

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN CỦA VIỆC MỞ RỘNG QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ CỦA NƯỚC TA TRONG GIAI ĐOẠN HIỆN NAY

PTS. NGUYỄN VĂN TRÌNH

Khi việc trao đổi, mua bán hàng hóa vượt ra ngoài biên giới một quốc gia thì xuất hiện các quan hệ kinh tế quốc tế. Quan hệ kinh tế quốc tế là kết quả của sự phân công lao động quốc tế và những mối quan hệ đó đã góp phần hình thành nên nền kinh tế thế giới.

Lúc đầu những mối quan hệ kinh tế giữa các quốc gia chủ yếu dựa trên sự không giống nhau về điều kiện tự nhiên: nguyên liệu, địa lý, khí hậu, dân cư... các quốc gia đã cung cấp cho nhau những sản phẩm đặc thù do điều kiện tự nhiên của riêng quốc gia mình mang lại. Một quốc gia, trong thực tế, không thể tự cung cấp tất cả các sản phẩm để thỏa mãn nhu cầu đa dạng của quốc gia mình mà đòi hỏi phải trao đổi, mua bán với các quốc gia khác. Sự phân công lao động quốc tế cũng dần dần được hình thành.

Phân công lao động quốc tế là quá trình chuyên môn hóa sản xuất một số loại sản phẩm và dịch vụ của một quốc gia dựa trên những ưu thế của quốc gia đó về các điều kiện tự

nhiên, kinh tế, công nghệ và xã hội để thỏa mãn nhu cầu của các quốc gia khác thông qua trao đổi quốc tế.

Ngoại thương ra đời trên cơ sở của phân công lao động quốc tế. Tuy nhiên có nhiều quan điểm khác nhau về ngoại thương. Những người theo chủ nghĩa trọng thương (TK: XIV - XVII) quan niệm rằng ngoại thương là nguồn gốc duy nhất mang lại của cải (vàng bạc) cho quốc gia và các nước khi tham gia vào ngoại thương sẽ có mối quan hệ không bình đẳng. Ngoại thương là một cuộc chiến tranh mà phần thắng sẽ thuộc về quốc gia có sức mạnh, nghĩa là có điều kiện thuận lợi hơn về tự nhiên, kinh tế... Trong quan hệ ngoại thương, theo những người trọng thương, một quốc gia sẽ bị thiệt trong khi quốc gia khác sẽ được lợi, dân tộc này làm giàu bằng cách hy sinh lợi ích của các dân tộc khác.

Adam Smith (1723 - 1790), nhà kinh tế học tư sản cổ điển Anh, quan niệm các quốc gia tham gia vào quá trình mua bán quốc tế phải dựa trên ưu thế tuyệt đối của quốc gia mình.

Nghĩa là, mỗi quốc gia chỉ nên chuyên môn sản xuất những sản phẩm mà chi phí sản xuất ra chúng thấp hơn ở các quốc gia khác. Như thế các quốc gia không có điều kiện thuận lợi sẽ không có chỗ đứng trong ngoại thương.

Nhưng thực tế đã chứng minh ngoại thương là một nhu cầu tất yếu cho tất cả các quốc gia. Nó là một đòn bẩy quan trọng, một động lực mạnh mẽ cho sự cất cánh, một cầu nối không thể thiếu giữa kinh tế trong nước với nền kinh tế thế giới. Và mọi quốc gia đều có lợi khi tham gia vào quá trình phân công lao động quốc tế, vào ngoại thương cho dù quốc gia đó không có những lợi thế tuyệt đối về điều kiện tự nhiên, trình độ kỹ thuật, công nghệ đi nữa. Điều đó đã được David Ricardo (1772 - 1823), nhà kinh tế học tư sản cổ điển nổi tiếng người Anh, chứng minh qua lý thuyết chi phí sản xuất so sánh của mình.

Thông qua lý thuyết chi phí sản xuất so sánh, D. Ricardo chứng minh một quốc gia tuy có hiệu quả sản xuất thấp hơn các quốc gia khác ở nhiều loại sản phẩm đi nữa vẫn có thể buôn bán một cách có lợi nếu quốc gia đó biết chuyên môn hóa sản xuất và xuất khẩu mặt hàng mà mức độ bất lợi thấp hơn và nhập khẩu mặt hàng mà mức độ bất lợi cao hơn nếu để tự quốc gia mình sản xuất cả hai loại sản phẩm đó. Cốt lõi của lý thuyết so sánh là biết khéo léo lựa chọn sản phẩm để sản xuất và xuất khẩu. Như thế, lợi thế so sánh chính là tiết kiệm vật tư, tiền vốn, lao động thông qua việc tự giác thay đổi cơ cấu sản xuất, tập trung vào những ngành và nhóm sản phẩm có sức sản xuất và hiệu quả kinh tế cao hơn một cách tương đối.

Với lý thuyết lợi thế so sánh của D. Ricardo đã làm thay đổi cách nhìn đối với thương mại quốc tế. Các quốc gia đều có thể và nhất thiết phải tham gia vào quá trình phân công lao



4 PHÁT TRIỂN KINH TẾ



động quốc tế, vào qua trình trao đổi hàng hóa quốc tế không kể trước đó có lợi thế tuyệt đối hay không. Nếu các quốc gia không có lợi thế tuyệt đối mà đứng ngoài quá trình thương mại quốc tế thì quốc gia đó càng không có cơ hội để phát triển. Mậu dịch quốc tế giờ đây không còn là một phương thức bóc lột của nước giàu đối với nước nghèo, mà ngược lại là điều kiện để nước nghèo có thể tranh thủ được kỹ thuật, tiền vốn, công nghệ của nước ngoài và do đó có khả năng khai thác có hiệu quả tiềm năng của đất nước để phát triển. Với cách lý giải trên lý luận lợi thế so sánh chính là cơ sở của việc lựa chọn khi tham gia vào phân công lao động quốc tế và trao đổi mậu dịch quốc tế.

Lý thuyết lợi thế so sánh của D. Ricardo chứa đựng hạt nhân hợp lý và đã được chứng minh trong thực tiễn. Các nhà kinh tế học sau này đã phát triển lý thuyết của Ricardo trong điều kiện thương mại quốc tế hiện đại. Nổi bật nhất phải kể đến lý thuyết về "nguồn lực sản xuất hiện tại" (factor endowments) của hai nhà kinh tế học Thụy Điển E. Heckscher (1879 - 1952) và B. Ohlin (1899 - 1979). Mô hình lợi thế so sánh của Heckscher - Ohlin được mô tả bằng chỉ số RCA (The Coefficient of Revealed Comparative Advantage). Chỉ số này là mối quan hệ giữa tỉ lệ của giá trị kim ngạch xuất khẩu một sản phẩm nào đó của quốc gia trong tổng kim ngạch xuất khẩu của quốc gia đó trong năm với tỉ lệ của giá trị kim ngạch xuất khẩu sản phẩm đó của toàn thế giới trong tổng kim ngạch xuất khẩu của thế giới trong năm. Nó xác định nhóm loại sản phẩm nào của quốc gia có lợi thế so sánh cần phải sản xuất và xuất khẩu và nhóm loại sản phẩm nào không có lợi thế cần thiết phải nhập.

Cách lý giải của Heckscher - Ohlin dựa trên nguồn lực sản xuất thực tại của một quốc gia bởi vì họ

cho rằng đó là một trong những cơ sở quan trọng nhất để giải thích nguyên lý lợi thế so sánh. Và lại với cách tiếp cận này sẽ liên hệ được thương mại quốc tế với việc phân bổ nguồn lực trong nước, với phân phối thu nhập, với tăng trưởng kinh tế và với quá trình di chuyển vốn trên thế giới.

Nguyên lý lợi thế so sánh của Heckscher - Ohlin càng củng cố thêm quan điểm: các quốc gia không có lợi thế tuyệt đối đều có thể tham gia vào quá trình thương mại quốc tế. Điều này có ý nghĩa cực kỳ quan trọng đối với chính sách mở rộng quan hệ mậu dịch quốc tế của Đảng và nhà nước ta hiện nay. Trong những năm trước mắt chúng ta cần quán triệt các điểm sau đây khi áp dụng chính sách mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại.

Thứ nhất, nước ta là một quốc gia đang còn nghèo và kém phát triển, nông nghiệp lạc hậu, trang bị kỹ thuật và kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội còn thấp, tuy nhiên nước ta còn rất nhiều tiềm năng chưa khai thác. Để đảm bảo cho kinh tế của đất nước phát triển, việc phát triển quan hệ mậu dịch quốc tế, mở rộng hợp tác kinh tế, khoa học, công nghệ với các quốc gia khác trên thế giới, nhất là các quốc gia trong khu vực là một tất yếu khách quan và là một yêu cầu cấp bách. Nếu tiếp tục đóng cửa, phát triển kinh tế theo kiểu tự cung, tự cấp trước đây thì chúng ta sẽ mất cơ hội phát triển đất nước, mất cơ hội hòa nhập vào nền kinh tế thế giới. Tiềm năng đất nước còn nhiều nhưng không đủ điều kiện để khai thác chúng. Nếu không hợp tác, liên doanh liên kết, mạnh dạn xuất khẩu những sản phẩm mà đất nước sản xuất được để có ngoại tệ nhập thiết bị, máy móc, công nghệ, kinh nghiệm quản lý... thì tiềm năng mãi mãi vẫn là tiềm năng không thể chuyển thành của cải hiện thực được.

Thứ hai, nhất thiết phải mở rộng quan hệ kinh tế quốc tế với

phương châm đa dạng hóa, đa phương hóa với mọi quốc gia, mọi tổ chức kinh tế trên nguyên tắc tôn trọng độc lập chủ quyền, bình đẳng và cùng có lợi. Cần thiết phải củng cố những thị trường và những bạn hàng truyền thống. Ngoài ra, cần tích cực mở rộng, thâm nhập vào các thị trường mới, phát triển các thị trường mới, phát triển các mối quan hệ mới nhất là với các quốc gia trong khu vực. Việc Mỹ quyết định bình thường hóa quan hệ và thiết lập quan hệ ngoại giao đầy đủ với chúng ta là một cơ hội để chúng ta hòa nhập vào thị trường thế giới.

Thứ ba, đẩy mạnh mậu dịch quốc tế với phương hướng tăng nhanh kim ngạch xuất nhập khẩu; cải thiện cơ cấu hàng xuất khẩu theo hướng tăng tỷ trọng hàng công nghiệp, công nghiệp chế biến, giảm dần xuất khẩu nguyên liệu, khoáng sản dưới dạng thô. Nhanh chóng tạo ra mặt hàng chủ lực trong xuất khẩu. Khuyến khích xuất khẩu bằng các chính sách vĩ mô như thuế, trợ giá và cơ chế thoái trong việc kiểm tra, kiểm soát. Đối với nhập khẩu cần dần dần đi đến xóa bỏ chế độ hạn ngạch, quota. Cần có thuế nhập khẩu ổn định, đơn giản, có phân biệt giữa hàng xa xỉ phẩm, hàng trong nước sản xuất được và hàng hóa máy móc, thiết bị, nguyên nhiên, vật liệu cần nhập cho sản xuất trong nước hoặc để tái chế xuất khẩu.

Thứ tư, mở rộng các hình thức khác của kinh tế đối ngoại như: phát triển du lịch quốc tế và mở rộng các dịch vụ thu ngoại tệ (tài chính, sửa chữa, hàng không, hàng hải, xuất khẩu lao động...); thu hút mạnh mẽ đầu tư trực tiếp từ nước ngoài và từng bước đầu tư trực tiếp ra nước ngoài; thu hút công nghệ và kinh nghiệm quản lý của thế giới thông qua hình thức đầu tư trực tiếp và chuyển giao công nghệ; tranh thủ viện trợ quốc tế bằng nhiều hình thức từ nhiều nguồn, kể cả viện trợ phát triển.

Thứ năm, đổi mới cơ chế kinh tế đối ngoại để đẩy mạnh hơn nữa quan hệ mậu dịch quốc tế ở nước ta. Mở rộng quyền tiếp xúc với nước ngoài cho các cơ quan, tổ chức trong nước. Mở rộng quyền hoạt động ngoại thương, hợp tác quốc tế cho tất cả các thành phần kinh tế kể cả cá nhân nếu có điều kiện. Cần phân biệt chức năng quản lý nhà nước và chức năng quản lý kinh doanh trong các hoạt động ngoại thương. Tạo môi trường pháp lý, kinh tế, những điều kiện thuận lợi khác cho các hoạt động kinh tế đối ngoại. Thiết lập, cơ chế kiểm tra, giám sát các hoạt động kinh tế đối ngoại để đảm bảo trật tự, kỷ cương kinh tế đối ngoại theo cơ chế mới. Dần dần đi đến xóa bỏ độc quyền trong kinh tế đối ngoại ■