

MỘT SỐ HẠN CHẾ KHI VẬN DỤNG LÝ THUYẾT LỢI THẾ SO SÁNH CỦA DAVID RICARDO

ThS. NGUYỄN TRUNG ĐÔNG

Lý thuyết lợi thế so sánh của David Ricardo là một công cụ rất hữu ích giúp chúng ta giải thích lý do tại sao có ngoại thương và tác động của ngoại thương đến phúc lợi quốc gia. Lý thuyết này đã đi xa hơn những gì Adam Smith đã làm là chứng minh được rằng tất cả các quốc gia đều có lợi thế so sánh khi giao thương với nhau, bất kể các quốc gia đó có lợi thế tuyệt đối hay không. Tuy nhiên mô hình này có một số nhược điểm làm hạn chế khả năng phán đoán cũng như ứng dụng của mô hình trong thế giới thực. Cụ thể như sau:

Lý thuyết lợi thế so sánh đặt trên một giả thiết căn bản rất hạn hẹp: giá trị được xác định bởi một yếu tố duy nhất là nhân công. Dĩ nhiên không phải David Ricardo không biết lao động luôn được phối hợp với tư bản và đất đai, hay với cả hai yếu tố trên để sản xuất. Nhưng David Ricardo đã coi tư bản như một yếu tố thứ yếu và luôn được phối hợp với lao động theo một tỷ lệ cố định, nên theo David

Ricardo chỉ có một yếu tố cấu thành nên giá trị sản phẩm.

Lý thuyết lợi thế so sánh giả định rằng chi phí cơ hội là không đổi nên mô hình Ricardo phán đoán mức độ chuyên môn hóa hoàn toàn là điều không thể xảy ra trong thực tế. Điều này có thể do trong thực tế có nhiều hơn một yếu tố sản xuất và do vậy chúng phải đối diện với năng suất biên của lao động giảm dần, mà điều này có nghĩa là chi phí cơ hội của hàng hoá mà nước có lợi thế so sánh sẽ tăng dần lên.

Chi phí vận chuyển hàng hóa từ nơi này đến nơi khác không được đề cập tới trong lý thuyết lợi thế so sánh. Sự chuyên môn hóa tiết kiệm được lượng tài nguyên cần thiết làm ra sản phẩm. Việc di chuyển hàng hóa trên thế giới cũng cần phải có tài nguyên. Nếu chi phí chuyên chở hàng hóa tốn nhiều tài nguyên hơn lượng tài nguyên tiết kiệm được do chuyên môn hóa thì lợi thế của ngoại thương sẽ không có.

Lý thuyết này giả định rằng tài

nguyên có thể di chuyển tự do từ hàng hóa này sang hàng hóa khác trong một nước, nhưng chúng lại không được tự do di chuyển trên thế giới. Cả hai giả thiết này đều không có giá trị hoàn toàn. Ví dụ: một công nhân ngành dệt của Việt Nam không thể dễ dàng chuyển tới làm việc trong ngành công nghiệp sản xuất phần mềm. Nói đúng hơn, người công nhân này khó có thể làm được một công việc lạ lẫm như vậy. Ngược lại với lý thuyết này, cũng có những nguồn tài nguyên được di chuyển khắp thế giới, mặc dù không nhiều bằng di chuyển trong một nước.

Lý thuyết này không tính đến sự khác biệt về nguồn lực (vốn, lao động...), công nghệ và sở thích giữa các quốc gia như là cơ sở của ngoại thương.

Lý thuyết chưa đề cập đến tác động phân phối thu nhập trong nội bộ của một quốc gia. Trong thực tế, ngoại thương có tác động rất mạnh đến phân phối thu nhập và tác động này có ảnh hưởng rất lớn đến chính sách ngoại thương của một quốc gia.

Hiện nay, tình trạng một số mậu dịch quốc tế quan sát được không hiển nhiên phù hợp với lý thuyết lợi thế so sánh. Lý thuyết lợi thế so sánh chưa giải thích được tại sao mậu dịch quốc tế lại diễn ra trong cùng một ngành? Tại sao có quốc gia xuất khẩu và nhập khẩu những sản phẩm tương tự nhau? Hay nói cách

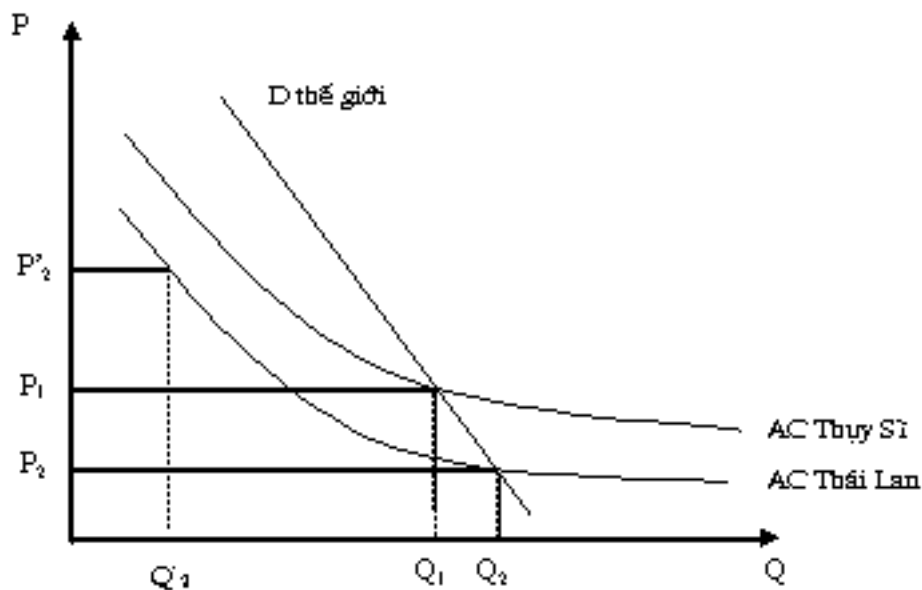
khác, hiện nay, chúng ta nhận thấy xuất hiện rất nhiều giao dịch ngoại thương liên quan tới việc trao đổi những mặt hàng tương tự nhau, hoặc chí ít là những mặt hàng được xếp vào cùng ngành hay cùng lĩnh vực sản xuất. Chẳng hạn: Hoa Kỳ xuất khẩu ô tô qua Nhật Bản nhưng đồng thời Nhật Bản cũng xuất khẩu ô tô qua Hoa Kỳ. Lý thuyết lợi thế so sánh không thể giải thích được những vấn đề nêu trên bởi vì lý thuyết này đã bỏ qua vai trò của lợi thế kinh tế theo quy mô như là một cơ sở của ngoại thương. Chúng ta xét một ví dụ cụ thể sau để thấy vai trò của lợi thế theo quy mô tác động như thế nào đến mậu dịch quốc tế.

Giả sử có hai quốc gia cung ứng đồng hồ trên thị trường thế giới là Thái Lan và Thụy Sĩ. Chi phí sản xuất đồng hồ của hai quốc gia này phụ thuộc vào quy mô của ngành sản xuất đồng hồ. Giả thiết rằng Thái Lan do giá nhân công rẻ hơn nên chi phí trung bình của nó thấp hơn chi phí trung bình của Thụy Sĩ ở mọi mức sản lượng. Trong trường hợp này chúng ta có thể nghĩ rằng Thái Lan sẽ là nước cung cấp đồng hồ trên thị trường thế giới với mức giá P2, nhưng thực tế đôi khi điều này không xảy ra. Nếu ngành công nghiệp đồng hồ của Thụy Sĩ hình thành và chiếm lĩnh thị trường thế giới trước, nhờ lợi thế kinh tế theo quy mô chi phí trung

bình của nó sẽ là P_1 thấp hơn bất kỳ một doanh nghiệp nào của Thái Lan muốn chế tạo đồng hồ (một doanh nghiệp chế tạo đồng hồ của Thái Lan khi bắt đầu sản xuất sẽ có mức giá là P_2). Như vậy mặc dù ngành công nghiệp đồng hồ của Thái Lan có tiềm năng và có thể sản xuất đồng hồ với giá rẻ hơn hay nói cách

khác đồng hồ Thái Lan có lợi thế so sánh so với Thụy Sĩ, nhưng sự khởi sự trước của ngành công nghiệp đồng hồ của Thụy Sĩ tạo ra rào cản đối với ngành sản xuất đồng hồ của Thái Lan trên thị trường thế giới.

Trong các ngành công nghiệp có lợi thế tăng theo quy mô, sự đa dạng và quy mô thị trường đều bị giới hạn bởi



quy mô thị trường nội địa. Thông qua thương mại quốc tế, thị trường được mở rộng trong phạm vi toàn cầu và các quốc gia nới lỏng được những ràng buộc này. Do có lợi thế kinh tế theo quy mô, không có nước nào có thể tự mình sản xuất tất cả các loại sản phẩm trong ngành. Vì vậy, cho dù cả hai nước đều sản xuất ra tất cả các loại sản phẩm trong một ngành, họ sẽ sản xuất ra các sản phẩm có sự khác biệt nhau. Trong trường hợp này, sự chuyên môn hóa trong phạm vi hẹp hơn trong nội bộ ngành so với trường

hợp không có ngoại thương và cùng với sự chuyên môn hóa trong nội bộ ngành làm cho sản phẩm trên mỗi thị trường trở nên đa dạng hơn. Điều này cho chúng ta đi đến kết luận rằng thương mại quốc tế cũng mang lại lợi ích cho các quốc gia tham gia ngay cả khi họ không có sự khác nhau nhiều về nguồn lực, trình độ công nghệ hoặc không có lợi thế so sánh (Xem tiếp trang 3)

Ngoài ra, hiện nay có một số ngành mặc dù không có lợi thế so sánh nhưng vẫn có thể xuất khẩu được bằng cách bán

phá giá. Ý tưởng cơ bản của việc bán phá giá để thâm nhập thị trường như sau: các doanh nghiệp độc quyền tối đa hóa lợi nhuận sẽ đối diện với độ co giãn cầu nhập khẩu cao hơn độ co giãn của cầu trên thị trường trong nước. Các nhà độc quyền có thể phân biệt giá trên hai thị trường bằng cách định giá trên thị trường nước ngoài thấp hơn giá trên thị trường nội địa. Bằng cách đó, các nhà độc quyền có thể xuất khẩu được những mặt hàng mà mình

không có lợi thế so sánh.

Mặc dù có những hạn chế trên, nhưng lý thuyết lợi thế so sánh vẫn được coi là hòn đá tảng của kinh tế học cổ điển. Lý thuyết này đã giải thích được cơ sở mâu dịch giữa hai nước và là công cụ hữu ích để giải thích nguyên nhân của thương mại quốc tế.

