ mậu dịch họ phải cạnh tranh với nước lớn mà điều này hết sức khó khăn.

Như vậy là các bạn đã biết được ba lý thuyết cổ điển về thương mại quốc tế của ba nhà kinh tế học nổi tiếng – Adam Smith, David Ricardo và Gottfried Haberler. Lý thuyết lợi thế tuyệt đối được xem là bước khởi đầu, đặt nền tảng cho lý luận về thương mại quốc tế. Trong lý thuyết này Adam Smith đã không giải thích được vì sao các nước hoàn toàn không có lợi thế tuyệt đối về một sản phẩm nào nhưng vẫn tham gia thương mại quốc tế. David Ricardo đã đưa ra lý thuyết lợi thế so sánh tính giá trị chỉ dựa vào lao động và đã giải thích được điều trên. Tuy lý thuyết của ông cũng còn hạn chế ở chỗ chỉ tính giá trị bằng lao động nên chưa phù hợp với thực tế. Haberler đã bổ sung vào cách xác định lợi thế so sánh bằng chi phí cơ hội và mô hình ông đưa ra là các quốc gia sẽ chuyên môn hóa sản xuất hoàn toàn vào các sản phẩm có chi phí cơ hội thấp hơn để xuất khẩu và nhập khẩu trở lại những sản phẩm có chi phí cơ hội cao hơn so với thị trường thế giới. Tuy vậy, lý thuyết này cũng còn hạn chế ở chỗ cho rằng chi phí cơ hội là không đổi ở các quốc gia nhưng trên thực tế thì không phải vậy. Nói chung, mỗi lý thuyết đều có những ưu và nhược điểm nhất định nhưng đều có vai trò to lớn trong quá trình phát triển lý thuyết thương mại quốc tế.

TÓM TẮT BÀI 2

1. Lý thuyết bàn tay vô hình của Adam Smith cho rằng mọi hành vi kinh tế của mỗi cá nhân đều được dẫn dắt bởi một bàn tay vô hình là tư lợi.
2. Lý thuyết lợi thế tuyệt đối dựa trên cơ sở khác biệt tuyệt đối về năng suất lao động hay về chi phí lao động để làm ra cùng loại sản phẩm so với quốc gia giao thương.
3. Lý thuyết lợi thế so sánh cho rằng một quốc gia không có lợi thế tuyệt đối nhưng vẫn có lợi thế so sánh.
4. Lý thuyết chi phí cơ hội của Haberler giải thích lợi thế so sánh bằng chi phí cơ hội và tính được giá cả của sản phẩm. Mặc dù đã tính toán chi phí một cách toàn diện hơn lý thuyết tính giá trị bằng lao động nhưng lý thuyết chi phí cơ hội vẫn còn bị hạn chế vì cho rằng chi phí cơ hội là không đổi và các quốc gia có thể chuyên môn hoá hoàn toàn vào sản phẩm có lợi thế.

CÂU HỎI

1. Adam Smith muốn nói đến điều gì với cụm từ “bàn tay vô hình”?
2. Một quốc gia có lợi thế tuyệt đối so với quốc gia khác về một sản phẩm nào đó thì cũng sẽ luôn có lợi thế so sánh về sản phẩm đó. Đúng hay sai?
3. Cho số liệu về hao phí lao động để sản xuất ra 2 sản phẩm X và Y ở 2 quốc gia như sau:

Quốc gia	I	II
NSLĐ		
Sản lượng X/giờ	4	1
Sản lượng Y/giờ	3	2

Hãy xác định:

- a. Cơ sở mậu dịch cho 2 quốc gia.
 - b. Mô hình mậu dịch.
 - c. Khung tỷ lệ trao đổi giữa 2 quốc gia.
 - d. Lợi ích mà mậu dịch quốc tế đem lại cho mỗi quốc gia.
 - e. Nếu tỷ lệ trao đổi gần với tỷ lệ trao đổi ban đầu của QGI thì sẽ làm lợi cho quốc gia nào nhiều ?
4. Nguyên nhân nào làm cho một số nhà kinh tế đưa ra một số quan điểm sai lệch về lợi thế so sánh ?
 5. Cho số liệu sau :

Quốc gia	I	II
X(giờ lao động/kg)	20	50
Y(giờ lao động/kg)	30	40

Biết rằng tổng tài nguyên lao động tại QGI là 60.000 giờ, QGII là 120.000giờ.

- a. Tính chi phí cơ hội của sản phẩm X, Y tại hai quốc gia.
 - b. Vẽ đường giới hạn khả năng sản xuất của hai quốc gia.
 - c. Giả sử khi chưa có giao thương, QGI tự cung tự cấp tại điểm A(1500X, 1000Y), QGII tại điểm B(1200X, 1500Y). Xác định hữu dụng từ thương mại của 2 quốc gia.
6. Ba lý thuyết cổ điển về thương mại quốc tế có quan hệ với nhau như thế nào?

HƯỚNG DẪN TRẢ LỜI CÂU HỎI

1. Adam Smith cho rằng mọi hành vi kinh tế của mỗi cá nhân do một bàn tay vô hình dẫn dắt, đó là tư lợi. Theo ông, mỗi người khi làm một việc gì thì chỉ nghĩ đến lợi ích cá nhân, nhưng khi thực hiện tốt mục đích tư lợi thì cũng đồng thời đóng góp vào lợi ích của tập thể và của xã hội. Do vậy, chính quyền nên để các doanh nghiệp và cá nhân hoạt động tự do vì khi họ hoạt động có hiệu quả thì nền kinh tế cũng sẽ tự động được điều chỉnh theo hướng tích cực. Đây chính là cơ sở để hình thành nên lý thuyết “lợi thế tuyệt đối”.
2. Sai. Vì không phải cứ có lợi thế tuyệt đối là có lợi thế so sánh. Xem ví dụ với bảng 2.3, các bạn sẽ thấy Mỹ có lợi thế tuyệt đối ở cả 2 sản phẩm lúa mì và vải nhưng Mỹ chỉ có lợi thế so sánh về lúa mì, còn Anh thì có lợi thế so sánh về vải.
3.
 - a. Lợi thế tương đối vì QGI có lợi thế tuyệt đối về cả 2 sản phẩm so với QGII.
 - b. Mô hình mậu dịch:
QGI: $4X = 3Y$
QGII: $1X = 2Y, 4X = 8Y$, chọn 1 trong 2 sản phẩm làm giá.
 - c. Khung tỷ lệ trao đổi: $8Y > 4X > 3Y$.
 - d. Lợi ích của thương mại quốc tế: dựa vào sản phẩm có lợi thế để lập luận.

Các tỷ lệ trao đổi có thể xảy ra	Lợi ích của QG I	Lợi ích của QGII
$4X = 4Y$	1Y	4Y
$4X = 5Y$	2Y	3Y
$4X = 6Y$	3Y	2Y
$4X = 7Y$	4Y	1Y

- e. Nếu tỷ lệ trao đổi gần với tỷ lệ trao đổi ban đầu của QGI thì làm lợi cho QGII nhiều hơn bởi vì đối với QGI, ngoại thương không có sự khác biệt lớn so với nội thương nhưng đối với QGII thì ngoại thương đã có sự khác biệt lớn so với nội thương. Do đó, QGII sẽ thu được lợi ích từ thương mại quốc tế nhiều hơn so với QGI.
4. Sở dĩ một số nhà kinh tế cho rằng: “Chỉ khi nào nước của bạn có năng suất đủ cao để cạnh tranh quốc tế thì tự do mậu dịch mới có lợi” là do họ đã lầm lẫn giữa lợi thế tuyệt đối và lợi thế tương đối.

Một số nhà kinh tế còn cho rằng: “Cạnh tranh của nước ngoài là không công bằng và có hại cho nước khác khi nó dựa trên tiền công thấp” là do họ đã không tính đến việc tiền công thấp là do năng suất kém.

Cuối cùng quan điểm: “Thương mại bóc lột và làm cho một nước nghèo đi nếu như nước đó sử dụng số lao động vào việc sản xuất hàng để xuất khẩu nhiều hơn số lao động các nước khác sử dụng để sản xuất hàng mà nó sẽ nhập” là do các nhà kinh tế đã so sánh lao

động trong nước dùng để sản xuất hàng cho xuất khẩu với lao động nước ngoài dùng để sản xuất hàng mà nước họ nhập vào, trong khi đúng ra họ phải so sánh số lao động nước ngoài dùng để sản xuất hàng xuất khẩu với số lao động của nước họ đáng ra phải dùng để sản xuất số hàng mà họ sẽ phải nhập khẩu.

5. Chi phí cơ hội sản phẩm X, Y:

Quốc gia Giá	I	II
P_X	$2/3Y$	$5/4Y$
P_Y	$3/2X$	$4/5X$

- a. Vẽ đường giới hạn khả năng sản xuất.
 - b. QGI xuất khẩu X, nhập Y. QGII xuất khẩu Y, nhập X.
 - c. Chọn tỷ lệ và khối lượng mậu dịch, $600X = 600Y$ chẳng hạn. Có được lợi ích từ chuyên môn hoá và trao đổi mậu dịch.
6. Lý thuyết lợi thế tuyệt đối chưa giải thích được hiện tượng mậu dịch xảy ra giữa một cường quốc có lợi thế tuyệt đối về cả 2 loại sản phẩm và một nước nhỏ không có lợi thế tuyệt đối ở sản phẩm nào cả.

Lý thuyết lợi thế so sánh đã giải đáp được thắc mắc trên khi cho rằng: “một quốc gia không có lợi thế tuyệt đối nhưng vẫn có lợi khi tham gia trao đổi mậu dịch nếu chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm có lợi thế so sánh”. Mặc dù David Ricardo đã có cái nhìn tiên tiến hơn Adam Smith nhưng lý thuyết lợi thế so sánh của ông cũng còn có hạn

ché khi chỉ tính mỗi chi phí lao động là chi phí sản xuất duy nhất và trao đổi vẫn là hàng đổi hàng chứ chưa tính được giá cả của sản phẩm.

Lý thuyết chi phí cơ hội của Haberler giải thích lợi thế so sánh bằng chi phí cơ hội và tính được giá cả của sản phẩm đã khắc phục được phần nào những hạn chế của lý thuyết lợi thế so sánh.

Nói chung, 3 lý thuyết cổ điển về thương mại quốc tế đóng vai trò rất quan trọng trong lịch sử phát triển của lý thuyết thương mại quốc tế và chúng là nền tảng cho môi trường thương mại phát triển toàn cầu hiện nay.

BÀI 3:

LÝ THUYẾT

CHI PHÍ CƠ HỘI GIA TĂNG

Mỗi lý thuyết cổ điển có những ưu nhược điểm riêng, những hạn chế của lý thuyết trước làm động lực phát triển cho các lý thuyết sau. Bài này giới thiệu với các bạn một trong những lý thuyết hiện đại do nhiều nhà kinh tế cùng phát triển. Lý thuyết này cho rằng chi phí cơ hội có xu hướng tăng và vì thế đường giới hạn khả năng sản xuất là đường cong chứ không phải là đường thẳng như trong lý thuyết Haberler.

I. MỤC TIÊU:

Học xong bài này các bạn phải:

- Biết được dạng và ý nghĩa của đường giới hạn khả năng sản xuất trong trường hợp chi phí cơ hội tăng, dạng và ý nghĩa của các đường bàng quan, đường cong ngoại thương.
- Thiết lập được các đồ thị và dùng nó để phân tích lợi ích của thương mại quốc tế.

- NỘI DUNG CHÍNH:

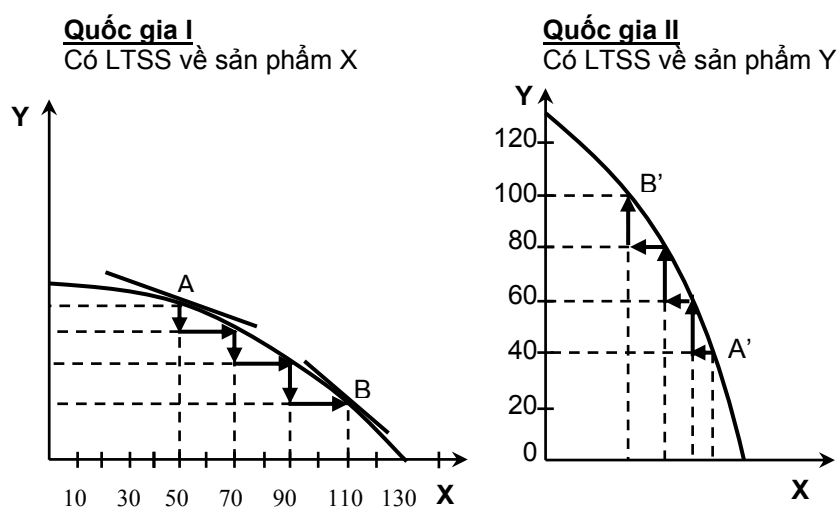
1. Chi phí cơ hội gia tăng:

Trong bài trước các bạn đã được biết đường giới hạn khả năng sản xuất là đường thẳng do chi phí cơ hội không đổi. Tuy nhiên trong thực tế, càng chuyên môn hoá sản xuất thì chi phí cơ hội càng tăng. Chi phí cơ hội tăng có nghĩa là quốc gia phải hy sinh ngày càng nhiều hơn sản phẩm này để dành tài nguyên tăng sản xuất một đơn vị sản phẩm khác.

Trong điều kiện tài nguyên kinh tế hữu hạn (*chi phí khai thác ngày càng tăng*), việc tập trung nguồn lực cho các sản phẩm có lợi thế so sánh làm tăng tương đối chi phí sản xuất của các sản phẩm này.

Ví dụ: Khi chúng ta mới bắt đầu khai thác dầu mỏ thì chi phí thăm dò thấp do tài nguyên còn nhiều nên có thể dễ dàng tìm kiếm được mỏ dầu ở gần bờ. Đến khi các mỏ dầu này đã được khai thác hết, chúng ta phải đi thăm dò các mỏ dầu mới chi phí sẽ cao hơn do phải đi xa (*tốn thời gian, chi phí vận chuyển*).

2. Đường giới hạn khả năng sản xuất với chi phí cơ hội gia tăng:



Hình 3.1 : Đường giới hạn khả năng sản xuất

Nếu các bạn còn nhớ về đường giới hạn khả năng sản xuất mà các bạn đã học trong Kinh tế học thì ở đây hai đường trong hình 3.1 cũng giống như vậy. Với mỗi 20X được sản xuất tăng thêm, quốc gia I phải hy sinh ngày càng nhiều Y hơn và với mỗi 20Y được sản xuất tăng thêm, quốc gia II phải hy sinh ngày càng nhiều X hơn. Đường giới hạn sản xuất là một đường cong, bẻ lõm hướng vào góc của trục tọa độ.

Mức chi phí cơ hội gia tăng được gọi là *tỷ lệ chuyển dịch biên* (MRT) và được đo bằng độ dốc của đường tiếp tuyến với đường giới hạn khả năng sản xuất tại điểm sản xuất. Tỷ lệ chuyển dịch biên của sản phẩm Y sang X được biểu thị qua số lượng sản phẩm Y mà quốc gia cần phải giảm đi để dành nguồn lực sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm X.

Trên hình 3.1, MRT của quốc gia I tại điểm A bằng 1/4 có nghĩa là quốc gia I phải hy sinh 1/4 đơn vị sản phẩm Y để dành tài nguyên sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm X. Nếu $MRT = 1$ tại điểm B thì quốc gia I phải giảm đi một đơn vị sản phẩm Y để sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm X.

Khi ngày càng sản xuất chuyên môn hoá thì càng phải sử dụng những loại tài nguyên mà chúng ngày càng ít thích hợp để sản xuất ra loại sản phẩm đó. Kết quả là quốc gia phải giảm đi ngày càng nhiều sản phẩm này để dành tài nguyên cho việc sản xuất thêm mỗi đơn vị của sản phẩm kia hay nói cách khác là chi phí cơ hội tăng.

Ví dụ: Xã A có diện tích trồng lúa màu và nuôi tôm gần bằng nhau.

Do nuôi tôm đạt hiệu quả cao hơn trồng lúa nên nông dân thì nhau đào ruộng lúa thành vuông tôm. Giai đoạn đầu thì họ

chọn những ruộng lúa kém màu mỡ cho nên chi phí cho một kg tôm khá thấp, nhưng càng về sau thì họ đào cả những ruộng lúa màu mỡ cho năng suất cao, lúc này chi phí để sản xuất thêm một kg tôm tăng cao hơn nhiều so với ban đầu.

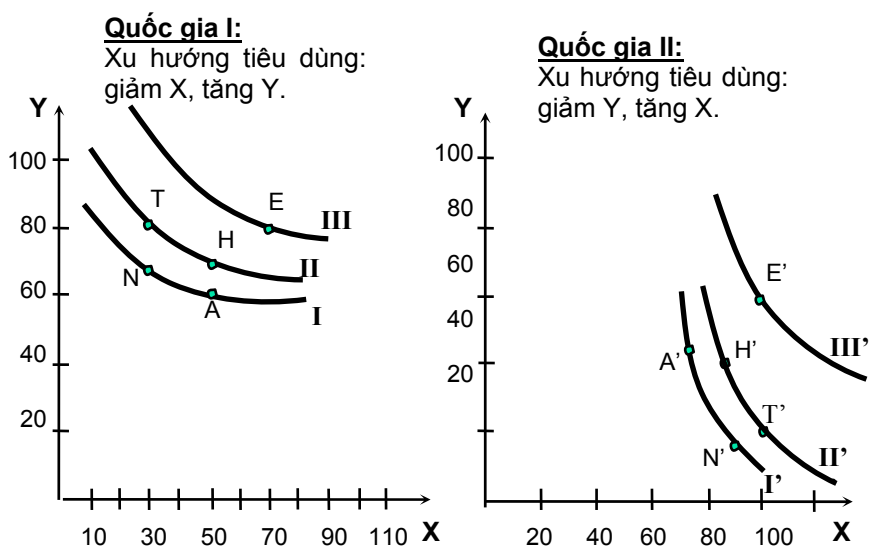
Với 2 đường giới hạn khả năng sản xuất như hình 3.1, *hai quốc gia có sự khác nhau về các yếu tố sản xuất và tài nguyên*, cũng như kỹ thuật mà họ đã sử dụng trong quá trình sản xuất. Tức là đầu vào được sử dụng không cùng một tỷ lệ cố định hay cường độ trong sản xuất các sản phẩm khác nhau. Chính điều này đã làm cho mô hình mậu dịch thực tế hơn khi so với các đường giới hạn sản xuất là những đường thẳng với chi phí cơ hội không đổi. Bởi vì trong thực tế, giới hạn sản xuất của các quốc gia khác nhau là khác nhau, không có 2 quốc gia nào mà lại có các yếu tố đầu vào giống nhau hoàn toàn.

3. Đường bàng quan:

Đường bàng quan tập hợp những phối hợp khác nhau về 2 loại sản phẩm mà người tiêu dùng đạt được mức thoả mãn như nhau. Vì thế người tiêu dùng có thái độ “bàng quan”, không phân biệt giữa 2 điểm bất kỳ trên cùng một đường bàng quan vì mặc dù phối hợp tiêu dùng khác nhau nhưng mức thoả mãn bằng nhau.

Tương tự như đường bàng quan hay đường đẳng ích mà các bạn đã học trong Kinh tế học vi mô, những đường nằm càng xa góc của trục toạ độ thể hiện mức thoả mãn càng lớn và ngược lại, những đường nằm càng gần góc của trục toạ độ biểu thị mức thoả mãn càng nhỏ. Chắc các bạn cũng còn nhớ các đường bàng quan có đặc điểm là: có độ dốc âm, lồi về phía góc của trục toạ độ và không giao nhau.

Hình 3.2 cho thấy ba đường bàng quan đại chúng của QGI và QGII. Chúng khác nhau do thị hiếu hay sở thích của người tiêu dùng khác nhau ở 2 quốc gia. Điểm N và A là những điểm mà người tiêu dùng có mức thoả mãn như nhau vì chúng cùng nằm trên đường bàng quan I. Điểm T và H nằm trên đường II phía trên I nên mức thoả mãn cao hơn và điểm E có mức thoả mãn cao hơn nữa. Tương tự như vậy đối với QGII mức độ thoả mãn của người tiêu dùng tại A' và R' là như nhau, cao hơn tại điểm H' và cao hơn nữa là điểm E'.



Hình 3.2: Đường bàng quan của 2 quốc gia

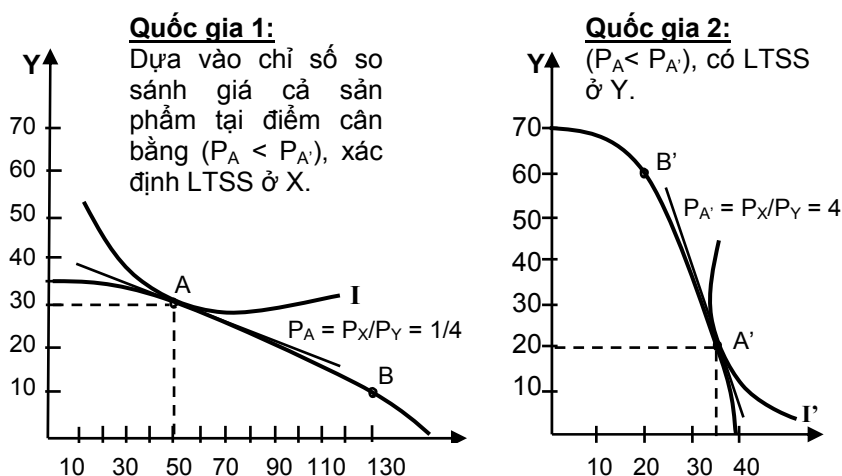
Phối hợp tiêu dùng của mỗi quốc gia chuyển động trên mỗi đường cong và giữa các đường cong bàng quan khác nhau. Chẳng hạn tiêu dùng của QGI chuyển từ N đến A trên đường bàng quan I, sản phẩm X sẽ được tiêu dùng nhiều lên nhưng sản phẩm Y sẽ ít đi. Tại một điểm tiêu dùng, muốn giữ nguyên số lượng mặt hàng này và thêm số lượng mặt hàng kia, người tiêu dùng phải chuyển lên một đường bàng quan khác cao hơn vì khi đó mức thoả mãn sẽ cao hơn.

Đến đây các bạn hãy nhớ lại khái niệm *tỷ lệ thay thế biên (MRS)*. Nó chính là độ dốc của đường bàng quan và biểu thị cho số lượng sản phẩm này phải giảm đi để thay thế bằng một đơn vị sản phẩm kia mà mức thỏa mãn vẫn không đổi. Trên hình 3.2, với quốc gia I, MRS của đường bàng quan I tại điểm N là lớn hơn so với MRS tại điểm A. Tương tự như vậy, với quốc gia II, MRS của đường bàng quan I' tại điểm A' lớn hơn so với MRS tại điểm N'.

Các bạn hãy lưu ý là tỷ lệ chuyển dịch biên (MRT), biểu thị cho chi phí cơ hội trong sản xuất được đo bằng độ dốc của đường giới hạn sản xuất và tỷ lệ thay thế biên (MRS) trong tiêu dùng được đo bằng độ dốc của đường bàng quan đại chúng.

4. Phân tích lợi ích của thương mại quốc tế:

a. Cân bằng nội địa có liên quan đến giá cả hàng hóa:

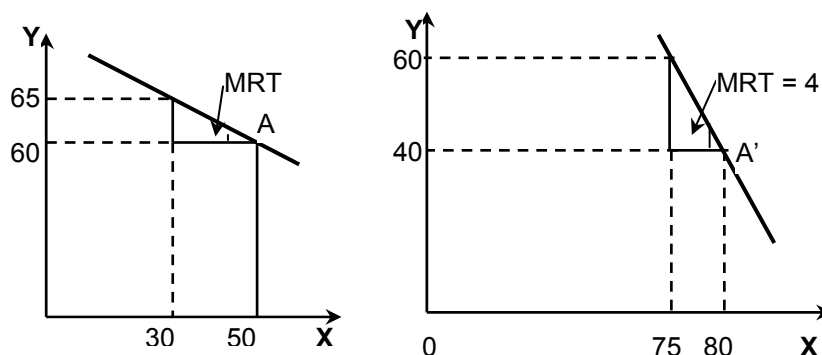


Hình 3.3: Cân bằng nội địa có liên quan đến giá cả hàng hoá

Nếu không có mậu dịch, một quốc gia đạt được cân bằng khi đường bàng quan cao nhất tiếp xúc với đường giới hạn sản xuất. Điểm này cho thấy cân bằng nội địa tại mức giá cả sản phẩm so sánh và biểu thị lợi thế so sánh của quốc gia. Như vậy khi không có mậu dịch, điểm cân bằng của QGI chính là điểm A – điểm tiếp xúc giữa đường bàng quan I và đường giới hạn sản xuất. Tức là tại điểm này QGI đạt lợi ích cực đại trong sản xuất và tiêu dùng. Tương tự như vậy QGII đạt được cân bằng tại điểm A' – điểm tiếp xúc giữa đường bàng quan I' và đường giới hạn sản xuất. QGII đạt được lợi ích cực đại khi sản xuất và tiêu dùng tại điểm này.

Như vậy nếu không có mậu dịch, giá cả sản phẩm so sánh cân bằng nội địa được xác định bởi độ dốc của đường tiếp tuyến chung của đường giới hạn sản xuất của quốc gia và đường bàng quan tại điểm cân bằng tức là tại điểm tự cung tự cấp. Giá cả sản phẩm so sánh cân bằng ở mỗi quốc gia là:

- Quốc gia I : $P_A = \frac{P_X}{P_Y} = (65 - 60)/(50 - 30) = 1/4$
- Quốc gia II : $P_{A'} = \frac{P_X}{P_Y} = (60 - 40)/(80 - 75) = 4$



Hình 3.4: Cách tính giá cân bằng

Giá cả sản phẩm so sánh cân bằng khác nhau ở hai quốc gia do sự khác nhau về vị trí và hình dạng của đường giới hạn sản xuất và đường bàng quan đại chúng.

Vì $P_A < P_{A'}$, QGI có lợi thế so sánh sản phẩm X, QGII có lợi thế so sánh sản phẩm Y : $\frac{P_X}{P_Y}(\text{QGI}) < \frac{P_X}{P_Y}(\text{QGII})$.

Theo quy luật lợi thế so sánh, cả hai quốc gia sẽ cùng có lợi nếu quốc gia I chuyên môn hoá sản xuất và xuất khẩu sản phẩm X để đổi lấy sản phẩm Y từ quốc gia II và quốc gia II chuyên môn hoá sản xuất và xuất khẩu sản phẩm Y để đổi lấy sản phẩm X từ quốc gia I.

Nếu không có trao đổi mậu dịch quốc tế, *cân bằng nội địa có liên quan đến giá cả hàng hóa* của một quốc gia xảy ra khi đường giới hạn khả năng sản xuất và đường bàng quan gần góc của trục tọa độ gặp nhau tại điểm mà MRT và MRS bằng nhau. Tại đó:

- Lợi ích của sản xuất và tiêu dùng nội địa đạt đến cực đại.
- Chỉ số so sánh giá cả sản phẩm tại điểm cân bằng ($\frac{P_X}{P_Y}$) bằng với độ dốc của các tiếp tuyến MRT và MRS.

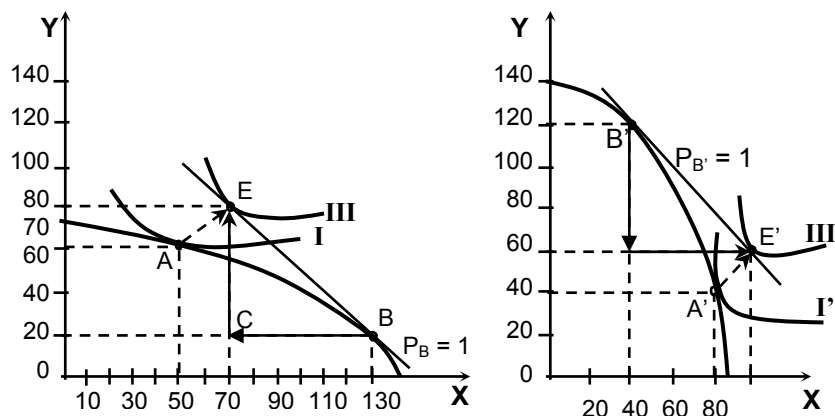
Mặc dù ở đây mới xét tới trường hợp tự cung tự cấp, tức là khi chưa có mậu dịch, giá cả sản phẩm so sánh cân bằng trong quốc gia đã được xác định dựa trên mối quan hệ cung cầu. Cung ở đây chính là đường giới hạn sản xuất của quốc gia và cầu là hệ thống những đường bàng quan thể hiện sự tiêu dùng của quốc gia.

5 Chi phí cơ hội gia tăng:

a. Cơ sở của lợi ích khi có trao đổi mậu dịch:

Vì có sự khác nhau trong giá cả sản phẩm so sánh giữa 2 quốc gia như là biểu hiện của lợi thế so sánh mà hai quốc gia tiến hành mậu dịch với nhau để cùng có lợi. Mỗi quốc gia sẽ chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm mà họ có lợi thế so sánh và trao đổi một phần sản lượng của nó với quốc gia khác.

Tuy nhiên vì mỗi quốc gia chuyên môn hoá vào sản xuất sản phẩm mà họ có lợi thế so sánh nên chi phí cơ hội tăng lên. Quá trình chuyên môn hoá sẽ tiếp tục cho đến khi nào giá cả sản phẩm so sánh của cả hai quốc gia trở nên bằng nhau thì mậu dịch đạt trạng thái cân bằng và cả hai quốc gia đều tiêu dùng nhiều hơn so với khi không có mậu dịch.



Hình 3.5: Cơ sở của lợi ích khi có trao đổi mậu dịch

Bắt đầu từ điểm A là điểm cân bằng khi không có mậu dịch, QGI chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm X và trượt trên đường giới hạn sản xuất xuống phía dưới, gánh chịu chi phí cơ hội tăng trong sản xuất sản phẩm X, thể hiện qua độ dốc của đường giới hạn khả năng

sản xuất tăng lên. Bắt đầu từ điểm A', QGII chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm Y nên trượt theo đường giới hạn sản xuất chuyên lên phía trên, gánh chịu chi phí cơ hội tăng trong sản xuất sản phẩm Y, thể hiện qua độ dốc của đường giới hạn sản xuất giảm (*giảm chi phí cơ hội của sản phẩm X, làm tăng chi phí cơ hội của sản phẩm Y*). Quá trình chuyên môn hoá cứ tiếp tục đến khi giá sản phẩm so sánh trở nên cân bằng giữa hai quốc gia. Giá sản phẩm so sánh chung sẽ đạt được ở trong khoảng 1/4 và 4 là những giá cả sản phẩm so sánh trước khi có mậu dịch. Tại điểm này mậu dịch cân bằng $P_B = P_{B'} = 1$.

Khi có mậu dịch, sản xuất của QGI chuyển từ điểm A xuống điểm B trên đường giới hạn sản xuất. Tại đây QGI đổi 60X lấy 60Y từ QGII. QGI sẽ tiêu dùng tại điểm E (70X và 80Y) trên đường bàng quan III. Đó là mức thoả mãn cao nhất mà QGI có thể đạt được nhờ mậu dịch với QGII theo tỷ lệ trao đổi $\frac{P_X}{P_Y} = 1$. Nếu so sánh với trước khi có mậu dịch (điểm A) thì quốc gia I đã có lợi 20X và 20Y.

Tương tự như vậy, sản xuất của QGII chuyển từ A' lên B' trên đường giới hạn khả năng sản xuất và trao đổi 60X lấy 60Y, đạt điểm tiêu dùng tại E' (100X và 60Y) trên đường bàng quan III', nếu so với trước khi có mậu dịch thì QGII có lợi 20X và 20Y.

b. Tại sao $P_B = P_{B'} = 1$?

Nếu các bạn để ý sẽ thấy mậu dịch xảy ra khi trao đổi cùng một sản lượng sản phẩm X lấy một sản lượng sản phẩm Y tại giá cân bằng và bằng 1, lý do là khi $P_B = P_{B'} = 1$, số lượng sản phẩm X mà QGI muốn xuất khẩu (60X) đúng bằng số lượng sản phẩm X mà QGII muốn nhập khẩu (60X). Tương tự, số lượng sản phẩm Y mà QGII

muốn xuất khẩu (60Y) đúng bằng số lượng sản phẩm Y mà QGI muốn nhập khẩu (60Y).

Giả sử $\frac{P_X}{P_Y} = 2$, QGI muốn xuất khẩu nhiều hơn sản phẩm X,

trong khi đó QGII không muốn nhập khẩu X với giá cao như vậy. Do vậy, giá sản phẩm X giảm đi theo hướng về mức cân bằng ở 1.

Tương tự, $\frac{P_X}{P_Y} < 1$, QGII mong nhập khẩu nhiều X, nhưng QGI không xuất khẩu với giá thấp như vậy nên giá sản phẩm X tăng lên.

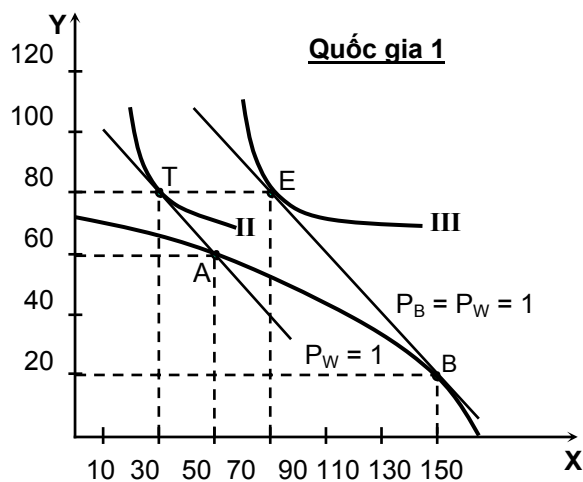
Do vậy bất cứ giá cả so sánh nào khác đều không phải là giá cả so sánh chung vì nó làm cho mậu dịch không cân đối.

Trước đây khi nghiên cứu mô hình mậu dịch với chi phí cơ hội không đổi, cả hai quốc gia đều chuyên môn hoá hoàn toàn vào sản xuất sản phẩm mà họ có lợi thế so sánh (*chỉ sản xuất ra một loại sản phẩm*). Bây giờ với mô hình mậu dịch chi phí cơ hội tăng, hai nước không chuyên môn hóa hoàn toàn. Trong khi QGI sản xuất nhiều hơn sản phẩm X, họ tiếp tục sản xuất một ít sản phẩm Y. QGII vẫn tiếp tục sản xuất một ít sản phẩm X.

Lý do: Nếu QGI chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm X họ phải gánh chịu chi phí cơ hội tăng trong sản xuất sản phẩm đó, QGII gánh chịu chi phí cơ hội tăng trong khi chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm Y.

c. *Các thành phần của lợi ích (từ trao đổi mậu dịch và chuyên môn hóa sản xuất)*

Giả sử rằng QGI không chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm X khi mở cửa ra bên ngoài và tiếp tục sản xuất tại A. Với sản lượng sản xuất tại đó QGI có thể xuất khẩu 20X để đổi lấy 20Y theo giá cả thế giới hiện hành là $P_w = 1$. Sau khi trao đổi, tiêu dùng của quốc gia I đạt tới điểm T trên đường bàng quan II. Ở điểm này, mặc dù QGI bây giờ tiêu dùng ít sản phẩm X hơn nhưng tiêu dùng nhiều sản phẩm Y hơn và thoả mãn tiêu dùng nhiều hơn so với điểm A, vì tiêu dùng chuyển sang đường bàng quan khác, cao hơn. Sự dịch chuyển từ điểm A đến T trong tiêu dùng chính là lợi ích từ trao đổi.



Hình 3.6: Các thành phần của lợi ích

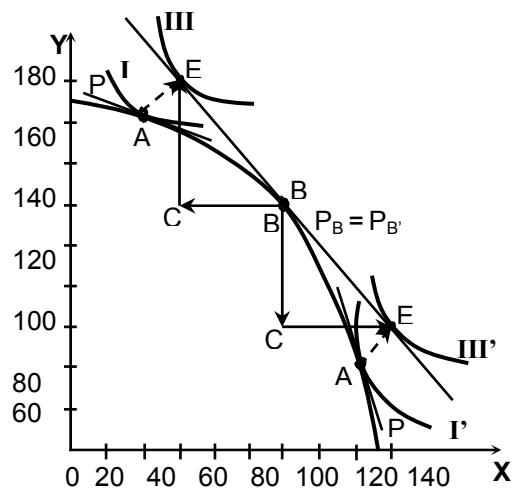
Giả sử QGI chuyên môn hoá sản xuất không hoàn toàn sản phẩm X và sản xuất tại điểm B. QGI sẽ trao đổi 60X lấy 60Y với phần còn lại của thế giới $P_B = P_w = 1$. Tiêu dùng đạt tới điểm E trên đường bàng quan III. Nếu so sánh với điểm T thì QGI đã tiêu dùng nhiều hơn. Do đó sự chuyển động từ điểm T đến E trong tiêu dùng chính là lợi ích từ chuyên môn hoá.

d. Lợi ích từ mậu dịch quốc tế trên cơ sở thị hiếu tiêu dùng khác nhau.

Giả sử hai quốc gia có đường giới hạn sản xuất như nhau, với chi phí cơ hội tăng lên, liệu 2 quốc gia có lợi ích khi trao đổi với nhau hay không?

Trước khi có mậu dịch, điểm A chỉ sự cân bằng giữa sản xuất và tiêu dùng của QGI, điểm A' tương tự ở QGII.

Giá cả so sánh của sản phẩm X ở QGI nhỏ hơn so với QGII nên QGI có lợi thế so sánh đối với sản phẩm X, tương tự giá cả so sánh của sản phẩm Y ở QGII nhỏ hơn so với QGI nên QGII có lợi thế so sánh đối với sản phẩm Y.



Hình 3.7 : Lợi ích của mậu dịch khi thị hiếu tiêu dùng khác nhau

Khi mậu dịch mở ra, QGI sẽ chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm X và chuyên xuống phía dưới theo đường giới hạn sản xuất. Trong khi QGII chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm Y và chuyên lên phía trên theo đường giới hạn sản xuất. Quá trình chuyên môn hoá tiếp tục cho đến khi $\frac{P_X}{P_Y}$ giống nhau ở cả hai quốc gia và lúc đó mậu dịch là cân đối. Điều này xảy ra tại điểm B, trùng với B', trong đó $P_B = P_{B'} = 1$. Bây giờ QGI sẽ trao đổi 60X lấy 60Y, tam giác mậu dịch BCE và cuối cùng tiêu dùng đạt tại điểm E trên đường bàng quan III so với điểm A là điểm trước khi có mậu dịch, QGI đã thu được lợi ích là 20X và

20Y. Tương tự QGII đổi 60Y lấy 60X với QGI (tam giác B'C'E') và cuối cùng tiêu dùng đạt được điểm E' trên đường bàng quan III', QGII cũng thu được lợi ích 20X và 20Y nếu so với điểm A' là điểm trước khi có mậu dịch.

Như vậy nếu chỉ dựa vào sự khác nhau về thị hiếu hay sở thích của người tiêu dùng thì 2 quốc gia vẫn có lợi ích khi trao đổi với nhau mặc dù giới hạn khả năng sản xuất là hoàn toàn như nhau.

Các bạn vừa biết được thế nào là chi phí cơ hội gia tăng làm cho đường giới hạn khả năng sản xuất là đường cong và việc chuyên môn hoá sản xuất không hoàn toàn. Hai quốc gia có thị hiếu tiêu dùng khác nhau khi trao đổi vẫn thu được lợi ích từ mậu dịch. Các kiến thức trên giúp ích cho các bạn rất nhiều để tiếp tục tìm hiểu về tỷ lệ mậu dịch.

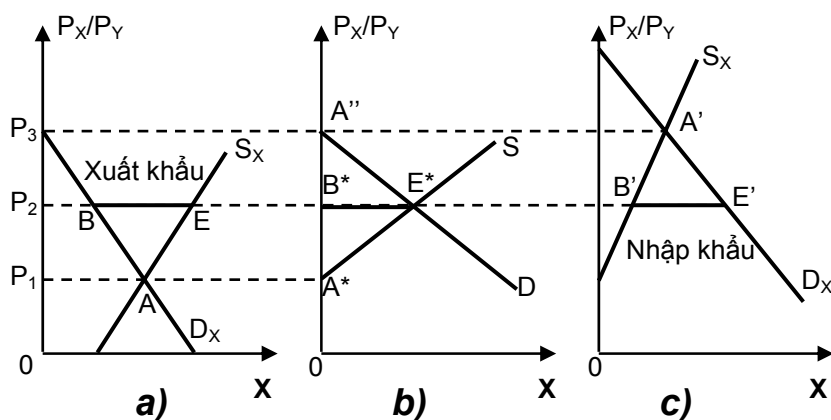
6 Phân tích tỷ lệ mậu dịch:

a. Phân tích cân bằng mậu dịch cục bộ:

Hình 3.8a cho thấy khi không có mậu dịch, QGI sản xuất và tiêu dùng tại A với giá cả so sánh của sản phẩm X là P_1 . Trong khi đó ở hình 3.8c, QGII sản xuất và tiêu dùng tại A' với giá cả so sánh sản phẩm X là P_3 .

Khi mậu dịch mở ra, giá cả so sánh của sản phẩm X sẽ nằm ở giữa P_1 và P_3 , nếu cả 2 quốc gia đều lớn. Ở mức giá cao hơn P_1 , QGI sẽ sản xuất nhiều sản phẩm hơn mức tiêu dùng để xuất khẩu. Mặt khác tại mức giá nhỏ hơn P_3 , quốc gia II sẽ cần một khối lượng sản phẩm lớn hơn so với phân cung của nội địa và nhập khẩu phần chênh lệch đó từ QGI.

Xem hình 3.8a các bạn thấy tại điểm A, cung sản phẩm X bằng cầu sản phẩm X, QGI không xuất khẩu sản phẩm X, điều này thể hiện tại điểm A* trên đường S là đường cung xuất khẩu của QGI trong hình 3.8b. Tương tự như vậy tại điểm A', QGII không nhập khẩu sản phẩm X, thể hiện bằng điểm A'' trên đường D ở hình 3.8b gọi là đường cầu nhập khẩu của QGII. Hình 3.8a cho thấy tại mức giá P_2 đoạn BE cho biết khối lượng sản phẩm X mà QGI sẽ xuất khẩu. Phần đó đúng bằng đoạn B'E* ở hình 3.8b và điểm E* được xác định trên đường cung xuất khẩu của QGI.



Hình 3.8: Phân tích cân bằng mậu dịch cục bộ

Tại mức giá P_2 , khối lượng nhập khẩu sản phẩm X mà QGII có nhu cầu, đoạn B'E' trên hình 3.8c bằng khối lượng xuất khẩu sản phẩm X mà QGI có thể cung, đoạn BE trên hình 3.8a. Như thế tại hình 3.8b đường cung xuất khẩu của QGI sẽ cắt đường cầu nhập khẩu của QGII tại E*. Rõ ràng với mức giá P_2 mậu dịch sản phẩm X sẽ cân bằng tại E* và P_2 chính là giá cả so sánh cân bằng của sản phẩm X.

Ngoài ra hình 3.8b còn cho thấy khi $\frac{P_X}{P_Y} > P_2$ tức là cung xuất khẩu đã vượt cầu nhập khẩu nên giá cả so sánh của sản phẩm X ($\frac{P_X}{P_Y}$) sẽ giảm xuống đến P_2 . Còn khi $\frac{P_X}{P_Y} < P_2$, tức là cầu nhập khẩu vượt cung xuất khẩu nên $\frac{P_X}{P_Y}$ lại tăng lên đến P_2 . Tương tự có thể xác định giá cả so sánh cân bằng đối với sản phẩm Y.

Với bất cứ giá cả so sánh nào của sản phẩm Y ($\frac{P_Y}{P_X}$) cao hơn điểm cân bằng, cung xuất khẩu sẽ vượt cầu nhập khẩu và giá cả so sánh sản phẩm Y sẽ giảm xuống cho đến mức cân bằng. Ngược lại tại bất cứ điểm nào có $\frac{P_Y}{P_X}$ thấp hơn điểm cân bằng, cầu nhập khẩu vượt cung xuất khẩu và giá cả so sánh sản phẩm Y sẽ tăng lên cho đến mức *cân bằng*.

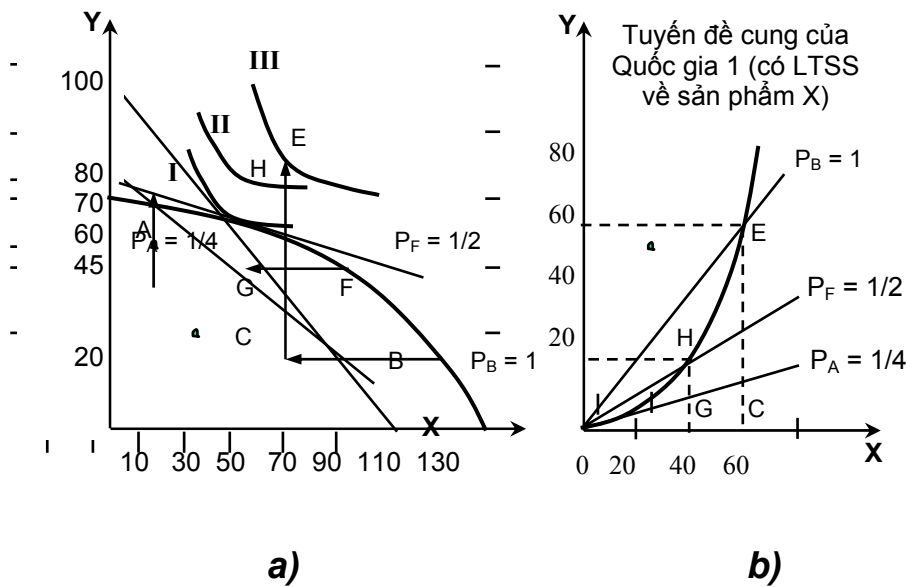
b. Đường cong ngoại thương đối với quốc gia có lợi thế so sánh về sản phẩm X.

Đường cong ngoại thương cho biết bao nhiêu hàng xuất khẩu mà quốc gia đó sẵn sàng cung ứng để lấy một số lượng hàng nhập khẩu nào đó tùy theo giá cả quốc tế hay tỷ lệ mậu dịch.

Khác với đường cầu thông thường chỉ diễn tả số lượng sản phẩm người tiêu dùng muốn mua tùy theo mức giá, đường cong ngoại thương cho biết số lượng sản phẩm mà cả người mua lẫn người sản xuất đều cầu tùy theo tỷ lệ mậu dịch mà họ trao đổi. Do đó đường cong ngoại thương của một quốc gia bao gồm cả số cung lẫn số cầu nên nó đại diện cho cả thị hiếu người tiêu dùng cũng như khả năng

của người sản xuất. Đường cong ngoại thương của một quốc gia được xây dựng dựa trên đường giới hạn sản xuất, biểu đồ bàng quan và những giá cả so sánh khác của quốc gia đó.

Trong hình 3.9a, bắt đầu từ điểm A, QGI không có mậu dịch, chuyển đến điểm B khi xuất hiện mậu dịch với giá cả sản phẩm so sánh $P_B = \frac{P_X}{P_Y} = 1$. Tại đó quốc gia I sẽ đổi 60X lấy 60Y với QGII và đạt tới điểm E trên đường bàng quan III.



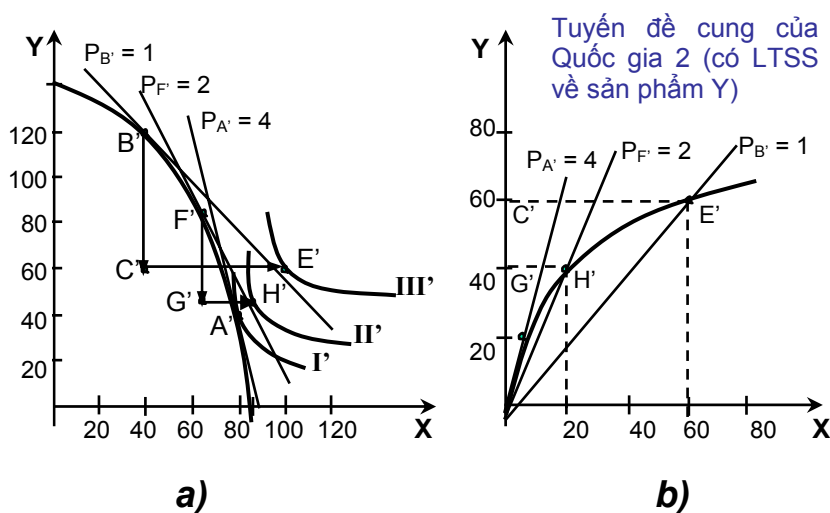
Hình 3.9: Đường cong ngoại thương của quốc gia I

Tại F ($P_F = 1/2$), sản xuất của QGI sẽ chuyển từ A đến F, tại đây QGI trao đổi $40X = 20Y$, điểm tiêu dùng chuyển lên H trên đường bàng quan II. Tất cả các điểm ở hình 3.9a được biểu thị qua các điểm tương ứng ở hình 3.9b, ta có được đường cong ngoại thương của QGI, cho biết bao nhiêu sản phẩm X mà QGI sẵn sàng xuất khẩu để có được một lượng sản phẩm Y nhập khẩu với giá cả so sánh khác nhau.

c. Đường cong ngoại thương của quốc gia có lợi thế về sản phẩm Y:

Quá trình hình thành đường cong ngoại thương của quốc gia có lợi thế về sản phẩm Y cũng giống như quốc gia có lợi thế về sản phẩm X. Bắt đầu từ điểm A' sản xuất của QGII sẽ chuyển đến điểm B' khi có mật dịch với giá cả so sánh $P_{B'} = \frac{P_X}{P_Y} = 1$. Tại điểm này, QGII sẽ đổi 60Y lấy 60X với QGI và tiêu dùng đến điểm E' trên đường bàng quan III'.

Tại F' ($P_{F'} = 2$), sản xuất QGII chuyển từ A' đến F', tại đây QGII trao đổi 40Y = 20X từ QGI, điểm tiêu dùng chuyển lên H' trên đường bàng quan II'.



Hình 3.10 : Đường cong ngoại thương của quốc gia 2

Tại B' ($P_{B'} = 1$), trao đổi 60Y = 60X (điểm tiêu dùng chuyển lên E' trên đường bàng quan III', có lợi nhất), QGII sẵn sàng trao đổi tại điểm cân bằng mật dịch này.

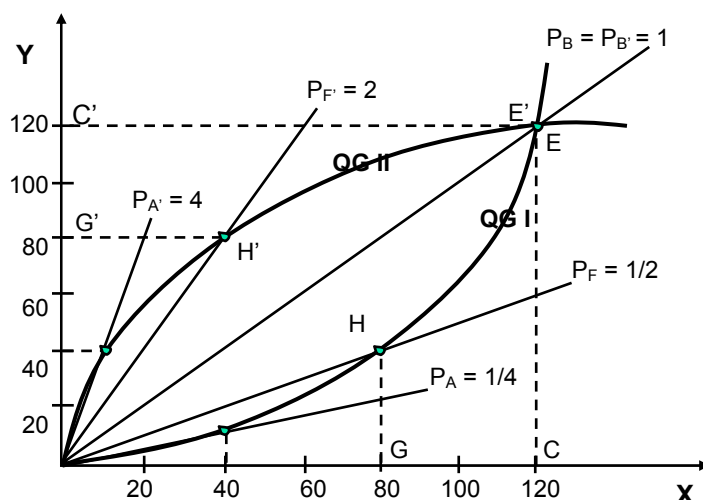
Quĩ tích của những điểm có thể xảy ra trao đổi mậu dịch với tỷ lệ trao đổi khác nhau phụ thuộc vào chỉ số so sánh giá cả ở mỗi điểm (được qui chiếu ra như hình bên phải), là đường cong ngoại thương của QGII (có lợi thế so sánh về sản phẩm Y).

d. Phân tích cân bằng mậu dịch tổng quát:

Chúng ta đã biết bằng phân tích cân bằng cục bộ từng quốc gia đã xác định được đường cong ngoại thương. Điểm giao nhau của đường cong ngoại thương chính là giá cả sản phẩm so sánh cân bằng mà tại đó hai quốc gia giao thương với nhau.

Tại những điểm 2 đường đề cung không giao nhau, $\frac{P_X}{P_Y}$ không cân bằng, hành vi thương mại khác nhau :

Tại mức $P_F = \frac{P_X}{P_Y} = 1/2$ (tỷ lệ trao đổi $40X = 20Y$), QGI giảm xuất khẩu X làm tăng P_X và $\frac{P_X}{P_Y}$ tăng dần lên điểm cân bằng. QGI xuất khẩu 40X làm tăng khối lượng nhập khẩu của QGII với giá cả thấp. Chính sự chênh lệch giữa xuất khẩu và nhập khẩu sẽ đẩy giá so sánh $\frac{P_X}{P_Y}$ tăng lên. Khi điều này xảy ra QGI sẽ sản xuất nhiều sản phẩm X hơn để xuất khẩu, tức là QGI sẽ chuyển lên phía trên đường cong ngoại thương của nó. Trong khi đó QGII phải giảm nhu cầu nhập khẩu vì giá cả đã tăng lên nên chuyển xuống phía dưới đường cong ngoại thương của nó. Điều này cứ thế tiếp tục cho đến khi nào cung và cầu trở nên cân bằng tại P_B . Như vậy giá cả sản phẩm so sánh cân bằng P_B của mậu dịch được xác định tại điểm giao nhau của 2 đường cong ngoại thương giữa QGI và QGII.



Hình 3.11: Phân tích cân bằng mậu dịch tổng quát

Tại mức $P_{F'} = \frac{P_X}{P_Y} = 2$ (tỷ lệ trao đổi $40Y = 20X$), QGII giảm

xuất khẩu Y làm tăng P_Y và $\frac{P_X}{P_Y}$ giảm dần xuống điểm cân bằng.

Khi 2 đường cong ngoại thương gặp nhau, chỉ số so sánh giá cả cân bằng ($P_B = P_{B'} = 1$), dẫn đến tỷ lệ trao đổi mậu dịch cân bằng ($60X = 60Y$), lợi ích của 2 quốc gia đạt cực đại (tại E và E'). Do đó, QGI sẵn sàng xuất khẩu 60X để nhập lại 60Y ; và QGII cũng sẵn sàng xuất khẩu 60Y để nhập lại 60X.

e. Tỷ lệ mậu dịch:

Trong mô hình đơn giản (2 quốc gia, 2 sản phẩm), tỷ lệ mậu dịch của một quốc gia là tỷ số giữa giá hàng xuất khẩu với giá hàng nhập khẩu.

Trong thế giới có 2 quốc gia, tỷ lệ mậu dịch của QGII bằng nghịch đảo tỷ lệ mậu dịch của QGI. Xuất khẩu của quốc gia này là nhập khẩu của quốc gia kia.

Trong mô hình kinh tế thế giới nhiều hơn 2 quốc gia và 2 sản phẩm, tỷ lệ mậu dịch là tỷ số giữa chỉ số giá hàng xuất khẩu với chỉ số giá hàng nhập khẩu (tính bằng %). $P_x = \sum X_i P_i$

Chỉ số giá hàng xuất khẩu:

Với X_i : tỷ lệ sản phẩm thứ i trong tổng giá trị xuất khẩu.

P_i : giá sản phẩm thứ i .

Chỉ số giá hàng nhập khẩu: $P_M = \sum M_i P_i$

với M_i : tỷ lệ sản phẩm i trong tổng giá trị nhập khẩu.

$$N = \frac{P_x}{P_M} \times 100\%$$

Tỷ lệ mậu dịch:

Với N : tỷ lệ mậu dịch.

Có 2 hướng tác động làm tăng tỷ lệ mậu dịch để làm tăng lợi ích quốc gia trong quan hệ thương mại quốc tế, đó là:

- Làm cho nhịp độ tăng chỉ số giá hàng xuất khẩu nhanh hơn nhịp độ tăng chỉ số giá hàng nhập khẩu.
- Giữ cho nhịp độ giảm chỉ số giá hàng xuất khẩu chậm hơn nhịp độ giảm chỉ số giá hàng nhập khẩu.

Một sự cải thiện tỷ lệ mậu dịch trong mỗi quốc gia thông thường được coi như là lợi ích đối với quốc gia đó, bởi vì giá cả mà quốc gia nhận được do xuất khẩu đã tăng lên tương đối so với giá cả mà họ bỏ ra để nhập khẩu. Ví dụ sau một thời gian tỷ lệ mậu dịch của QGI tăng từ 100 đến 130. Điều đó có nghĩa là giá cả xuất khẩu của QGI đã tăng lên 30% trong mối quan hệ với giá cả nhập khẩu. Mặt khác điều đó cũng có nghĩa là tỷ lệ mậu dịch của QGII đã giảm từ 100 xuống $(100/130) \times 100 = 75\%$, tức chỉ giảm 25%.

Chúng ta không thể căn cứ vào tỷ lệ mậu dịch để đánh giá quốc gia này là tốt hơn hay xấu hơn quốc gia khác bởi vì sự thay đổi trong tỷ lệ mậu dịch là kết quả của nhiều tác động không những do chủ quan quốc gia mà còn do những điều kiện khách quan của thế giới. Do đó, không thể xác định được hiệu quả thực của mỗi quốc gia chỉ đơn giản nhìn vào sự thay đổi tỷ lệ mậu dịch của họ.

TÓM TẮT BÀI 3

1. Tỷ lệ chuyển dịch biên (MRT) thể hiện mức chi phí cơ hội gia tăng, được đo bằng độ dốc tiếp tuyến của đường giới hạn khả năng sản xuất tại điểm sản xuất.
2. Đường giới hạn khả năng sản xuất của 2 quốc gia khác nhau do các yếu tố sản xuất, tài nguyên và kỹ thuật mà họ sử dụng trong quá trình sản xuất khác nhau.
3. Tỷ lệ thay thế biên (MRS) biểu thị số lượng sản phẩm này phải giảm đi để thay thế bằng một đơn vị sản phẩm kia mà mức thoả mãn tiêu dùng vẫn không đổi. Tỷ lệ này được đo bằng độ dốc tiếp tuyến của đường bàng quan tại điểm tiêu dùng.
4. Khi không có trao đổi mậu dịch quốc tế, cân bằng nội địa xảy ra có liên quan đến giá cả hàng hoá của một quốc gia khi đường giới hạn khả năng sản xuất và đường bàng quan gặp nhau tại một điểm mà độ dốc tiếp tuyến MRT và MRS trùng nhau.
5. Sau khi chuyên môn hoá và trao đổi, điểm tiêu dùng của cả 2 quốc gia nằm trên đường bàng quan cao nhất, tại đây MRT và MRS trùng nhau.
6. Giá cả trao đổi luôn bằng nhau và bằng 1.
7. Hai quốc gia có cùng một đường giới hạn khả năng sản xuất nhưng thị hiếu tiêu dùng khác nhau thì vẫn có lợi khi chuyên môn hoá và trao đổi sản phẩm.

8. Xác định lượng nhập và xuất khẩu của thế giới thông qua việc xác định số lượng sản phẩm quốc gia I muốn xuất khẩu phải bằng với lượng sản phẩm quốc gia II muốn nhập khẩu.
9. Đường cong ngoại thương cho biết những số lượng hàng mà một quốc gia muốn xuất khẩu để lấy những số lượng hàng nhập khẩu nào đó tùy theo giá cả quốc tế hay tỷ lệ mậu dịch. Hai đường cong ngoại thương của 2 quốc gia chỉ cắt nhau khi giá cả trao đổi bằng nhau và bằng 1.
10. Tỷ lệ mậu dịch của một quốc gia là tỷ số giữa giá hàng xuất khẩu với giá hàng nhập khẩu.

CÂU HỎI

1. Tại sao chi phí cơ hội gia tăng thì phù hợp với thực tế hơn ?
2. Trên một hệ hai trục tọa độ, vẽ một đường bàng quan tiếp xúc với một đường giới hạn sản xuất rộng, phẳng, lõm từ gốc tọa độ. Trên một hệ hai trục tọa độ khác, vẽ một đường bàng quan tiếp xúc với một đường giới hạn sản xuất hẹp, nhọn, lõm từ gốc tọa độ.
 - Hãy vẽ đường giá cả sản phẩm so sánh cân bằng nội địa khi không có mậu dịch.
 - Hãy chỉ ra sản phẩm có lợi thế so sánh trong mỗi quốc gia.
 - Trong điều kiện nào thì hai quốc gia không có lợi thế so sánh?
 - Khi mậu dịch xảy ra, hãy chỉ ra hướng chuyên môn hoá (bằng mũi tên) trên đường giới hạn sản xuất của mỗi quốc gia.
 - Giả sử tỷ lệ trao đổi $\frac{P_X}{P_Y} = 1$, lợi ích của quốc gia sẽ tăng lên như thế nào ?
3. Trên 1 hệ hai trục tọa độ, trục hoành biểu thị sản phẩm X và trục tung biểu thị sản phẩm Y, vẽ đường giới hạn lõm từ gốc tọa độ:
 - a. Hãy dùng các mũi tên để chỉ ra rằng quốc gia phải gánh chịu chi phí cơ hội tăng khi sản xuất nhiều sản phẩm X hơn (*hay sản xuất nhiều sản phẩm Y hơn*).

- b. Độ dốc của đường giới hạn sản xuất sẽ biến đổi như thế nào khi quốc gia sản xuất nhiều hơn sản phẩm X? Nhiều hơn sản phẩm Y? Những biến đổi đó phản ánh điều gì?
4. Về lý thuyết, tại sao chỉ số so sánh giá cả của các quốc gia bằng nhau và bằng 1 tại điểm cân bằng mậu dịch?
5. Cách thức và ý nghĩa của việc làm tăng tỷ lệ mậu dịch của quốc gia là gì?

HƯỚNG DẪN TRẢ LỜI CÂU HỎI

1. Chi phí cơ hội gia tăng theo thời gian thì phù hợp với thực tế hơn vì nguồn tài nguyên có hạn nên quốc gia phải hy sinh ngày càng nhiều hơn sản phẩm này để dành tài nguyên cho việc sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm khác. Chẳng hạn như trong ngành dầu mỏ, chi phí khai thác càng về sau càng tăng do nguồn tài nguyên cạn kiệt dần nên phải thăm dò xa hơn. Lý do thứ hai là do sự phát triển của khoa học kỹ thuật sẽ làm cho các sản phẩm có lợi thế so sánh loại 2 trở thành sản phẩm có lợi thế so sánh loại 1 trong tương lai nên nếu càng hy sinh nhiều sản phẩm lợi thế so sánh loại 2 cho sản phẩm lợi thế so sánh loại 1 thì chi phí cơ hội càng tăng.
2.
 - a. Vẽ hai đồ thị của QGI (có lợi thế so sánh về sản phẩm X), QGII (có lợi thế so sánh về sản phẩm Y), điểm cân bằng nội địa tại điểm mà sản xuất và tiêu dùng trong nước đạt cực đại, điểm này nằm trên đường giới hạn khả năng sản xuất và đường giá cả P_A , đường P_A vừa là đường MRT và MRS vì nó cũng là tiếp tuyến với đường bàng quan số I tại điểm tiêu dùng.
 - b. Dựa vào hình dạng của đồ thị (trong trường hợp không biết rõ P_A và $P_{A'}$) ta thấy QGI có lợi thế so sánh về sản phẩm X, QGII có lợi thế so sánh về sản phẩm Y.
 - c. Khi $P_A = P_{A'}$
 - d. Chuyên môn hoá sản xuất X ở QGI, Y ở QGII.
 - e. So sánh 2 đường bàng quan I và III, I' và III'

3. a. Trong bài đã có sẵn sơ đồ : sản xuất ra cùng một lượng sản phẩm X phải hy sinh nhiều hơn sản phẩm Y đối với QGI (quốc gia có lợi thế so sánh về sản phẩm X), để sản xuất ra cùng một lượng sản phẩm Y, phải hy sinh nhiều sản phẩm X hơn đối với QGII (có lợi thế so sánh về sản phẩm Y).
 - b. Quốc gia sản xuất nhiều sản phẩm X hơn thì đường giới hạn sản xuất sẽ đổ dồn về trục hoành biểu thị cho sản phẩm X. Đường giới hạn sản xuất của Quốc gia sản xuất nhiều sản phẩm Y thì đổ dồn về trục tung biểu thị sản phẩm Y. Điều này thể hiện lợi thế so sánh trong từng trường hợp với mỗi sản phẩm kết hợp với nhau thì lượng sản phẩm có lợi thế sẽ nhiều hơn so với sản phẩm không có lợi thế ở mỗi điểm sản xuất nằm trên đường giới hạn sản xuất.
4. Tại điểm này thì số lượng sản phẩm X mà quốc gia I muốn xuất khẩu bằng đúng với số lượng sản phẩm X mà quốc gia II muốn nhập khẩu. Nếu giá trao đổi không bằng nhau và không bằng 1 thì một trong hai quốc gia sẽ bị thiệt và quốc gia này sẽ không trao đổi mậu dịch.
5. Tỷ lệ mậu dịch của một quốc gia là tỷ số giữa giá cả hàng xuất khẩu với giá cả hàng nhập khẩu trong mô hình 2 quốc gia và 2 sản phẩm. Nếu mô hình gồm nhiều hơn 2 quốc gia và hơn 2 sản phẩm thì tỷ lệ mậu dịch là tỷ số giữa chỉ số giá hàng xuất khẩu với chỉ số giá hàng nhập khẩu.

Có hai hướng tác động để làm tăng tỷ lệ mậu dịch là:

- Làm cho nhịp độ tăng chỉ số giá hàng xuất khẩu nhanh hơn nhịp độ tăng chỉ số giá hàng nhập khẩu.
- Giữ gìn cho nhịp độ giảm chỉ số giá hàng xuất khẩu chậm hơn nhịp độ giảm chỉ số giá hàng nhập khẩu.

Cải thiện tỷ lệ mậu dịch đem lại lợi ích cho quốc gia vì giá hàng xuất khẩu đã tăng lên tương đối so với giá mà họ nhập khẩu.

Nếu các bạn đã tự mình trả lời được các câu hỏi trên, các bạn sẽ dễ dàng tiếp cận bài 4 để tiếp tục tìm hiểu về các lý thuyết hiện đại khác. Nếu các bạn còn rất khó khăn để trả lời các câu hỏi trong bài này, các bạn hãy xem lại một lần nữa trước khi bước sang bài 4 vì bài này trang bị cho các bạn kiến thức nền để tìm hiểu các lý thuyết hiện đại khác.

BÀI 4:

CÁC LÝ THUYẾT HIỆN ĐẠI KHÁC

Trong bài 3 các bạn đã biết nội dung của một trong những lý thuyết hiện đại là lý thuyết chi phí cơ hội gia tăng. Học bài này các bạn sẽ có cơ hội tìm hiểu các lý thuyết hiện đại khác làm phong phú kiến thức về thương mại quốc tế của mình. Đó là các lý thuyết H – O, H – O – S, lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp, lợi thế cạnh tranh của quốc gia.

I. MỤC TIÊU:

Bài này giúp các bạn:

- Biết được *những* nội dung cơ bản của lợi thế cạnh tranh và phân biệt được lợi thế so sánh với lợi thế cạnh tranh.
- *Biết được* nguyên nhân và cách thức di chuyển các nguồn lực kinh tế quốc tế.

II. NỘI DUNG CHÍNH:

1. Lý thuyết H – O:

a. *Những giả thiết của Eli F. Heckscher và Bertil Ohlin:*

Lý thuyết H – O được Eli F. Heckscher và Bertil Ohlin xây dựng với các giả thuyết như sau:

- Mô hình gồm 2 quốc gia I và II, 2 sản phẩm X và Y ; 2 yếu tố sản xuất là lao động (L) và vốn (K).
- Hai quốc gia có trình độ kỹ thuật – công nghệ như nhau. Ý nghĩa của giả thiết này là cả hai quốc gia có nguồn tài sản cố định được sử dụng với cùng một trình độ, kỹ xảo. Nói một cách khác, bản chất của giả thiết này là nếu giá cả của các yếu tố sản xuất là giống nhau ở cả hai quốc gia thì các nhà sản xuất ở hai quốc gia sẽ sử dụng cùng một số lượng lao động và tư bản như nhau để sản xuất mỗi đơn vị sản phẩm. Tuy nhiên giá cả yếu tố thường là khác nhau trong mỗi quốc gia nên các nhà sản xuất sẽ sử dụng nhiều hơn yếu tố nào rẻ hơn để đạt được chi phí thấp nhất.
- Sản phẩm X là sản phẩm thâm dụng lao động và sản phẩm Y là sản phẩm thâm dụng tư bản ở cả hai quốc gia. Giả thiết này có nghĩa là sản phẩm X đòi hỏi nhiều lao động hơn so với tư bản và ngược lại, để sản xuất ra sản phẩm Y đòi hỏi tư bản nhiều hơn so với lao động. Tỷ lệ lao động trên tư bản (L/K) là cao hơn ở sản phẩm X so với sản phẩm Y ở cả hai quốc gia với cùng một mức giá yếu tố. Hay ngược lại có thể nói tỷ lệ tư bản trên lao động là thấp hơn ở sản phẩm X so với sản phẩm Y ở cả hai quốc gia với cùng một mức giá yếu tố.
- Lợi thế theo quy mô không đổi trong sản xuất cả 2 sản phẩm ở 2 quốc gia. Giả thiết này có nghĩa là nếu tăng số lượng lao động và tư bản dùng để sản xuất bất cứ sản phẩm nào đều làm tăng sản lượng sản phẩm đó với cùng tỷ lệ.

Ví dụ: nếu QGI tăng 10% lao động và tư bản để sản xuất sản phẩm X, thì sản lượng sản phẩm X được làm ra cũng tăng lên 10%. Nếu

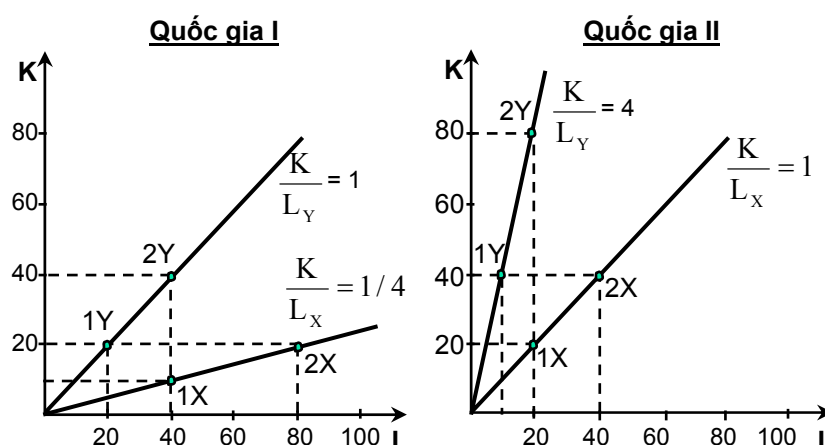
quốc gia tăng gấp đôi lao động và tư bản thì sản lượng X được làm ra cũng tăng lên gấp đôi. Cũng tương tự như thế với sản phẩm Y.

- Chuyên môn hóa sản xuất không hoàn toàn. Có nghĩa là ngay cả khi có mậu dịch, 2 quốc gia vẫn tiếp tục sản xuất cả 2 sản phẩm. Như vậy không có quốc gia nào là rất nhỏ.
- Thị hiếu tiêu dùng ở 2 quốc gia giống nhau. Có nghĩa là hình dạng và vị trí của đường bàng quan là đồng nhất ở cả 2 quốc gia. Vì vậy khi giá cả sản phẩm so sánh là bằng nhau, 2 quốc gia sẽ tiêu dùng X và Y cùng một tỷ lệ.
- Thị trường sản phẩm và các yếu tố sản xuất là cạnh tranh hoàn toàn. Nhà sản xuất, người tiêu dùng, chủ sở hữu các yếu tố sản xuất và thương gia không ai có đủ quyền lực để chi phối giá cả sản phẩm X và Y. Trong cạnh tranh hoàn toàn, họ đều có kiến thức và sự hiểu biết như nhau về giá cả sản phẩm ở mọi vùng và mọi ngành của quốc gia.
- Các yếu tố sản xuất tự do di chuyển trong nước, nhưng không di chuyển giữa các quốc gia với nhau. Trong phạm vi mỗi quốc gia, lao động và tư bản tự do di chuyển từ vùng này sang vùng khác, từ ngành này sang ngành khác, từ những nơi có tiền công thấp hơn đến những nơi có tiền công cao hơn. Quá trình di chuyển này cứ tiếp tục cho đến khi tiền lương cho một loại lao động và tư bản là giống nhau trong mọi miền và mọi ngành của đất nước. Tuy nhiên trên địa bàn quốc tế lại không có sự di chuyển đó, tức là không có sự chuyển dịch tư bản và lao động giữa các quốc gia.

- Mậu dịch quốc tế là mậu dịch tự do; không tính chi phí vận chuyển; không có thuế quan và những rào cản thương mại khác. Có nghĩa là chuyên môn hoá sản xuất cứ tiếp tục đến khi giá cả sản phẩm so sánh là như nhau ở cả hai quốc gia.
- Yếu tố thâm dụng.

Trong điều kiện giới hạn 2 sản phẩm (X,Y) và 2 yếu tố sản xuất vốn và lao động (K, L), nếu $\frac{K}{L_Y} > \frac{K}{L_X}$, thì Y là sản phẩm thâm dụng vốn và X là sản phẩm thâm dụng lao động.

Trong cả 2 trường hợp ở hình 4.1, độ dốc của đường $\frac{K}{L_Y}$ đều lớn hơn độ dốc của đường $\frac{K}{L_X}$, có nghĩa là trong cả 2 quốc gia: sản phẩm Y thâm dụng vốn còn sản phẩm X thâm dụng lao động. Tuy nhiên, yếu tố thâm dụng chỉ mang tính tương đối, vì căn cứ vào tỷ số K/L chứ không phải số lượng tuyệt đối của yếu tố K hoặc L được sử dụng trong sản xuất 1 đơn vị sản phẩm.



Hình 4.1: Yếu tố thâm dụng của 2 quốc gia

Ở đây các bạn cần lưu ý điều quan trọng không phải là số lượng tuyệt đối tư bản và lao động được sử dụng trong sản xuất 2 sản phẩm X và Y mà là cần xác định rõ đâu là sản phẩm thâm dụng vốn, đâu là sản phẩm thâm dụng tư bản, bởi mặc dù sử dụng một số lượng tuyệt đối K nhiều hơn nhưng sản phẩm đó vẫn là sản phẩm thâm dụng lao động và ngược lại, sử dụng một lượng tuyệt đối L nhiều hơn nhưng vẫn là sản phẩm thâm dụng tư bản.

Ví dụ: ở QGI, cần 3K và 12L để sản xuất 1X, trong khi đó để sản xuất 1Y chỉ cần có 2K và 2L. Mặc dù để sản xuất 1X cần 3K trong khi để sản xuất 1Y chỉ cần 2K, sản phẩm Y vẫn là sản phẩm thâm dụng tư bản, bởi vì K/L đối với Y là lớn hơn K/L đối với X.

Theo hình 4.1 thì QGI sản xuất 1Y với 2K và 2L. Với 4K và 4L, quốc gia này có thể sản xuất 2Y. Vì vậy tỷ số $K/L = 2/2 = 4/4 = 1$ đối với Y. Đó là đường xuất phát từ gốc O có độ dốc bằng 1. Mặt khác 1K và 4L dùng để sản xuất 1X, với 2K và 8L sẽ sản xuất được 2X. Do đó, $K/L = 1/4$ là đường xuất phát từ gốc O có độ dốc bằng 1/4. Như thế tỷ số $K/L = 1$ đối với sản phẩm Y là thâm dụng tư bản và sản phẩm X là thâm dụng lao động ở QGI.

Ở QGII, $K/L = 4$ đối với Y và $K/L = 1$ đối với X. Vì thế Y cũng là sản phẩm thâm dụng tư bản và X là sản phẩm thâm dụng lao động như QGI. Trên đồ thị đường K/L đối với Y ở mỗi quốc gia có độ dốc lớn hơn so với đường K/L đối với sản phẩm X.

Tại sao trong mỗi sản phẩm tương ứng QGII sử dụng tư bản nhiều hơn QGI và QGI sử dụng nhiều lao động hơn QGII? Có thể do QGII có tư bản tương đối rẻ hơn, và QGI có lao động tương đối rẻ

hơn. Nhà sản xuất ở QGII sẽ sử dụng tương đối nhiều tư bản hơn, QGI sẽ sử dụng nhiều lao động hơn để sản xuất cả hai sản phẩm nhằm đạt mức chi phí sản xuất tối thiểu.

- **Yếu tố dư thừa**

Khái niệm *yếu tố dư thừa* chỉ sự dồi dào của một quốc gia về một yếu tố sản xuất (vốn hay lao động), xác định theo 1 trong 2 cách sau :

- Tính bằng tổng số vốn và lao động quốc gia sẵn có để dùng vào sản xuất. Gọi T_K là tổng vốn của một quốc gia còn T_L là tổng lao động. Nếu $\frac{T_K}{T_L}(\text{QGI}) > \frac{T_K}{T_L}(\text{QGII})$ thì QGI dư thừa vốn ; QGII dư thừa lao động.
- Tính bằng giá cả các yếu tố sản xuất : Gọi P_K là lãi suất (r) và P_L là tiền lương (W). Nếu $\frac{P_K}{P_L}(\text{QGI}) < \frac{P_K}{P_L}(\text{QGII})$ thì QGI dư thừa vốn ; QGII dư thừa lao động.

Lưu ý. Sự dư thừa yếu tố sản xuất của một quốc gia cũng chỉ có tính chất tương đối, vì căn cứ vào các *tỷ số* $\frac{T_K}{T_L}$ và $\frac{P_K}{P_L}$ (hay r/W).

b. *Nội dung cơ bản của lý thuyết H – O:*

Năm 1919, Eli Heckscher – nhà kinh tế học người Thụy Điển – đã viết bài báo “tác động của mậu dịch quốc tế đến phân phối thu nhập”, trong đó ông phác họa mô hình mậu dịch mới làm cơ sở xây

dựng lý thuyết hiện đại về mậu dịch quốc tế sau này. Tuy nhiên bài báo đó đã không được chú ý lắm. Mãi đến đầu những năm 30, Bertil Ohlin cũng là nhà kinh tế học người Thụy Điển, học trò của Hecksher đã tập hợp lại, gạn lọc, phân tích và phát triển những ý của thầy đề năm 1933 xuất bản cuốn “mậu dịch quốc tế và mậu dịch liên vùng”. Nội dung cơ bản của lý thuyết H – O là:

Một quốc gia sẽ chuyên môn hóa sản xuất để xuất khẩu sản phẩm thâm dụng yếu tố mà quốc gia đó dư thừa tương đối; đồng thời, nhập khẩu trở lại sản phẩm thâm dụng yếu tố mà quốc gia đó khan hiếm tương đối.

Theo lý thuyết H – O thì: nguồn lực sản xuất vốn có của mỗi quốc gia quy định sự khác nhau về yếu tố sản xuất dư thừa tương đối, dẫn đến sự khác nhau về *tỷ lệ cân đối các yếu tố sản xuất* giữa các quốc gia, tạo nên sự khác biệt về giá cả sản phẩm – Đó là nguồn gốc để xác định lợi thế so sánh và mô hình mậu dịch của mỗi quốc gia (quyết định quốc gia nào sẽ xuất khẩu, nhập khẩu sản phẩm gì?).

Trong ví dụ trước đây các bạn đã biết:

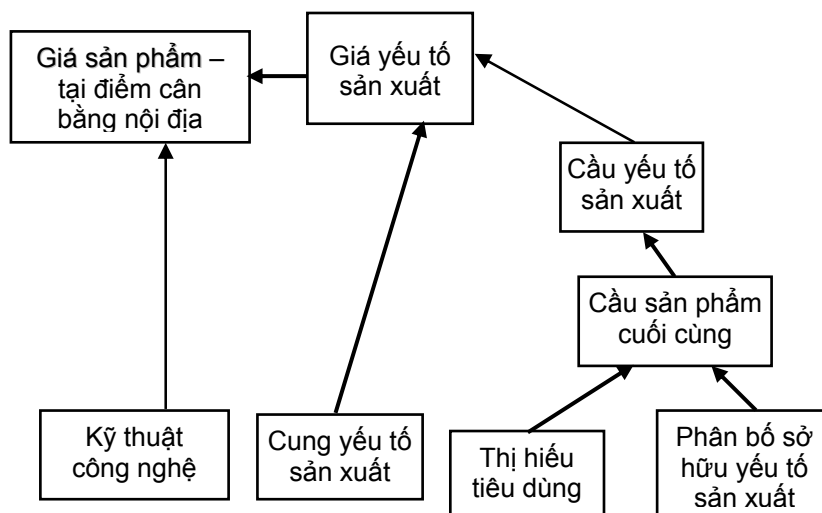
- Quốc gia I xuất khẩu sản phẩm X vì X là sản phẩm thâm dụng lao động là yếu tố thừa tương đối và rẻ ở QGI.
- QGII xuất khẩu sản phẩm Y vì Y là sản phẩm thâm dụng tư bản mà tư bản là yếu tố thừa tương đối và rẻ ở QGII.
- QGI nhập khẩu sản phẩm Y vì Y là sản phẩm thâm dụng tư bản mà tư bản là yếu tố khan hiếm tương đối ở QGI.
- QGII sẽ nhập khẩu sản phẩm X vì sản phẩm này thâm dụng lao động mà lao động là yếu tố khan hiếm tương đối ở QGII.

Như vậy lý thuyết H – O đã giải thích sự khác nhau trong giá cả sản phẩm so sánh hay lợi thế so sánh giữa các quốc gia chính là sự khác nhau giữa các yếu tố thừa tương đối hoặc khan hiếm tương đối hay nguồn lực sản xuất vốn có của mỗi quốc gia.

c. Quá trình tạo nên sự khác biệt về giá cả sản phẩm giữa các quốc gia:

Giá sản phẩm được hình thành từ rất nhiều yếu tố. Nếu các bạn đã từng tham gia vào bất kỳ cuộc thăm dò ý kiến người tiêu dùng về một sản phẩm mới nào đó thì các bạn sẽ thấy rằng người ta không những quan tâm đến mẫu mã, chất lượng sản phẩm mà còn rất quan tâm đến giá cả và đặc biệt là khả năng chi trả của khách hàng. Quá trình hình thành giá bắt đầu từ sự kết hợp giữa thị hiếu hay sở thích của người tiêu dùng với sự phân phối thu nhập để tạo nên cầu đối với sản phẩm cuối cùng. Đến lượt mình, cầu đối với sản phẩm cuối cùng là cơ sở để xác định cầu đối với yếu tố sản xuất. Cùng với cung yếu tố sản xuất, cầu yếu tố sản xuất sẽ xác định giá yếu tố sản xuất. Cuối cùng giá yếu tố sản xuất kết hợp với kỹ thuật công nghệ để tạo nên giá sản phẩm.

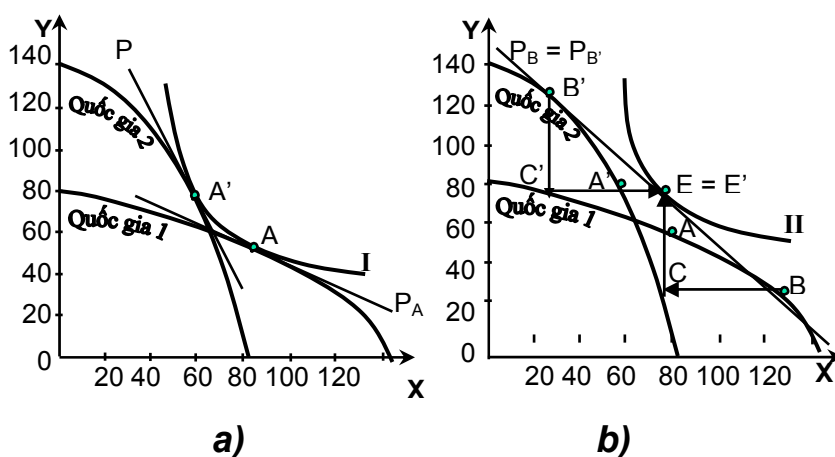
Sự khác nhau trong giá sản phẩm giữa 2 quốc gia xác định lợi thế so sánh và mô hình mậu dịch tức là quyết định quốc gia nào sẽ xuất, nhập khẩu sản phẩm gì.



Hình 4.2: Quá trình hình thành giá cả sản phẩm- khung cân bằng tổng quát của lý thuyết Heckscher-Ohlin

Hình 4.2 cho thấy tất cả yếu tố được liên hệ với nhau rất chặt chẽ trong quá trình hình thành giá sản phẩm cuối cùng. Trong đó sự khác nhau giữa các yếu tố sản xuất của mỗi quốc gia là đặc biệt quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến giá sản phẩm cuối cùng, nhất là khi giả thiết về kỹ thuật công nghệ và thị hiếu hay sở thích của người tiêu dùng giữa 2 quốc gia là hoàn toàn như nhau.

d. Minh họa lý thuyết H – O:



Hình 4.3: Minh họa lý thuyết H – O

Theo giả thiết hai quốc gia đều có thị hiếu như nhau nên họ có biểu đồ đường bàng quan giống nhau. Do đó đường bàng quan I trên hình 4.3a là chung cho 2 quốc gia, tiếp tuyến với đường giới hạn sản xuất của QGI tại A, với QGII tại A'. Điểm A và A' là những điểm cân bằng giữa sản xuất và tiêu dùng của 2 quốc gia khi không có mậu dịch. Đường tiếp tuyến với đường bàng quan I tại điểm A và A' xác định giá cả so sánh khi không có mậu dịch P_A và $P_{A'}$. Vì $P_A < P_{A'}$ nên QGI có lợi thế so sánh đối với sản phẩm X, QGII có lợi thế so sánh đối với sản phẩm Y.

Khi có mậu dịch (hình 4.3b) QGI chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm X và QGII chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm Y. Quá trình chuyên môn hoá tiếp tục cho đến khi QGI đạt tới điểm B và QGII đạt tới điểm B' trên các đường giới hạn sản xuất. Tại đây tiêu dùng của 2 quốc gia đã tăng và thể hiện tại điểm E và E' trên đường bàng quan, đường giá cả chung P_B tiếp tuyến với đường bàng quan II và II' tại các điểm này.

QGI sẽ xuất khẩu sản phẩm X để nhập khẩu sản phẩm Y và tiêu dùng đạt tới điểm E trên đường bàng quan II. QGII sẽ xuất khẩu sản phẩm Y để nhập khẩu sản phẩm X và tiêu dùng đạt tới E' trùng với E.

Tại $\frac{P_X}{P_Y} > P_B$, QGI muốn xuất khẩu nhiều sản phẩm X hơn, QGII

không muốn nhập khẩu tại giá cả so sánh cao như vậy và khi đó $\frac{P_X}{P_Y}$

phải giảm xuống P_B . Mặt khác tại $\frac{P_X}{P_Y} < P_B$, QGI muốn xuất khẩu ít

sản phẩm X hơn là QGII muốn nhập sản phẩm này với giá cả so sánh

thấp như vậy nên $\frac{P_X}{P_Y}$ lại tăng lên đến P_B . Đối với sản phẩm Y, xu hướng giá cả so sánh $\frac{P_X}{P_Y}$ trong 2 quốc gia cũng trở về P_B theo cách giải thích tương tự.

Tại điểm E và E', QGI và QGII đã thu lợi nhiều hơn từ mậu dịch vì đã đáp ứng được nhu cầu người tiêu dùng nhiều hơn mặc dù trong mỗi quốc gia, tiêu dùng từng sản phẩm riêng biệt có thể tăng, giảm khác trước.

2. Lý thuyết H – O – S:

- a. *Lý thuyết cân bằng giá cả các yếu tố sản xuất và lý thuyết H – O – S:*

Các bạn vừa tìm hiểu lý thuyết H – O qua phân tích lợi ích của mậu dịch trên cơ sở thị hiếu tiêu dùng giống nhau ở cả hai quốc gia. Bây giờ tiến thêm một bước nữa khi nhà kinh tế học Samuelson thêm vào hệ quả của thương mại là đạt đến cân bằng tương đối và cân bằng tuyệt đối. Lý thuyết cân bằng giá cả các yếu tố sản xuất (bổ sung của Samuelson): “*Thương mại quốc tế sẽ dẫn đến sự cân bằng tương đối và tuyệt đối giá cả các yếu tố sản xuất giữa các quốc gia giao thương với nhau*”.

Lý thuyết H – O – S: “*Sự khác biệt giá cả các yếu tố sản xuất giữa các quốc gia làm phát sinh thương mại quốc tế; đến lượt nó, thương mại quốc tế làm giảm dần sự khác biệt đó, dẫn đến sự cân bằng tương đối và tuyệt đối giá cả các yếu tố sản xuất giữa các quốc gia giao thương với nhau*”.

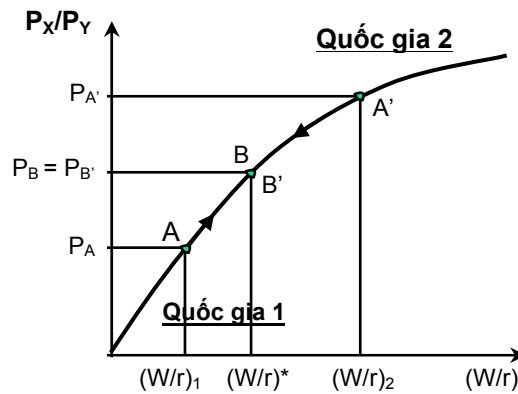
Điều này có nghĩa là mậu dịch quốc gia làm tiền lương của các lao động đồng nhất và tỷ suất lợi nhuận của tư bản đồng nhất giữa các quốc gia tham gia mậu dịch là như nhau. Lao động đồng nhất là lao động có cùng trình độ tay nghề và năng suất. Tư bản đồng nhất có cùng một năng suất và một sự rủi ro như nhau. Nói một cách cụ thể hơn, mậu dịch quốc tế sẽ làm cho tiền lương và lãi suất là như nhau ở QGI và QGII. Tức là giá cả yếu tố tương đối và tuyệt đối sẽ là cân bằng.

Khi không có mậu dịch, giá cả so sánh sản phẩm X là thấp hơn ở QGI so với QGII vì QGI có lợi thế so sánh về sản phẩm X. Khi có mậu dịch QGI sẽ chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm X (thâm dụng lao động) và giảm sản xuất sản phẩm Y (thâm dụng tư bản). Do đó cầu tương đối lao động tăng làm cho W tăng, trong khi đó cầu tương đối về tư bản giảm làm cho r giảm. Ngược lại với QGII, cầu tương đối lao động giảm và cầu tương đối tư bản tăng.

Mậu dịch đã làm cho W tăng trong QGI (quốc gia có giá nhân công rẻ) và giảm trong QGII (có giá nhân công mắc). Mậu dịch đã làm giảm bớt sự khác biệt về tiền lương giữa 2 quốc gia. Với chi phí vốn cũng tương tự như vậy.

Mậu dịch còn dẫn đến sự cân bằng hoàn toàn trong giá cả yếu tố so sánh khi giữ lại tất cả giả thiết trên.

b. Cân bằng tương đối và cân bằng tuyệt đối:



Hình 4.4: Cân bằng tương đối và cân bằng tuyệt đối

Nhìn vào hình 4.4, các bạn sẽ thấy giá cả so sánh của lao động với tư bản (W/r) được biểu thị trên trục hoành và giá cả so sánh sản phẩm X ($\frac{P_X}{P_Y}$) được biểu thị trên trục tung.

Trước khi có mậu dịch, QGI sẽ ở A với $w/r = (w/r)_1$ và $\frac{P_X}{P_Y} = P_A$,

QGII ở điểm A' với $w/r = (w/r)_2$ và $\frac{P_X}{P_Y} = P_{A'}$. Vì $(w/r)_1 < (w/r)_2$ nên

QGI có lợi thế so sánh đối với sản phẩm X, QGII có lợi thế so sánh là sản phẩm Y.

Khi có mậu dịch, QGI chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm X và giảm bớt sản xuất sản phẩm Y, cầu lao động tăng lên tương đối so với cầu tư bản và w/r tăng ở QGI (vì nhu cầu tăng cao thì giá sẽ tăng). Mặt khác khi QGII chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm Y, cầu tư bản tăng lên tương đối và r/w tăng (tức là w/r giảm). Quá trình này cứ tiếp tục cho đến khi điểm $B \equiv B'$, tại đó $P_B = P_{B'}$ và $w/r = (w/r)^*$ ở cả hai quốc gia.

$P_B = P_{B'}$ chỉ khi nếu w/r là đồng nhất trong 2 quốc gia vì cả hai đều hoạt động trên thị trường cạnh tranh hoàn toàn và có cùng trình độ kỹ thuật công nghệ (điều này đã được xác định trong giả thiết).

Như vậy, $\frac{P_X}{P_Y}$ sẽ cân bằng như là kết quả của mậu dịch và điều này cũng làm cho w/r trở nên cân bằng ở 2 quốc gia.

- *Cân bằng tương đối*: khi điểm cân bằng mậu dịch 2 quốc gia trùng nhau ($B \equiv B'$), *chỉ số so sánh giá cả sản phẩm* ($\frac{P_X}{P_Y}$) 2 quốc gia cũng bằng nhau ($P_B = P_{B'}$) và *chỉ số so sánh giá cả yếu tố sản xuất* ($\frac{P_L}{P_K}$) cũng bằng nhau tại mức $(W/r)^*$.
- *Cân bằng tuyệt đối*: theo tính toán của lý thuyết H – O – S mậu dịch quốc tế làm tăng giá cả yếu tố sản xuất dư thừa và giảm giá cả yếu tố sản xuất khan hiếm để cuối cùng dẫn đến sự cân bằng tuyệt đối giá cả yếu tố sản xuất giữa 2 quốc gia.

Với những giả thiết đã cho là 2 quốc gia hoạt động trong một thị trường cạnh tranh hoàn toàn, có trình độ kỹ thuật công nghệ như nhau và tỷ suất lợi nhuận theo quy mô không đổi, mậu dịch cũng làm cho tỷ suất lợi nhuận tuyệt đối đối với các yếu tố đồng nhất của 2 quốc gia là cân bằng, có nghĩa là tiền công thực tế và lãi suất thực tế cho cùng một loại lao động và cùng một loại tư bản ở hai quốc gia là như nhau.

Kiểm chứng thực tế, có sự di chuyển yếu tố sản xuất giữa các quốc gia theo chiều hướng:

- Vốn đi từ nước có lãi suất thấp đến nước có lãi suất cao.

Ví dụ: các nước tư bản dư thừa vốn cho các nước đang phát triển vay bằng cách trực tiếp cho vay hoặc thông qua các định chế tài chính như WB, IMF...

- Lao động đi từ nước có giá nhân công thấp đến nước có giá nhân công cao.

Ví dụ: Việt Nam là nước có nguồn lao động phổ thông dồi dào và rẻ nên đã xuất khẩu lao động sang các nước châu Á như Đài Loan, Singapore, Hongkong, Malaysia, Hàn Quốc...

- Mậu dịch quốc tế làm tăng giá cả yếu tố sản xuất dư thừa và giảm giá cả yếu tố sản xuất khan hiếm.

Ví dụ: lương của lao động Việt Nam xuất khẩu sang nước ngoài sẽ cao hơn so với lương làm trong nước và mức lương này sẽ tiến dần đến mức bằng với lương của lao động nội địa của nước ngoài.

Kết luận: Mậu dịch sẽ làm cho thu nhập thực tế của người lao động tăng và của người sở hữu tư bản giảm trong QGI và ngược lại ở QGII.

Trên thực tế, tại các nước tư bản phát triển, tư bản là yếu tố thừa tương đối, mậu dịch quốc tế đã làm giảm thu nhập thực tế của người lao động và làm tăng thu nhập thực tế của người sở hữu tư bản. Điều này giải thích vì sao công đoàn lao động của các quốc gia phát triển lại hay đấu tranh đòi hạn chế mậu dịch. Tuy nhiên một chính sách phân phối lại thông qua thuế đối với chủ sở hữu tư bản và tăng các khoản trợ cấp cho người lao động vẫn có thể khắc phục được thực tế trên ở

các nước tư bản phát triển. Vì nhìn chung ở những nước này, phần thu nhập thực tế của người lao động giảm đi vẫn ít hơn so với phần tăng lên của người sở hữu tư bản trong mâu dịch quốc tế.

Còn ở các nước đang phát triển - là những nước thừa tương đối lao động - mâu dịch quốc tế sẽ làm tăng thu nhập thực tế của người lao động và giảm thu nhập thực tế của người sở hữu tư bản.

3. Bổ sung của một số lý thuyết mới:

- a. *Lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp*: được đo bằng khả năng duy trì và mở rộng thị phần, thu lợi nhuận của doanh nghiệp trong môi trường cạnh tranh trong nước và thế giới. Lợi thế cạnh tranh cho sản phẩm hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp được tạo ra trên hai phương diện: *chất lượng và giá cả*.

Doanh nghiệp có thể duy trì lợi thế cạnh tranh bằng cách:

- Đầu tư cải tiến kỹ thuật, học tập kinh nghiệm, nâng cao tỷ suất lợi nhuận kinh tế... để nâng cao chất lượng và hạ giá thành sản phẩm.
- Cải tiến quản lý để mở rộng thị trường, quảng bá thương hiệu...

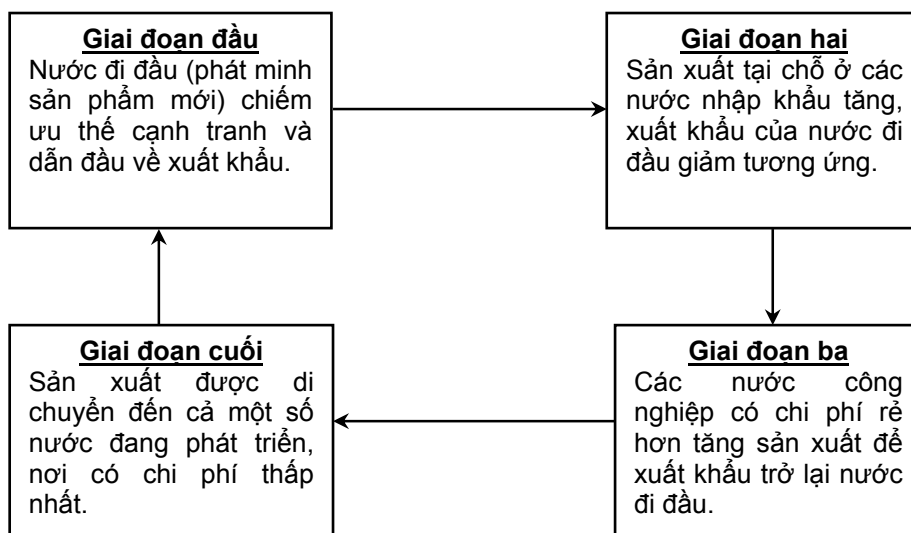
Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp còn phụ thuộc:

- Nhu cầu, yêu cầu của khách hàng đối với sản phẩm của doanh nghiệp.
- Mức độ cạnh tranh của lĩnh vực kinh doanh, vị thế của doanh nghiệp.

- Chất lượng, khả năng cung ứng, mức độ chuyên môn hoá yếu tố đầu tư.
- Công nghiệp và dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp.

b. *Đánh giá lợi thế cạnh tranh của ngành thông qua chu kỳ sống của sản phẩm*: Một chu kỳ sống bình thường của sản phẩm trải qua 4 giai đoạn: hình thành, phát triển, trưởng thành và suy thoái. Nếu sản phẩm chỉ được phát triển ở thị trường nội địa thì chu kỳ sống của nó sẽ rất ngắn.

Do vậy, các nhà kinh tế đã tìm cách kéo dài chu kỳ sống của sản phẩm bằng cách đưa sản phẩm qua nhiều quốc gia phụ thuộc vào từng thời kỳ phát triển của sản phẩm. Điểm bắt đầu chu kỳ từ một nước công nghiệp phát triển cao, dung lượng thị trường lớn, có lợi thế so sánh về sản phẩm mới nhưng sẽ mất dần lợi thế so sánh vào tay các quốc gia khác. Cuối cùng quốc gia đó chuyển từ vị thế nhà xuất khẩu thành nhà nhập khẩu khi sản xuất được phân bố tập trung vào những nơi có chi phí thấp.



Hình 4.5: Chu kỳ sống của sản phẩm

Đầu tiên khi sản phẩm mới được giới thiệu, việc sản xuất và tiêu thụ còn mang tính chưa chắc chắn và phụ thuộc nhiều vào nguồn cung cấp nhân công lành nghề và khoảng cách gần gũi với thị trường. Lúc đó sản phẩm sẽ được sản xuất với chi phí cao và xuất khẩu bởi các nước lớn và giàu có.

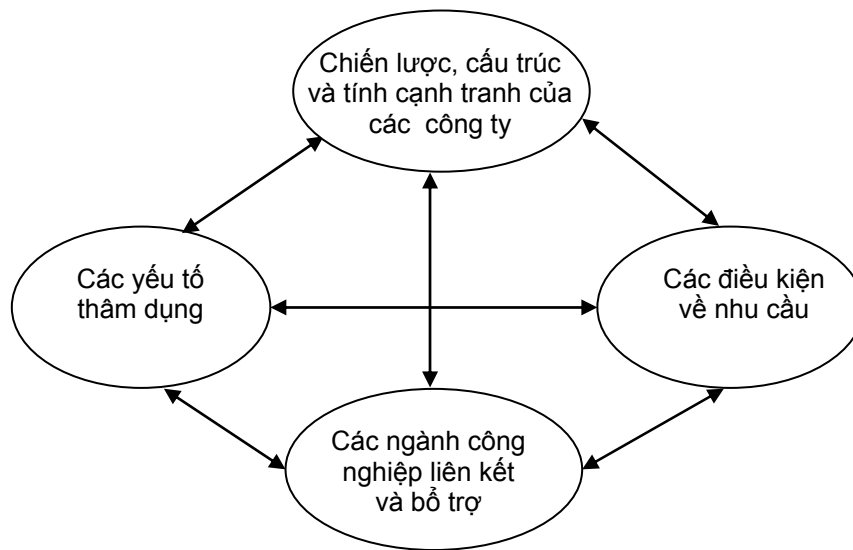
Khi sản phẩm trở nên chín muồi, công nghệ sản xuất dần trở nên chuẩn hoá và được phát triển rộng rãi. Thị trường tiêu thụ mở rộng tạo điều kiện cho việc tổ chức sản xuất trên qui mô lớn với chi phí thấp. Các quốc gia khác thường là những nước dồi dào về vốn có thể bắt chước công nghệ sản xuất, và do đó lợi thế so sánh được chuyển từ nước phát minh sang các quốc gia này. Nước phát minh khi đó có thể chuyển đổi vai trò từ nước xuất khẩu sang nước nhập khẩu.

Cuối cùng khi công nghệ trở nên hoàn toàn được chuẩn hoá, quá trình sản xuất có thể được chia ra thành nhiều công đoạn khác nhau và tương đối đơn giản. Lợi thế so sánh được chuyển tới những nước đang phát triển, nơi có lực lượng lao động dồi dào và mức lương thấp, và những nước này trở thành nước xuất khẩu ròng.

Ví dụ: Vào những năm 60, Mỹ là nước phát minh ra xe ô tô đầu tiên và có được thế độc quyền sản xuất xuất khẩu sang các nước công nghiệp khác như Ý, Đức, Anh, Pháp. Những nước này từ vị thế là nhà nhập khẩu, họ học hỏi kỹ thuật và bắt đầu sản xuất để thay thế nhập khẩu do đó sản lượng xuất khẩu của Mỹ giảm xuống. Do sản xuất ở các nước này có chi phí rẻ hơn nên các nhà sản xuất xe hơi Mỹ đem vốn và công nghệ sang các nước này đầu tư đã tạo cơ hội cho các nước này học tập kỹ thuật. Chi phí còn rẻ hơn nữa ở các nước đang phát triển cho nên các nhà sản xuất xe hơi Mỹ tiếp tục di chuyển nguồn đầu

tư sang các nước này để sản xuất và xuất ngược trở lại thị trường Mỹ. Hiện nay ngoài các nước Hàn Quốc, Brazil xuất khẩu xe hơi, Việt Nam cũng đang là nguồn cung cấp xe hơi ra thị trường thế giới.

c. *Lợi thế cạnh tranh quốc gia theo mô hình kim cương của M. Porter:*



Hình 4.6: Lợi thế cạnh tranh quốc gia theo mô hình kim cương

- **Các yếu tố thâm dụng:** Còn gọi là các yếu tố sản xuất là tất cả những gì không phải là “đầu ra” cần thiết để cạnh tranh trong một ngành công nghiệp bao gồm *yếu tố cơ bản* như địa điểm, khí hậu, tài nguyên, nguồn nhân lực...; và *yếu tố cao cấp* như cơ sở hạ tầng, thông tin, kỹ năng lao động, công nghệ, know-how, nguồn nhân lực chất lượng cao. Yếu tố cao cấp có vai trò quan trọng hơn.

Ví dụ: Nhật Bản là nước có một đội ngũ đông đảo các kỹ sư được đào tạo thuần thục trong nhiều lĩnh vực thay thế cho đội ngũ công nhân lao động giản đơn. Mỹ là một cường quốc về phần mềm máy tính với đội ngũ cán bộ lập trình viên hùng hậu...

Trong số hai nhóm yếu tố, nhóm các yếu tố cao cấp thường được hình thành trên cơ sở nhóm các yếu tố cơ bản, chủ yếu thông qua các hoạt động đào tạo và cơ chế khuyến khích sự sáng tạo, đổi mới và phát triển.

- ***Các điều kiện về nhu cầu:*** nhu cầu nội địa cao cấp sẽ đặt ra chuẩn mực buộc các doanh nghiệp liên tục cải tiến chất lượng và hạ giá thành sản phẩm để nâng cao sức cạnh tranh. Điều kiện về cầu thể hiện trực tiếp ở tiềm năng của thị trường. Thị trường là nơi quyết định cao nhất khả năng cạnh tranh của một quốc gia. Thị trường trong nước có những đòi hỏi cao về sản phẩm sẽ là động lực thúc đẩy các công ty thường xuyên cải tiến và đổi mới sản phẩm nếu các công ty này muốn tồn tại. Cũng vậy, thị trường nước ngoài đặt ra những tiêu chuẩn cao đối với những sản phẩm và dịch vụ đòi hỏi các công ty muốn thành công trên thị trường nước ngoài phải có cách ứng xử thoả đáng. Thị trường trong nước đang quốc tế hoá nên yêu cầu đặt ra ngày càng cao gắn với nhu cầu thị trường quốc tế.
- ***Các ngành công nghiệp liên kết và bổ trợ:*** một ngành công nghiệp mũi nhọn phát triển mạnh chắc chắn sẽ kéo theo sự phát triển đồng bộ của nhiều ngành công nghiệp liên kết, bổ trợ ; và ngược lại. Các ngành công nghiệp hỗ trợ thường là các ngành cung cấp đầu vào cho ngành có khả năng cạnh tranh.

Theo sự phát triển có tính chất tự nhiên, khi một ngành công nghiệp nổi lên với khả năng cạnh tranh hùng mạnh thì sẽ làm xuất hiện một loạt các ngành hỗ trợ và các ngành có liên quan đến ngành công nghiệp nổi lên đó. Hệ thống các ngành này có thể liên kết theo chiều dọc hoặc ngang. Các mối liên hệ tác động lẫn nhau giữa các ngành giúp cho các ngành phát huy được thế mạnh kết hợp, tăng được khả năng cạnh tranh của từng ngành trong cụm công nghiệp đó. Cụ thể là các ngành công nghiệp hỗ trợ có thể giúp các công ty nhận thức được các phương pháp mới và những cơ hội mới để ứng dụng công nghệ mới. Quá trình trao đổi thông tin sẽ diễn ra mạnh hơn giữa chúng và các hoạt động phối hợp nghiên cứu và triển khai, phối hợp giải quyết các vấn đề sẽ thúc đẩy các công ty gia tăng khả năng thích ứng với các cơ hội và vấn đề.

Đây là quá trình gia tăng khả năng cạnh tranh về lâu dài. Công ty có mối liên hệ với nhau trong một chuỗi giá trị cho nên tác động hỗ trợ là rất lớn. Chẳng hạn ngành công nghiệp may mặc có thể phát triển khi ngành công nghiệp thời trang phát triển và ngược lại. Các ngành công nghiệp bán dẫn, phần mềm và thương mại là những ngành công nghiệp có ảnh hưởng lẫn nhau rất lớn.

- ***Chiến lược, cấu trúc và tính cạnh tranh của các công ty:*** khi một công ty có chiến lược phát triển và cơ cấu tổ chức phù hợp sẽ tạo được ưu thế cạnh tranh trong ngành trên thị trường nội địa ; cạnh tranh nội địa tạo sức ép đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao trình độ quản lý để cuối cùng sẽ tạo ra những đối thủ cạnh tranh tầm cỡ thế giới.

Chiến lược của công ty có ảnh hưởng lâu dài đến khả năng cạnh tranh trong tương lai bởi vì các mục tiêu, chiến lược và cách thức tổ

chức công ty trong các ngành công nghiệp khác nhau rất lớn giữa các quốc gia. Yếu tố này liên quan đến hoạt động đầu tư, đào tạo nguồn nhân lực, đổi mới công nghệ, phát triển sản phẩm và thị trường của từng công ty và cả ngành. Khả năng cạnh tranh quốc gia là kết quả của sự kết hợp hợp lý giữa các lựa chọn này với các nguồn lực của lợi thế cạnh tranh trong một ngành công nghiệp cụ thể.

Ngoài chiến lược phát triển, cơ cấu của một ngành công nghiệp cũng quyết định rất lớn đến khả năng cạnh tranh của toàn ngành. Cơ cấu của các ngành công nghiệp liên quan đến các ngành mũi nhọn, các ngành được ưu tiên, mức độ liên hệ và hỗ trợ lẫn nhau giữa các ngành để phục vụ cho một mục tiêu nhất định. Cơ cấu của ngành công nghiệp ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của toàn ngành.

Bên cạnh đó, cạnh tranh trong nội bộ ngành và giữa các công ty trong một nước càng gay gắt thì khả năng cạnh tranh quốc tế của các công ty đó càng cao. Các đối thủ cạnh tranh trong nội bộ ngành gây sức ép lẫn nhau đối với việc giảm chi phí, cải thiện chất lượng, giá cả và sáng tạo ra các sản phẩm và các quá trình mới. Điều này kích thích hoạt động đổi mới để vượt qua mối lo ngại bị tụt hậu trong quá trình vượt lên phía trước.

Ví dụ: Các doanh nghiệp Nhật Bản thường có khả năng cạnh tranh cao trên thị trường nước ngoài do các doanh nghiệp này đã rất thành công khi cạnh tranh trên thị trường nội địa. Việc cạnh tranh trong nước đã giúp tích lũy được nhiều kinh nghiệm và do đó chúng sẽ có chiến lược cạnh tranh quốc tế hữu hiệu.

Ngoài 4 nhóm yếu tố trên, cơ hội và vai trò của chính phủ là những yếu tố tác động rất quan trọng đến khả năng cạnh tranh. Các cơ

hội thường tạo ra những thay đổi đột ngột và làm thay đổi vị thế cạnh tranh. Các cơ hội có thể làm vô hiệu hoá các lợi thế của đối thủ cạnh tranh được hình thành trước đó và tạo ra tiềm năng mà các công ty của một quốc gia mới có thể loại bỏ chúng để đạt được lợi thế cạnh tranh khi có các điều kiện mới và khác trước.

Ví dụ: việc phát minh ra các chùm vi điện tử đã tạo điều kiện cho Nhật Bản đạt được lợi thế cạnh tranh cân bằng với Đức và Mỹ.

TÓM TẮT BÀI 4

1. Theo lý thuyết H – O thì: “một quốc gia sẽ chuyên môn hoá sản xuất để xuất khẩu sản phẩm thâm dụng yếu tố mà quốc gia đó dư thừa tương đối, đồng thời nhập khẩu sản phẩm thâm dụng yếu tố mà quốc gia đó khan hiếm tương đối”.
2. Theo lý thuyết H – O – S thì “sự khác biệt giá cả các yếu tố sản xuất giữa các quốc gia làm phát sinh thương mại quốc tế, đến lượt nó, thương mại quốc tế làm giảm dần sự khác biệt đó, dẫn đến sự cân bằng tương đối và tuyệt đối giá cả các yếu tố sản xuất giữa các quốc gia giao thương với nhau.”
3. Khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp dựa vào 2 yếu tố chính là giá cả và chất lượng.
4. Lợi thế cạnh tranh theo chu kỳ sống của sản phẩm là quá trình chuyển dịch quy trình sản xuất từ nước phát minh ra sản phẩm ban đầu sang các nước nhập khẩu và cả những nước đang phát triển để tận dụng nguồn nguyên liệu và nhân công rẻ, tạo sản phẩm cạnh tranh đồng thời kéo dài đời sống của sản phẩm, làm gia tăng lợi nhuận.
5. Lợi thế cạnh tranh theo mô hình kim cương của M. Porter dựa vào bốn yếu tố chính là:
 - Chiến lược;
 - Cấu trúc và tính cạnh tranh của các công ty;
 - Các yếu tố thâm dụng;
 - Các điều kiện về nhu cầu, các ngành công nghiệp liên kết và hỗ trợ.

CÂU HỎI

1. Cho các số liệu về chi phí lao động, chi phí tư bản để sản xuất ra một đơn vị sản phẩm và giá cả so sánh yếu tố sản xuất của 2 quốc gia trong bảng dưới đây:

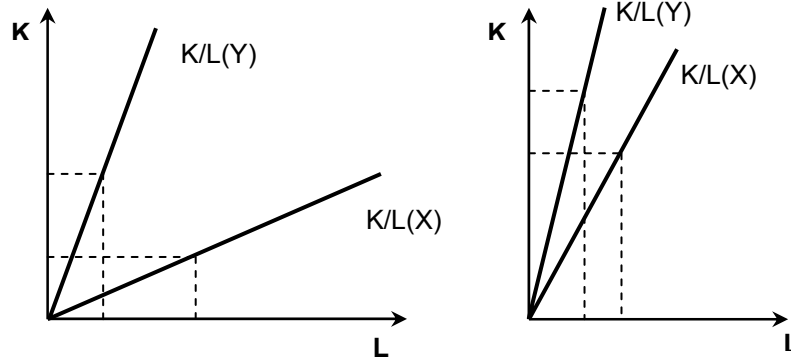
Chi phí sản xuất	Quốc gia 1		Quốc gia 2	
Sản phẩm	K	L	K	L
X	2	4	6	3
Y	4	2	8	2
P_K/P_L	2/3		1/2	

- Hãy vẽ đồ thị biểu diễn sản phẩm thâm dụng yếu tố sản xuất ở cả 2 quốc gia.
 - Vận dụng lý thuyết H – O để xác định mô hình mậu dịch của 2 quốc gia.
 - Dùng biểu đồ để biểu thị lợi thế so sánh của mỗi quốc gia.
 - Phân tích lợi ích từ mậu dịch của mỗi quốc gia.
2. Lý thuyết H – O đã dựa vào yếu tố nào để xác định mô hình mậu dịch của mỗi quốc gia ? Hãy phân tích tỷ lệ cân đối các yếu tố sản xuất để làm rõ nguyên nhân phát sinh thương mại quốc tế giữa các quốc gia?
3. Cân bằng tương đối và cân bằng tuyệt đối có mối quan hệ như thế nào trong lý thuyết H – O – S?

4. Khi nói một quốc gia có lợi thế so sánh là quốc gia đó có lợi thế cạnh tranh, đúng hay sai?
5. Lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp gồm những yếu tố nào, làm gì để duy trì lợi thế cạnh tranh?
6. Để kéo dài giai đoạn trưởng thành của sản phẩm các nhà kinh tế đã làm gì, nêu ví dụ minh họa?
7. Nhà kinh tế học M. Porter đã phát minh ra lợi thế cạnh tranh của quốc gia theo mô hình gì?

HƯỚNG DẪN TRẢ LỜI

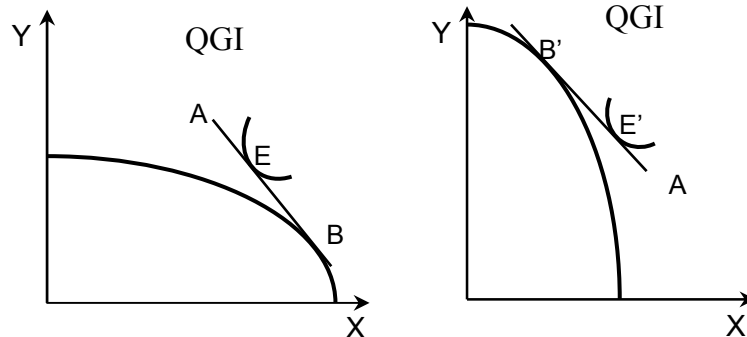
1.



a. $\frac{P_K}{P_L} (QGI) > \frac{P_K}{P_L} (QGII)$, QGI dư thừa lao động, QGII dư

thừa tư bản. Sản phẩm X thâm dụng lao động và sản phẩm Y thâm dụng tư bản. QGI chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm X là sản phẩm thâm dụng yếu tố lao động mà quốc gia này dư thừa. QGII chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm Y thâm dụng yếu tố tư bản mà quốc gia này dư thừa.

b. Biểu đồ biểu thị lợi thế so sánh của mỗi quốc gia:



2. Sự khác biệt trong tỷ lệ cân đối các yếu tố sản xuất là nguyên nhân phát sinh thương mại quốc tế giữa các quốc gia.

- Lý thuyết H – O: Một quốc gia sẽ chuyên môn hóa sản xuất để xuất khẩu sản phẩm thâm dụng yếu tố mà quốc gia đó dư thừa tương đối ; đồng thời, nhập khẩu trở lại sản phẩm thâm dụng yếu tố mà quốc gia đó khan hiếm tương đối.

Nguồn lực sản xuất vốn có của mỗi quốc gia quy định sự khác nhau về yếu tố sản xuất dư thừa tương đối, dẫn đến sự khác nhau về tỷ lệ cân đối các yếu tố sản xuất giữa các quốc gia, tạo nên sự khác biệt về giá cả sản phẩm. Đó là nguồn gốc để xác định lợi thế so sánh và mô hình mậu dịch của mỗi quốc gia.

- Quá trình tạo nên sự khác biệt về giá cả sản phẩm giữa các quốc gia phụ thuộc vào các yếu tố : thị hiếu, thu nhập, cầu sản phẩm cuối cùng, cầu các yếu tố sản xuất, cung yếu tố sản xuất, giá cả các yếu tố sản xuất, kỹ thuật để sản xuất sản phẩm. Để câu trả lời đầy đủ hơn bạn nên vẽ hình như hình 4.2 để minh họa.
- Để minh họa lý thuyết H – O, bạn cần vẽ hình như hình 4.3. Với giả thiết là 2 quốc gia có thị hiếu tiêu dùng như nhau nên có cùng một đường bàng quan. Vì $P_A < P_{A'}$ nên QGI có lợi thế so sánh sản phẩm X, QGI sẽ chuyên môn hóa sản xuất sản phẩm X để xuất khẩu, QGII có lợi thế so sánh sản phẩm Y, sẽ chuyên môn hóa sản xuất sản phẩm Y. Sau khi chuyên môn hóa sản xuất và trao đổi, điểm tiêu dùng của 2 quốc gia đạt tại E và E' nằm trên đường bàng quan II, cao hơn với điểm tự sản xuất. Do đó 2 quốc gia đều thu lợi nhiều hơn từ mậu dịch.

3. Mối quan hệ giữa cân bằng tương đối và cân bằng tuyệt đối của lý thuyết H – O – S.

Lý thuyết H – O – S: “Sự khác biệt giá cả các yếu tố sản xuất giữa các quốc gia làm phát sinh thương mại quốc tế; đến lượt nó, thương mại quốc tế làm giảm dần sự khác biệt đó, dẫn đến sự cân bằng tương đối và tuyệt đối giá cả các yếu tố sản xuất giữa các quốc gia giao thương với nhau”.

Khi có mậu dịch, QGI sẽ chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm X (thâm dụng lao động) và giảm sản xuất sản phẩm Y (thâm dụng tư bản). Do đó cầu tương đối lao động tăng làm cho w tăng, trong khi đó cầu tương đối về tư bản giảm làm cho r giảm. Ngược lại với QGII, cầu tương đối lao động giảm và cầu tương đối tư bản tăng.

Mậu dịch đã làm cho w tăng trong QGI và giảm trong QGII. Mậu dịch đã làm giảm bớt sự khác biệt về tiền lương giữa 2 quốc gia. Tương tự xảy ra cho QGII.

Quá trình này cứ tiếp tục cho đến khi điểm B trùng với B' , tại đó $P_B = P_{B'}$ và $w/r = (w/r)^*$ ở cả hai quốc gia.

$P_B = P_{B'}$ chỉ khi nếu w/r là đồng nhất trong 2 quốc gia vì cả hai đều hoạt động trong thị trường cạnh tranh hoàn toàn và có cùng trình độ kỹ thuật công nghệ.

Như vậy, $\frac{P_X}{P_Y}$ sẽ cân bằng như là kết quả của mậu dịch và điều này cũng làm cho w/r trở nên cân bằng ở 2 quốc gia.

- Bạn hãy vẽ hình như hình 4.4 để phân tích mối quan hệ giữa cân bằng tương đối và cân bằng tuyệt đối.

4. Sai. Ví dụ gạo Việt Nam có lợi thế so sánh vì giá thành rẻ hơn so với gạo Thái Lan nhưng trên thị trường, gạo Việt Nam lại không có lợi thế cạnh tranh do lợi thế cạnh tranh = lợi thế so sánh + chi phí lưu thông, mà chi phí lưu thông của Việt Nam cao hơn nhiều so với Thái Lan.
5. Lợi thế cạnh tranh cho sản phẩm hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp được tạo ra trên hai phương diện: *chất lượng* và *giá cả*.

Cách thức duy trì: đầu tư cải tiến kỹ thuật, nâng cao hiệu quả nhờ quy mô, cải tiến quản lý và quảng bá thương hiệu, chất lượng, khả năng cung ứng, mức độ chuyên môn hóa yếu tố đầu tư, công nghiệp và dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp.

6. Các nhà kinh tế đã dựa vào lý thuyết vòng đời của sản phẩm để kéo dài chu kỳ sống của sản phẩm nhằm làm gia tăng lợi nhuận nhờ tận dụng lợi thế cạnh tranh của từng thị trường. Cụ thể là đưa sản phẩm qua nhiều quốc gia tùy vào từng thời kỳ phát triển của sản phẩm. Chu kỳ bắt đầu từ một nước công nghiệp phát triển cao sang các nước nhập khẩu sản phẩm đến các các quốc gia đang phát triển để tận dụng lao động rẻ và nguồn tài nguyên dồi dào ở những nước này. Bạn có thể cho một thí dụ để làm rõ ý này.

Nhà kinh tế học M.Porter đã đưa ra lý thuyết lợi thế cạnh tranh của quốc gia theo mô hình kim cương gồm 4 yếu tố là:

- Chiến lược cấu trúc và tính cạnh tranh của các công ty.
- Các yếu tố thâm dụng.
- Các điều kiện về nhu cầu.
- Các ngành công nghiệp liên kết và hỗ trợ.

Bạn cần trình bày chi tiết và cho ví dụ để câu trả lời được rõ ý.

PHẦN 3

CÁC CÔNG CỤ VÀ CHÍNH SÁCH

THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

BÀI 5:

THUẾ QUAN

Tự do thương mại giúp cho người tiêu dùng được sử dụng sản phẩm chất lượng cao, giá rẻ đồng thời kích thích sản xuất trong nước phát triển theo mô hình chuyên môn hoá dựa vào sự phân công lao động giữa các quốc gia. Tuy nhiên không phải vì vậy mà các quốc gia mở cửa hoàn toàn thị trường. Ngày nay hầu như quốc gia nào cũng có những hàng rào bảo hộ mậu dịch vì nhiều lý do khác nhau. Hai loại công cụ phổ biến của chính sách bảo hộ mậu dịch là thuế quan và các công cụ phi thuế. Bài này giới thiệu các loại thuế quan và tác dụng điều tiết thương mại quốc tế của chúng.

I. MỤC TIÊU:

Sau khi học xong bài này, các bạn sẽ:

- - Biết được thuế quan là gì và nó tác động đến hoạt động thương mại quốc tế như thế nào.
- - Hiểu được hai khái niệm thuế suất danh nghĩa, tỷ suất bảo hộ hữu hiệu và mối liên hệ giữa chúng.

II. NỘI DUNG CHÍNH:

1. Chính sách thương mại quốc tế và hàng rào mậu dịch:

Chính sách thương mại quốc tế là hệ thống các biện pháp của chính phủ nhằm điều tiết hoạt động thương mại quốc tế để phân phối lại thu nhập và góp phần thúc đẩy kinh tế phát triển tốt hơn. Là một hệ thống các quan điểm, mục tiêu, nguyên tắc và các công cụ biện pháp thích hợp mà nhà nước sử dụng để điều chỉnh hoạt động thương mại quốc tế của một quốc gia trong một thời kỳ nhất định phù hợp với định hướng phát triển kinh tế - xã hội của quốc gia đó. Để thực hiện các mục tiêu của chính sách thương mại quốc tế của mỗi quốc gia, người ta sử dụng nhiều công cụ và biện pháp khác nhau, mang tính kinh tế, tính hành chính, hoặc tính kỹ thuật.

Những công cụ chính của chính sách thương mại quốc tế là các hàng rào mậu dịch, bao gồm: thuế quan và phi thuế quan.

2. Thuế quan:

Là một loại thuế đánh vào mỗi đơn vị hàng hoá xuất khẩu hay nhập khẩu của mỗi quốc gia.

- **Thuế nhập khẩu** là thuế đánh vào mỗi đơn vị hàng nhập khẩu, theo đó người mua trong nước phải trả cho hàng nhập khẩu một khoản tiền lớn hơn mức mà người xuất khẩu ngoại quốc nhận được.
- **Thuế xuất khẩu**: áp dụng cho hàng xuất khẩu và làm cho giá cả quốc tế của hàng hoá bị đánh thuế vượt quá giá cả trong nước, làm hạ thấp tương đối mức giá cả trong nước của hàng hoá có thể xuất khẩu xuống so với mức giá cả quốc tế.

Thuế quan với tính chất là hàng rào mậu dịch chính là thuế nhập khẩu. Ngày nay nhiều nước đã bỏ thuế xuất khẩu để tăng tính cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường thế giới.

3. Các phương pháp đánh thuế:

- Đánh một số tiền thuế cố định trên mỗi đơn vị hàng hoá xuất nhập khẩu. Đây là hình thức đơn giản nhất vì nó không phụ thuộc vào giá cả hàng hoá thường có biến động.

$$P_1 = P_0 + T$$

Với P_1 : giá sau thuế.

P_0 : giá trước thuế.

T: số tiền thuế đánh trên mỗi đơn vị sản phẩm.

Ví dụ: Mỹ đánh thuế 0,26 USD trên một thùng dầu nhập khẩu, vậy nếu giá của thùng dầu là 60USD thì giá sau thuế bằng 60,26 USD/thùng.

- Đánh theo tỷ lệ phần trăm trên giá trị hàng hóa xuất nhập khẩu.

$$P_1 = P_0(1 + t)$$

Với t là tỷ lệ phần trăm tính trên P_0 .

Ví dụ: Indonésia đánh thuế 5% trên giá gạo nhập khẩu nên nếu giá 1 tấn gạo là 200USD thì giá gạo sau thuế là:

$$200\text{USD} + 200\text{USD} \times 5\% = 210\text{USD/tấn gạo.}$$

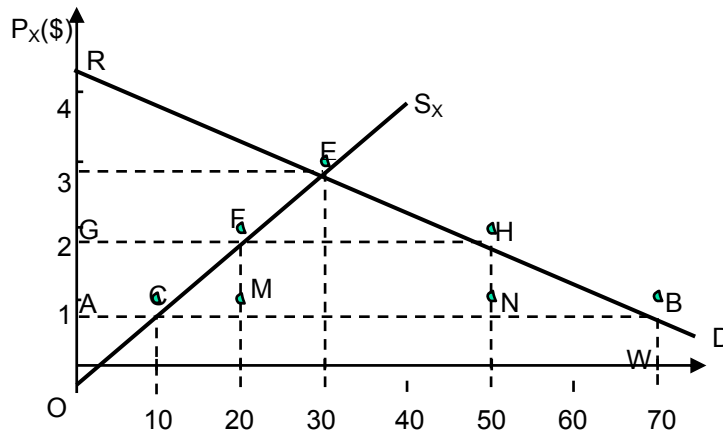
- Hỗn hợp 2 cách trên: là thuế quan vừa tính theo một tỷ lệ phần trăm so với giá trị hàng hoá vừa cộng với mức thuế tính theo một đơn vị hàng hoá. Ngoài việc thu thuế theo giá trị, đôi khi chính phủ thu thêm một khoản cố định trên mỗi đơn vị sản phẩm để làm quỹ bình ổn giá cả chẳng hạn như là thu lệ phí cầu đường thêm trên mỗi lít xăng dầu nhập về.

4. Phân tích tác động của thuế quan đối với thương mại quốc tế:

Các bạn có còn nhớ 2 khái niệm thặng dư của người tiêu dùng và thặng dư của người sản xuất đã học trong Kinh tế vi mô hay không?

Thặng dư của người tiêu dùng là khoản chênh lệch giữa số tiền mà người tiêu dùng sẵn lòng trả với số tiền mà họ phải trả ứng với mỗi mức tiêu dùng.

Ví dụ: trên hình 5.1, nếu người tiêu dùng mua 70X với giá $P_x = 1$, thì thặng dư tiêu dùng của người này là diện tích tam giác vuông ARB. Sau khi có thuế quan, $P_x = 2$, thặng dư của người tiêu dùng bây giờ là diện tích tam giác vuông GRH. Như vậy chính phủ đánh thuế quan làm cho thặng dư của người tiêu dùng bị giảm đúng bằng diện tích tứ giác AGHB.



Hình 5.1: Tác động của thuế quan đến thương mại

Thặng dư của người sản xuất là khoản chênh lệch giữa tổng doanh thu và tổng biến phí ở mỗi mức sản lượng. Trên hình 5.1 với mức sản lượng bằng 10, giá chưa thuế quan là $P_x = 1$ thì thặng dư của người sản xuất là diện tích hình tam giác OAC. Sau khi có thuế quan, $P_x = 2$, sản lượng bằng 20 nên thặng dư của người sản xuất là diện tích hình tam giác OFG, đã tăng lên so với trước tức là thặng dư của người sản xuất tỷ lệ thuận với giá sản phẩm.

Phân tích mô hình, ta thấy:

- Khi chưa có trao đổi mậu dịch, cung *cầu* cân bằng tại điểm $E = 30X$, $P_X = 3\$$.
- Khi có mậu dịch tự do, với $P_X = 1\$$, điều này cho thấy sản phẩm X không phải là lợi thế so sánh của *quốc* gia này do giá của X ở đây mắc hơn trên thị trường thế giới, lúc này điểm tiêu dùng chuyển đến $B = 70X$. Nguồn cung cấp gồm: sản xuất nội địa $10X$ (đoạn AC) và nhập khẩu $60X$ (đoạn CB).
- Khi có đánh thuế (ví dụ 100%) thì $P_X = 2\$$, điểm tiêu dùng chuyển đến $H = 50X$. Nguồn cung cấp *gồm* : sản xuất nội địa $20X$ (GF) và nhập khẩu $30X$ (FH).
- Tác động của thuế quan :
 - Làm giá tăng so với mậu dịch tự do (P_X tăng từ $1\$$ lên $2\$$).
 - Nhập khẩu giảm mạnh hơn mức tăng sản xuất nội địa (giảm $30X$ so với tăng $10X$).
 - Tiêu dùng cũng giảm đi tương ứng (từ $70X$ còn $50X$).
- Về lợi ích, trong điều kiện có hàng rào thuế quan:
 - Chính phủ thu được thuế nhập khẩu (MFHN).
 - Thu nhập của nhà sản xuất cũng tăng lên (AGFC).
 - Nhưng gộp lại lợi không bằng thiệt hại của người tiêu dùng (AGHB).

Như vậy, thuế quan đã thực hiện chức năng phân phối lại thu nhập từ người tiêu dùng nội địa (do phải trả giá cao hơn) sang nhà sản xuất nội địa và ngân sách của chính phủ. Ngoài ra, nó còn gây lãng phí

tài nguyên do phải tăng mức sản xuất sản phẩm không có lợi thế so sánh.

5. Thuế suất danh nghĩa và tỷ suất bảo hộ hữu hiệu.

Thuế suất danh nghĩa (NTR) là suất thuế đánh lên hàng hóa xuất nhập khẩu. Người tiêu dùng quan tâm đến loại thuế này vì họ muốn biết giá cả cuối cùng phải trả là bao nhiêu.

Tỷ suất bảo hộ hữu hiệu (ERP) biểu thị mối tương quan giữa NTR đánh trên sản phẩm cuối cùng với NTR đánh trên nguyên liệu nhập khẩu của sản phẩm đó, nhằm bảo hộ cho sản phẩm nội địa. Nhà sản xuất nội địa rất quan tâm đến loại thuế này để biết chính phủ đã bảo hộ sản xuất trong nước ở mức độ nào để cạnh tranh lại với hàng nhập khẩu.

Thông thường các quốc gia nhập khẩu nguyên liệu thô thì không đánh thuế hoặc đánh thuế rất ít so với thuế đánh vào sản phẩm cuối cùng với mục đích là khuyến khích sản xuất trong nước và tạo công ăn việc làm cho dân chúng. Chẳng hạn như quốc gia A sẵn sàng nhập bông sơ tự do, nhưng lại đánh thuế khá cao đối với quần áo nhập để khuyến khích ngành may trong nước và góp phần giải quyết tình trạng thất nghiệp. Khi đánh thuế trên nhập lượng nguyên liệu sẽ làm giá cung sản phẩm trong nước gia tăng. Mối tương quan giữa thuế đánh trên sản phẩm (thuế danh nghĩa) và thuế quan đánh trên nhập lượng nguyên liệu được xác định bằng tỷ lệ bảo hộ thực sự.

Ví dụ : giả sử chi phí để sản xuất một bộ quần áo là 80USD nguyên liệu bông nhập, giá mậu dịch tự do của một bộ quần áo là

100USD. Bây giờ quốc gia đánh 10% thuế danh nghĩa trên mỗi bộ quần áo nhập khẩu, giá trong nước bây giờ là 110USD, trong đó 80USD là chi phí nhập bông, 20USD là giá trị nội địa thêm vào (gồm lao động và lợi nhuận của nhà sản xuất) và 10USD thuế quan. Trong trường hợp này mặc dù thuế danh nghĩa chỉ có 10%, nhưng tỷ lệ bảo hộ thực sự lại là 50% (10USD/20USD). *Tỷ lệ bảo hộ thực sự là phần trăm giữa thuế quan danh nghĩa và phần giá trị nội địa tăng thêm.*

6. Công thức tính :

$$g = \frac{t - a_i t_i}{1 - a_i}$$

Với g : tỷ suất bảo hộ hữu hiệu trên sản phẩm X.

t : thuế suất danh nghĩa của mặt hàng X.

a_i : tỷ số giữa giá trị nguyên liệu i (tham gia trong sản phẩm X) với giá trị sản phẩm X khi không có thuế quan.

t_i : thuế suất danh nghĩa của nguyên liệu i (tham gia trong sản phẩm X).

Trở lại ví dụ trên, ta có $t = 10\%$ hay $0,1$; $a_i = 80/100 = 0,8$; $t_i = 0$.

Thay vào công thức ta có:

$$g = \frac{0,1 - 0,8 \times 0}{1 - 0,8} = \frac{0,1}{0,2} = 0,5 \text{ hay } 50\%$$

Bây giờ giả sử đánh thuế quan vào nguyên liệu nhập là 5% tức $t_i = 0,05$, ta có:

$$g = \frac{0,1 - 0,8 \times 0,05}{1 - 0,8} = \frac{0,06}{0,2} = 0,3 \text{ hay } 30\%$$

Nếu thuế quan đánh vào nguyên liệu nhập tăng lên 10%:

$$g = \frac{0,1 - 0,8 \times 0,1}{1 - 0,8} = \frac{0,02}{0,2} = 0,1 \text{ hay } 10\%$$

Nếu thuế quan đánh vào nguyên liệu nhập tăng lên đến 20%, thì:

$$g = \frac{0,1 - 0,8 \times 0,2}{1 - 0,8} = \frac{-0,06}{0,2} = -0,3 \text{ hay } -30\%$$

7. Kết luận :

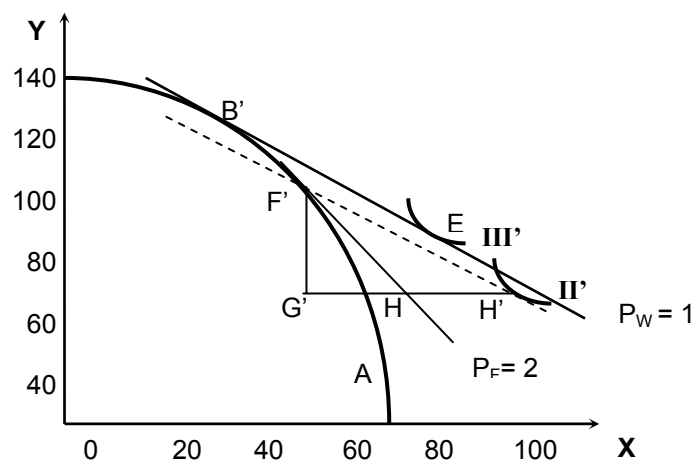
- I. Nếu $a_i = 0$, thì $g = t$, trường hợp này không nhập liệu, nhà sản xuất sử dụng nguyên liệu trong nước và tỷ lệ bảo hộ thực sự bằng thuế danh nghĩa.
- II. Khi $t_i = 0$, không đánh thuế nhập liệu, nhà sản xuất có lợi nhất vì tỷ lệ bảo hộ cao nhất.
- III. t_i càng tăng, tức là thuế quan đánh vào nguyên liệu nhập và tỷ số nguyên liệu nhập với sản phẩm cuối cùng càng tăng, càng làm cho tỷ lệ bảo hộ giảm, càng làm chán nản nhà sản xuất trong nước.
- IV. $t_i = t$, tỷ lệ bảo hộ thực sự bằng thuế danh nghĩa.
- V. $a_i t_i > t$, thuế đánh vào nguyên liệu nhập cao hơn thuế danh nghĩa, tỷ lệ bảo hộ âm, sản xuất bị lỗ.

Như vậy không đánh thuế hoặc đánh thuế thấp đối với nguyên liệu nhập kích thích được các nhà sản xuất trong nước và khuyến khích mậu dịch tự do hơn.

8. Cân bằng tổng quát về thuế quan:

Thuế suất đối với một nước nhỏ: Khi một nước nhỏ đánh thuế quan vào sản phẩm nhập khẩu, điều đó không có ảnh hưởng gì đến giá cả thế giới, nhưng giá cả nội địa của sản phẩm đó tăng lên đúng bằng toàn bộ phần thuế quan đối với các nhà sản xuất và tiêu dùng trong nước.

Hình 5.2 mô tả QGII là quốc gia dư thừa tư bản, chuyên môn hóa sản xuất sản phẩm Y - sản phẩm thâm dụng tư bản.



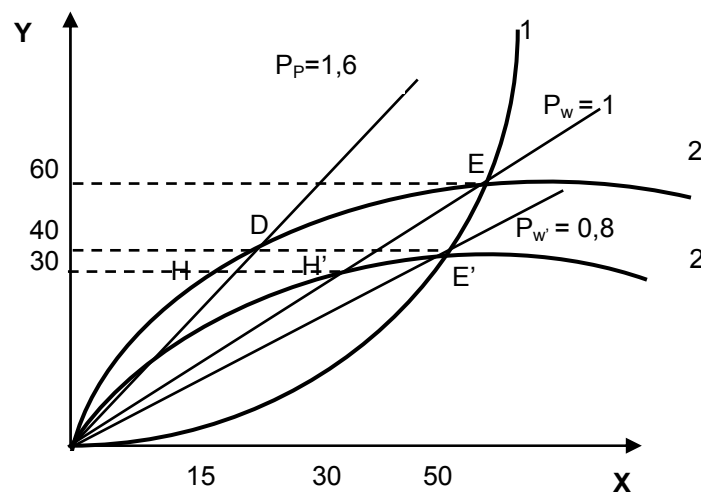
Hình 5.2: Thuế quan đối với một nước nhỏ

$\frac{P_X}{P_Y} = 1$ trên thị trường thế giới và QGII không ảnh hưởng đến

giá cả thế giới. Khi mở dịch tự do, QGII sẽ xuất khẩu 60Y lấy 60X từ phần còn lại của thế giới và tiêu dùng đạt tại điểm E trên đường bàng quan III'.

Khi đánh thuế 100% lên sản phẩm X, giá cả sản phẩm này sẽ tăng lên gấp đôi, tức $\frac{P_X}{P_Y} = 2$ ở thị trường nội địa. Ở mức giá cao này, mức sản xuất sản phẩm X ở QGII tăng lên và đạt tới điểm F. Trong khi đó sản phẩm Y được sản xuất ít hơn so với trước khi bị đánh thuế (điểm F). Để xuất khẩu F'G' hay 30Y, quốc gia nhập khẩu G'H', hay 30 X. Trong đó G'H = 15X đi thẳng tới người tiêu dùng trong nước, phần còn lại HH' = 15X là phần thu của chính phủ nhờ đánh thuế quan 100% trên sản phẩm X. Điểm H' nằm trên đường bàng quan II' thể hiện tiêu dùng giảm đi so với điểm E' trên đường bàng quan III'. Bây giờ QGII sẽ xuất khẩu 30Y để nhập khẩu 30X thay vì để đổi lấy 60X như trước kia. Đánh thuế quan làm cho việc chuyên môn hóa sản xuất và lợi ích từ mậu dịch đều giảm.

9. Thuế quan đối với một nước lớn:



Hình 5.3: Thuế quan đối với nước lớn

Bây giờ, QGII là một nước lớn và QGI là phần còn lại của thế giới. Nước lớn có tác động đến giá cả của thế giới.

Trước khi đánh thuế quan, đường cong ngoại thương của QGII cắt đường cong ngoại thương của QGI tại điểm E. Ở đây QGII trao đổi 60Y lấy 60X tức giá cả so sánh sản phẩm X là $\frac{P_X}{P_Y} = P_W = 1$.

Sau khi đánh thuế, cầu của QGII đã giảm xuống, thể hiện trên đường cong ngoại thương 2' và cắt đường cong ngoại thương 1 tại điểm cân bằng mới, điểm E'. Tại đây QGII sẽ đổi 40Y lấy 50X với giá cả quốc tế mới là $\frac{P_X}{P_Y} = P_{W'} = 0,8$. Như vậy tỷ lệ mậu dịch của QGI

(phần còn lại của thế giới) đã giảm từ $\frac{P_X}{P_Y} = P_W = 1$ xuống $\frac{P_X}{P_Y} = P_{W'} =$

0,8. Mặt khác, tỷ lệ mậu dịch của QGII lại tăng từ $\frac{P_Y}{P_X} = 1$ (P_W) lên

$\frac{P_Y}{P_X} = 1,25$. Giá $P_{W'} = 0,8$ của QGII đồng thời là của thế giới. Vì là

quốc gia lớn, việc QGII giảm một khối lượng nhập khẩu, đã làm thay đổi giá cả thế giới. Mặc dù vậy, trong 50X nhập vào QGII, chỉ có 25X đi thẳng đến người tiêu dùng, còn 25X là nguồn thu của chính phủ nhờ thuế quan. Kết quả là đối với người tiêu dùng cá nhân và nhà sản xuất

ở QGII, giá cả so sánh sản phẩm X là $\frac{P_X}{P_Y} = 1,6$ hay gấp 2 lần so với

giá trên thị trường thế giới.

TÓM TẮT BÀI 5

1. Chính sách thương mại quốc tế là hệ thống các biện pháp của chính phủ nhằm điều tiết hoạt động thương mại quốc tế để phân phối lại thu nhập và góp phần thúc đẩy kinh tế phát triển tốt hơn.
2. Thuế quan là loại thuế đánh vào hàng xuất khẩu hay nhập khẩu của mỗi quốc gia. Thuế quan làm tăng giá so với mặt dịch tự do, lượng nhập khẩu giảm và tiêu dùng cũng giảm đi, chính phủ thu được một khoản thuế từ nhập khẩu, thu nhập của nhà sản xuất tăng lên nhưng gộp lại lợi ích tăng lên không bằng thiệt hại mà người tiêu dùng phải chịu.
3. Tỷ suất bảo hộ hữu hiệu (*ERP*) cho biết mối tương quan giữa NTR đánh trên sản phẩm cuối cùng với NTR đánh trên nguyên liệu nhập khẩu của sản phẩm đó, nhằm bảo hộ cho sản phẩm nội địa. Muốn kích thích sản xuất trong nước thì không đánh thuế hoặc đánh thuế rất thấp trên nguyên liệu nhập về, tỷ lệ bảo hộ hữu hiệu sẽ tăng cao và ngược lại.
4. Thuế quan đối với một nước nhỏ không ảnh hưởng gì đến giá cả thế giới, nhưng làm giá nội địa tăng lên. Thuế quan đối với một nước lớn làm giá cả thế giới tăng lên.

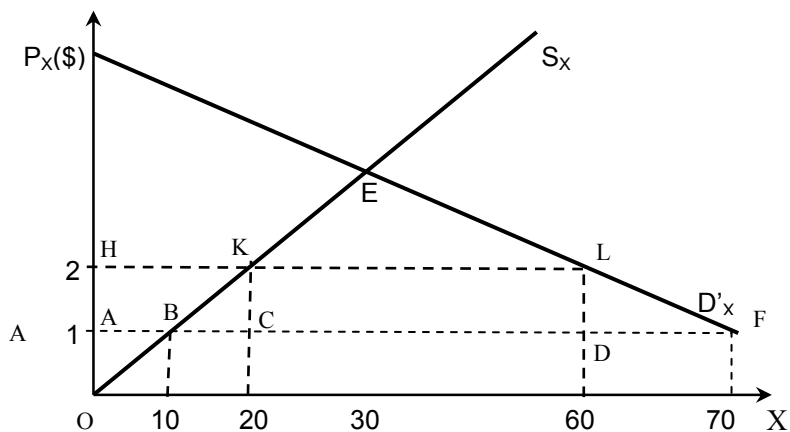
CÂU HỎI

1. Giả sử QGI là một nước nhỏ, cung và cầu của sản phẩm X như hình 5.4. Khi mậu dịch tự do, giá thế giới $P_X = \$1$. Bây giờ chính phủ đánh thuế quan 100% lên giá trị sản phẩm X nhập khẩu. Hãy xác định :
 - a. Mức tiêu dùng, mức sản xuất và mức nhập khẩu sản phẩm X ở trường hợp mậu dịch tự do.
 - b. Mức tiêu dùng, mức sản xuất và mức nhập khẩu sản phẩm X sau khi chính phủ đánh thuế quan.
 - c. Thặng dư của người sản xuất tăng lên bao nhiêu ?
 - d. Thặng dư của người tiêu dùng giảm đi bao nhiêu ?
 - e. Tổng thất ròn là bao nhiêu do chính phủ đánh thuế quan ?

2. Hãy tính tỷ lệ bảo hộ thực sự khi thuế quan danh nghĩa là 40%, giá trị nguyên liệu nhập là 50USD, giá trị sản phẩm cuối cùng trước khi đánh thuế quan là 100USD, thuế quan đánh trên nguyên liệu nhập là 40%. Tỷ lệ bảo hộ thực sự sẽ thay đổi như thế nào nếu $t_i = 20\%$ và $t_i = 0\%$.

HƯỚNG DẪN TRẢ LỜI CÂU HỎI

1.



Hình 5.4

- a. Trong trường hợp mậu dịch tự do : mức tiêu dùng 70 sản phẩm X, mức sản xuất 10 sản phẩm X, mức nhập khẩu 60 sản phẩm X.
- b. Sau khi chính phủ đánh thuế quan : Mức tiêu dùng ở 60 sản phẩm X, mức sản xuất là 20 sản phẩm, nhập khẩu 40 sản phẩm.
- c. Thặng dư của người sản xuất tăng lên theo hình ABKH = $40/20 - OAB = 15$
- d. Thặng dư người tiêu dùng giảm :

$$AFLH = ADLH + DLF = 60 \times 1 + 10 \times 1/2 = 65$$
- e. Tổn thất ròng: $BCK + DLF = 5 + 5 = 10$

2. Ta có:

$$g = \frac{t - a_i t_i}{1 - a_i}$$

- g – tỷ suất bảo hộ hữu hiệu trên sản phẩm X.
- t – thuế suất danh nghĩa của mặt hàng X.
- a_i – tỷ số giữa giá trị nguyên liệu i (tham gia trong sản phẩm X) với giá trị sản phẩm X khi không có thuế quan.
- t_i – thuế suất danh nghĩa của nguyên liệu i (tham gia trong sản phẩm X).

$$t = 0,4, a_i = 50/100 = 0,5, t_i = 0,4$$

$$g = \frac{t - a_i t_i}{1 - a_i} = \frac{0,4 - 0,5 \times 0,4}{1 - 0,5} = 0,4 \text{ hay } 40\%$$

$$t_i = 20\%, g = \frac{t - a_i t_i}{1 - a_i} = \frac{0,4 - 0,5 \times 0,2}{1 - 0,5} = 0,6 \text{ hay } 60\%$$

$$t_i = 0\%, g = \frac{t - a_i t_i}{1 - a_i} = \frac{0,4 - 0,5 \times 0}{1 - 0,5} = 0,8 \text{ hay } 80\%$$

BÀI 6:

HÀNG RÀO PHI THUẾ QUAN

Sau khi học bài 5 các bạn đã biết các nước có thể dùng thuế quan để bảo hộ cho sản xuất trong nước. Với xu hướng hội nhập và toàn cầu hoá, vai trò của thuế quan ngày càng giảm đi. Thay vào đó, các nước sẽ chú trọng hơn việc sử dụng hàng rào phi thuế quan. Bài này giới thiệu với các bạn các loại hàng rào phi thuế quan và tác động của chúng đối với sản xuất và tiêu dùng.

I. MỤC TIÊU:

Học xong bài này các bạn sẽ :

- Hiểu biết thêm về các công cụ phi thuế quan như hạn ngạch, tài trợ xuất khẩu và bán phá giá và một vài hàng rào kỹ thuật đang được áp dụng phổ biến hiện nay.
- Biết được lý do các nước tài trợ cho doanh nghiệp xuất khẩu và hiệu quả của biện pháp này.

II. NỘI DUNG CHÍNH:

1. Các hàng rào phi thuế quan:

Có 3 nhóm biện pháp phi thuế quan cơ bản là:

- Giới hạn về số lượng như hạn ngạch, hạn chế xuất khẩu tự nguyện, quy định hàm lượng nội địa của sản phẩm, cartel quốc tế...
- Các biện pháp làm tăng sức cạnh tranh về giá như bán phá giá, trợ cấp xuất khẩu...
- Các hàng rào kỹ thuật...

2. Hạn ngạch (Quota):

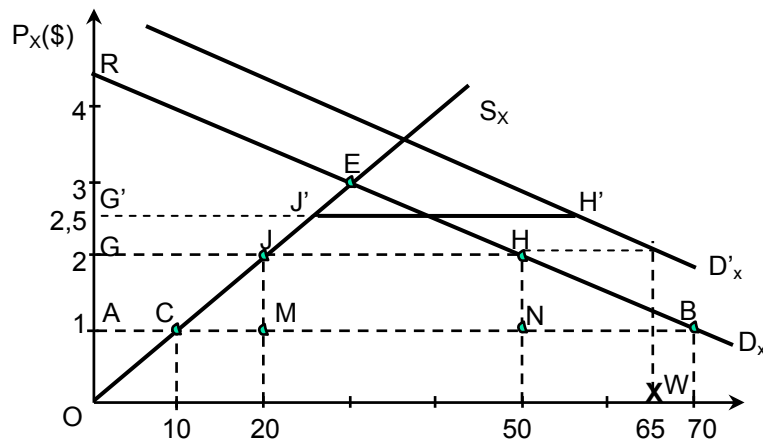
Hạn ngạch là giới hạn trên về số lượng của một loại hàng hóa mà chính phủ cho phép các doanh nghiệp xuất hay nhập khẩu trong một khoảng thời gian nhất định (thường là một năm) thông qua giấy phân bổ hạn ngạch.

Tác động của hạn ngạch nhập khẩu:

- Hạn chế nhập khẩu và giảm tiêu dùng nội địa giống như thuế quan.
- Kiểm soát hạn chế nhập khẩu chắc chắn hơn thuế quan, nên kích thích nâng giá và tăng sản xuất nội địa nhiều hơn.
- Người tiêu dùng thiệt hại nhiều hơn so với áp dụng thuế quan.

Nếu chính phủ bán đấu giá hạn ngạch thì có một phần thu nhập qua phân phối lại đi thẳng vào ngân sách nhà nước. Còn nếu cấp phát hạn ngạch thì lợi ích sẽ tập trung vào một số nhà nhập khẩu độc quyền, dễ phát sinh tiêu cực.

a. Phân tích tác động của hạn ngạch:



Hình 6.3: Tác động của hạn ngạch đến thương mại

Nếu mậu dịch tự do thì với giá thế giới là $P_X = 1$, quốc gia sẽ tiêu dùng $70X$, trong đó sản xuất $10X$, nhập khẩu $60X$. Bây giờ quốc gia hạn chế nhập khẩu bằng một hạn ngạch $30X$, giá nội địa sản phẩm X sẽ tăng lên đến $P_X = 2$. Tiêu dùng giảm xuống còn $50X$ trong đó $20X$ được sản xuất trong nước và $30X$ nhập từ bên ngoài bằng một hạn ngạch.

Như vậy với hạn ngạch nhập khẩu $30X$, tiêu dùng đã bị giảm đi $20X$, và sản xuất tăng lên $10X$.

Nếu chính phủ bán giấy phép nhập khẩu, chẳng hạn 1USD cho mỗi X thì sẽ thu về 30USD . Như vậy hạn chế nhập khẩu bằng một hạn ngạch $30X$, chính phủ thu về một khoản lợi tức như đánh thuế quan 100% , do vậy hạn ngạch là loại thuế quan ngầm.

Giả sử cầu tăng, D_X dịch chuyển lên D'_X , giá sản phẩm từ 2USD tăng lên $2,5\text{USD}$, sản xuất nội địa từ $20X$ tăng lên $25X$, tiêu dùng là $55X$, nhập khẩu vẫn là $30X$. Nhưng với thuế quan thì giá sản

phẩm X vẫn không thay đổi, sản xuất trong nước vẫn là 20X, nhưng tiêu dùng nội địa lại tăng lên đến 65X và nhập khẩu sẽ là 45X.

b. So sánh hạn ngạch với thuế quan:

Với hạn ngạch nhập khẩu, cầu tăng sẽ làm giá nội địa tăng lên và sản xuất nội địa sẽ nhiều hơn so với khi đánh thuế quan. Với thuế quan, cầu tăng không làm thay đổi giá và sản xuất trong nước nhưng lại làm tiêu dùng tăng lên và nhập khẩu nhiều hơn so với một hạn ngạch nhập khẩu.

Hạn ngạch liên quan đến phân phối giấy phép nhập khẩu của chính phủ đối với các nhà nhập khẩu. Nếu chính phủ không bán đấu giá những giấy phép đó trên thị trường cạnh tranh thì dễ dẫn đến tình trạng thu về lợi ích độc quyền của một số nhà nhập khẩu. Hạn ngạch không những làm thay đổi cơ cấu thị trường mà còn dẫn đến lãng phí nếu đứng trên giác độ kinh tế nói chung và chứa đựng mầm mống của sự tha hoá chính quyền.

Hạn chế nhập khẩu bằng hạn ngạch mang tính chắc chắn hơn, do đánh thuế quan thì hình dáng hay độ co giãn của D_X và S_X thường không được biết. Các nhà xuất khẩu ngoại quốc có thể tăng hiệu quả hoạt động của họ hay sẵn sàng chấp nhận một lợi ích thấp để xuất khẩu nhiều hàng hoá hơn nữa. Kết quả là trên thực tế nhập khẩu có thể giảm ít hơn so với mức mà chính phủ mong muốn. Với hạn ngạch, các nhà xuất khẩu ngoại quốc không thể làm được điều đó vì lượng hàng và thời gian đã được chính phủ ấn định rõ trong mỗi hạn ngạch nhập khẩu. Chính vì vậy mà các nhà sản xuất trong nước thích hạn ngạch hơn thuế quan.

3. Hạn chế xuất khẩu tự nguyện (VER):

Đây là một biện pháp dàn xếp giữa chính phủ nước nhập khẩu và chính phủ nước xuất khẩu :

- Chính phủ nước nhập khẩu đòi hỏi chính phủ nước xuất khẩu phải tự nguyện kiểm soát để giới hạn số lượng xuất khẩu một mặt hàng nào đó ở một mức nhất định.
- Nếu chính phủ nước xuất khẩu không đồng ý, nước nhập khẩu sẽ trừng phạt về thuế quan và áp dụng nhiều biện pháp phi thuế quan đặc biệt kèm theo.

Khi hạn chế xuất khẩu tự nguyện được dàn xếp thành công, nó có tác dụng giống như tác dụng của hạn ngạch, đó là *có lợi cho sản xuất nội địa và gây thiệt hại cho người tiêu dùng.*

Ví dụ: Do thâm hụt mậu dịch quá lớn với Trung Quốc đặc biệt là về hàng may mặc nên Mỹ đã yêu cầu Trung Quốc phải tự nguyện cắt giảm lượng hàng xuất khẩu vào Mỹ (2006).

4. Quy định hàm lượng nội địa của sản phẩm:

Hàm lượng nội địa có thể được quy định :

- Theo hiện vật.

Ví dụ: sản phẩm phải có 60% linh kiện chế tạo trong nước.

- Theo giá trị.

Ví dụ: 60% yếu tố nội địa trong giá thành xuất xưởng của sản phẩm.

Hiện nay để được giảm thuế theo hiệp định CEPT, các nhà xuất khẩu phải bảo đảm hàng hoá có 40% xuất xứ từ các nước ASEAN.

Quy định này có thể được áp dụng để bắt buộc các nhà đầu tư nước ngoài tăng cường sử dụng nguyên liệu, linh kiện chế tạo tại địa phương nhằm nâng cao trình độ công nghệ sản xuất trong nước hoặc hạn chế mức bán hàng của nước ngoài vào thị trường nội địa.

Tác dụng của nó cũng giống như hạn ngạch: *có lợi cho nhà sản xuất nội địa nhưng ảnh hưởng đến người tiêu dùng.*

5. Cartel quốc tế:

Cartel quốc tế là tập hợp một nhóm nhà cung ứng một loại sản phẩm nhất định:

- Phối hợp cấp doanh nghiệp hay cấp chính phủ.
- Phân bố trên diện rộng gồm nhiều quốc gia.
- Mục đích là thống nhất giới hạn sản lượng sản xuất và xuất khẩu để kiểm soát quan hệ cung – cầu, điều tiết giá cả thị trường thế giới có lợi nhất cho các thành viên.

Một cartel điển hình rất hùng mạnh trên thế giới là *Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ (OPEC)*. OPEC đã thành công trong việc tăng giá dầu lên 4 lần trong 2 năm 1973 và 1974. Nhưng đến những năm 80, nhiều quốc gia khác ngoài OPEC như Anh, Mexico cũng tiến hành khai thác dầu khí thì thế lực độc quyền của tổ chức này đã bị giảm bớt. Do đó khi có nhiều nhà cung ứng mới (ngoài cartel) tham gia thị trường, cartel sẽ mất thế độc quyền và khả năng điều tiết giá cả giảm hẳn.

6. Bán phá giá:

Bán phá giá là bán sản phẩm ở thị trường nước ngoài với mức giá thấp hơn giá thành sản xuất hoặc là bán thấp hơn mặt bằng giá hợp lý của thị trường nhập khẩu sản phẩm đó.

Thực chất của bán phá giá là dùng một phần lợi nhuận kinh doanh nội địa để trợ giá cho sản phẩm tăng sức cạnh tranh trên thị trường nước ngoài, nhằm:

- Tăng mức khai thác năng lực sản xuất đang dư thừa.

Ví dụ: Công ty X sản xuất 1 triệu bột lửa/năm.

Biến phí : 0,7đ/chiếc

Định phí : 0,2đ/chiếc với sản lượng là 1 triệu bột lửa thì đã đủ bù đắp chi phí cố định.

Lợi nhuận : 0,1đ/chiếc.

Nếu công ty sản xuất nhiều hơn 1 triệu bột lửa thì vẫn có lợi nhuận nếu giá bán cao hơn biến phí và thấp hơn 1đ.

- Giành thị phần để tiến đến kiểm soát thị trường mục tiêu nhằm lũng đoạn giá cả, giành lợi nhuận cao trong tương lai.

Ví dụ: Coca Cola sang Việt Nam dùng ô ạt các chiêu khuyến mãi giảm giá để lũng đoạn thị trường trong nước và sau khi giành gần hết thị phần nước uống có gas thì tăng giá trở lại. Hiện nay

Coca Cola chiếm lĩnh phần lớn thị trường nước uống có gas tại Việt Nam.

Có 3 loại bán phá giá:

- *Bán phá giá bên vững*: xu hướng tiếp tục của nhà độc quyền nội địa nhằm làm cực đại hoá lợi tức của mình thông qua việc bán sản phẩm với giá cao hơn ở thị trường trong nước (được giải thích là do chi phí vận chuyển và hàng rào mậu dịch) so với giá thị trường thế giới và bán ở thị trường thế giới với giá thấp hơn ở thị trường nội địa (được giải thích do phải cạnh tranh với các nhà sản xuất nước ngoài). Điều quan trọng là phải tính được tỷ lệ và giá cả giữa hàng bán trong nước và hàng bán ra nước ngoài để đạt lợi tức cao nhất.
- *Bán phá giá kiểu chớp nhoáng*: là một hình thức bán tạm thời một sản phẩm nào đó ra nước ngoài thấp hơn cả giá thành sản xuất để loại các nhà sản xuất nước ngoài ra khỏi thị trường. Sau đó lại tăng giá lên nhờ lợi thế độc quyền mới giành được.
- *Bán phá giá không thường xuyên*: thỉnh thoảng bán một sản phẩm nào đó ở nước ngoài thấp hơn so với bán trong nước nhằm mục đích đỡ bớt được gánh nặng do những rủi ro không dự kiến trước và số dư tạm thời của sản phẩm mà không cần phải giảm giá nội địa.

Bên cạnh những tác động tiêu cực còn có vài tác động tích cực của bán phá giá:

- Người tiêu dùng có lợi vì có thể mua hàng rẻ hơn.

- Nếu bán phá giá các nguyên vật liệu đầu vào thì góp phần thúc đẩy những ngành sản xuất sử dụng các nguyên liệu đầu vào này tăng số lượng sử dụng.
- Tạo động lực để sản xuất trong nước tự đổi mới. Vì phải cạnh tranh với hàng giá rẻ nên các nhà sản xuất nội địa cũng phải cố gắng cải tiến kỹ thuật, hạ giá thành sản phẩm nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.

Chính sách bán phá giá chỉ có thể được thực hiện khi thỏa mãn 2 điều kiện:

- Thị trường là cạnh tranh không hoàn toàn để người bán có quyền quyết định giá sản phẩm.
- Thị trường phải bị ngăn cách, tức là người tiêu dùng nội địa không thể dễ dàng mua hàng hoá được bán phá giá tại thị trường quốc tế.

Một công ty bán phá giá trên thị trường thế giới khi giá bán của họ là một trong các trường hợp sau:

- Giá bán thực tế trên thị trường thế giới nhỏ hơn chi phí sản xuất.
- Giá xuất khẩu thấp hơn giá nội địa.
- Giá xuất khẩu thấp hơn giá thấp nhất đang được bán trên thị trường thế giới.

7. Tài trợ:

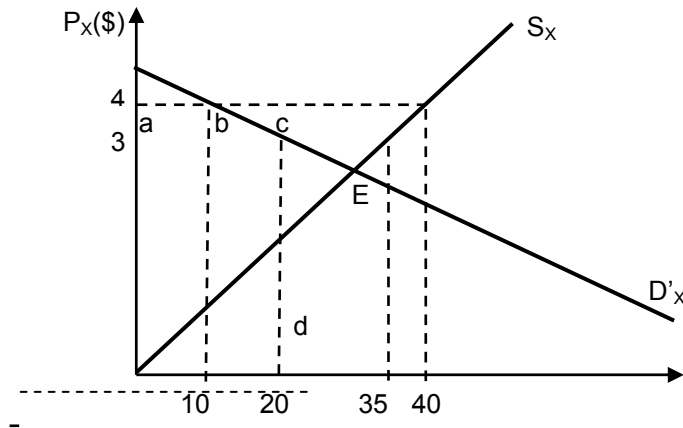
Tài trợ là khoản trợ cấp chính phủ thanh toán cho các doanh nghiệp trong nước, nhằm:

- Hạ chi phí để tăng khả năng cạnh tranh của hàng xuất khẩu.
- Bù đắp thiệt hại cho việc nhập khẩu những mặt hàng cần thiết nhưng giá nhập cao hơn mặt bằng giá mà chính phủ muốn duy trì trên thị trường nội địa.

Các hình thức tài trợ:

- Hỗ trợ chi phí nghiên cứu để phát triển sản phẩm mới (R&D).
- Trợ cấp trực tiếp cho nhà sản xuất : chính phủ tác động trực tiếp vào giá của sản phẩm trên thị trường nhằm khuyến khích mở rộng sản xuất, tăng quy mô xuất khẩu. Chính phủ mua sản phẩm của nhà sản xuất với giá cao để khuyến khích mở rộng sản xuất, nhưng vẫn bán theo giá thị trường và gánh chịu phần chênh lệch giữa giá mua cao và giá bán rẻ.
- Trợ cấp gián tiếp cho nhà sản xuất là trợ cấp thông qua chính sách ưu đãi của chính phủ như : tín dụng, thuế, cung ứng nguyên vật liệu...
- Tài trợ cho quốc gia nhập khẩu : Chính phủ của quốc gia xuất khẩu thường dành cho bạn hàng những *khoản* vay ưu đãi để họ có khả năng nhập khẩu hay các khoản tín dụng khác bằng hàng hoá.

Hầu hết các nước đều áp dụng tài trợ để giúp các nhà sản xuất nội địa nâng cao khả năng cạnh tranh. Tuy nhiên, hiệu quả thì không như mong muốn (lợi ích mang lại không bằng chi phí đã bỏ ra để tài trợ).



Hình 6.4: Tác động của cân bằng cục bộ của trợ cấp xuất khẩu

Với mức dịch tự do, giá thế giới của sản phẩm X là 3,5USD, ở mức giá này QGII sẽ sản xuất 35X, tiêu dùng đạt 20X và xuất khẩu phần còn lại 15X. Như vậy với mức giá cao hơn 3USD, QGII đã trở thành nước xuất khẩu.

Với giá thế giới là 3,5USD, QGII xuất khẩu 15 sản phẩm X (sản xuất 35 và tiêu dùng 20 sản phẩm X). Bây giờ QGII mong muốn xuất khẩu sản phẩm X nhiều hơn nữa nên để khuyến khích sản xuất, chính phủ đã trợ cấp 0,5 USD trên mỗi sản phẩm xuất khẩu do đó giá của sản phẩm X trong nội địa bây giờ là 4 USD. Ở mức giá này, QGII đã sản xuất 40 sản phẩm X, nhưng do giá cao nên tiêu dùng đã giảm xuống còn 10 sản phẩm. Ở mức giá này người tiêu dùng bị thiệt và chính phủ cũng bị thiệt khoản trợ cấp, nhà sản xuất và người tiêu dùng nước ngoài được lợi. Các khoản thiệt hại và lợi ích được tính như sau:

- Người tiêu dùng thiệt khoản $a + b = 7,5$ USD
- Nhà sản xuất có lợi : $a + b + c = 18,7$ USD
- Chính phủ thiệt hại : $b + c + d = 15$ USD

- Thiệt hại ròng khoản b (giảm tiêu dùng sản phẩm có lợi thế so sánh) và d (chi phí gia tăng khi sản xuất thêm 5 đơn vị sản phẩm).

Thiệt hại nhiều hơn lợi nhưng các quốc gia vẫn tiến hành trợ cấp vì:

- Cần khuyến khích các nhà xuất khẩu thu ngoại tệ nhằm cải thiện tình trạng cán cân thanh toán hoặc muốn tăng thêm sức mạnh cho một ngành sản xuất mới, đặc biệt là ngành kỹ thuật cao.
- Quy mô sản xuất được mở rộng góp phần giải quyết việc làm, giảm thất nghiệp trong nước.
- Ngoài ra chính phủ còn bị các nhà sản xuất nội địa vận động lôi kéo vào mục đích thu lợi riêng. Chính phủ sẵn sàng trợ cấp để thu hút được đồng đảo cử tri, đặc biệt là những nhà sản xuất có thể lực mạnh cho các cuộc vận động tranh cử.

8. Các hàng rào kỹ thuật:

Các hàng rào kỹ thuật là những quy định kỹ thuật về kiểm tra quy cách chất lượng sản phẩm để đảm bảo quyền lợi của người tiêu dùng ở nước nhập khẩu, như :

- I. Kiểm tra vệ sinh an toàn thực phẩm.
 - Kiểm dịch động, thực vật.
 - Kiểm tra quy cách đóng gói, bao bì, nhãn hiệu.
 - Ghi chú hướng dẫn sử dụng sản phẩm...

Các hàng rào kỹ thuật là yêu cầu chính đáng mà nhà xuất khẩu phải đáp ứng. Nhưng nó thường bị lợi dụng vào mục đích bảo hộ mậu dịch bằng cách quy định kèm theo nhiều thủ tục hành chính rườm rà phức tạp nhằm phân biệt đối xử chống lại hàng nhập khẩu (như là *các hàng rào phi thuế quan ẩn*).

Các quốc gia phát triển đòi hỏi sản phẩm xuất khẩu của các quốc gia đang phát triển phải thoả mãn các tiêu chuẩn về hệ thống quản trị như :

- Hệ thống ISO 9000 với nguyên tắc chính là quản trị của doanh nghiệp định hướng vào khách hàng. Hiện nay có trên 140 quốc gia và lãnh thổ chấp nhận ISO 9000 là tiêu chuẩn chất lượng quốc gia. Việt Nam cũng là thành viên của tổ chức này.
- GMP (Good Manufacturing Practices) : thực hành sản xuất tốt trong lĩnh vực thực phẩm và dược phẩm. GMP đòi hỏi quy trình sản xuất của các doanh nghiệp phải tuân thủ yêu cầu vệ sinh thực phẩm.
- HACCP : phân tích mức nguy hại và điểm kiểm soát tới hạn (Hazard Analysis and Critical Control Point). Là hệ thống phân tích, xác định và kiểm soát các điểm nguy hại trọng yếu trong quá trình chế biến thực phẩm nhằm đảm bảo an toàn cho khách hàng và người tiêu dùng.
- ISO14001, hệ thống quản trị môi trường (Environmental Management System). Hệ thống này yêu cầu sản xuất phải gắn liền với bảo vệ môi trường.

Ví dụ: Việt Nam xuất khẩu các sản phẩm gỗ vào thị trường Mỹ, EU phải có giấy chứng nhận là các sản phẩm gỗ này được chế biến từ gỗ rừng trồng chứ không phải khai thác tự nhiên.

- SA 8000 hệ thống quản trị có trách nhiệm với xã hội và người lao động. Đây là một tiêu chuẩn quốc tế được xây dựng nhằm đảm bảo lợi ích cho người lao động.

TÓM TẮT BÀI 6

1. Các hàng rào phi thuế quan gồm giới hạn về số lượng, các biện pháp làm tăng tính cạnh tranh về giá và những quy định về kỹ thuật.
2. Hạn ngạch (quota) là giới hạn trên về số lượng một loại hàng hoá mà chính phủ cho phép các doanh nghiệp xuất hay nhập khẩu trong một thời gian nhất định. Tác động của quota là hạn chế nhập khẩu một cách chắc chắn, người tiêu dùng chịu thiệt hại nhiều hơn so với thuế quan. Khi nhu cầu tăng lên thì với quota, giá sản phẩm sẽ tăng, còn thuế quan thì giá vẫn như cũ.
3. Bán phá giá là bán sản phẩm ở thị trường nước ngoài với giá thấp hơn giá thành sản xuất hay thấp hơn mặt bằng giá hợp lý của thị trường nhập khẩu. Bán phá giá nhằm tăng mức khai thác sản xuất dư thừa, chiếm lĩnh thị trường. Có 3 loại bán phá giá: bền vững, chớp nhoáng và không thường xuyên.
4. Trợ cấp là chính sách hại nhiều hơn lợi nhưng các quốc gia vẫn áp dụng để khuyến khích xuất khẩu, thu ngoại tệ và mở rộng quy mô sản xuất.
5. Các hàng rào kỹ thuật là những quy định về quy cách, chất lượng của sản phẩm... thường bị lợi dụng nhằm phân biệt đối xử đối với hàng nhập khẩu nên cũng được coi như hàng rào phi thuế quan ẩn.

CÂU HỎI

1. Dựa vào hình 6.5, hãy phân tích tác động của quota đối với thương mại quốc tế và cho biết những tác động đó giống và khác với thuế quan ra sao trong 2 trường hợp :
 - a. Nhu cầu không tăng?
 - b. Nhu cầu tăng lên?
2. Tại sao các nước lại áp dụng biện pháp quy định hàm lượng nội địa của sản phẩm?
3. Quốc gia bị ảnh hưởng bởi việc bán phá giá sản phẩm nhập khẩu thường làm gì để chống lại hiện tượng đó?
4. Tại sao các quốc gia áp dụng biện pháp tài trợ cho doanh nghiệp và hiệu quả của nó ra sao?
5. Các hàng rào kỹ thuật có ảnh hưởng như thế nào trong quản lý thương mại quốc tế.

HƯỚNG DẪN TRẢ LỜI CÂU HỎI

1. a. Trong trường hợp nhu cầu chưa tăng:

Khi áp dụng một quota 45X, chính phủ bán đấu giá quota này là 45USD, thì tác động của quota đối với thương mại quốc tế giống như thuế quan.

Thặng dư của người sản xuất:

$$ACJG = OJG - OAC = 30 - 15/2 = 22,5 \text{ USD.}$$

Nguồn thu của chính phủ: $MNHJ = 45 \times 1 = 45 \text{ USD.}$

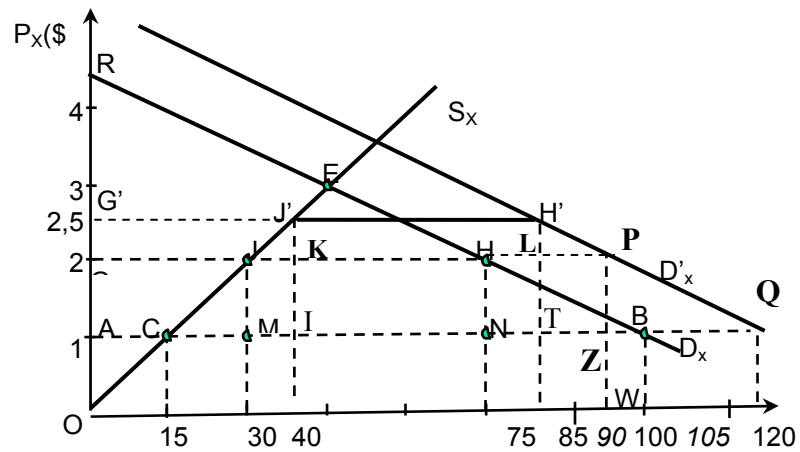
Thiệt hại của người tiêu dùng:

$$\begin{aligned} ABHG &= ACJG + CMJ + MNHJ + HNB \\ &= 22,5 + 7,5 + 45 + 15 = 90 \text{ USD.} \end{aligned}$$

Thiệt hại ròng: $CMJ = 7,5 \text{ USD}$ (do tăng sản xuất sản phẩm không có lợi thế so sánh).

$HNB = 15 \text{ USD}$ (do giảm tiêu dùng sản phẩm có lợi thế so sánh).

Khi chính phủ cấp không quota theo cơ chế xin cho thì thiệt hại thêm một khoản $MNHJ = 45\text{USD}$, thiệt hại hơn so với thuế quan.



Hình 6.5

b. Trong trường hợp nhu cầu tăng lên:

Khi chính phủ bán quota với giá là 45 USD:

Thặng dư người sản xuất:

$$ACJ'G' = OG'J' - OCA = 40 \times 2,5 \times 0,5 - 7,5 = 42,5 \text{ USD}$$

Nguồn thu của chính phủ: 45 USD.

Thiệt hại người tiêu dùng:

$$\begin{aligned} AH'QG' &= ACJ'G' + CIJ' + ITH'J' + TQH' \\ &= 42,5 + 25 \times 0,5 \times 1,5 + 45 \times 1,5 + 40 \times 0,5 \times 1,5 \\ &= 42,5 + 18,75 + 67,5 + 30 = 158,75 \text{ USD.} \end{aligned}$$

Thiệt hại ròng: $(42,5 + 45) - 158,75 = -71,25 \text{ USD}$ trong đó:

$CIJ' = 18,75 \text{ USD}$ (do tăng sản xuất sản phẩm không có lợi thế).

H'TQ = 30 (giảm tiêu dùng sản phẩm có lợi thế so sánh).

Nếu chính phủ cho quota thì thiệt hại thêm 45 USD:

Thiệt hại ròng: $42,5 - 45 - 158,75 = - 161,25$ USD.

Thuế quan:

Thặng dư người sản xuất: ACJG = 22,5 USD.

Nguồn thu của chính phủ: JMZP = 70USD.

Thiệt hại của người tiêu dùng:

$AQPG = ACJG + CMJ + JMZP + ZPQ$

$$= 22,5 + 7,5 + 70 + 25 \times 1 \times 0,5$$

$$= 22,5 + 7,5 + 70 + 12,5 = 112,5 \text{ USD.}$$

Thiệt hại ròng: $(22,5 + 70) - 112,5 = - 20$ USD.

Trong trường hợp nhu cầu tăng thì thiệt hại của người tiêu dùng do áp dụng quota (cả khi chính phủ bán và cho quota) đều nhiều hơn trong trường hợp thuế quan.

2. Ý nghĩa của nó là nhằm bắt buộc các nhà đầu tư nước ngoài tăng cường sử dụng nguyên liệu, linh kiện chế tạo tại địa phương để nâng cao trình độ công nghệ sản xuất trong nước, hoặc là hạn chế mức bán hàng của nước ngoài vào thị trường nội địa. Tác dụng làm lợi cho nhà sản xuất nội địa nhưng làm thiệt hại đến người tiêu dùng.

3. Các quốc gia bị xâm hại do việc bán phá giá sẽ dùng luật chống bán phá giá để kiện các doanh nghiệp nước ngoài bán phá giá trên thị trường của họ.

4. Tài trợ là khoản trợ cấp chính phủ thanh toán cho các doanh nghiệp trong nước : để hạ chi phí, tăng khả năng cạnh tranh của hàng xuất khẩu, bù đắp thiệt hại cho việc nhập khẩu những mặt hàng cần thiết nhưng giá nhập cao hơn mặt bằng giá mà chính phủ muốn duy trì trên thị trường nội địa. Hiệu quả làm tăng khả năng cạnh tranh của các nhà sản xuất nội địa.

5. Các hàng rào kỹ thuật là yêu cầu chính đáng mà nhà xuất khẩu phải đáp ứng nhằm bảo vệ lợi ích của người tiêu dùng. Nhưng nó thường bị lợi dụng vào mục đích bảo hộ mậu dịch bằng cách quy định kèm theo nhiều thủ tục hành chính rườm rà phức tạp nhằm phân biệt đối xử chống lại hàng nhập khẩu (như là *các hàng rào phi thuế quan ẩn*).

BÀI 7:

CÁC CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Qua hai bài 5 và 6 các bạn đã biết rằng khi chính phủ áp dụng hình thức bảo hộ mậu dịch thì thường đem đến thiệt hại ròng, nhất là người tiêu dùng vì phải trả giá cao hơn trong khi tiêu dùng lại giảm đi. Các nước trên thế giới luôn hô hào tự do hoá mậu dịch nhưng bản thân họ tìm mọi cách áp dụng các chính sách bảo hộ mậu dịch trong nước vì nhiều lý do. Bài này giới thiệu với các bạn lợi ích cũng như thiệt hại của mỗi chính sách thương mại.

I. MỤC TIÊU:

Sau khi học xong bài này, các bạn phải :

- Hiểu được nội dung, phương thức, ý nghĩa và tác dụng của chính sách bảo hộ mậu dịch để thấy rõ tính tất yếu phải loại bỏ dần chính sách này trong đời sống thương mại quốc tế.
- Biết được các lý do áp dụng chính sách bảo hộ mậu dịch.
- Biết được những lợi ích của chính sách tự do hóa thương mại để từ đó thấy được sự cần thiết phải duy trì các chính sách này.

II. NỘI DUNG CHÍNH:

1. Từ mậu dịch tự do đến chủ nghĩa bảo hộ:

Ở những bài trước, các bạn đã biết rằng mậu dịch tự do là nền tảng lý tưởng để thực hiện quy luật lợi thế so sánh, nâng cao hiệu quả kinh tế cho mỗi quốc gia và cho toàn thế giới. Trong những giai đoạn đầu tiên khi kỹ thuật công nghệ phát triển mạnh mẽ, sản xuất hàng hoá vượt ra biên giới quốc gia, Adam Smith đã rất ủng hộ tự do mậu dịch, không cần sự can thiệp của chính phủ. Điều này đã thể hiện khá rõ trong lý thuyết lợi thế tuyệt đối của ông. Lúc này lợi thế cạnh tranh dựa vào chất lượng và giá cả sản phẩm. Vì quy mô của các doanh nghiệp còn nhỏ nên chưa có doanh nghiệp nào đủ sức lũng đoạn thị trường. Nếu cạnh tranh không lại thì doanh nghiệp có thể chuyển hướng hoạt động.

Sang đầu thế kỷ 19, nền kinh tế phát triển vượt bậc dựa vào các yếu tố thâm dụng của mỗi quốc gia, các doanh nghiệp bắt đầu tích tụ tư bản, hình thành các doanh nghiệp lớn áp dụng chính sách độc quyền. Họ đã bắt đầu dựng lên các hàng rào bảo hộ cho sản xuất trong nước, chủ nghĩa bảo hộ mậu dịch đã bắt đầu hình thành. Nền mậu dịch tự do trên thế giới không còn tồn tại và bước tiến đến chủ nghĩa bảo hộ mậu dịch là một bước tất yếu của lịch sử kinh tế thế giới (mặc dù đó là bước lùi).

2. Chính sách bảo hộ mậu dịch là gì?

Đó là chính sách quản lý thương mại, trong đó chính phủ áp dụng hàng rào thuế quan có mức bảo hộ cao cùng với nhiều hàng rào phi thuế quan phức tạp nhằm mục đích ngăn chặn bớt sự xâm nhập

của hàng ngoại. Chính sách này nhằm bảo vệ các ngành sản xuất trong nước cũng tức là bảo vệ lợi ích quốc gia.

Ví dụ: Ở Việt Nam, mức thuế mới được xây dựng trên cơ sở những linh kiện, phụ tùng trong nước đã sản xuất được thì được bảo hộ hợp lý với mức cao nhất không quá 30%. Những linh kiện, phụ tùng chưa sản xuất được ở trong nước thì được áp dụng mức thuế suất thấp để giảm chi phí đầu vào cho doanh nghiệp. Chẳng hạn như đối với các loại ốc quy, ghế ngồi, lốp xe,... trong nước có thể sản xuất được, mức thuế suất sẽ là 30%. Các phụ kiện kèm theo như bộ phận truyền động, khung, vỏ xe, mức thuế suất sẽ khoảng 15% - 25%. Các bộ phận còn lại khoảng từ 5% - 10%. Biểu thuế đảm bảo mục tiêu bảo hộ có chọn lọc và thúc đẩy doanh nghiệp sử dụng các sản phẩm trong nước đã sản xuất được thay vì nhập cả cụm linh kiện, với mức thuế suất 25% như trước.

3. Vì sao các quốc gia áp dụng chính sách bảo hộ mậu dịch?

Chính sách bảo hộ mậu dịch không chỉ áp dụng ở những nước phát triển mà còn ở cả các nước đang phát triển. Nguyên nhân khách quan của hiện tượng này chính là do :

- Có sự khác biệt về địa lý và tài nguyên dẫn đến sự khác nhau về nguồn lực kinh tế và năng lực cạnh tranh của các quốc gia – đó là cái gốc của vấn đề.
- Có sự chênh lệch về khả năng cạnh tranh giữa các công ty trong nước với công ty nước ngoài.

Ở buổi đầu hình thành nền thương mại quốc tế, người ta thường quan tâm đến việc đẩy mạnh xuất khẩu để thu về kim khí quý, trong khi đó lại chủ trương hạn chế nhập khẩu để giảm bớt khả năng di chuyển của kim khí quý ra ngoài.

Xét về mặt chủ quan, các nước thực hiện chính sách bảo hộ chủ yếu là vì lợi ích cục bộ. Các nước lớn đánh thuế quan để làm giảm khối lượng nhập khẩu nhằm tối đa hóa lợi ích quốc gia ; các nước khác trả đũa, dẫn đến thuế quan có tính chất cấm đoán. Hiện nay Mỹ và các nước châu Âu bảo hộ rất mạnh cho hàng nông sản vốn là mặt hàng thế mạnh của các nước đang phát triển, để trả đũa các nước này bảo hộ ngành công nghiệp và dịch vụ.

Vì sao các nước thực hiện việc bảo hộ mậu dịch thì đã rõ nhưng để xem xét quốc gia nào có mức độ bảo hộ cao hơn lại là vấn đề khá phức tạp. Phần sau đây sẽ giới thiệu với các bạn một số chỉ tiêu để đánh giá mức độ bảo hộ.

4. Lượng hóa mức bảo hộ mậu dịch:

a. Về thuế quan, có một số chỉ tiêu sau :

- Thuế suất danh nghĩa (NTR) và các chỉ tiêu NTR bình quân đơn giản; NTR bình quân gia quyền.

Ví dụ: mặt hàng A đánh thuế 10%, mặt hàng B là 20%, NTR bình quân gia quyền là 15%. Nếu mặt hàng A nhập về số lượng không đáng kể, trong khi nhập khẩu rất nhiều mặt hàng B. Giả sử giảm thuế nhập khẩu mặt hàng A xuống còn 2%, tăng thuế nhập mặt hàng B lên 28%, NTR bình quân đơn giản vẫn là

15%. Nếu nhập số lượng hàng A là 1 triệu USD và hàng B là 20 triệu USD khi tính theo số lượng để lấy trọng số ta có:

$$A : 2\% \times 1,000,000 = 20,000$$

$$B : 28\% \times 20,000,000 = 5,600,000$$

Tổng $(5,620,000/21,000,000) \times 100\% = 26,8\%$, lúc này NTR bình quân gia quyền lớn hơn rất nhiều so với NTR bình quân đơn giản. Dùng hình thức này một nước có thể giữ mức thuế bảo hộ cao ở một vài mặt hàng trong khi các mặt hàng khác có thể giảm đến 0%.

- *Tỷ suất bảo hộ hữu hiệu (ERP) và sự leo thang thuế quan.*
Khi thuế đánh lên nguyên vật liệu bằng 0 thì tỷ lệ bảo hộ hữu hiệu là cao nhất. Khi thuế đánh lên nguyên vật liệu tăng dần thì tỷ lệ bảo hộ hữu hiệu giảm dần đến khi thuế đánh lên nguyên vật liệu nhiều hơn thuế đánh trên thành phẩm thì tỷ lệ bảo hộ hữu hiệu âm, không kích thích sản xuất trong nước.
- b. *Về các hàng rào phi thuế quan :* mức bảo hộ mậu dịch cao hay thấp phụ thuộc vào số lượng và độ phức tạp của các công cụ bảo hộ mậu dịch phi thuế quan.

Các bạn vừa tìm hiểu một số vấn đề cơ bản về chính sách bảo hộ mậu dịch. Trên thực tế, các quốc gia thực thi chính sách này dưới nhiều hình thức khác nhau và ngày càng tinh vi để tránh sự phê phán của quốc gia khác. Điều này được phản ánh cụ thể trong các xu hướng bảo hộ mậu dịch trên thế giới.

5. Các xu hướng bảo hộ mậu dịch:

a. *Xu hướng bảo hộ mậu dịch của các quốc gia công nghiệp phát triển:*

- Bảo hộ các ngành công nghiệp giá trị gia tăng bằng chiêu bài NTR thành phẩm *thấp* nhưng bậc thang thuế quan rộng để nâng cao ERP.

Ví dụ: các nước vẫn đảm bảo thuế suất bình quân đơn giản là không lớn hơn 15% theo yêu cầu của WTO nhưng sẽ tính toán thuế bình quân gia quyền theo mức có lợi nhất và bảo hộ mức cao nhất, như có thể hạ thuế suất các sản phẩm có số lượng nhập không nhiều xuống rất thấp thậm chí bằng 0 để có thể tăng thuế danh nghĩa ở mặt hàng có số lượng nhập đáng kể như ví dụ đã phân tích ở trên.

- Trợ giá nông sản rất mạnh, gây thiệt hại nặng cho các nước nghèo. Các nước công nghiệp giảm thuế nhập khẩu nông sản nhưng trợ cấp rất mạnh cho nông sản sản xuất trong nước làm cho hàng nông sản của các nước nghèo không thể nào vào được thị trường các nước này. Hiện nay các nước nghèo đang đấu tranh để G7 và Mỹ giảm trợ cấp cho nông sản.
- Áp dụng *nhiều* hàng rào phi thuế quan rất tinh vi thông qua các hàng rào về kỹ thuật, vệ sinh...

b. *Xu hướng bảo hộ mậu dịch của các quốc gia đang phát triển.*

Xu hướng chung của các nước đang phát triển là muốn duy trì thuế suất bình quân cao và nhiều hàng rào phi thuế quan. Các quốc gia

này thường trợ cấp công nghiệp tràn lan để trả đũa hành vi trợ giá nông sản của các quốc gia công nghiệp. Các nước nghèo lấy lý do còn trong giai đoạn phát triển công nghiệp hoá nên cần bảo hộ những ngành công nghiệp non trẻ hay ngành công nghiệp mũi nhọn, đặc biệt đối với các ngành công nghiệp mẫn cảm nhất là các ngành dịch vụ có giá trị gia tăng cao.

Ví dụ: theo hiệp định song phương Việt Nam – Hoa kỳ chỉ cho phép Ngân hàng nước ngoài đầu tư 100% chỉ sau thời gian nhất định 9 năm hoặc khi chính phủ cổ phần hóa Ngân hàng Ngoại thương thì nhà nước vẫn chiếm một tỷ lệ vốn cao gần 70%.

Việc sử dụng các công cụ thuế quan không còn phù hợp trong xu thế cắt giảm thuế và mở rộng hạn ngạch hiện nay. Các biện pháp phi thuế quan sẽ trở thành công cụ chính của các quốc gia trong việc tự bảo vệ mình như hệ thống quy định về kỹ thuật, về vệ sinh an toàn thực phẩm và bảo vệ động thực vật.

Các nhà kinh tế dự báo xu hướng bảo hộ mậu dịch hiện tại và tương lai diễn ra như sau :

- Thuế quan bình quân sẽ cắt giảm nhưng chủ yếu sẽ giảm ở một số sản phẩm có mức thuế suất thấp và đối với một số mặt hàng nông sản sẽ có xu hướng áp dụng mức thuế đỉnh.
- Thuế quan bình quân sẽ được giảm theo lộ trình đã cam kết nhưng vấn đề bán phá giá và trợ cấp dẫn đến nguy cơ ngày càng gia tăng các vụ kiện và sự áp đặt các loại thuế chống bán phá giá và thuế chống trợ cấp. Đây là một công cụ sắc bén của các nước công nghiệp phát triển đối

với hàng hoá của các nước đang phát triển. Với lợi thế về khung pháp lý chặt chẽ, kinh nghiệm trong tạo luật cũng như trong các vụ kiện, sức mạnh kinh tế... các nước phát triển thường áp đảo phe yếu và áp dụng những mức thuế cao cho hàng hoá nhập khẩu.

- Sự xuất hiện của khu vực thương mại tự do làm xuất hiện những rào cản mới cho các nước không phải là thành viên, đặc biệt là rào cản về thuế quan và vấn đề tiếp cận thị trường.
- Các biện pháp kỹ thuật được áp dụng ngày càng tinh vi hơn, làm phát sinh nhiều khoản chi phí cho kiểm tra và thay đổi công nghệ sản xuất.
- Các yêu cầu về bảo vệ con người, động thực vật và môi trường sinh thái ngày càng đòi hỏi cao về mức độ và diễn ra trên phạm vi rộng lớn. Các quốc gia phát triển thường yêu cầu quá mức cần thiết những tiêu chuẩn này nhằm hạn chế khả năng xuất hàng của đối tác vào thị trường mình.
- Vấn đề chính trị dẫn tới cấm vận kinh tế, vấn đề an ninh quốc gia dẫn tới đạo luật chống khủng bố sinh học.

6. Tác dụng của chính sách bảo hộ mậu dịch

Mặc dù mọi người thường có xu hướng chỉ trích bảo hộ nhưng cũng không thể phủ nhận các tác động tích cực của nó. Bảo hộ có một số lợi ích như giúp tăng phúc lợi quốc gia, tăng thu ngân sách nhà nước, giải quyết việc làm trong nước, bảo vệ các ngành công nghiệp non trẻ và dễ bị tổn thương, phục vụ chiến lược phát triển các ngành công nghiệp mũi nhọn, chống bán phá giá...

Tuy vậy, các chính sách bảo hộ cũng có tác hại đáng kể đến nền kinh tế các quốc gia vì thực ra phúc lợi quốc gia không tăng như mong muốn mà còn giảm đi và người tiêu dùng trong nước phải chịu thiệt thòi. Ngoài ra, các doanh nghiệp được bảo hộ kỹ sẽ không cố gắng nâng cao khả năng cạnh tranh và thị trường thế giới bị chia cắt mạnh mẽ, môi trường thương mại trở nên kém thuận lợi...

7. Khía cạnh kinh tế chính trị của chủ nghĩa bảo hộ

Bảo hộ mậu dịch thường ít được tán thành nhưng trên thực tế, hầu như tất cả các quốc gia đều áp dụng. Có nhiều ý kiến được đưa ra để bảo vệ cho việc bảo hộ mậu dịch ở các nước và hình thành hai quan điểm là biện hộ phi lý và biện hộ có lý.

a. Quan điểm biện hộ phi lý về chủ nghĩa bảo hộ mậu dịch:

Trước tiên, quan điểm này cho rằng, việc bảo hộ mậu dịch là cần thiết để *bảo vệ lao động nội địa, chống lại lao động rẻ mạt nước ngoài*. Theo lý lẽ này thì bảo hộ mậu dịch chính là biện pháp duy nhất chống lại sự cạnh tranh của lao động rẻ mạt nước ngoài. Theo họ nếu cho nhập hàng hoá một cách tự do thì không duy trì được mức sống cao hơn của công nhân ở các nước phát triển. Rõ ràng quan điểm này là phi lý vì cơ sở của thương mại chính là lợi thế so sánh. Một quốc gia có thể có mức lương rất cao vẫn có lợi khi giao thương với một quốc gia khác. Nếu quốc gia đó thừa tư bản thì sẽ chuyên môn hoá sản xuất những sản phẩm thâm dụng tư bản và nhập khẩu những sản phẩm thâm dụng lao động từ những quốc gia dư thừa lao động. Hơn nữa tiền lương thực tế cao là do năng suất lao động cao chứ không phải do thuế quan hay hạn ngạch nhập khẩu. Trên thực tế, người ta thấy rằng các

nước phát triển buôn bán với những nước đang phát triển đôi khi còn có lợi hơn so với buôn bán giữa các nước phát triển với nhau.

Một sự biện hộ khác của quan điểm này được thể hiện thông qua thuật ngữ “*thuế quan khoa học*”, có nghĩa là phải có thuế quan thực sự khoa học để giúp quân bình được chi phí sản xuất trong nước với nước ngoài, tức là làm cho giá cả hàng nhập khẩu tương đương với giá cả nội địa, để giúp các nhà sản xuất trong nước cạnh tranh được với các nhà sản xuất ngoại quốc. Lý lẽ này không có căn cứ, nó loại trừ sự cách biệt giữa giá cả thế giới và giá cả nội địa, làm tiêu tan ý chí cạnh tranh của các nhà sản xuất trong nước thực sự có tâm huyết, che chở cho những sản phẩm kém hiệu quả.

Bên cạnh đó, quan điểm biện hộ phi lý còn cho rằng các quốc gia cần *giữ tiền trong nước (chủ nghĩa trọng thương)*, hay nói một cách khác là cần hạn chế mậu dịch để giữ tiền trong nước. Đây là quan điểm sai lầm chỉ biết tiền là tài sản duy nhất, lầm lẫn giữa mục đích và phương tiện trong hoạt động kinh tế. Tiền, vàng chỉ là một phương tiện, còn mục đích chính là nâng cao mức sống của dân chúng.

Trên thế giới, đặc biệt ở nhiều nước phát triển, một số nhóm có quyền thế đã gây sức ép, thậm chí lôi kéo mua chuộc chính phủ áp dụng các biện pháp bảo hộ mậu dịch phục vụ cho lợi ích riêng của họ. Đây là cách *bảo hộ nhóm đặc biệt*. Bảo hộ mang lại lợi nhuận rất lớn cho một ít người nhưng lại để cho hàng triệu người tiêu dùng bị thiệt do giá cả sản phẩm tăng lên. Trên thực tế rất khó để tổ chức hàng triệu người tiêu dùng ủng hộ mậu dịch tự do. Trong khi đó lại có thể dễ dàng đưa ra những lý lẽ “bảo vệ lao động trong nước, chống lại lao động rẻ mạt ở nước ngoài” để tổ chức một vài công ty hay nghiệp đoàn ủng hộ thuế.

Việc bảo hộ còn được thực hiện thông qua lý lẽ *thực hiện trả đũa* đối phương với mục đích tự vệ. Tuy nhiên, nếu nước nào cũng dùng thuế quan để trả đũa thì liệu thế giới này còn tồn tại mậu dịch tự do nữa không? Sự trả đũa mang tính dây chuyền, kết quả là mức thuế quan cứ tăng lên mãi trong khi cả thế giới luôn mong muốn giảm thuế quan, thúc đẩy mậu dịch tự do giữa các nước.

Một cách biện hộ phi lý khác đối với chủ nghĩa bảo hộ mậu dịch chính là *cứu trợ ngành công nghiệp bị tổn thương*. Thực chất, cơ sở mậu dịch là lợi thế so sánh, một khi một ngành nào đó đã mất lợi thế so sánh thì cách tốt nhất là hãy tập trung các yếu tố sản xuất trong nước cho những ngành nào có hiệu quả sản xuất cao hơn. Xóa bỏ một ngành đã tồn tại khá lâu, nhà nước phải có biện pháp giải quyết những khó khăn nhưng vẫn còn hơn là để nó tồn tại một cách không hiệu quả.

b. *Những quan điểm biện hộ có lý:*

Vấn đề trước tiên mà quan điểm này đặt ra là *lối sống*, có nghĩa là cần phải đánh thuế nhập khẩu để bảo toàn cho xã hội một lối sống cũ, một sắc thái truyền thống của đất nước, đặc biệt là đối với nông dân và thợ thủ công. Thay vì đánh thuế nhập khẩu, chính phủ có thể trợ cấp cho người sản xuất thuộc ngành đó để duy trì hoạt động mà không gây tổn thất cho người tiêu dùng do phải gánh chịu giá cao vì thuế quan.

Bảo hộ mậu dịch cũng chính là *ngăn chặn hàng xa xỉ*. Quan điểm này cho rằng dùng thuế quan sẽ hạn chế bớt các hàng hoá thuộc loại xa xỉ, cao cấp chỉ đáp ứng nhu cầu của những kẻ nhiều tiền trong khi đông đảo dân chúng thì đang đói khổ mà xã hội lại không đủ

nguồn lực để cung cấp cho họ. Phải chăng chỉ có thuế quan và các hình thức bảo hộ ngăn chặn được hàng xa xỉ tràn vào ? Câu trả lời là không, vì các nhà sản xuất nội địa có thể tập trung nguồn lực khan hiếm để sản xuất những sản phẩm xa xỉ một khi giá trong nước gia tăng vì thuế. Cách tốt nhất là nên đánh thuế người nhiều tiền sử dụng các loại hàng xa xỉ đó.

Lý do *quốc phòng* cũng được đưa ra với giải thích là nếu một ngành nào đó cần thiết cho sức mạnh quân sự thì dứt khoát phải dùng thuế quan để bảo vệ nó bằng mọi cách. Lý lẽ này đặt mục tiêu an ninh quốc gia, sự sống còn của dân tộc lên trên hết, ngoài phạm vi kinh tế. Thực tế, để duy trì những ngành đó cần phí tổn rất lớn, không phi kinh tế chút nào. Biện pháp tốt nhất là nên trợ cấp để có thể tiến hành sản xuất được mà không gây những hậu quả tiêu thụ như thuế quan. Hơn nữa, trợ cấp có ưu thế hơn so với sự bảo vệ vì lợi ích quốc gia là lợi ích của toàn dân, tất cả mọi người đều phải có nghĩa vụ gánh vác chứ không chỉ có người tiêu dùng phải chịu như là thuế quan.

Cuối cùng là *bán phá giá*. Lý lẽ cho rằng tình trạng bán phá giá của bạn hàng, đặc biệt là bán phá giá kiểu chớp nhoáng đã làm cho các nhà sản xuất nội địa bị bất lợi nên chính phủ cần bảo vệ họ bằng thuế quan. Người tiêu dùng chỉ được lợi nhất thời còn người sản xuất thì bị thiệt hại lâu dài. Vì thế, chống bán phá giá là đúng, nhưng cũng không vì sợ bán phá giá mà đóng cửa mậu dịch vì như thế người tiêu dùng sẽ chịu thiệt hại nhiều hơn.

Mặc dù hầu hết các nước đều thực hiện việc bảo hộ nhưng tự do hóa thương mại hiện đang là xu hướng phổ biến và đang diễn ra ngày càng mạnh mẽ trên thế giới.

8. Nội dung cơ bản của chính sách tự do hóa thương mại:

a. Chính sách tự do hóa thương mại là gì?

Đối lập với chính sách bảo hộ mậu dịch, tự do hoá thương mại là chính sách quản lý thương mại thể hiện sự phối hợp giữa các quốc gia để khai thông môi trường thương mại quốc tế trên cơ sở giảm dần hàng rào thuế quan và loại bỏ dần các hàng rào phi thuế quan.

Với chính sách tự do hóa thương mại thì từng quốc gia phải mở cửa hội nhập kinh tế quốc tế, gắn thị trường nội địa với thị trường thế giới. Thông qua mậu dịch đầu tư và chuyển giao công nghệ, các nước có quan hệ với nhau nhiều hơn, gắn bó hơn. Ngày nay không một nước nào dám tuyên bố “muôn phát triển kinh tế mà đóng cửa lại” bởi vì không có bất cứ một biến động nào xảy ra ở nước này mà lại không ảnh hưởng đến nền kinh tế của các nước khác. Chính vì thế mà người ta thường nói mối quan hệ kinh tế không phải chỉ là giữa nước này với nước khác mà là giữa một nước với phần còn lại của thế giới.

Ví dụ : cuộc khủng hoảng tài chính ở Thái Lan đầu năm 1997 không những làm chao đảo nền kinh tế của một loạt các nước Đông Nam Á mà còn ảnh hưởng đến nhiều nước khác trong khu vực.

b. Lượng hóa mức độ tự do hóa thương mại:

Để đánh giá mức độ tự do hoá thương mại của một quốc gia, có thể dựa vào một số tiêu chí như sau:

Giảm hàng rào thuế quan: có thể thực hiện dưới hình thức giảm mạnh NTR bình quân đơn giản.

Ví dụ: Tiến trình giảm thuế cụ thể theo CEPT (trong lộ trình thực hiện AFTA) mà Việt Nam có tham gia.

Ngoài ra, các quốc gia cũng có thể áp dụng thuế trần trong một số nhóm hàng nhất định nhằm khống chế bậc thang thuế quan, giảm ERP và giảm NTR bình quân gia quyền. Chẳng hạn như, 6 nước thành viên ASEAN gồm Brunei, Indonesia, Malaysia, Philippine, Singapore, Thái Lan đã nhất trí đẩy mạnh nỗ lực thành lập khối thương mại tự do trong vùng. Toàn bộ thuế nhập khẩu sẽ được xoá bỏ từ năm 2007, sớm hơn 3 năm so với kế hoạch trước đây. Sau khi 4 nước còn lại (Myanmar, Campuchia, Lào, Việt Nam) tham gia, thị trường chung ASEAN sẽ hình thành vào năm 2012.

Bên cạnh việc thúc đẩy tự do hoá thương mại nội khối, ASEAN còn đẩy mạnh tự do hoá thương mại với các nước đối tác. Một trong những văn bản quan trọng được ký kết tại Hội nghị Viêng - chă là thoả thuận giữa ASEAN và Trung Quốc. Theo đó hai bên sẽ có bước đi quan trọng hướng tới thành lập khu vực thương mại tự do lớn nhất thế giới với gần 2 tỷ người vào cuối thập niên này.

Trong vòng 5 năm, bắt đầu từ 1/7/2005, Trung Quốc và 10 nước ASEAN sẽ bỏ dần các loại thuế đánh vào hàng hoá. Đến năm 2010, chỉ còn 500 mặt hàng thuộc dạng được bảo hộ về thuế. Các mặt hàng chịu thuế cao gồm gạo, ô tô và một số sản phẩm hoá dầu... nằm trong danh mục “hàng hoá nhạy cảm” và “hàng hoá nhạy cảm cao” sẽ được giảm thuế dần còn 50% vào năm 2015.

Giảm các hàng rào phi thuế quan. Thông thường, các quốc gia sẽ giảm mạnh các rào cản phi thuế quan giới hạn về số lượng (hạn ngạch); hoặc kiên quyết chống bán phá giá và đấu tranh bãi bỏ trợ giá; hay tăng cường phối hợp kiểm soát loại bỏ các hàng rào phi thuế quan ẩn. Hiện nay các nước đang phát triển đấu tranh đòi Mỹ và EU bãi bỏ trợ cấp xuất khẩu cho những mặt hàng nông sản và đây cũng là một

trong những nội dung bàn bạc quan trọng trong Hội nghị Doha ở Hongkong vào tháng 12/2005.

9. Tác dụng của chính sách tự do hóa thương mại:

Bất cứ chính sách nào cũng đều có ưu và nhược điểm riêng. Chính sách tự do hoá thương mại có tác động tích cực là:

- Góp phần tạo thuận lợi cho môi trường thương mại, giảm bớt phân biệt đối xử trong hoạt động thương mại quốc tế. Thông qua các quy chế không phân biệt đối xử và đối xử quốc gia mà các thành viên thực hiện bình đẳng trong quan hệ thương mại với tất cả các quốc gia.
- Các nguồn lực kinh tế trên thế giới được di chuyển hợp lý. Các nước công nghiệp có thể chuyển dịch vốn và công nghệ sang các nước đang phát triển để tận dụng nguồn nguyên liệu tại chỗ và chi phí lao động rẻ, làm ra các sản phẩm mang tính cạnh tranh, xuất khẩu trở lại thị trường thế giới.
- Làm tăng năng lực cạnh tranh quốc tế của các doanh nghiệp nội địa. Do phải cạnh tranh ngay trên sân nhà vì các hàng hóa nhập khẩu vừa rẻ vừa có chất lượng cao nên các doanh nghiệp nội địa phải thường xuyên nâng cao chất lượng, hạ giá thành sản phẩm. Khi các doanh nghiệp này nâng cao được khả năng cạnh tranh trên thị trường nội địa thì cũng tạo đà cho họ cạnh tranh trên thị trường thế giới tốt hơn.

Nhìn chung, khi tự do hoá thương mại thì lợi ích kinh tế từng nước và toàn thế giới đều tăng lên. Tuy nhiên, tự do hóa thương mại cũng có những ảnh hưởng không tốt đối với nền kinh tế và cuộc sống của người dân. Những tác động tiêu cực của chính sách tự do hóa có thể kể đến là:

- Các nước lớn có sức cạnh tranh cao có thể lợi dụng để chèn ép các nước nhỏ có sức cạnh tranh kém.
- Tính mất cảm cao của các nước nhỏ khi phụ thuộc nhiều vào các yếu tố ngoại lai.
- Tác hại của các yếu tố phi kinh tế đi kèm.

10. Một vài nét chính về chính sách thương mại ở Việt Nam:

Những thay đổi trong chính sách thương mại của Việt Nam kể từ năm 1986 đã cho phép nhiều doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận với thị trường thế giới, đồng thời cũng giúp các doanh nghiệp nước ngoài tham gia vào thị trường đang ngày một lớn của Việt Nam. Việt Nam đã và đang tích cực thực hiện các cam kết về tự do hoá thương mại. Nhìn chung, các chính sách cải cách, tự do hoá thương mại được thực hiện theo 3 hướng chính:

- Mở rộng quyền tham gia hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế.
- Tự do hoá thuế quan và phi thuế quan.
- Mở rộng hội nhập kinh tế quốc tế và thực hiện các cam kết quốc tế.

Chính sách nhập khẩu ở Việt Nam đã được cải thiện đáng kể trong những năm qua. Hệ thống thuế quan đã được điều chỉnh dần theo hướng phù hợp với các luật lệ quốc tế, tạo cơ sở cho hoạt động của một hệ thống thương mại dựa vào thuế quan và giá cả. Tính minh bạch trong chính sách quản lý xuất nhập khẩu tăng lên đã tạo nên sự thay đổi về chất trong cơ chế quản lý thương mại và là một bước đi quan trọng theo hướng tiếp tục mở cửa nền kinh tế. Để tạo thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu, từ năm 1988, Luật xuất khẩu, nhập khẩu hàng mậu dịch (thông qua 29/12/1987) bắt đầu có hiệu lực, đánh dấu mốc quan trọng trong việc luật hoá chính sách xuất nhập khẩu.

Thuế quan: Việt Nam đã đạt được những bước cắt giảm thuế quan rất quan trọng kể từ năm 1996 khi quyết định tham gia khu vực thương mại tự do ASEAN. Trong quá trình hội nhập kinh tế khu vực, Việt Nam đã cam kết cắt giảm thuế quan đối với 5.505 sản phẩm, trong đó có 80% sản phẩm cắt giảm ở mức thuế 0 - 5% và 20% sản phẩm ở mức thuế trên 5%. Theo Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, Việt Nam đã cam kết giảm thuế nhập khẩu đối với 244 mặt hàng trong vòng 3 - 6 năm với mức thuế giảm bình quân từ 35% xuống còn 26% (trong đó có 80% là sản phẩm nông nghiệp). Cũng theo cam kết này, Việt Nam đang tiến hành bãi bỏ ưu đãi về thuế nhập khẩu theo tỷ lệ nội địa hoá và giảm dần việc áp dụng chế độ thu phí và lệ phí liên quan đến hàng hoá xuất nhập khẩu. Hệ thống miễn thuế nhập khẩu hàng hoá cũng được chính phủ áp dụng, đặc biệt đối với hai loại hàng hoá chủ yếu là nguyên liệu thô và hàng hoá trung gian phục vụ sản xuất hoặc các hàng hoá lắp ráp sử dụng để xuất khẩu.

Các hàng rào phi thuế quan: Để từng bước xóa bỏ cơ chế “Nhà nước độc quyền ngoại thương” chính phủ đã sử dụng hàng loạt các biện pháp phi thuế quan để kiểm soát và điều tiết nhập khẩu, trong

đó chủ yếu là giấy phép nhập khẩu và hạn ngạch. Biện pháp này được nói lỏng khi hệ thống danh mục hàng xuất nhập khẩu chịu thuế được đưa vào áp dụng năm 1992 theo Nghị định 64-HĐBT về chế độ và tổ chức quản lý hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu. Theo Nghị định này số lượng mặt hàng nhập khẩu phải chịu quản lý bằng hạn ngạch đã giảm đáng kể, và mọi hàng hoá đều được tự do xuất nhập khẩu và chịu điều tiết bằng thuế xuất nhập khẩu, trừ danh mục hàng cấm nhập khẩu, cấm xuất khẩu, danh mục hàng xuất nhập khẩu được quản lý bằng hạn ngạch. Việt Nam đã giảm dần hạn chế định lượng trong nhập khẩu theo tiến trình thực hiện các cam kết quốc tế, giảm dần các mặt hàng áp dụng các khoản phụ phí nhập khẩu, ban hành những quy định mới về giá trị tính thuế hải quan và mở rộng quyền kinh doanh xuất nhập khẩu đối với các hình thức doanh nghiệp khác ngoài thành phần kinh tế Nhà nước.

TÓM TẮT BÀI 7

1. Bảo hộ mậu dịch là chính sách quản lý thương mại, trong đó chính phủ áp dụng hàng rào thuế quan có mức bảo hộ cao cùng với nhiều hàng rào phi thuế quan nhằm bảo vệ các ngành sản xuất trong nước.
2. Nguyên nhân khách quan của việc áp dụng các chính sách thương mại là do có sự khác biệt về địa lý và tài nguyên dẫn đến sự khác nhau về nguồn lực kinh tế và năng lực cạnh tranh của các quốc gia.
3. Lượng hoá mức độ bảo hộ thông qua mức thuế suất danh nghĩa, thuế bình quân đơn giản và thuế bình quân gia quyền, tỷ suất bảo hộ hữu hiệu và sự leo thang của thuế quan.
4. Hiện nay các nước công nghiệp phát triển đang bảo hộ mậu dịch bằng cách trợ giá rất nhiều cho hàng nông sản, gây thiệt hại cho các nước nghèo. Để trả đũa, các nước nghèo đánh thuế rất cao vào hàng công nghiệp nhập từ các nước phát triển.
5. Lợi ích của chính sách bảo hộ mậu dịch là làm tăng lợi ích quốc gia, tăng thu ngân sách, giải quyết việc làm, bảo vệ các ngành non trẻ, phục vụ phát triển các ngành công nghiệp mũi nhọn. Thiệt hại do bảo hộ là phúc lợi không tăng như mong muốn, người tiêu dùng chịu thiệt hại, doanh nghiệp được bảo hộ kỹ sẽ bị kém khả năng cạnh tranh, thị trường thế giới bị chia cắt.

6. Khía cạnh kinh tế chính trị của chủ nghĩa bảo hộ gồm quan điểm biện hộ phi lý và quan điểm biện hộ có lý. Biện hộ phi lý: bảo vệ lao động nội địa chống lại lao động rẻ mạt ở nước ngoài; áp dụng thuế quan khoa học; giữ tiền trong nước; bảo hộ nhóm đặc biệt, thực hiện trả đũa, trợ cấp ngành công nghiệp bị tổn thương. Quan điểm biện hộ có lý: bảo toàn lối sống cũ, ngăn chặn hàng xa xỉ, phát triển quốc phòng, chống bán phá giá.
7. Chính sách tự do hoá thương mại thể hiện sự phối hợp giữa các quốc gia để giảm dần thuế quan và loại bỏ dần hàng rào phi thuế quan. Mặt tích cực của chính sách này là tạo thuận lợi cho môi trường thương mại, loại bỏ dần tình trạng phân biệt đối xử, nguồn lực kinh tế di chuyển hợp lý, làm tăng năng lực cạnh tranh. Mặt tiêu cực thể hiện ở chỗ các nước lớn lợi dụng chèn ép các nước nhỏ và tác hại của các nhân tố phi kinh tế.
8. Chính sách thương mại của Việt Nam đã có những cải thiện đáng kể theo chiều hướng tự do hoá mậu dịch với 3 hướng chính: mở rộng quyền tham gia hoạt động xuất nhập khẩu, tự do hoá thuế quan và phi thuế quan, mở rộng hội nhập kinh tế quốc tế.

CÂU HỎI

1. Bạn hãy cho một ví dụ về điều kiện tự nhiên ảnh hưởng tới việc thực hiện chính sách bảo hộ mậu dịch của một quốc gia.
2. Hãy cho ví dụ về việc áp dụng hàng rào phi thuế quan với mục đích bảo hộ mậu dịch.
3. Hãy cho ví dụ về tác động tích cực và tiêu cực của chính sách tự do hóa thương mại.

HƯỚNG DẪN TRẢ LỜI

1. Ảp Xêút có diện tích trồng trọt là 1% còn lại toàn là sa mạc, nhưng lại có túi dầu mỏ khổng lồ, chiếm 1/2 sản lượng dầu trên thế giới. Do đó, nước này muốn phát triển ngành nông nghiệp thì phải bảo hộ cho nó tránh được sự cạnh tranh gay gắt với sản phẩm của các nước có điều kiện tự nhiên thuận lợi về nông nghiệp, chẳng hạn như Việt Nam.
2. Nhật Bản nghiêm cấm các loại vật liệu đóng gói bằng rơm rạ, các sản phẩm nhập khẩu và chứng từ chuyên chở phải ghi rõ số lượng và hệ thống đo bằng mét, phải dán nhãn xuất xứ 4 loại sản phẩm: hàng dệt, máy móc thiết bị, các sản phẩm nhựa, mặt hàng tiêu dùng.
3. *Ví dụ về tác dụng tích cực:* Là thành viên của APEC, Việt Nam có được 70% kim ngạch xuất khẩu vào các nước này. Ngoài ra Việt Nam còn có cơ hội gặp gỡ trao đổi thường xuyên với các nền kinh tế khác, nâng cao hiểu biết và tin cậy lẫn nhau, thúc đẩy các quan hệ hợp tác song phương. Việt Nam có thêm được nhiều đối tác lớn như Nhật, Trung Quốc, Mỹ, Nga, Úc...

Ví dụ về tác động tiêu cực: đi đôi với yêu cầu mở cửa thị trường, các nước đòi Việt Nam bỏ trợ cấp xuất khẩu nông sản trong khi các trang trại trồng ngô của Mỹ vẫn được trợ cấp tới 10 tỷ USD mỗi năm, các nhà sản xuất đường của EU hàng năm được hỗ trợ ngầm gần 833 triệu Euro cho hàng xuất khẩu. Hoặc mạng Internet truyền bá các văn hoá phẩm đồi trụy, chống phá chính

phủ, gameonline làm cho người chơi bị nghiện nặng dẫn đến tác hại về sức khoẻ.

Vậy là các bạn đã biết được chính sách thương mại tự do có những ích lợi gì và vì sao người ta vẫn không thể tiến đến thương mại tự do hoàn toàn mà vẫn phải duy trì những chính sách bảo hộ mậu dịch.

PHẦN 4

CÁC XU HƯỚNG TOÀN CẦU HÓA VÀ KHU VỰC HÓA

BÀI 8:

XU HƯỚNG TOÀN CẦU HÓA

Toàn cầu hóa là một xu hướng không thể đảo ngược, nó có ảnh hưởng định hình chính trị trong nước và quan hệ đối ngoại thực tế của tất cả các quốc gia. Hiện nay, trật tự kinh tế thế giới đã thay đổi. Trung tâm kinh tế thế giới từ Châu Âu đã chuyển sang Châu Mỹ và đang chuyển đến khu vực Châu Á – Thái Bình Dương. Một biểu hiện rõ nét của xu hướng toàn cầu hóa là sự bành trướng mạnh mẽ của hệ thống GATT/WTO trong thời gian qua. Bài này giúp các bạn biết được toàn cầu hoá là gì? Những lợi ích và tác hại của xu hướng toàn cầu hóa, những cơ hội và thách thức của các nền kinh tế đang phát triển là gì?...

I. MỤC TIÊU:

Sau khi học xong bài này các bạn phải:

- Hiểu được khái niệm toàn cầu hoá, những nguyên nhân dẫn đến toàn cầu hoá, đặc trưng của toàn cầu hoá và các tác động tích cực, tiêu cực của toàn cầu hoá.
- Biết được cơ hội và thách thức của các nền kinh tế đang phát triển trước xu hướng toàn cầu hoá, lợi hại của các công ty đa quốc gia.

II. NỘI DUNG CHÍNH:

1. Nguyên nhân xuất hiện toàn cầu hóa thế giới:

Do *sản xuất phát triển* cần phải mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm cũng như thị trường yếu tố đầu vào. Khi quy mô sản xuất tăng thì thị trường nội địa trở nên quá nhỏ bé so với năng lực sản xuất, do vậy các công ty phải vươn ra thị trường thế giới. Đồng thời, khi sản xuất phát triển nhu cầu về các yếu tố đầu vào như vốn, lao động, tài nguyên... tăng lên. Nhiều quốc gia bị hạn chế nguồn lực kinh tế không thể thỏa mãn cho nhu cầu sản xuất nên phải phụ thuộc vào quốc gia khác.

Ví dụ: Mỹ và Nhật Bản là hai cường quốc kinh tế của thế giới phụ thuộc rất nhiều vào nguồn cung cấp dầu thô của OPEC.

Khoa học kỹ thuật, công nghệ sản xuất ngày càng phát triển dẫn đến quá trình *chuyên môn hóa ngày càng sâu*. Sản xuất sản phẩm của nhiều ngành đã mang tính toàn cầu, mỗi quốc gia chỉ sản xuất một cụm chi tiết hoặc thậm chí là chỉ một chi tiết của sản phẩm. Điều này làm cho sản xuất giữa các quốc gia gắn chặt với nhau.

Các công ty xuyên quốc gia ra đời với phương châm kinh doanh “lấy thế giới làm công xưởng, các quốc gia làm kho hàng” thông qua phân công lao động quốc tế để phát huy lợi thế của mình.

Ví dụ: xe Ford của Mỹ có 27% linh kiện được sản xuất ngoài nước Mỹ, Honda Nhật đặt tại Mỹ có 25% linh kiện do các nước khác sản xuất.

Quá trình *tự do hóa thương mại* đã làm gia tăng khối lượng trao đổi hàng hóa, dịch vụ và các luồng vốn, công nghệ được phổ biến với tốc độ cao trong thời gian ngắn nhất... đã làm cho mối quan hệ về kinh tế giữa các quốc gia phát triển cả bề rộng lẫn bề sâu.

Sự gia tăng đáng kể về *đầu tư nước ngoài và tài chính quốc tế* đã làm cho mối quan hệ sản xuất của các quốc gia gắn chặt với nhau hơn. Quốc tế hóa tài chính dẫn đến sự chuyển dịch tự do của nguồn vốn (đầu tư trực tiếp, đầu tư gián tiếp, hối phiếu, cổ phiếu...) càng làm cho nền kinh tế giữa các quốc gia phụ thuộc lẫn nhau. Kinh tế của một quốc gia khó có thể phát triển nếu tách rời khỏi sự phát triển kinh tế của quốc gia khác.

2. Đặc trưng cơ bản của toàn cầu hóa:

- Thương mại quốc tế sẽ thúc đẩy toàn cầu hóa kinh tế và nhất là thể chế hóa kinh tế khu vực.
- Tài chính tiền tệ đang phát huy vai trò to lớn trong đời sống kinh tế toàn cầu.
- Công nghệ thông tin sẽ làm thay đổi phương thức sản xuất và sinh hoạt của con người.

- Công ty xuyên quốc gia sẽ thúc đẩy làn sóng sát nhập xuyên quốc gia.
- Tri thức sẽ là yếu tố sản xuất độc lập.
- Rủi ro kinh tế mang tính toàn cầu. Do sự phát triển của mạng Internet đã đẩy nhanh tốc độ lan truyền rủi ro kinh tế nên các quốc gia cần phải hợp tác chặt chẽ trong việc ngăn ngừa rủi ro.
- Toàn cầu hóa kinh tế tạo ra sự phụ thuộc lẫn nhau về chính trị - xã hội làm gia tăng các lợi ích chung của các quốc gia, thúc đẩy hòa bình và phát triển trên quy mô toàn cầu.

3. Tác động tích cực của toàn cầu hóa:

- Góp phần thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển, tạo ra sự tăng trưởng cao cho nền kinh tế. Toàn cầu hóa thực chất là mở rộng sản xuất và phát triển toàn cầu, do vậy đòi hỏi các nền kinh tế phải cải tổ và bắt nhịp vào quá trình hình thành một thế giới thống nhất. Đây là một cơ hội tốt cho các nền kinh tế tiếp cận với thị trường khu vực và thế giới, mở cửa thị trường nội địa nhằm hình thành đồng bộ các thể chế kinh tế thị trường trên phạm vi toàn cầu. Việc thâm nhập thị trường thế giới có ý nghĩa rất to lớn. Thứ nhất, quy mô thị trường được mở rộng nhờ mở cửa và hội nhập. Thứ hai, một thị trường lớn cho phép tiếp cận nhiều ý tưởng hơn, cho phép đầu tư các khoản chi phí cố định lớn và tạo điều kiện phân công lao động tốt hơn. Thứ ba, một thị trường lớn hơn cũng mở

rộng khả năng lựa chọn thị trường nhập khẩu máy móc thiết bị hoặc thị trường tiêu thụ sản phẩm của các doanh nghiệp. Thứ tư, một thị trường rộng lớn hơn làm tăng khả năng cạnh tranh và khuyến khích đổi mới.

- Những thành tựu khoa học kỹ thuật và công nghệ được chuyển giao trên quy mô lớn, tri thức và kinh nghiệm quốc tế được đưa đến các quốc gia, giúp các nước đang phát triển rút ngắn các bước phát triển. Các nền kinh tế đi sau có điều kiện tiếp nhận một cách sáng tạo để hình thành năng lực phát triển phù hợp với quốc gia.
- Thúc đẩy quá trình cải cách các nền kinh tế quốc gia trên diện rộng và hợp tác khu vực, tạo điều kiện nâng cao vị thế của mình. Những cải cách này phải lấy thị trường thế giới làm phạm vi hành động, phải lấy các tiêu chí phát triển quốc tế làm căn cứ xác định và hội nhập, mục tiêu hướng tới vì chỉ có như vậy sản xuất của một quốc gia mới được tiến hành trong những điều kiện tốt nhất, tiêu thụ trên thị trường thuận lợi nhất.
- Đem lại những lợi ích cho dân cư thế giới, mọi người có thể tận hưởng các sản phẩm và dịch vụ mới, rẻ từ khắp nơi trên thế giới. Người lao động có nhiều cơ hội trong việc tiếp cận các thông tin kinh tế kỹ thuật và thị trường lao động quốc tế.
- Góp phần nâng cao dân trí và sự tự khẳng định của các dân tộc trong một thế giới mới “thống nhất trong đa dạng”.

4. Tác động tiêu cực của toàn cầu hóa:

- Toàn cầu hóa buộc các nền kinh tế phải phá vỡ hàng rào mậu dịch (thuế quan, phi thuế quan, thể chế...) Đây là sức ép lớn với các nước đang phát triển trước sự tấn công của hàng hóa, dịch vụ của các nước phát triển. Song nếu hiểu sức ép và các chấn động quốc tế là tiền đề buộc các nền kinh tế phải cải cách, thích ứng và giảm thiểu rủi ro thì những tác động này có thể xem là tích cực. Nhưng do các nền kinh tế đang phát triển chưa sẵn sàng đầy đủ mọi điều kiện cho hội nhập, do vậy đây là thách thức lớn.
- Toàn cầu hóa đã tạo ra một áp lực cạnh tranh rất khốc liệt, một mất một còn giữa các nền kinh tế, các doanh nghiệp yếu kém sẽ bị đào thải khỏi quá trình này. Điều này cũng đồng nghĩa với việc đào thải lẫn nhau giữa các nền kinh tế trên thế giới.
- Toàn cầu hóa cũng là nguyên nhân dẫn đến những bất công xã hội, hố sâu ngăn cách giàu nghèo trong nước và giữa các nước. Mặc dù toàn cầu hóa kinh tế mang lại những cơ hội cho các nước là như nhau, nhưng do toàn cầu hóa kinh tế được khởi xướng và dẫn dắt bởi các nước giàu, do vậy các nền kinh tế trong OECD là những nước được hưởng lợi nhiều nhất. Cụ thể, các nước phát triển chỉ với 1/5 dân số thế giới song lại chiếm tới 86% GDP của thế giới, 4/5 thị trường xuất khẩu, 1/3 đầu tư trực tiếp nước ngoài. Trong khi các nền kinh tế đang phát triển khi tham gia hội nhập lại luôn bị áp đặt “luật chơi” do các nước giàu đặt ra, nên rất dễ bị “tổn thương” và luôn là những quốc gia bất lợi. Do vậy toàn cầu hóa là sân chơi bất bình đẳng giữa các dân tộc giàu và nghèo trên thế giới. Tuy vậy nếu mỗi nền kinh tế đang phát triển xem

đây như là một sức ép kinh tế để nỗ lực cải cách, nắm bắt thời cơ, đẩy mạnh hội nhập thì tác động tiêu cực này có thể biến thành động lực phát triển.

- Toàn cầu hóa cũng là nguyên nhân dẫn đến những bất ổn về chính trị, tài chính, văn hóa, xã hội... trên phạm vi toàn cầu do tính chất “lan tỏa và phản ứng dây chuyền” từ một nền kinh tế nào đó ra phạm vi toàn cầu.
- Toàn cầu hóa kinh tế dẫn đến sự độc quyền, thâm tóm kinh tế của các cường quốc công nghiệp G7 và các tổ chức tài chính thế giới như Quỹ tiền tệ thế giới, Ngân hàng thế giới, Tổ chức thương mại thế giới. Thế giới đã trở nên phụ thuộc quá nhiều vào sự thịnh vượng của Mỹ và G7, nếu nền kinh tế Mỹ, G7 suy thoái thì có thể làm cho nền kinh tế thế giới lâm vào tình trạng trì trệ.

5. Cơ hội cho các nền kinh tế đang phát triển:

Khi tham gia vào các liên kết kinh tế nhất là vào WTO, các nước đang phát triển có thể được hưởng quy chế Tối huệ quốc, những ưu đãi thuế quan, được cung cấp những thông tin cần thiết về tự do hóa mậu dịch, giành được các quyền lợi và biện pháp giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế. Các nước đang phát triển có thể chủ động tận dụng và tham gia các quy chế để bảo vệ quyền lợi và lợi ích của mình.

Toàn cầu hóa nền kinh tế thúc đẩy việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế toàn cầu, do vậy các nước đang phát triển có thể tận dụng để tham gia phân công lao động quốc tế, tăng nhanh tốc độ chuyên môn hóa,

chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong nước theo hướng công nghiệp hóa hướng ra thị trường nước ngoài.

Sự gia tăng nguồn vốn lưu động quốc tế là tiền đề giúp các nước đang phát triển có thể vừa thu hút các nguồn vốn nước ngoài vừa có thể tham gia đầu tư xuyên quốc gia.

Sự liên kết kinh tế chặt chẽ là sự bảo đảm vật chất quan trọng để ngăn chặn sự xung đột quốc tế, tăng cường độ tin cậy và hợp tác giữa các quốc gia, là vũ khí chống lại chính sách bao vây cấm vận của một số nước phát triển phương tây. Do vậy toàn cầu hóa có lợi cho hòa bình, ổn định chính trị và phát triển của toàn thế giới.

Toàn cầu hóa là cơ hội cho các quốc gia đang phát triển tiếp cận với tiến bộ khoa học kỹ thuật sản xuất và quản lý hiện đại, tăng năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh của quốc gia.

Để hội nhập thành công các nước đang phát triển phải tiếp tục theo đuổi những chính sách cải cách kinh tế thị trường thông qua việc hội nhập kinh tế thế giới để tận dụng những nguồn lực kinh tế trong và ngoài nước cho việc phát triển.

6. Thách thức mà các nền kinh tế đang phát triển phải đối mặt:

Các nước đang phát triển phải tuân thủ “luật chơi” theo quan điểm của các nước phương tây. Đây là một sự áp đặt bất lợi đối với các nước đang phát triển khi hội nhập kinh tế thế giới.

Quá trình toàn cầu hóa dẫn đến nền kinh tế đang phát triển phụ thuộc vào thương mại quốc tế và kinh tế thế giới, nên dễ bị ảnh hưởng tác động từ những bất ổn về thị trường, kinh tế, chính trị, xã hội của các nước khác.

Ví dụ: những năm qua thị trường thế giới biến động đã ảnh hưởng rất lớn đến việc xuất khẩu gạo, cà phê, thủy sản... của Việt Nam.

Do trình độ sản xuất còn thấp, khả năng cạnh tranh không cao, nên thị trường nội địa bị “xâm lăng”, một số doanh nghiệp nội địa phải phá sản do bị hàng hóa nước ngoài tấn công.

Thông qua toàn cầu hóa kinh tế, nền kinh tế của các nước giàu với sự hấp dẫn của tiền lương cao, điều kiện và môi trường làm việc thuận lợi... sẽ hút lao động có trình độ tại các nước đang phát triển. Nguy cơ chảy máu chất xám là một thảm họa thực sự mà các nước nghèo phải đối đầu.

Do việc chu chuyển vốn quốc tế tăng nhanh và với sức mạnh của chúng dễ gây ra những hiểm họa đối với các nước đang phát triển như dễ bị khủng hoảng tài chính tiền tệ, chính sách tài chính của các nước nghèo dễ bị can thiệp và phải đối mặt với gánh nặng nợ nần. Việc nói lỏng cơ chế quản lý vốn có thể dẫn đến tình trạng chuyển vốn ra nước ngoài. Do sức ép giải quyết vốn để phát triển, các nền kinh tế đang phát triển phải tiếp nhận một số ngành công nghiệp sử dụng nhiều tài nguyên, gây ô nhiễm môi trường...

Toàn cầu hóa tạo ra kẻ thắng người thua giữa các nền kinh tế với nhau và ngay cả trong phạm vi quốc gia. Nhờ có mở cửa mà kinh tế trong nước đã chuyển dịch từ những ngành sử dụng nhiều tài nguyên, lao động qua những ngành công nghiệp chế tạo và đang là đối

thủ cạnh tranh của các nước giàu. Bên cạnh đó có khoảng 2 tỷ người bị bỏ lại đằng sau tiến trình toàn cầu hóa.

Các nước đang phát triển lựa chọn chính sách kinh tế mở để hội nhập kinh tế thế giới thì chính họ lại phải đối mặt với chủ nghĩa bảo hộ mậu dịch mới của các nước phương tây. Đàm phán đa phương đã dẫn đến mức thuế nhập khẩu bình quân của các nước phát triển thấp, nhưng các rào cản phi thuế quan với nhiều hình thức lại xuất hiện nhằm hạn chế sản phẩm xuất khẩu của các nền kinh tế đang phát triển. Sự bảo hộ của các nước giàu đã tước đoạt của các nước đang phát triển trung bình hơn 100 tỷ USD/năm (gấp đôi tổng số viện trợ của các nước phát triển cho các nước đang phát triển). Các nước đang phát triển sẽ có nhiều lợi ích hơn nữa từ toàn cầu hóa nếu các biện pháp bảo hộ của các nước phát triển được cắt giảm.

7. Các công ty đa quốc gia, lực lượng cơ bản của toàn cầu hóa:

Công ty đa quốc gia là những công ty mà việc sở hữu, điều hành quản lý sản xuất tiến hành ở nhiều quốc gia và là một trong những phương thức di chuyển vốn quốc tế nhằm đem lại hiệu quả cao. Bởi vì trong quá trình thực hiện di chuyển vốn ra nước ngoài, các công ty mẹ ngoài cung cấp vốn, kỹ thuật thiết bị, kinh nghiệm quản lý... còn giám sát trực tiếp kết quả và hiệu quả kinh doanh của các công ty con. Hiện nay trên thế giới có khoảng 70.000 công ty đa quốc gia, chiếm hơn 90% vốn đầu tư trực tiếp ra nước ngoài, 1/5 thu nhập của toàn thế giới và 2/3 khối lượng mậu dịch của toàn thế giới.

Công ty đa quốc gia được hình thành dựa vào lợi thế so sánh của hệ thống sản xuất và phân phối mang tính toàn cầu nhằm thu lợi

nhuận tối đa. Mỗi liên hệ giữa công ty mẹ và công ty con được thực hiện dưới hai dạng:

- Liên kết dọc là liên kết giữa công ty mẹ và các công ty con ở các quốc gia khác nhau. Mỗi liên kết này giúp cho các công ty đa quốc gia nắm chắc và chủ động trong cung cấp nguyên liệu và các sản phẩm trung gian cần thiết từ nước ngoài.
- Liên kết ngang là mối liên kết giữa các công ty con ở các quốc gia. Mỗi liên kết này tạo điều kiện thuận lợi cho các công ty đa quốc gia tổ chức tốt mạng lưới dịch vụ, phân phối sản phẩm, tiến hành marketing nhằm làm cho sản phẩm nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường.

8. Lợi thế của công ty đa quốc gia so với công ty quốc gia:

Hai đặc trưng của công ty đa quốc gia là quy mô lớn và hoạt động trên khắp thế giới nhưng vẫn nằm trong sự kiểm soát tập trung của các công ty mẹ. Quy mô lớn đã đem lại quyền lực kinh tế (và đôi khi cả chính trị) to lớn cho các công ty này so với các nước nơi họ hoạt động. Vì là các công ty thiểu số độc quyền nên họ có khả năng chi phối giá cả và lợi nhuận, câu kết với các công ty khác trong việc quyết định các khu vực kiểm soát và hạn chế sự tham gia vào thị trường của các hãng mới bằng ưu thế về công nghệ mới, phương pháp quản lý tiên tiến, chi phí thấp...

Lợi thế so sánh cơ bản của các công ty đa quốc gia là có mạng lưới sản xuất và phân phối toàn cầu. Lợi thế này được tăng lên nhiều thông qua các liên kết ngang và dọc, hầu hết các công ty đa quốc gia

có thể nắm được chắc chắn việc cung cấp nguyên liệu và các sản phẩm trung gian cần thiết từ nước ngoài và khắc phục được những khuyết điểm thường thấy ở thị trường nước ngoài. Mỗi liên kết ngang của các công ty con làm cho việc cung cấp cho các công ty đa quốc gia mạng lưới dịch vụ và phân phối sản phẩm được tốt hơn, các công ty đa quốc gia được độc quyền khai thác năng lượng, họ có thể làm cho sản phẩm của mình sản xuất ra thích nghi với điều kiện, thị hiếu của từng địa phương và ổn định chất lượng sản phẩm.

Lợi thế so sánh của các công ty đa quốc gia cũng dựa trên hệ thống cơ cấu tổ chức sản xuất, tài chính, nghiên cứu và phát triển, thu thập thông tin thị trường. Những nguồn thu nhập to lớn của các công ty đa quốc gia cho phép họ giành thắng lợi trong việc phân công chuyên môn hoá sản xuất tốt hơn các công ty của mỗi quốc gia. Các sản phẩm đòi hỏi lao động không cần chuyên môn cao thường có thể sản xuất tại các quốc gia có mức lương thấp hoặc có thể thuê các nơi khác lắp ráp. Mặt khác, các công ty đa quốc gia có điều kiện trong việc mở rộng thị trường đầu tư quốc tế hơn so với các công ty quốc gia thuần túy. Các công ty con đặt ở nước ngoài có thể thu thập thông tin khắp nơi trên thế giới về cho các công ty mẹ giúp cho các công ty này có thể ước lượng, biết trước các tình huống kinh tế, tạo điều kiện thuận lợi để thay đổi giá cả hàng hoá cho phù hợp với từng thời điểm, hay biết rõ thị hiếu của khách hàng để có các kế hoạch sản xuất cụ thể.

Các công ty đa quốc gia có nhiều thuận lợi trong việc điều khiển hoặc thay đổi môi trường đầu tư cho thích hợp mà trong môi trường đó, họ hoạt động tốt hơn các công ty quốc gia thuần túy. Để xác định địa điểm sản xuất có lợi, các công ty đa quốc gia thường đi thăm dò thực tế ở các nước có giá lao động thấp, thường là các nước này khuyến khích đầu tư nước ngoài bằng những ưu đãi về thuế suất

và các quyền lợi thương mại khác. Hầu hết các công ty đa quốc gia đều có quan hệ tốt đối với nước nhận đầu tư, nên có điều kiện thuận lợi hơn trong việc thúc đẩy các chính sách ở địa phương và do vậy mà có thể thu được nhiều lợi ích hơn các công ty địa phương, tránh được cạnh tranh trong tương lai và giữ trước được khách hàng, làm cho lợi nhuận của công ty đa quốc gia có thể được tăng thêm.

Công ty đa quốc gia có nhiều thuận lợi trong việc phân tán các rủi ro và nhờ đó mà thu được nhiều lợi nhuận hơn các công ty nội địa.

Cuối cùng, sự kết hợp tất cả các công ty con ở khắp nơi đã mang lại cho các công ty đa quốc gia một lợi thế so sánh cao hơn hẳn các công ty quốc gia thuần túy.

9. Những thiệt hại của nước chủ nhà từ hoạt động của các công ty đa quốc gia:

- Việc làm trong nước bị giảm do các công ty đa quốc gia đầu tư ra nước ngoài. Một số công việc trong nước bị mất lợi thế so sánh vì ở nước ngoài giá nhân công rẻ hơn. Đây là một trong những nguyên nhân khiến các nước có công ty đa quốc gia chống lại việc đầu tư trực tiếp ra nước ngoài.
- Kỹ thuật tiên tiến của nước chủ nhà có thể bị hao mòn, do việc xuất khẩu công nghệ qua các chi nhánh, các doanh nghiệp ở nước ngoài để tối đa hoá lợi nhuận. Để giảm thiệt hại này, các công ty đa quốc gia hiện nay thường tập trung nghiên cứu và phát triển ngay trong nước, vì vậy

mà có thể giữ lại được kỹ thuật hàng đầu của công ty đa quốc gia chủ nhà.

- Các công ty đa quốc gia sẽ nộp thuế ít hơn cho nước chủ nhà vì thường chuyển các hoạt động sang các quốc gia có thuế suất thấp hơn.
- Các công ty đa quốc gia không chỉ đem vốn mà còn cả công nghệ sản xuất, thị hiếu và lối sống, phương pháp quản lý và các kinh nghiệm ra nước ngoài.

10. Những thiệt hại của nước tiếp nhận đầu tư từ hoạt động của các công ty đa quốc gia:

- Nước tiếp nhận đầu tư có thể chịu sự thống trị của các công ty đa quốc gia nếu như có nhiều công ty này hoạt động. Chẳng hạn, Canada có hơn 60% tổng số vốn trong ngành chế tạo là sở hữu hoặc điều hành của người nước ngoài. Điều này cũng xảy ra ở vài nước phát triển nhỏ hơn.
- Các công ty đa quốc gia có ảnh hưởng mạnh đến nước chủ nhà trên nhiều lĩnh vực như:
 - Chính trị: Các công ty con của các công ty đa quốc gia đôi khi không muốn hoặc rất miễn cưỡng khi xuất khẩu sang một quốc gia không thân thiện với chính phủ của nước mình bất chấp quyền lợi của nước tiếp nhận đầu tư. Trong một số trường hợp, các công ty đa quốc gia còn cấm các công ty con xuất khẩu sang nước mà họ coi là thù địch.

- Tài chính: khi lãi suất trong nước quá thấp, các công ty đa quốc gia sẽ cho nước ngoài vay tiền làm thất thoát vốn và phá vỡ các điều kiện tín dụng chặt chẽ của nước sở tại.
 - Thị hiếu: việc quảng cáo rầm rộ các sản phẩm của nước ngoài làm thay đổi thị hiếu của dân chúng.
- Có thể gây cho nước tiếp nhận đầu tư đặc biệt là các nước đang phát triển sự lệ thuộc về kỹ thuật.
 - Các công ty đa quốc gia có thể thu hút các nhà quản lý và các chuyên gia giỏi của nước tiếp nhận đầu tư gây ra hiện tượng “chảy máu chất xám” và hạn chế thành lập các công ty quốc gia. Điều này hạn chế sự phát triển và tăng trưởng của các quốc gia.
 - Các công ty đa quốc gia có thể bòn rút từ nước sở tại nhiều lợi nhuận. Các khoản lợi nhuận từ đầu tư, từ ưu đãi hoặc miễn giảm thuế, từ trốn thuế bằng nhiều thủ đoạn khác nhau.
 - Việc khai thác khoáng sản quá mức có thể dẫn đến sự kiệt quệ về tài nguyên thiên nhiên, làm ảnh hưởng xấu đến nền kinh tế trong nước.

11. Tạo dựng môi trường đầu tư ở Việt Nam:

Việt Nam đã có chính sách thu hút các nhà đầu tư nước ngoài tham gia xây dựng khu công nghiệp, khu chế xuất và khu công nghệ cao. Hạ tầng cơ sở đã được quy hoạch chi tiết, khả năng gọi vốn và sự xâm nhập của các MNCs kinh doanh công nghệ và dịch vụ sẽ thuận

lợi và dễ dàng hơn. Phía nhà nước cũng mất ít thời gian và chi phí để thẩm định dự án và phê duyệt cho triển khai thực hiện.

Vi MNCs thâm nhập vào thị trường theo 2 hướng: khai thác lợi thế cạnh tranh để giành lợi thế cạnh tranh trên thị trường xuất khẩu và hướng vào thị trường nội địa. Do vậy Nhà nước đồng thời phát triển cả khu công nghiệp lẫn khu chế xuất vì khu chế xuất cùng lúc có thể đáp ứng cả xuất khẩu và tiêu dùng nội địa.

MNCs thành lập các quỹ: quỹ Honda, Quỹ Sumimoto, Toyota Foundation của Nhật Bản, quỹ Ford Foundation của Mỹ nhằm giúp các viện nghiên cứu, trường đại học, các hội sở văn hoá, cơ quan chính phủ để thực hiện giao lưu trao đổi, hội thảo. Các quỹ này đã đi từ các hoạt động vi mô đến các hoạt động vĩ mô. Ý tưởng sâu xa mà MNCs thực hiện là: họ muốn tạo dựng hình ảnh tốt đẹp về công ty từ trong tiềm thức của dân chúng Việt Nam. Thông qua các hoạt động văn hoá, người dân biết và chấp nhận như một sự thật hiển nhiên, hàng hoá dịch vụ và công nghệ của họ sẽ ít gặp trở ngại, và dễ được đón nhận. Bên cạnh đó, để xâm nhập vào thị trường Việt Nam, họ phải hiểu sâu sắc tâm tư tình cảm, phong tục tập quán, thay vì phải nghiên cứu thì họ đã có những người Việt Nam hiểu hơn ai hết về bản thân mình, sẽ cung cấp cho họ. Thêm vào đó, các quỹ này đã cung cấp các tri thức, đặc điểm và khả năng phát triển, chính sách và chiến lược về kinh tế xã hội của nước họ cho giới nghiên cứu và hoạch định chính sách của Việt Nam. Sau đổi mới, Việt Nam đã có cơ hội hiểu biết thế giới, thay đổi chính sách và có chiến lược phát triển thích ứng. Điều này tạo cơ hội cho sự tiếp cận và xâm nhập của MNCs trong chiến lược bành trướng toàn cầu sẽ được xác lập.

TÓM TẮT BÀI 8

1. Toàn cầu hoá là bước nhảy vọt về chất của quốc tế hoá nền kinh tế, là sự chuyển hoá kinh tế thế giới thành kinh tế toàn cầu. Chủ nghĩa toàn cầu là chính sách có tính toàn cầu, đặc biệt là các quốc gia lớn khi đề ra chiến lược đối ngoại trong cuộc cạnh tranh giữa các quốc gia với nhau. Quốc tế hoá là quá trình trong đó mối quan hệ được thể chế hoá giữa các quốc gia, các vùng lãnh thổ, các dân tộc dựa trên những tiêu chuẩn, mức độ và hệ thống chung đã được cộng đồng thế giới chấp nhận.
2. Lực lượng sản xuất phát triển, tự do hoá thương mại, sự gia tăng của đầu tư nước ngoài và tài chính quốc tế là những nguyên nhân dẫn đến toàn cầu hoá.
3. Toàn cầu hoá thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển mạnh mẽ, mở rộng khả năng lựa chọn cho người tiêu dùng, thúc đẩy quá trình cải cách nền kinh tế quốc gia, góp phần nâng cao dân trí và sự tự khẳng định của một dân tộc.
4. Toàn cầu hoá có những tác động tiêu cực là làm phá vỡ hàng rào mậu dịch, tạo áp lực cạnh tranh khốc liệt, phân hoá giàu nghèo, bất ổn về chính trị, tài chính, văn hoá, xã hội, dẫn đến sự độc quyền, thâm tóm kinh tế của các cường quốc.
5. Toàn cầu hoá làm trầm trọng thêm bất công xã hội, làm suy giảm khả năng tác động của các quốc gia, từ đó tạo điều kiện cho các nhà đầu tư quốc tế hay các nhà nước nước ngoài can thiệp, lũng đoạn nền tài chính của quốc gia mình, sự phụ thuộc

của nền kinh tế vào quan hệ quốc tế ngày càng tăng, tạo cơ hội cho tội phạm gia tăng trên phạm vi toàn cầu.

6. Công ty đa quốc gia là một trong những phương thức di chuyển vốn quốc tế nhằm đem lại hiệu quả cao. Lợi thế so sánh cơ bản của các công ty đa quốc gia là mạng lưới sản xuất và phân phối toàn cầu, dựa vào hệ thống cơ cấu tổ chức sản xuất, tài chính, nghiên cứu và phát triển, thu thập thông tin thị trường, thuận lợi trong việc điều khiển hoặc thay đổi môi trường đầu tư cho thích hợp trong môi trường đó.
7. Sự phát triển của các công ty đa quốc gia làm cho nước chủ nhà bị giảm việc làm trong nước, kỹ thuật tiên tiến có thể bị hao mòn. Các nước sở tại có thể bị các công ty đa quốc gia thống trị, bị chi phối về chính trị, tài chính, thị hiếu; bị lệ thuộc về kỹ thuật; bị “chảy máu chất xám”; bị bòn rút lợi nhuận; khoáng sản bị khai thác quá mức gây tổn hại môi trường.

CÂU HỎI

1. Khi tham gia vào quá trình toàn cầu hóa, Việt Nam có được những cơ hội và thách thức gì?
2. Trong giai đoạn hiện nay, Việt Nam đang mở cửa thu hút vốn đầu tư nước ngoài, hãy cho biết Việt Nam đạt được những ích lợi gì và phải đối mặt với những nguy cơ nào?

HƯỚNG DẪN TRẢ LỜI CÂU HỎI

1. Cơ hội:

- Khi tham gia vào các liên kết kinh tế và trở thành thành viên của WTO (dự định vào cuối năm 2006), Việt nam sẽ được hưởng quy chế Tối huệ quốc, quy chế quốc gia, những ưu đãi thuế quan, được cung cấp những thông tin cần thiết về tự do hóa mậu dịch, giành được các quyền lợi và biện pháp giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế (sẽ không còn bị xử ép như trong vụ kiện bán phá giá cá tra, basa ở Mỹ), chủ động tận dụng và tham gia các quy chế để bảo vệ quyền lợi và lợi ích của mình.
- Tận dụng được nguồn lao động dồi dào, rẻ và nguồn tài nguyên phong phú để chuyên môn hóa các sản phẩm có lợi thế như gạo, dệt may, lắp ráp máy móc thiết bị điện tử, học hỏi kinh nghiệm phát triển của các nước đi trước, chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong nước theo hướng công nghiệp hóa hướng ra thị trường nước ngoài đồng thời cũng tiến hành phát triển nền kinh tế tri thức.
- Thu hút mạnh các nguồn vốn đầu tư từ nước ngoài dưới hình thức đầu tư trực tiếp và gián tiếp.
- Sự liên kết kinh tế chặt chẽ giữa các quốc gia giúp cho sự ổn định chính trị trong nước.
- Cơ hội để cải cách kinh tế thị trường thông qua việc hội nhập kinh tế thế giới.

Thách thức:

- Phải tuân thủ “luật chơi” theo quan điểm của các nước phương tây.

Ví dụ: khi vào WTO các nước yêu cầu Việt nam phải giảm thuế nhập khẩu nông sản xuống còn 23% thấp hơn rất nhiều so với các nước vào trước đây, còn gọi là quy chế WTO cộng.

- Phụ thuộc vào thương mại quốc tế và kinh tế thế giới, nên dễ bị ảnh hưởng tác động từ những bất ổn về thị trường, kinh tế, chính trị, xã hội của các nước khác.

Ví dụ: cuộc chiến tranh ở Irắc (2005) đã làm cho giá dầu thế giới tăng cao, giá dầu Việt nam cũng bị biến động theo.

- Do trình độ sản xuất còn thấp, khả năng cạnh tranh không cao, nên thị trường nội địa bị “xâm lăng”, một số doanh nghiệp nội địa phải phá sản do bị hàng hóa nước ngoài tấn công.

Ví dụ: Nhà máy nước giải khát Chương Dương liên kết với Công ty đa quốc gia Cocacola (Mỹ) bằng tài sản là nhà xưởng và đất đai, sau một thời gian hoạt động liên doanh này đã bị lỗ rất nặng do chương trình chiêu thị, khuyến mãi, giảm giá mạnh để chiếm lĩnh thị trường dẫn đến việc công ty Chương Dương mất hết phần tài sản và ra khỏi thị trường, sau đó thì Cocacola tăng giá trở lại.

- Nguy cơ chảy máu chất xám: thông qua việc dịch chuyển lao động tay nghề cao sang làm việc cho các công ty nước ngoài, thông qua chương trình du học và làm việc tại nước ngoài.

2. Lợi ích từ việc thu hút hoạt động đầu tư vào Việt Nam:

- Học tập được các kinh nghiệm quản lý, khoa học kỹ thuật hiện đại từ các nhà đầu tư.
- Giai đoạn đầu Việt Nam vừa thiếu vốn và công nghệ nên rất tập trung chú ý vào việc thu hút đầu tư trực tiếp. Khi nền kinh tế đã phát triển đến mức độ các nhà quản lý Việt Nam có thể tự mình điều hành doanh nghiệp thì chúng ta sẽ chú ý đến việc kêu gọi đầu tư gián tiếp qua hình thức trái phiếu, cổ phiếu.
- Giải quyết được nhiều công ăn việc làm, tạo sự ổn định xã hội.
- Tận dụng các nguồn lực thiên nhiên như đất đai, sông ngòi, dầu thô, gỗ và nguồn lao động dồi dào.
- Nâng cao vị thế kinh tế của Việt Nam trên thị trường thông qua các sản phẩm mà Việt Nam sản xuất và xuất đi.

Thiệt hại:

- Các công ty đầu tư nước ngoài có ảnh hưởng đến thị hiếu người tiêu dùng qua việc quảng cáo rầm rộ các sản phẩm của nước ngoài.

Ví dụ: các loại dầu gội của Uniliver chiếm lĩnh hầu hết thị trường Việt nam thay cho các thương hiệu dầu gội nội địa trước đây.

- Có thể bị lệ thuộc về kỹ thuật.

Ví dụ: việc xây dựng cầu Mỹ Thuận do chuyên gia Úc điều hành hầu hết các khâu kỹ thuật quan trọng, bên Việt nam chỉ làm những

phần đơn giản hơn, nếu không có họ chúng ta khó có thể xây dựng được cây cầu này.

- Các công ty đầu tư nước ngoài có thể thu hút các nhà quản lý và các chuyên gia giỏi của Việt nam gây ra hiện tượng “chảy máu chất xám” và hạn chế thành lập các công ty trong nội địa.

Ví dụ: hiện nay có sự dịch chuyển nhân sự giỏi từ ngành ngân hàng thuộc sở hữu nhà nước sang các ngân hàng nước ngoài vì điều kiện lương thưởng rất hấp dẫn.

- Các công ty đầu tư nước ngoài có thể bòn rút từ nước sở tại nhiều lợi nhuận. Các khoản lợi nhuận từ đầu tư, từ ưu đãi hoặc miễn giảm thuế, từ trốn thuế bằng nhiều thủ đoạn khác nhau.

Ví dụ: Chính sách ưu đãi đầu tư của Việt nam là giảm thuế 2 năm đầu và tính 50% cho 2 năm tiếp theo.

- Việc khai thác quá mức có thể dẫn đến sự kiệt quệ về tài nguyên thiên nhiên, làm ảnh hưởng xấu đến nền kinh tế trong nước. Hiện nay Việt nam đã bị cạn kiệt về nguồn tài nguyên rừng do khai thác quá mức mà không kịp trồng lại, nên khi có bão lũ đã gây thiệt hại rất nặng nề cho đời sống người dân (con bão số 6, 7, 8 năm 2005).

Các bạn vừa học xong bài 8 với nội dung về xu hướng toàn cầu hoá và những tác động của nó đến tất cả các nước. Tìm hiểu về các công ty đa quốc gia và công ty quốc gia giúp các bạn thấy được

những thuận lợi mà các công ty đa quốc gia có được. Toàn cầu hoá gồm 2 mặt tích cực và tiêu cực, nắm rõ những quy luật này giúp chúng ta dễ dàng phát huy những điểm mạnh và hạn chế những yếu kém.

BÀI 9:

XU HƯỚNG KHU VỰC HÓA

Hợp tác kinh tế khu vực hiện nay đang là một trong những xu hướng mới của thương mại quốc tế. Trong thực tế đã có nhiều liên kết kinh tế thương mại khu vực được hình thành. Vậy khu vực hoá có gì khác với toàn cầu hoá? Có mâu thuẫn với toàn cầu hoá hay không? Các quốc gia liên kết khu vực dưới những hình thức nào? Bài này sẽ cung cấp cho bạn những kiến thức để trả lời những câu hỏi trên.

I. MỤC TIÊU:

Sau khi học xong bài này các bạn phải:

- Phân biệt được khu vực hoá và toàn cầu hoá.
- Biết được cách giải quyết mâu thuẫn giữa khu vực hoá và toàn cầu hoá và những nguyên tắc điều chỉnh quan hệ thương mại quốc tế.
- Biết được các hình thức liên kết kinh tế quốc tế trong phạm vi khu vực.

II. NỘI DUNG CHÍNH:

1. Khu vực hóa và toàn cầu hoá:

Khu vực hóa là một xu hướng hợp tác nhằm thuận lợi hóa môi trường kinh tế trong phạm vi hẹp hơn so với toàn cầu hóa. Nó rộ lên trong giai đoạn mà toàn cầu hóa bị gián đoạn, và nay vẫn đang phát triển.

Có hai cấp độ khu vực hóa:

- *Cấp thấp*, chủ yếu là hợp tác tự do hóa thương mại khu vực, như các hình thức: Liên hiệp thuế quan (*Customs Union*); Khu mậu dịch tự do (*Free Trade Area – FTA*)...
- *Cấp cao*, hợp tác chặt chẽ trên nhiều lĩnh vực (kèm theo cả những mục tiêu phi kinh tế), tiêu biểu như: Liên Minh Châu Âu (*EU – European Union*); Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (*ASEAN – Association of South-East Asian Nations*).

Hợp tác kinh tế khu vực là một nhóm các quốc gia vùng lãnh thổ, khu vực liên kết lại trên cơ sở bình đẳng tôn trọng lẫn nhau cùng có lợi, các quốc gia thành viên tự nguyện gắn kết một phần chủ quyền kinh tế với nhau thông qua các quy định chặt chẽ của các điều ước quốc tế.

Trong bài trước các bạn đã biết đến xu hướng toàn cầu hoá, hiện vẫn tồn tại nhiều quan điểm khác nhau về quan hệ giữa khu vực hoá và toàn cầu hoá. Những người ủng hộ việc hình thành các thoả thuận thương mại khu vực cho rằng các thoả thuận đó có thể tạo thuận lợi cho hệ thống thương mại đa phương thông qua việc giảm tương ứng các hàng rào thương mại giữa các nước và thoả thuận thương mại khu vực đóng vai trò quan trọng trong việc đẩy mạnh các cam kết đa phương. Trong khi đó những người phản đối cho rằng thoả thuận

thương mại khu vực hạn chế tự do hoá thương mại trên cấp độ đa phương vì tính chất hướng nội của nó. Toàn cầu hoá kinh tế là quá trình phát triển mạnh mẽ và rộng lớn những mối liên hệ, ảnh hưởng, tác động qua lại lẫn nhau trong các mối quan hệ kinh tế - thương mại của tất cả các khu vực, tiểu khu vực, các quốc gia, dân tộc trên toàn thế giới. Toàn cầu hoá chính là xu thế quốc tế hoá phát triển đến giai đoạn cao, là xu hướng đi đến hình thành một nền kinh tế thế giới thống nhất trên phạm vi toàn cầu, trong đó có sự tham gia của tất cả các quốc gia trên thế giới. Một đặc trưng cơ bản của quá trình toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới là sự phát triển nhanh chóng của quan hệ kinh tế - thương mại và quan hệ chu chuyển hàng hoá, dịch vụ, vốn, lao động... trên phạm vi toàn thế giới. Trong những mối liên hệ đó, các quốc gia liên kết chặt chẽ với nhau, phụ thuộc lẫn nhau trong sự phân công và hợp tác kinh tế thương mại trên phạm vi toàn cầu, chịu sự điều tiết của các quy tắc chung toàn cầu.

Việc sát nhập và hợp nhất của các công ty đa quốc gia thành các tập đoàn lớn, đặc biệt là các công ty khoa học - kỹ thuật tăng lên nhanh chóng.

2. Mâu thuẫn cơ bản giữa toàn cầu hóa với khu vực hóa:

Khu vực hóa dẫn tới sự phân biệt đối xử, trước hết là về thương mại và đầu tư, giữa các nước trong khu vực với phần còn lại của thế giới, trái với nguyên tắc không phân biệt đối xử của toàn cầu hóa (WTO đang cố gắng duy trì).

Những biểu hiện dễ nhận thấy nhất là:

- Hàng rào thương mại khu vực thường rất thấp, dẫn tới sự *chuyển hướng mậu dịch* bất lợi cho các nước ngoài khu vực.
- Ưu đãi đầu tư nhiều hơn cho các thành viên trong khu vực cũng dẫn tới ưu thế cạnh tranh trong thương mại mạnh hơn một cách không bình đẳng.

3. Cách điều hòa mâu thuẫn giữa toàn cầu hóa với khu vực hóa:

Thực tế cho thấy:

- Khu vực hóa cho phép các quốc gia đang và kém phát triển có chỗ dựa để tiếp cận toàn cầu hóa thuận lợi hơn.
- WTO cũng đã chấp nhận các hiệp định thương mại khu vực như là một ngoại lệ đặc biệt (Điều 24, Hiệp định GATT1994).

Do vậy để điều hòa mâu thuẫn:

- Mỗi quốc gia nên theo đuổi song song các mục tiêu khu vực hóa và toàn cầu hóa để điều chỉnh các quan hệ khu vực cho phù hợp.
- Trên cơ sở đó, đẩy mạnh cải cách kinh tế, kết hợp minh bạch hóa chính sách thương mại và đầu tư theo các chuẩn mực quốc tế.

4. Những nguyên tắc cơ bản trong điều chỉnh quan hệ thương mại quốc tế:

- a. *Bảo hộ bằng thuế quan ở mức thấp.* Mục tiêu của GATT/WTO là tự do, tuy nhiên tổ chức này cũng cho phép các quốc gia bảo hộ sản xuất nội địa trước sự cạnh tranh của nước ngoài thông qua thuế quan và duy trì ở mức độ thấp. GATT/WTO cấm các thành viên sử dụng các hạn chế số lượng (quota) trừ các trường hợp ngoại lệ, đặc biệt là trong trường hợp các nước thành viên gặp khó khăn trong cán cân thanh toán thì WTO cho phép thắt chặt nhập khẩu để bảo vệ vị trí tài chính đối ngoại của mình.
- b. *Cam kết cắt giảm, loại bỏ thuế quan và các hàng rào bảo hộ khác thông qua đàm phán song phương và đa phương.* Việc cắt giảm thuế quan được định ra trên cơ sở các dòng thuế trong từng kế hoạch nhượng bộ của mỗi nước. Các mức thuế nhượng bộ đó được hiểu như là mức thuế trần. Các quốc gia thực hiện không được nâng thuế quan lên trên mức thuế trần đã được đề ra trong kế hoạch.
- c. *Áp dụng quy chế tối huệ quốc (Most favored nation – MNF).* Quy chế này đòi hỏi các quốc gia khi hoạt động thương mại không có sự phân biệt đối xử hàng hóa, dịch vụ, xuất nhập khẩu giữa các quốc gia. Nguyên tắc này có nghĩa là một nước thành viên cấp cho một nước thành viên khác bất kỳ ưu đãi nào đối với bất kỳ sản phẩm nào, thì họ cũng phải áp dụng ngay lập tức và vô điều kiện về các điều khoản này cho sản phẩm tương tự của các nước thành viên khác.

Ví dụ: quốc gia A đàm phán thương mại với quốc gia B, đồng ý cắt giảm thuế quan từ 20% xuống còn 5% đối với sản phẩm X nhập khẩu từ quốc gia B thì mức cắt giảm này phải áp dụng cho tất cả các nước thành viên còn lại trong WTO. Nghĩa vụ cung cấp chế độ tối huệ quốc không chỉ áp dụng với sản phẩm nhập khẩu mà còn với sản phẩm xuất khẩu.

- d. *Đối xử quốc gia (Nation Treatment):* là phần bổ sung cho nguyên tắc quy chế tối huệ quốc. Nguyên tắc này đòi hỏi các sản phẩm nhập khẩu đã qua biên giới sau khi đã trả thuế và các lệ phí khác thì không được đối xử kém thuận lợi hơn so với các sản phẩm tương tự sản xuất trong nước. Nguyên tắc đối xử quốc gia không chỉ áp dụng cho thuế trong nước mà còn áp dụng cho các quy định quản lý các tiêu chuẩn đối với sản phẩm và đối với việc bán và phân phối hàng hóa.
- e. *Cam kết được bảo đảm bằng pháp lý.* Khi đàm phán song phương hay đa phương các quốc gia cam kết cắt giảm thuế quan hay các hàng rào phi thuế quan bằng các ràng buộc về pháp lý. Các nhà đầu tư cũng như chính phủ nước ngoài tin chắc rằng hàng rào thương mại sẽ không bị thay đổi một cách tùy tiện. Do đó họ sẽ có những chính sách phù hợp và lâu dài.
- f. *Tạo ra môi trường cạnh tranh ngày càng bình đẳng.* Các quốc gia phải tạo môi trường cạnh tranh bình đẳng trên cơ sở hạn chế những tiêu cực của các biện pháp cạnh tranh không bình đẳng như : bán phá giá, trợ cấp hay dành các đặc quyền cho các doanh nghiệp được chính phủ ưu ái.

- g. Dành cho các thành viên đang phát triển một số ưu đãi.*
Các ưu đãi này được thể hiện thông qua việc cho phép các thành viên đang phát triển một số quyền và không phải thực hiện một số quyền, nghĩa vụ hay có một thời gian dài quá độ để điều chỉnh chính sách.

5. Các hình thức liên kết kinh tế quốc tế song phương và khu vực:

- a. Thỏa thuận ưu đãi mậu dịch:* đây là hình thức liên kết thấp nhất và lỏng lẻo nhất. Mục đích và mục tiêu của thỏa thuận ưu đãi mậu dịch là các thành viên trong liên minh hạ thấp các hàng rào hạn chế mậu dịch để tạo điều kiện cho thương mại giữa các nước thành viên trong liên minh tăng.
- b. Khu mậu dịch tự do:* là hình thức liên kết kinh tế khu vực với nhiều quốc gia tham gia. Trong khu vực mậu dịch tự do, hàng rào thuế quan và phi thuế quan giữa các thành viên được xóa bỏ nhưng vẫn tôn trọng quyền độc lập tự chủ của mỗi thành viên về chính sách thuế quan và phi thuế quan đối với các quốc gia ngoài khu mậu dịch tự do. Việc xóa bỏ hàng rào thuế quan và phi thuế quan sẽ dẫn đến sự hình thành thị trường tự do thống nhất giữa các thành viên.

Thuận lợi hoá hoạt động thương mại và đầu tư giữa các nước thành viên bằng cách thoả thuận cắt giảm thuế quan và các biện pháp phi thuế, thuận lợi hoá hoạt động đầu tư vào nhau.

Giữa các nước xây dựng các chương trình hợp tác kinh tế và đầu tư vì sự phát triển chung của các nước thành viên.

Thực hiện đơn giản hoá thủ tục hải quan và thị thực xuất nhập cảnh tạo điều kiện cho hàng hoá dịch vụ, hoạt động đầu tư của các thành viên thâm nhập vào nhau.

Mỗi nước tùy vào điều kiện phát triển kinh tế của quốc gia mình mà đưa ra các giải pháp về thuế quan, các biện pháp phi thuế riêng phù hợp với các nguyên tắc chung của khối.

Mỗi nước thành viên vẫn duy trì quyền độc lập tự chủ của mình trong quan hệ kinh tế đối ngoại với các nước khác ngoài khối.

- c. *Liên hiệp thuế quan*: là hình thức liên kết cao hơn khu mậu dịch tự do ở chỗ biểu thuế xuất khẩu được áp dụng chung cho các thành viên cả ở trong liên hiệp cũng như các quốc gia ngoài liên hiệp. Trên cơ sở thuế quan chung, chính sách ngoại thương cũng được thống nhất cho tất cả các thành viên trong liên hiệp. Điều này đã dẫn đến quyền độc lập tự chủ trong ngoại thương của các thành viên bị hạn chế.

Các nước trong liên minh thoả thuận xây dựng chung về cơ chế hải quan thống nhất áp dụng chung cho các nước thành viên, cùng nhau xây dựng biểu thuế quan thống nhất áp dụng trong hoạt động thương mại với các nước ngoài liên kết, tiến tới xây dựng chính sách ngoại thương thống nhất mà mỗi nước thành viên phải tuân thủ.

- d. *Thị trường chung*: là hình thức phát triển cao hơn liên hiệp thuế quan thể hiện ở những điểm sau:

- Xóa bỏ những trở ngại về thuế quan, hạn ngạch giấy phép... trong quá trình buôn bán với nhau.
- Xóa bỏ các trở ngại trong quá trình tự do di chuyển tư bản và sức lao động giữa các nước hội viên.
- Tiến tới xây dựng chính sách kinh tế đối ngoại chung trong quan hệ với các nước ngoài khối.

e. Liên minh kinh tế: là hình thức liên kết kinh tế cao hơn thị trường chung, trong đó:

- Các nước chung nhau xây dựng chính sách kinh tế đối ngoại và chính sách phát triển kinh tế nội địa như chính sách phát triển ngành, phát triển vùng mà không bị chia cắt bởi biên giới, lãnh thổ giữa các nước thành viên.
- Thực hiện sự phân công lao động giữa các nước thành viên.
- Cùng nhau thiết lập một bộ máy tổ chức phối hợp điều hành quản lý kinh tế giữa các nước thành viên (thay thế một phần chức năng quản lý kinh tế của chính phủ từng nước).

f. Liên minh tiền tệ:

Khi đã có liên minh kinh tế thì tất yếu sớm muộn cũng phải tiến đến liên minh tiền tệ vì một khi đã có kinh tế chung thì tất yếu phải có tài chính tiền tệ chung. Liên minh tiền tệ là hình thức cao nhất vì:

- Chính sách kinh tế, đối ngoại, tiền tệ, ngân hàng, quỹ tiền tệ và đồng tiền chung thống nhất cho cả liên minh.
- Chính sách quan hệ tài chính tiền tệ chung đối với các nước đồng minh và các tổ chức tiền tệ quốc tế.
- Tiến tới thực hiện liên minh về chính trị.

TÓM TẮT BÀI 9

1. Đề điều hoà mâu thuẫn giữa toàn cầu hoá với khu vực hoá mỗi quốc gia cần theo đuổi song song khu vực hoá và toàn cầu hoá, đẩy mạnh cải cách kinh tế, minh bạch hoá chính sách.
2. Các nguyên tắc cơ bản trong điều chỉnh quan hệ thương mại quốc tế là: bảo hộ bằng thuế quan ở mức thấp, cắt giảm, loại bỏ thuế quan và các hàng rào bảo hộ khác, quy chế tối huệ quốc, đối xử quốc gia, cam kết được đảm bảo bằng pháp lý, tạo ra môi trường cạnh tranh bình đẳng, dành cho các thành viên đang phát triển một số ưu đãi.
3. Các hình thức liên kết kinh tế quốc tế song phương và khu vực là: thoả thuận ưu đãi mậu dịch, khu mậu dịch tự do, liên hiệp thuế quan, thị trường chung, liên minh kinh tế, liên minh tiền tệ.

CÂU HỎI

1. Tính đến nay, Việt Nam đã tham gia vào các tổ chức liên kết nào?
2. Cơ hội và thách thức khi Việt Nam tham gia vào WTO?
3. Liên minh châu Âu (EU) là liên minh khu vực thuộc hình thức nào?

HƯỚNG DẪN TRẢ LỜI CÂU HỎI

1. Việt Nam tham gia vào các tổ chức sau:
 - Ngày 28 tháng 7 năm 1995 Việt Nam trở thành thành viên thứ 7 của Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam á (Association of Southeast Asian Nations-ASEAN). Hiệp hội này được thành lập ngày 8/8/1967 bởi Tuyên bố Băng-cốc, Thái Lan, đánh dấu một mốc quan trọng trong tiến trình phát triển của khu vực. Khi mới thành lập ASEAN gồm 5 nước là In-đô-nê-xi-a, Ma-lai-xi-a, Phi-lip-pin, Xin-ga-po và Thái Lan.
 - Vào tháng 1 năm 1992, khu vực mậu dịch tự do ASEAN gọi là AFTA được thiết lập với mục tiêu xây dựng chế độ thuế quan ưu đãiCEPT và các ưu đãi khác, tăng khả năng cạnh tranh của ASEAN, tăng sức hút đầu tư nước ngoài, xây dựng cơ chế và điều kiện chung nhằm thúc đẩy phát triển kinh tế các nước thành viên.
 - Việt Nam trở thành thành viên của APEC (Diễn đàn kinh tế châu Á Thái Bình Dương) vào tháng 11 năm 1989. Diễn đàn này được thành lập vào tháng 11 năm 1989 tại Australia. Đến nay APEC có 21 nền kinh tế thành viên. Mục tiêu hoạt động xoay quanh 3 trụ cột chính là tự do hoá thương mại và đầu tư, hợp tác kinh tế kỹ thuật, thúc đẩy thương mại và đầu tư trong khu vực.

2. Khi Việt Nam trở thành thành viên WTO:

Cơ hội:

- Các hiệp định của vòng Uruguay có thể đem lại cho Việt Nam các lợi ích là đẩy mạnh thương mại và các quan hệ của Việt Nam với các thành viên khác trong WTO.
- Việc bãi bỏ hiệp định đa sợi (MFA) sẽ tạo điều kiện cho việc xuất khẩu hàng dệt và sản phẩm may mặc.
- Có nhiều thị trường xuất khẩu hơn.
- Sẽ có lợi ích do việc cắt giảm thuế đối với các sản phẩm cần nhiều nhân công.
- Sẽ có lợi từ việc cải thiện hệ thống giải quyết tranh chấp khi có quan hệ với các cường quốc thương mại chính.
- Là thành viên WTO Việt Nam sẽ có tiếng nói trong việc xây dựng luật lệ thương mại.
- Động lực quan trọng nhất là lực đẩy mà chúng ta hi vọng với tư cách là thành viên WTO mang lại cho ngành xuất khẩu.
- Tạo cơ hội để khắc phục hành động không công bằng của các đối tác thương mại.
- Đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài Việt Nam sẽ có một môi trường kinh doanh thuận lợi.
- Đối phó với trường hợp tăng đột biến nhập khẩu từ nước khác và được miễn không phải giảm thuế đối với một số sản phẩm có tầm quan trọng đối với an ninh lương thực của đất nước.

Thách thức:

- Trong tiến trình đàm phán gia nhập các nước thành viên nhóm công tác đòi Việt Nam tự do hóa nhiều hơn các

nước đang phát triển đã là thành viên của WTO, thúc giục Việt Nam nhượng bộ trên một loạt yêu sách “WTO cộng” có ảnh hưởng tiêu cực đến quá trình phát triển của Việt Nam, nhất là đối với lĩnh vực nông nghiệp.

- Khu vực công nghiệp trình độ thấp, máy móc và trang thiết bị lạc hậu, việc nâng cấp lại chậm chạp.
- Đối với thời gian thực thi các hiệp định Việt Nam đang yêu cầu thời hạn chót là năm 2008, nhưng yêu cầu này đang bị nhóm công tác mà chủ yếu là EU, Mỹ, Canada, Úc cản trở.
- Các nước lớn trong nhóm công tác xếp Việt Nam vào nền kinh tế phi thị trường.
- Trong lĩnh vực dịch vụ, EU thúc ép Việt Nam cam kết nhiều hơn nữa .

3. Sau khi hiệp ước Maastricht được phê chuẩn vào năm 1992 và có hiệu lực vào năm 1993, Liên minh Châu Âu trở thành liên minh kinh tế. Đến năm 1999, Liên minh châu Âu bắt đầu sử dụng đồng tiền chung và kể từ 1/1/2001 thì chính thức là liên minh tiền tệ.

TÓM TẮT TOÀN MÔN HỌC

Trong xu thế hội nhập hiện nay, thương mại quốc tế đóng vai trò rất quan trọng cho nên được đưa vào là một môn học bắt buộc của các ngành kinh tế. Nền tảng của thương mại quốc tế xuất phát từ lý thuyết tuyệt đối của Adam Smith và lý thuyết lợi thế so sánh của David Ricardo, tuy nhiên mỗi lý thuyết đều có những điểm mạnh cũng như những điểm yếu mà các lý thuyết sau cần bổ sung. Lý thuyết chi phí cơ hội của Haberler ra đời với mục tiêu giải thích lại lý thuyết lợi thế so sánh bằng chi phí cơ hội (là số lượng sản phẩm khác mà người ta phải hy sinh để dành tài nguyên sản xuất một sản phẩm chính). Tuy nhiên lý thuyết chi phí cơ hội vẫn còn khiếm khuyết khi cho rằng chi phí cơ hội là không đổi và vì thế mà lý thuyết chuẩn ra đời.

Trong lý thuyết chuẩn cho rằng chi phí cơ hội là gia tăng theo thời gian vì thế đường giới hạn khả năng sản xuất là đường cong và sản xuất chuyên môn hoá không hoàn toàn. Sau khi chuyên môn hoá và trao đổi, điểm tiêu dùng dịch chuyển lên đường bàng quan cao nhất khi mà đường thể hiện tỷ lệ dịch chuyển biên tế và đường thể hiện tỷ lệ thay thế biên trùng nhau ($MRT = MRS$).

Dựa vào qui trình thành lập giá cả cuối cùng và lý thuyết H – O làm nền tảng, lý thuyết H – O – S đã phát biểu “sự khác biệt giá cả các yếu tố sản xuất giữa các quốc gia làm phát sinh thương mại quốc tế, đến lượt nó, thương mại quốc tế làm giảm dần sự khác biệt đó, dẫn đến sự cân bằng tương đối và tuyệt đối giá cả các yếu tố sản xuất giữa các quốc gia giao thương với nhau.”

Sau khi nắm được các lý thuyết cơ bản chúng ta phân tích tiêu chí xác định lợi thế cạnh tranh của quốc gia mà đang được thế giới sử dụng. Đó là lợi thế cạnh tranh theo mô hình kim cương của M.Porter thể hiện qua 4 yếu tố: yếu tố thâm dụng, chiến lược, cấu trúc và tính cạnh tranh của các công ty, các điều kiện về nhu cầu và các ngành công nghiệp liên kết và hỗ trợ. Trong khi đó lợi thế cạnh tranh theo mô hình của Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF) gồm: độ mở cửa của nền kinh tế, vai trò của chính phủ, tài chính-tiền tệ, công nghệ, cơ sở hạ tầng, trình độ quản lý của các doanh nghiệp, lao động, thể chế. Năm 2005, Việt Nam được xếp hạng 81/117 theo tiêu chuẩn đánh giá này.

Chính sách thương mại quốc tế là hệ thống các biện pháp của chính phủ nhằm điều tiết hoạt động thương mại quốc tế để phân phối lại thu nhập và góp phần thúc đẩy kinh tế phát triển tốt hơn. Có hai công cụ chính là thuế quan và phi thuế quan.

Bảo hộ mậu dịch là chính sách quản lý thương mại, trong đó chính phủ áp dụng hàng rào thuế quan có mức bảo hộ cao cùng với nhiều hàng rào phi thuế quan phức tạp nhằm ngăn chặn bớt sự xâm nhập của hàng ngoại để bảo vệ các ngành sản xuất trong nước.

Ngược với chính sách bảo hộ mậu dịch là chính sách tự do hoá thương mại thể hiện sự phối hợp giữa các quốc gia để giảm dần thuế quan và loại bỏ dần hàng rào phi thuế quan. Đây là xu hướng chủ yếu mà tất cả các nước muốn hướng tới thể hiện ở sự nỗ lực thực hiện các cam kết tự do thương mại theo khu vực và toàn thế giới.

Đích đến của tự do hoá thương mại là toàn cầu hoá. Đây là bước nhảy vọt về chất của quốc tế hoá nền kinh tế, là sự chuyển hoá kinh tế thế giới thành kinh tế toàn cầu. Toàn cầu hoá thúc đẩy lực

lượng sản xuất phát triển mạnh mẽ, mở rộng khả năng lựa chọn cho người tiêu dùng, thúc đẩy quá trình cải cách nền kinh tế quốc gia, góp phần nâng cao dân trí và sự tự khẳng định của một dân tộc.

Bên cạnh đó quá trình toàn cầu hoá cũng tạo ra không ít các tiêu cực mà những nước như Việt Nam đang trong quá trình hội nhập cần nhận thức rõ để có được chiến lược phát triển phù hợp. Toàn cầu hoá làm phá vỡ hàng rào mậu dịch, tạo áp lực cạnh tranh khốc liệt, phân hoá giàu nghèo, bất ổn về chính trị, tài chính, văn hoá, xã hội, dẫn đến sự độc quyền, thâm tóm kinh tế của các cường quốc. Toàn cầu hoá làm trầm trọng thêm bất công xã hội, làm suy giảm khả năng tác động của các quốc gia, từ đó tạo điều kiện cho các nhà đầu tư quốc tế hay các nhà nước nước ngoài can thiệp, lũng đoạn nền tài chính của quốc gia mình.

Sự phát triển rầm rộ của các liên kết khu vực song song với sự ra đời quá trình toàn cầu hoá đã tạo ra không ít mâu thuẫn. Để điều hoà mâu thuẫn giữa toàn cầu hoá với khu vực hoá mỗi quốc gia cần theo đuổi song song khu vực hoá và toàn cầu hoá, đẩy mạnh cải cách kinh tế, minh bạch hoá chính sách.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hoàng Thị Chinh, Nguyễn Phú Tụ, Nguyễn Hữu Lộc, *Giáo trình Kinh tế Quốc tế*. NXB Giáo dục, 1998.
2. 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)* – bản dịch. NXB Chính trị quốc gia, 1996.
3. John H. Jackson, dịch giả Phạm Viêm Phương, Huỳnh Văn Thanh: *Hệ thống thương mại thế giới – Luật và chính sách về các quan hệ kinh tế quốc tế*. NXB Thanh Niên, 2001.
4. Dương Phú Hiệp và các tác giả: *Toàn cầu hóa kinh tế*. NXB Khoa học Xã hội, 2001.
5. Thomas L. Friedman, dịch giả Lê Minh: *Chiếc Lexus và cây ô liu (The Lexus and the olive tree)*. NXB Khoa học xã hội, 2005.
6. Dominick Salvatore: *International Economics, 3rd Edition*. Macmillan Publishing Company, 1990.
7. James R. Markusen, James R. Melvin et al: *International Trade – Theory and Evidence*. McGraw-Hill International Editions, 1995.
8. Bernard Hoekman, Aaditya Mattoo, Philip English: *Development, Trade, and the WTO – A handbook*. The World Bank, 2002.