

CÁC LÝ THUYẾT VỀ KINH DOANH QUỐC TẾ

TS. ĐOÀN TRANH
Trưởng Đại học Duy Tân

Lý luận kinh tế về lợi ích – chi phí trong thương mại tự do hàng hóa và dịch vụ không phải là lý luận kinh điển. Lý thuyết kinh doanh quốc tế đã giúp định hình chính sách kinh tế của nhiều quốc gia hơn 50 năm qua. Nó là động lực thúc đẩy thành lập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và các khối mậu dịch khu vực như EU¹, và NAFTA². Đặc biệt từ năm 1990 đến nay cho thấy dịch chuyển toàn cầu đối với thương mại tự do lớn hơn. Vì vậy, thật quan trọng để hiểu lý thuyết nào và tại sao nó lại tác động lớn đến việc hình thành các chính sách kinh tế của nhiều quốc gia đến thế và môi trường cạnh tranh mà kinh doanh quốc tế phải đối mặt.

a. Lý thuyết lợi thế so sánh

Tác phẩm “Sự thịnh vượng của các quốc gia” năm 1776 là mốc Adam Smith tấn công chủ nghĩa trọng thương với giả thiết thương mại là trò chơi có tổng số bằng không. Theo Smith, các quốc gia nên chuyên môn hóa vào sản xuất các sản phẩm có lợi thế tuyệt đối và sau đó trao đổi để có các hàng hóa được sản xuất tại các nước khác. Vào thời của Smith, điều đó có nghĩa Anh Quốc nên chuyên môn hóa vào sản xuất vải trong khi đó Pháp nên chuyên môn hóa vào sản xuất rượu vang. Anh quốc sẽ có đủ rượu vang cần khi bán vải cho Pháp và mua lại rượu qua trao đổi. Tương tự, Pháp sẽ có đủ vải bằng cách bán rượu vang và mua lại vải khi trao đổi. Vì vậy, lập luận của Smith là các quốc gia đừng bao giờ sản xuất những sản phẩm mà có thể mua với chi phí thấp hơn từ các nước. Smith khẳng định rằng bằng việc chuyên môn hóa mà mỗi nước có lợi thế tuyệt đối cho sản phẩm sản xuất ra, và cả hai quốc gia đều có lợi qua giao dịch.

Davis Ricardo vận dụng lý thuyết của Adam Smith phát triển lên một mức cao hơn khi cho rằng điều gì sẽ xảy ra nếu một quốc gia có lợi thế tuyệt đối trong sản xuất tất cả các sản phẩm. Lý thuyết lợi thế tuyệt đối của Smith cho rằng một quốc gia như vậy sẽ không được gì khi tham gia thương mại quốc tế. Tác phẩm “Các nguyên lý của nền kinh tế chính trị và thuế khóa” năm 1817, Ricardo chứng tỏ đây không phải là trường hợp duy nhất. Theo lý thuyết của Ricardo về lợi thế so sánh, điều tốt nhất cho một quốc gia là chuyên môn hóa vào sản xuất những sản phẩm mà nó sản xuất hiệu quả nhất, và mua những sản phẩm mà nó sản xuất ít hiệu quả hơn so với nước khác, ngay cả điều này cũng đúng cho việc mua hàng hóa mà nó có thể sản xuất hiệu quả hơn.

¹ Liên Minh Châu Âu

² Khu mậu dịch tự do Bắc Mỹ gồm Mỹ, Canada và Mexico

Nội dung cơ bản của lý thuyết *lợi thế so sánh* cho rằng *tiềm năng sản xuất thế giới sẽ lớn hơn với nền thương mại tự do hoàn toàn hơn là với nền thương mại bị hạn chế*. Lý thuyết của Ricardo cho rằng người tiêu dùng tại các quốc gia có thể tiêu dùng được nhiều hơn nếu thương mại không bị hạn chế. Điều này xảy ra ngay cả khi tại các quốc gia không có lợi thế tuyệt đối trong sản xuất các loại sản phẩm. Hay nói cách khác, *lý thuyết lợi thế so sánh cho rằng thương mại là trò chơi có tổng số luôn dương đối với mọi quốc gia tham gia đều đem lại thu nhập thực*, sự khẳng định này ngay cả có mức độ lớn hơn cả lý thuyết lợi thế tuyệt đối. Như thế, lý thuyết này cung cấp cơ sở lý luận để cổ vũ thương mại tự do. Lý thuyết của Ricardo có sức ảnh hưởng lớn đến nỗi nó là cơ sở học thuật chủ yếu cho những ai ủng hộ thương mại tự do.

b. Lý thuyết thị trường không hoàn hảo

Các công ty đa quốc gia (MNEs) tìm cách khai thác tính không hoàn hảo của thị trường mỗi quốc gia về sản phẩm, yếu tố sản xuất và tài sản tài chính. Tính không hoàn hảo của thị trường làm cho các sản phẩm, yếu tố sản xuất và tài sản tài chính rất khó khăn khi dịch chuyển giữa các quốc gia, và các MNEs lại tìm thấy những cơ hội từ sự không hoàn hảo của các thị trường quốc gia. Bởi vì các thị trường của nhiều nguồn tài nguyên khác nhau dùng trong sản xuất “không hoàn hảo”, các MNEs thường nhận ra các lợi thế có thể có từ các nguồn tài nguyên của một nước khác. Đây là động cơ khuyến khích cho các MNEs tìm kiếm các cơ hội ở nước ngoài. Động cơ để trở thành các MNEs có thể tóm tắt theo các loại như sau:

- **Tìm kiếm thị trường.** Sản xuất tại thị trường nước ngoài có thể đáp ứng cả thị trường nước ngoài và trong nước. Đây là cơ hội để các MNEs ra đời và di chuyển khắp toàn cầu.

- **Tìm kiếm nguồn nguyên liệu.** Khai thác các nguyên liệu ở bất cứ đâu mà các MNEs tìm thấy, với mục đích cho xuất khẩu hay chế biến và bán tại cả quốc gia đầu tư. Các doanh nghiệp khai thác dầu, khoáng sản hay công nghiệp gỗ và vùng nguyên liệu là đặc điểm của loại hình đầu tư này.

- **Tìm kiếm hiệu quả sản xuất.** Tìm địa điểm sản xuất tại những quốc gia có các yếu tố đầu vào có chi phí thấp là mục tiêu của các MNEs. Sản xuất các mạch điện tử cần nhiều lao động đã được chuyển đến các nước kém hoặc đang phát triển như Việt Nam, Malaysia, Trung Quốc hay Mexico là vậy.

- **Tìm kiếm công nghệ.** Hoạt động ở những nước có nền công nghệ tiên tiến nhằm mục đích tiếp cận công nghệ và kỹ năng quản lý cao hơn. Ví dụ, các doanh nghiệp tại Nhật, Trung Quốc, Đức mua lại các công ty đóng tại Mỹ nhằm tìm kiếm công nghệ tiên tiến.

- **Tìm kiếm an toàn chính trị.** Trước năm 1997 trước khi Anh Quốc trao trả Hồng Kong cho Trung Quốc, nhiều doanh nghiệp tại Hong Kong đã chuyển làn sóng đầu tư đến các nước như Mỹ, Anh Quốc, Canada hay Úc để tìm kiếm sự an toàn của đồng vốn.

Các loại chiến lược đầu tư trên có thể được kết hợp lẫn nhau. Hiện nay, với sự liên kết để cạnh tranh theo kiểu độc quyền nhóm, nên các chiến lược trên có thể chia theo cách thức đầu tư phòng thủ hay năng động. Đầu tư năng động nhằm tìm kiếm sự tăng trưởng và sinh lợi của mỗi MNEs. Trái lại, đầu tư phòng thủ nhằm ngăn cản sự tăng trưởng và sinh lợi đối với các MNEs đối thủ. Ví dụ tìm cách chiếm lĩnh thị trường hay sở hữu các nguồn nguyên liệu nhằm ngăn cản các MNEs đối thủ trong tương lai.