

# THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

## CHƯƠNG II: : SỰ PHÁT TRIỂN CỦA LÝ THUYẾT TMQT TỪ CỠ ĐIỀN ĐẾN TÂN CỠ ĐIỀN (PART 2) LÝ THUYẾT THƯƠNG MẠI TÂN CỠ ĐIỀN

---

ThS. Đàm Thị Phương Thảo  
Khoa Kinh tế và Kinh doanh quốc tế  
Đại học Kinh tế - ĐHQGHN

# Nội dung chính

---

## Part 1: LÝ THUYẾT THƯƠNG MẠI CỔ ĐIỂN

1. Quan điểm của chủ nghĩa trọng thương
2. Lý thuyết lợi thế tuyệt đối
3. Lý thuyết lợi thế so sánh
4. Sự phát triển của lý thuyết lợi thế so sánh

# Nội dung chính

---

## **Part 2: LÝ THUYẾT THƯƠNG MẠI TÂN CỔ ĐIỂN**

1. Lợi thế so sánh và lý thuyết giá trị của lao động
3. Nội dung lý thuyết lợi thế so sánh
3. Giới hạn khả năng sản xuất với chi phí cơ hội không đổi
4. Phân tích lợi ích của thương mại với chi phí cơ hội không đổi
5. Ưu điểm và hạn chế của lý thuyết thương mại tân cổ điển

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

---

- Năm 1936, Haberler đã vận dụng lý thuyết chi phí cơ hội để giải thích quy luật lợi thế so sánh.
- Do lý thuyết này không giả định lao động là yếu tố đầu vào duy nhất để tạo ra sản phẩm nên được gọi là lý thuyết tân cổ điển.

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

---

Theo lý thuyết chi phí cơ hội thì chi phí cơ hội của một sản phẩm là số lượng của một sản phẩm khác mà người ta phải hi sinh để có đủ tài nguyên sản xuất tăng thêm một đơn vị sản phẩm thứ nhất.

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

Mặt hàng	Mỹ	Anh
Lương thực (kg/ng-h)	6	1
Vải (m/ng-h)	4	2

## Đối với lương thực

- Nếu không có thương mại, Mỹ phải hi sinh  $\frac{2}{3}$  m vải để có đủ tài nguyên sản xuất tăng thêm 1 kg lương thực.

=> Chi phí cơ hội để sản xuất 1kg lương thực ở Mỹ là  $\frac{2}{3}$ m vải.

- Còn ở nước Anh, chi phí cơ hội để sản xuất 1kg lương thực là 2m vải.

=> Mỹ có lợi thế so sánh (hay lợi thế tương đối, lợi thế chi phí) về sản xuất lương thực ( $\frac{2}{3} < 2$ ). Mỹ nên chuyên môn hóa và xuất khẩu lương thực.

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

Mặt hàng	Mỹ	Anh
Lương thực (kg/ng-h)	6	1
Vải (m/ng-h)	4	2

## Đối với vải

- Nếu không có thương mại, ở Mỹ chi phí cơ hội để sản xuất thêm 1m vải là  $\frac{3}{2}$  kg lương thực
- Ở Anh là  $\frac{1}{2}$ kg lương thực.

=> Anh có lợi thế so sánh về sản xuất vải.

=> Anh nên chuyên môn hóa và xuất khẩu vải.

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

---

- Kết quả này cũng giống như nghiên cứu của Ricardo về lý thuyết lợi thế so sánh
- Nhưng Ricardo giải thích lợi thế so sánh dựa trên **giá trị bằng lao động**
- Còn Haberler giải thích lợi thế so sánh theo *lý thuyết chi phí cơ hội*

=> Tránh được giả thiết cho rằng lao động là yếu tố duy nhất để tạo ra mọi sản phẩm.

=> Cách giải thích của Haberler chặt chẽ hơn.



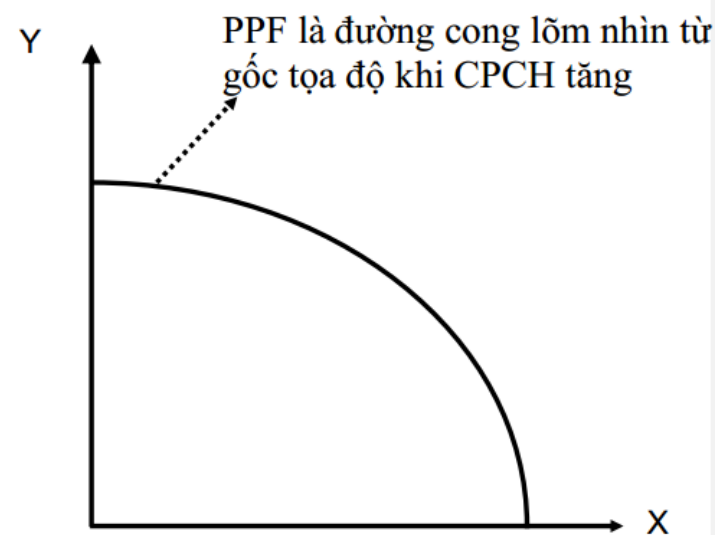
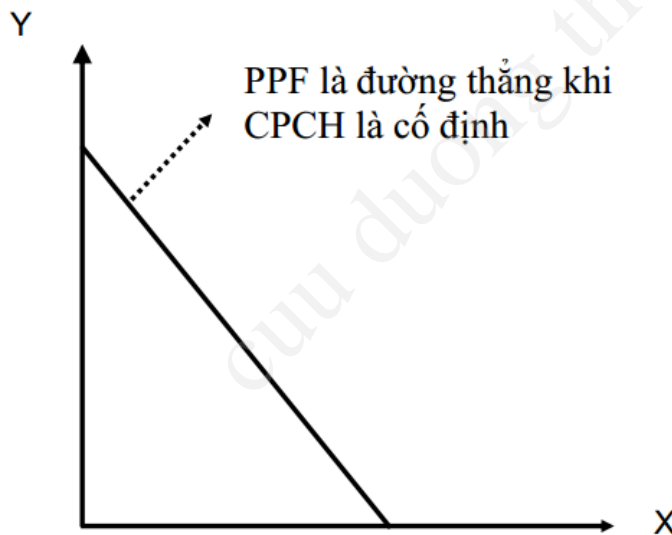
## Nhắc lại: Mô hình thương mại của Ricardo

---

- Thế giới chỉ có 2 quốc gia và sản xuất 2 mặt hàng
- Thương mại hoàn toàn tự do
- Chi phí vận chuyển bằng không
- **Lao động là yếu tố sản xuất** duy nhất và chỉ được di chuyển tự do giữa các ngành sản xuất trong nước
- Cạnh tranh hoàn hảo tồn tại trên các thị trường
- Công nghệ sản xuất ở các quốc gia là như nhau và không thay đổi

# Giới hạn khả năng sản xuất với chi phí cơ hội không đổi

Chi phí cơ hội có thể được minh họa bằng đường giới hạn khả năng sản xuất. Đó là *tập hợp các điểm chỉ ra sự kết hợp thay thế nhau của hai sản phẩm mà quốc gia có thể sản xuất khi sử dụng toàn bộ tài nguyên với kỹ thuật tốt nhất.*



# Giới hạn khả năng sản xuất với chi phí cơ hội không đổi

---

- Chi phí cơ hội cố định là một lượng không đổi của một hàng hóa phải bỏ ra khi sản xuất thêm 1 đơn vị hàng hóa thứ hai. Chi phí cơ hội cố định khi:
  - Các nguồn lực, các nhân tố của sản xuất có thể thay thế hoàn toàn cho nhau hay được sử dụng theo một tỷ lệ cố định trong sản xuất cả hai hàng hóa
  - Tất cả các đơn vị của cùng một nhân tố là đồng nhất hay cùng chất lượng.
- Khi đó mỗi quốc gia chuyển dịch các nguồn lực từ sản xuất hàng hóa này sang hàng hóa kia sẽ không phải sử dụng nguồn lực kém hiệu quả hơn cho sản xuất hàng hóa kia.

## Khả năng sản xuất của hai quốc gia

Nhật Bản			Anh		
Ti vi	Vải	Sau thương mại	Ti vi	Vải	Sau thương mại
180	0	0	60	0	120
150	20	30	50	20	100
120	40	60	40	40	80
90	60	90	30	60	60
60	80	120	20	80	40
30	100	150	10	100	20
0	120	180	0	120	0

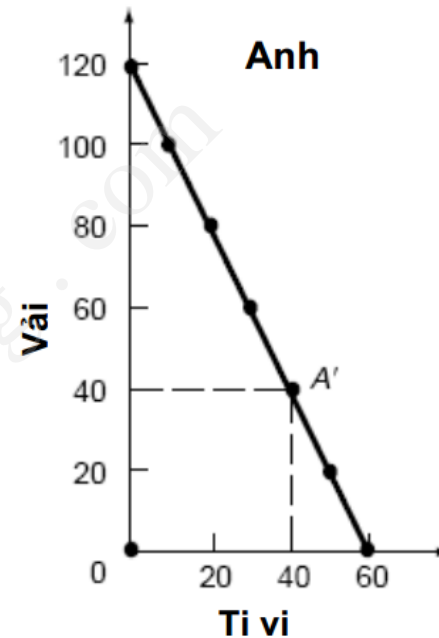
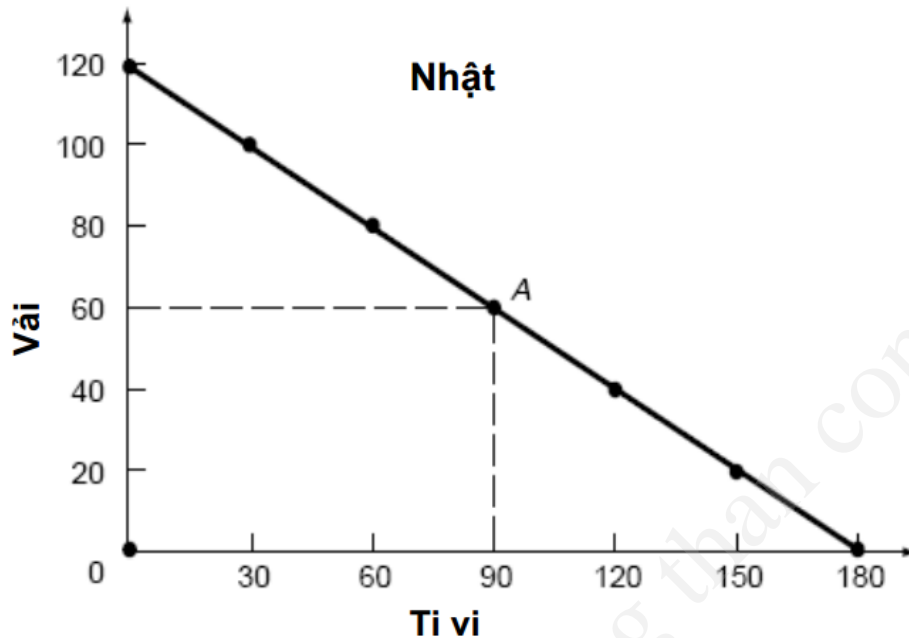
- **Nhật:** cứ bớt đi 30 ti vi (t) thì nước Nhật sẽ sản xuất thêm được 20 mét vải (v), tức là  $30t = 20v$
  - Chi phí cơ hội để sản xuất 1 đơn vị ti vi ở Nhật là  $2/3$  đơn vị vải.
  - Chi phí cơ hội để sản xuất ti vi của Nhật là bất biến
- => Đường giới hạn khả năng sản xuất của Nhật là một đường thẳng:  $t = 2/3v$

## Khả năng sản xuất của hai quốc gia

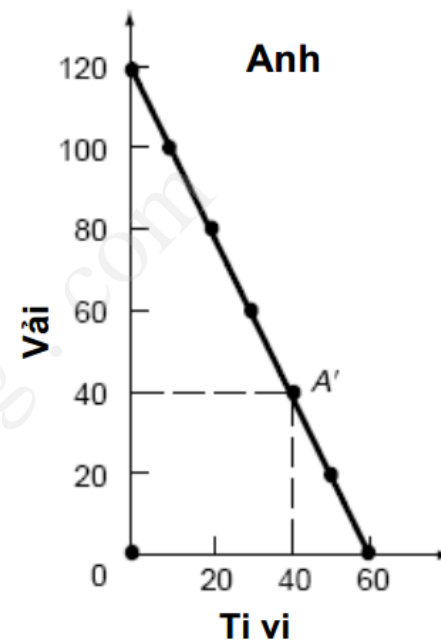
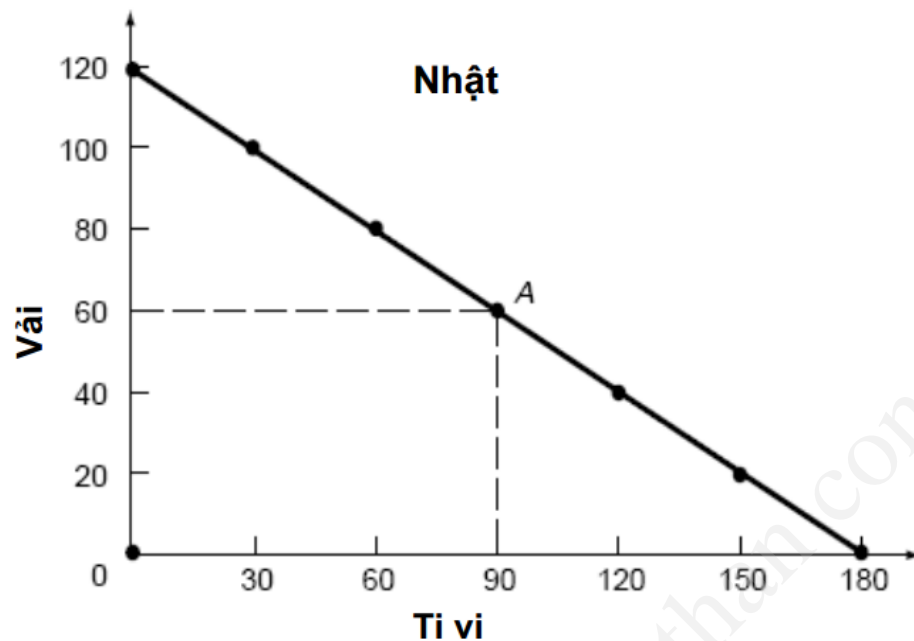
Nhật Bản			Anh		
Ti vi	Vải	Sau thương mại	Ti vi	Vải	Sau thương mại
180	0	0	60	0	120
150	20	30	50	20	100
120	40	60	40	40	80
90	60	90	30	60	60
60	80	120	20	80	40
30	100	150	10	100	20
0	120	180	0	120	0

- **Anh:** cứ bớt đi 10 ti vi (t) thì Anh sẽ sản xuất thêm được 20 mét vải (v), tức là  $10t = 20v$
  - Chi phí cơ hội để sản xuất 1 đơn vị ti vi ở Anh là 2 đơn vị vải.
  - Chi phí cơ hội để sản xuất ti vi của Anh là bất biến
- => Đường giới hạn khả năng sản xuất của Anh là một đường thẳng:  $t = 2v$

## Đường giới hạn khả năng sản xuất của Nhật và Anh khi không có thương mại



- Mỗi một điểm trên đường giới hạn khả năng sản xuất biểu hiện một sự phối hợp giữa ti vi và vải mà mỗi quốc gia có thể sản xuất được.
- Tại điểm A, Nhật sản xuất 90t và 60v.
- Tại điểm A', Anh sản xuất được 40t và 40v.



- Những điểm nằm bên ngoài đường giới hạn khả năng sản xuất là không thể đạt được bằng nguồn tài nguyên và kỹ thuật hiện có của các quốc gia.
- Những điểm nằm bên trong đường giới hạn khả năng sản xuất biểu hiện nguồn tài nguyên không được sử dụng hoàn toàn hoặc không hiệu quả

# Cơ sở để sinh ra thương mại quốc tế

---

- Giả định: giá cả = chi phí sản xuất,
- Khi đó, giá cả so sánh của tivi so với vải ở Nhật là:  $P_t/P_v=2/3$  còn ở Anh là 2.

⇒ Như vậy là Nhật có lợi thế so sánh về việc sản xuất tivi ( $2/3 < 2$ ).

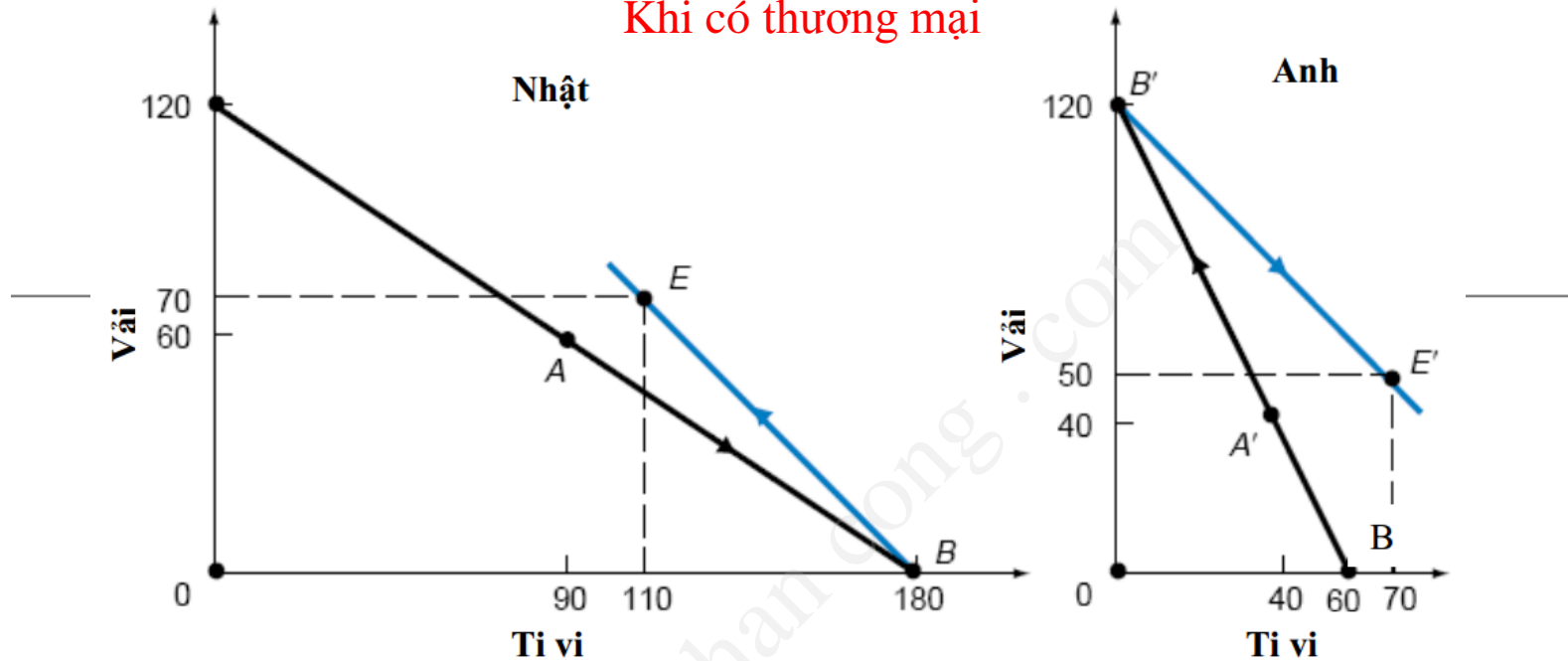
- Ngược lại, giá cả so sánh của vải so với tivi ở Nhật là  $P_v/P_t = 3/2$ ; còn ở Anh là  $P_v/P_t = 1/2$ .

⇒ Anh có lợi thế so sánh về sản xuất vải.

⇒ Cơ sở để sinh ra thương mại quốc tế là sự khác nhau về chi phí cơ hội trong việc sản xuất ra sản phẩm giữa hai quốc gia

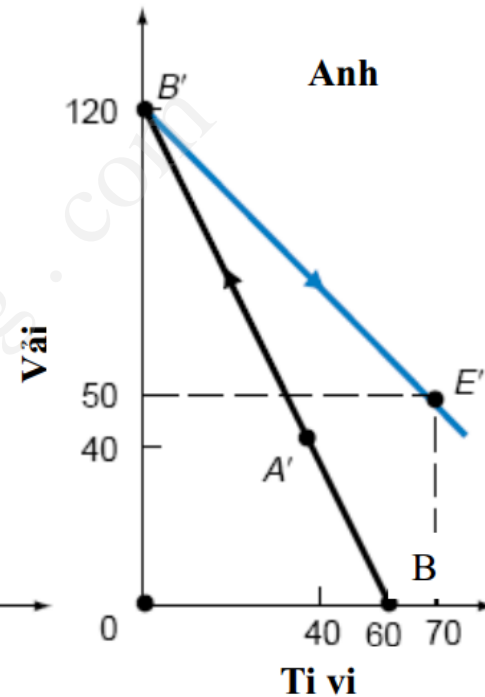
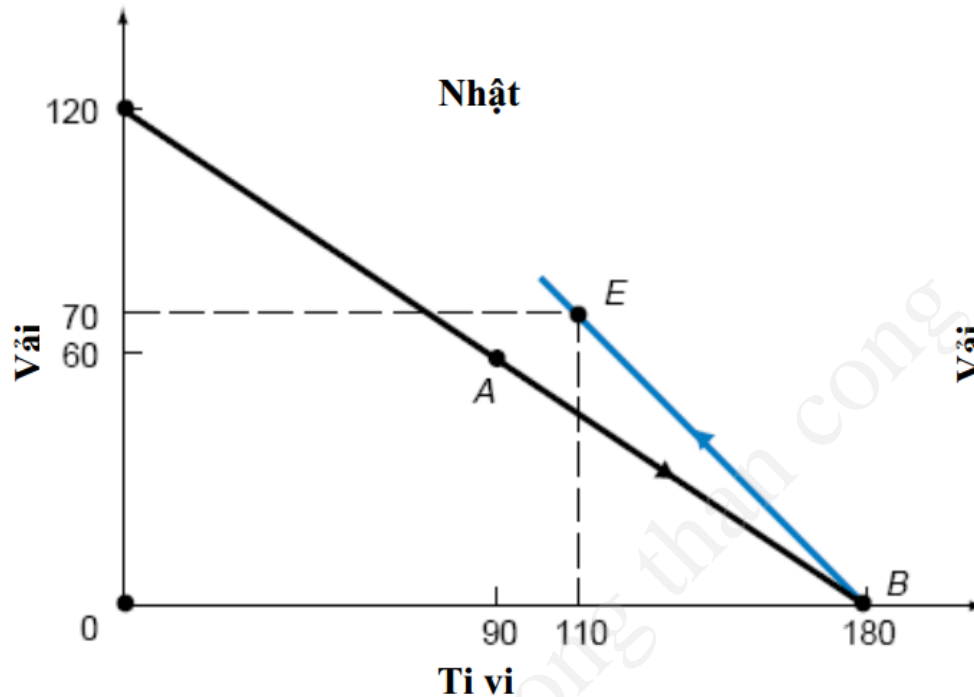


## Khi có thương mại



- Nhật chuyên môn hóa vào sản xuất ti vi và sản xuất tại điểm B (180t, 0v)
- Anh sẽ chuyên môn hóa sản xuất vải và sản xuất tại B' (0t, 120v).
- Giả định, tỷ lệ trao đổi là  $1t = 1v$ , Nhật sẽ trao đổi 70t lấy 70v từ nước Anh.
  - **Nhật sẽ tiêu dùng tại điểm E với 110t và 70v**
  - **Anh sẽ tiêu dùng tại điểm E' với 70t**

## Khi có thương mại

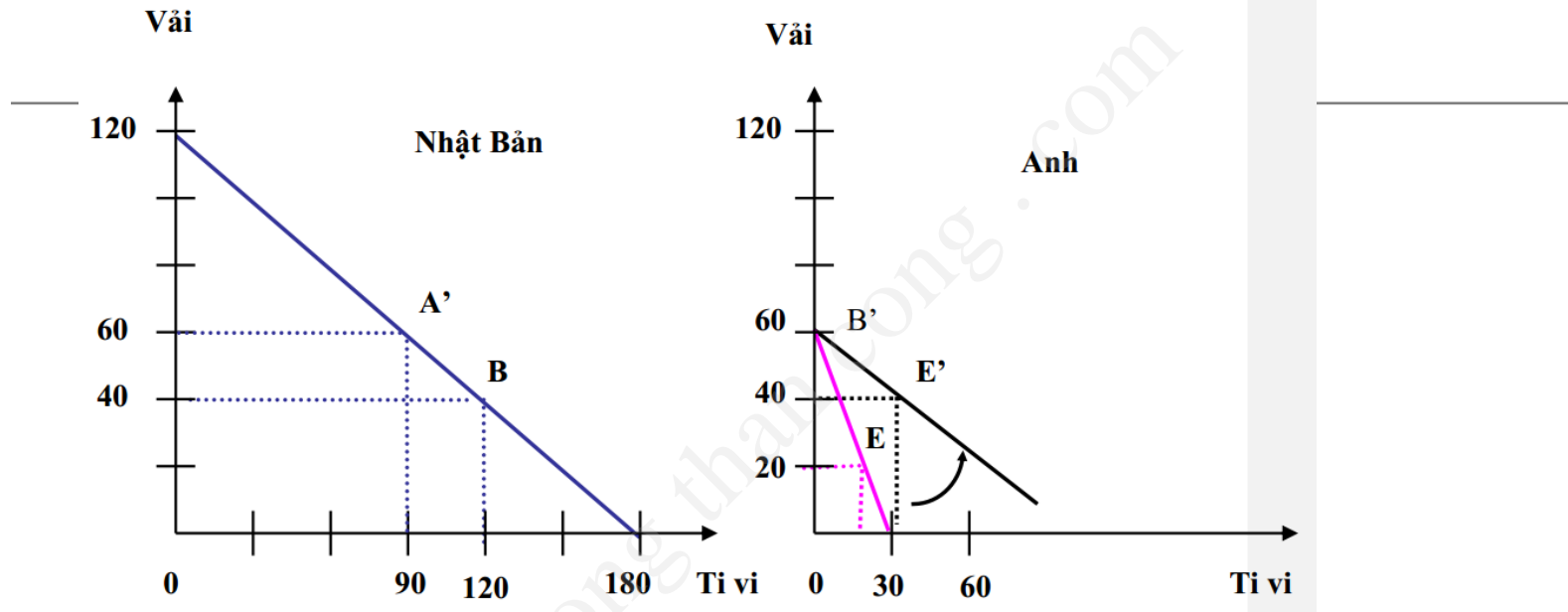


⇒ Tiêu dùng của cả hai quốc gia đã tăng lên

⇒ Lợi ích do thương mại mang lại

⇒ Nhờ chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm có lợi thế so sánh mà sản lượng đã gia tăng ⇒ làm gia tăng tiêu dùng ở mỗi quốc gia. Đây cũng chính là lợi ích từ thương mại.

## Trong trường hợp buôn bán giữa 1 nước lớn và 1 nước nhỏ

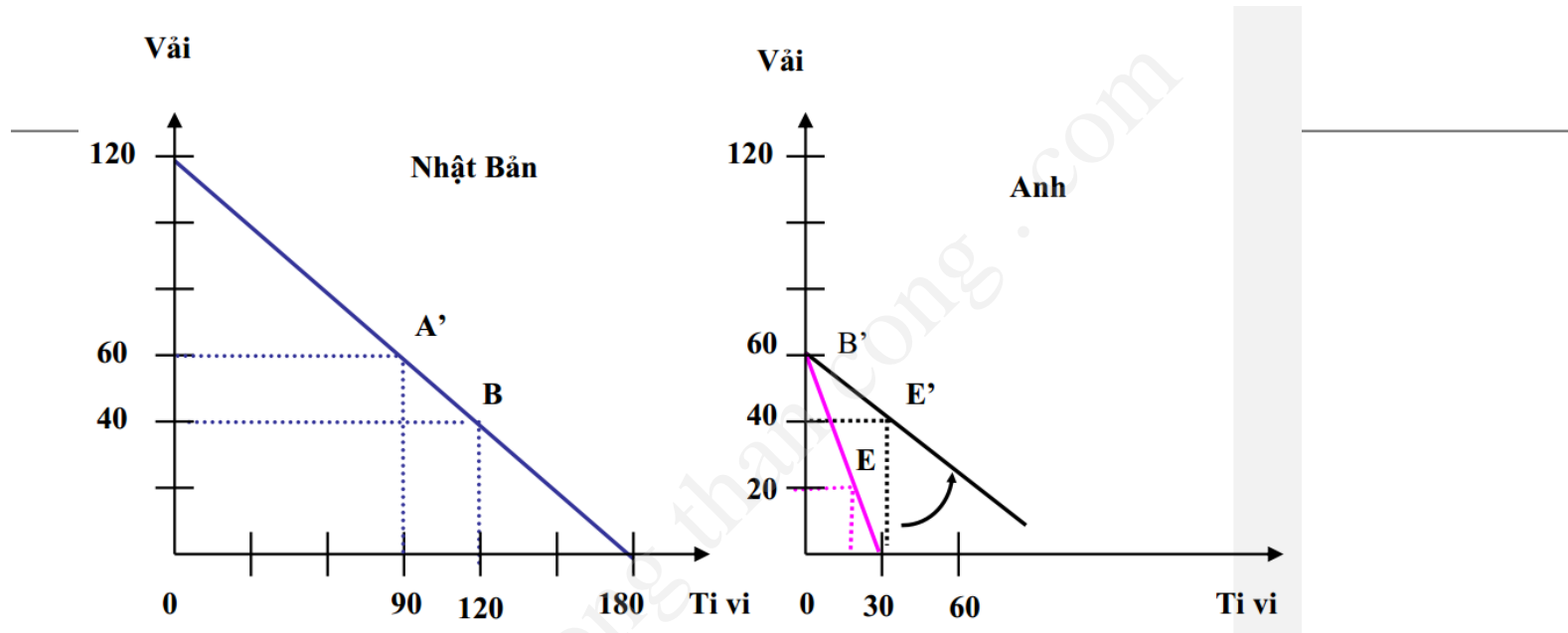


Giả định: Nước Anh là một nước tương đối nhỏ (quy mô sản xuất và tiêu dùng giảm một nửa so với trước đây), nước Nhật là nước lớn.

**Khi chưa có thương mại,**

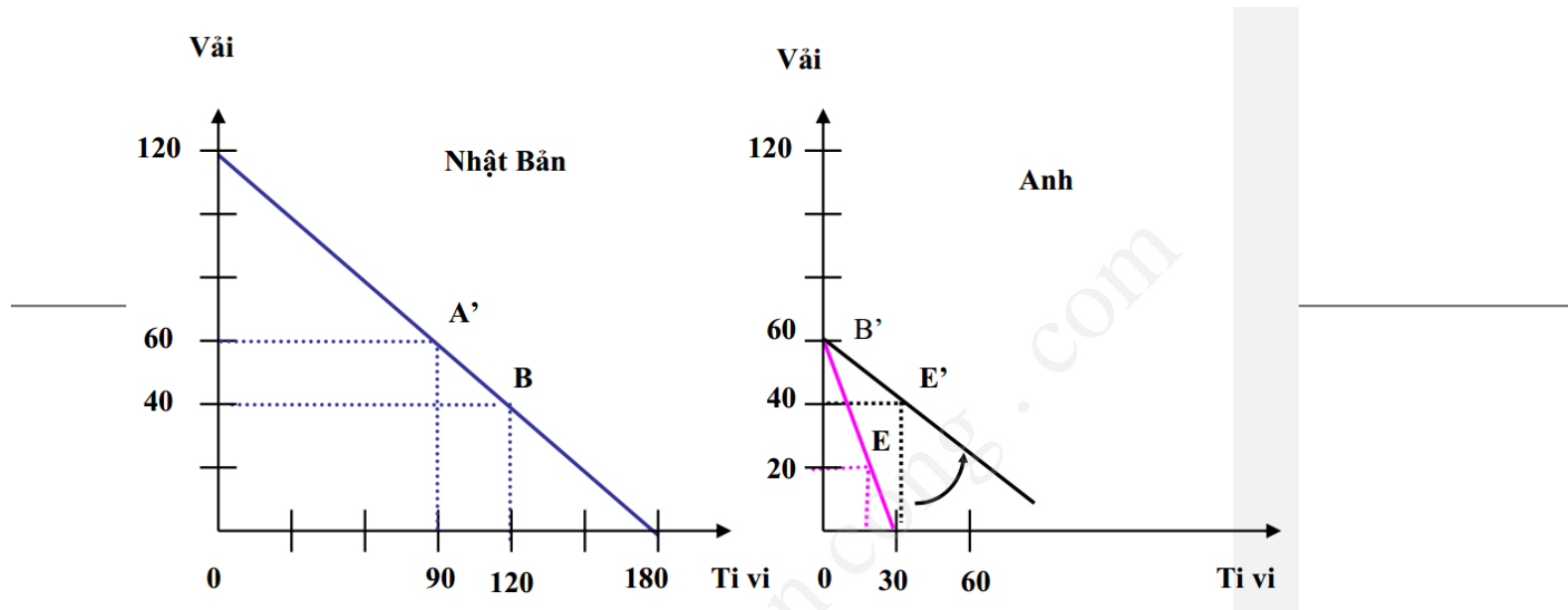
- Anh sản xuất và tiêu dùng ở điểm E (20t, 20v)
- Nhật sản xuất và tiêu dùng tại điểm A (90t, 60v).

## Trong trường hợp buôn bán giữa 1 nước lớn và 1 nước nhỏ



### Khi có thương mại

- Để thỏa mãn nhu cầu vải cho nước Nhật, nước Anh chuyên môn hoá hoàn toàn vào sản xuất Vải tại điểm B' (0t, 60v).
- Nhật vẫn phải tiếp tục sản xuất vải thì mới đáp ứng được nhu cầu của dân cư, giả sử tại điểm B (120t, 40v).
- Tỷ lệ trao đổi  $P_t / P_v = 2/3$



- Anh trao đổi với Nhật 20v để đổi lấy 30t và đạt tới điểm tiêu dùng E' (30t, 40v).  
 => Tiêu dùng của Anh đã tăng lên 10t và 20v so với điểm E (20t, 20v)  
 => Đây là **lợi ích thương mại đối với nước Anh**
- Nhật sau khi trao đổi với Anh 30t để lấy 20v, điểm tiêu dùng của Nhật là A' (90t và 60v)  
 => Điểm này vẫn nằm trên đường giới hạn khả năng sản xuất của nước Nhật.  
 => **Nhật không có lợi ích thương mại** khi trao đổi với nước Anh.

# Trong trường hợp buôn bán giữa 1 nước lớn và 1 nước nhỏ

---

- Nhật và nước Anh không thể tiếp tục trao đổi theo tỷ lệ giá là  $P_t/P_v = 2/3$ , mà phải chuyển sang một tỷ lệ trao đổi khác có lợi cho cả hai bên.
- Tuy nhiên, tỷ lệ trao đổi mới này không do Anh quyết định vì Anh là một nước nhỏ, không chi phối được giá cả trên thị trường thế giới.
- Trách nhiệm đó sẽ thuộc về một nước lớn, giả sử là nước Đức (nước có lợi thế về sản xuất vải và chuyên môn hoá vào sản xuất vải)
- Anh có thể tham gia vào thị trường thương mại thế giới ở một tỷ lệ trao đổi mới đã được xác lập bởi 2 nước lớn Nhật và Đức
- Trong trường hợp này thương mại quốc tế không đảm bảo nguyên tắc hai bên cùng có lợi (đối với nước nhỏ).

# Nhận xét về lý thuyết thương mại tân cổ điển

---

## Ưu điểm:

- Lý thuyết thương mại tân cổ điển giải thích thương mại quốc tế dựa trên lợi thế so sánh bằng chi phí cơ hội tránh được giả thiết lao động là yếu tố duy nhất tạo ra giá trị.
- Lý thuyết thương mại tân cổ điển còn chỉ ra được khi quy mô các nước khác nhau thì các nước sẽ chuyên môn hóa khác nhau.

## Hạn chế

- Chưa giải thích được thương mại quốc tế với chi phí cơ hội tăng

# Tóm tắt nội dung bài

---

1. Lý thuyết chi phí cơ hội Haberler thì chi phí cơ hội của một sản phẩm là số lượng của một sản phẩm khác mà người ta phải hi sinh để có đủ tài nguyên sản xuất tăng thêm một đơn vị sản phẩm thứ nhất.
2. Kết quả này cũng giống như nghiên cứu của Ricardo về lý thuyết lợi thế so sánh. Nhưng Ricardo giải thích lợi thế so sánh dựa trên **giá trị bằng lao động**. Còn Haberler giải thích lợi thế so sánh theo *lý thuyết chi phí cơ hội*.
3. Cơ sở để sinh ra thương mại quốc tế là sự khác nhau về chi phí cơ hội trong việc sản xuất ra sản phẩm giữa hai quốc gia



# Tóm tắt nội dung bài

---

4. Nhờ chuyên môn hoá sản xuất sản phẩm có lợi thế so sánh mà sản lượng đã gia tăng  
=> làm gia tăng tiêu dùng ở mỗi quốc gia. Đây cũng chính là lợi ích từ thương mại.
5. Trong trường hợp thương mại giữa một nước lớn và một nước nhỏ, thương mại quốc tế không đảm bảo nguyên tắc hai bên cùng có lợi (đối với nước nhỏ). Do nước nhỏ không có khả năng quyết định giá trên thị trường
6. Lý thuyết thương mại tân cổ điển chỉ ra được khi quy mô các nước khác nhau thì các nước sẽ chuyên môn hóa khác nhau. Nhưng chưa giải thích được thương mại quốc tế với chi phí cơ hội tăng