

# **Kinh tế quốc tế nâng cao**

## **Chương 2**

### **Lợi thế so sánh trong quan hệ kinh tế đa phương**

#### **Mục tiêu nghiên cứu**

1. Hiểu rõ bản chất và ý nghĩa tác dụng của lợi thế so sánh trong quan hệ kinh tế đa phương.
2. Nắm được kỹ thuật lượng hóa lợi thế so sánh của các ngành hàng theo quan điểm hiện đại.

## **Nội dung cơ bản**

1. Yêu cầu xem xét lợi thế so sánh theo quan hệ kinh tế đa phương.
2. Lợi thế so sánh theo quan điểm của David Ricardo.
3. Lợi thế so sánh theo các quan điểm hiện đại.

3

## **1. Yêu cầu xem xét lợi thế so sánh theo quan hệ kinh tế đa phương**

- (1) Đánh giá lợi thế so sánh theo quan hệ kinh tế song phương.
- (2) Sự hạn chế khi đánh giá lợi thế so sánh theo quan hệ song phương.
- (3) Yêu cầu xem xét lợi thế so sánh theo quan hệ kinh tế đa phương.

4

## ***Đánh giá lợi thế so sánh theo quan hệ kinh tế song phương***

- ❑ Lý thuyết cổ điển về thương mại quốc tế mô phỏng nền kinh tế thế giới:
  - Chỉ có 2 quốc gia và 2 sản phẩm (của 2 ngành nông nghiệp và công nghiệp).
  - Tính *giá trị trao đổi* của hàng hóa theo lý thuyết tính giá trị bằng lao động.
  - Đánh giá năng suất theo nguyên tắc qui mô lợi suất kinh tế không đổi...

5

## ***Đánh giá lợi thế so sánh theo quan hệ kinh tế song phương***

- ❑ Theo đó, lợi thế so sánh (được đánh giá theo quan hệ kinh tế song phương) là:
  - Sự khác biệt (cao hơn) tương đối về năng suất lao động;
  - Dẫn đến sự khác biệt (thấp hơn) tương đối về chi phí sản xuất...

của một ngành hàng cụ thể khi so sánh với ngành tương ứng của quốc gia giao thương.

6

## **Sự hạn chế khi đánh giá lợi thế so sánh theo quan hệ song phương**

### Ở tầm vi mô:

- Không lượng hóa được sự khác biệt cụ thể trong lợi thế so sánh của sản phẩm;
- Không đánh giá được thỏa đáng vị thế của ngành hàng trên thị trường thế giới.

*Nguyên nhân: do không thể bóc tách rõ quan hệ phức tạp về lượng và chất giữa chi phí với năng suất sản xuất.*

7

## **Sự hạn chế khi đánh giá lợi thế so sánh theo quan hệ song phương**

### Ở tầm vĩ mô:

- Trong chính sách thương mại, khó xác định cơ chế ưu đãi phù hợp cho các ngành hàng
- Trong chính sách đầu tư, khó xác định thứ tự ưu tiên đầu tư hợp lý giữa nhiều ngành.

*Nguyên nhân: do không thấy rõ qui luật phát triển theo thời gian và không gian trong quan hệ giữa các ngành hàng có lợi thế so sánh.*

8

### ***Yêu cầu xem xét lợi thế so sánh theo quan hệ kinh tế đa phương***

- ❑ Trước hết, cần phải làm rõ bản chất và nguyên nhân của những điểm hạn chế cả ở tầm vi mô và vĩ mô đã nêu trên.
- ❑ Trên cơ sở đó, xác định đầy đủ, rõ ràng ưu thế cạnh tranh quốc tế (*theo quan điểm “động”*) của những sản phẩm có lợi thế so sánh trong nền kinh tế.

9

### ***Yêu cầu xem xét lợi thế so sánh theo quan hệ kinh tế đa phương***

- ❑ Lấy đó làm cơ sở để xây dựng, điều tiết phối hợp các chính sách thương mại, tài chính và đầu tư quốc tế của quốc gia một cách hợp lý nhất.
- ❑ Nhằm tạo ra được sự chuyển dịch lợi thế so sánh đúng qui luật, nhanh chóng và hiệu quả nhất trong điều kiện có thể.

10

## 2. Lợi thế so sánh theo quan điểm của David Ricardo

- (1) Lợi thế so sánh trong mô hình hai quốc gia, hai sản phẩm.
- (2) Lợi thế so sánh trong mô hình nhiều quốc gia, nhiều sản phẩm.
- (3) Ứng dụng mô hình đánh giá lợi thế so sánh của David Ricardo.

11

### *Lợi thế so sánh trong mô hình hai quốc gia, hai sản phẩm*

- Giả thiết mô hình có 2 quốc gia, 2 sản phẩm, nếu trong cùng một thời gian:
  - QG1 sản xuất được  $a_1$  sản phẩm A và  $b_1$  sản phẩm B.
  - QG2 sản xuất được  $a_2$  sản phẩm A và  $b_2$  sản phẩm B.

12

## Lợi thế so sánh trong mô hình hai quốc gia, hai sản phẩm

□ Thì lợi thế so sánh được tính như sau:

- **Khi  $a_1/a_2 > b_1/b_2$  (hoặc  $a_1/b_1 > a_2/b_2$ ):**  
QG1 có lợi thế so sánh trên sản phẩm A;  
QG2 có lợi thế so sánh trên sản phẩm B.
- **Khi  $a_1/a_2 < b_1/b_2$  (hoặc  $a_1/b_1 < a_2/b_2$ ):**  
QG1 có lợi thế so sánh trên sản phẩm B;  
QG2 có lợi thế so sánh trên sản phẩm A.

13

## Lợi thế so sánh trong mô hình hai quốc gia, hai sản phẩm

□ Lưu ý các trường hợp đặc biệt:

- Nếu tính toán bằng chi phí thì phải đảo dấu các bất đẳng thức nêu trên.
- Nếu các **bất đẳng thức** nêu trên biến thành **đẳng thức** thì sẽ không có trao đổi mậu dịch quốc tế, do không xác định được lợi thế so sánh. Nhưng trường hợp này hầu như không thể xảy ra trong thực tế.

14

## **Lợi thế so sánh trong mô hình nhiều quốc gia, nhiều sản phẩm**

$$RCA_x = (E_{x1}/E_c) \div (E_{x2}/E_w)$$

### **Chú thích thuật ngữ:**

- $E_{x1}$  – Kim ngạch xuất khẩu X của quốc gia (1 năm).
- $E_c$  – Tổng kim ngạch xuất khẩu của quốc gia (1 năm).
- $E_{x2}$  – Kim ngạch xuất khẩu X của thế giới (1 năm).
- $E_w$  – Tổng kim ngạch xuất khẩu của thế giới (1 năm).

15

## **Lợi thế so sánh trong mô hình nhiều quốc gia, nhiều sản phẩm**

$$RCA_x = (E_{x1}/E_c) \div (E_{x2}/E_w)$$

### **Diễn giải:**

- $E_{x1}/E_c$  – Tỷ trọng sản phẩm X trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của quốc gia.
- $E_{x2}/E_w$  – Tỷ trọng sản phẩm X trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của thế giới.
- $RCA_x$  – Hệ số biểu thị lợi thế so sánh của sản phẩm X.

16



## **Lợi thế so sánh trong mô hình nhiều quốc gia, nhiều sản phẩm**

$$RCA_x = (E_{x1}/E_C) \div (E_{x2}/E_W)$$

**Trường hợp  $RCA_x \leq 1$  hay  $(E_{x1}/E_C) \leq (E_{x2}/E_W)$ :**

- Tỷ trọng sản phẩm X trong tổng kim ngạch xuất khẩu của quốc gia chỉ nhỏ hơn hoặc bằng tỷ trọng tương ứng của thị trường thế giới.
- Kết luận: quốc gia này không có khả năng chi phối thị trường sản phẩm X trên thế giới; sản phẩm X của quốc gia không có lợi thế so sánh.

17

## **Lợi thế so sánh trong mô hình nhiều quốc gia, nhiều sản phẩm**

$$RCA_x = (E_{x1}/E_C) \div (E_{x2}/E_W)$$

**Trường hợp  $RCA_x > 1$  hay  $(E_{x1}/E_C) > (E_{x2}/E_W)$ :**

- Tỷ trọng sản phẩm X trong tổng kim ngạch xuất khẩu của quốc gia lớn hơn tỷ trọng tương ứng của thị trường thế giới.
- Kết luận: quốc gia này có khả năng chi phối nhất định đối với thị trường sản phẩm X trên thế giới; sản phẩm X của quốc gia có lợi thế so sánh.

18

## Lợi thế so sánh trong mô hình nhiều quốc gia, nhiều sản phẩm

$$RCA_x = (E_{x1}/E_C) \div (E_{x2}/E_W)$$

Trường hợp  $RCA_x > 1$  hay  $(E_{x1}/E_C) > (E_{x2}/E_W)$ :

- Khi  $RCA_x$  biến thiên trong khoảng  $1 < RCA_x < 2,5$  có nghĩa là mức đánh giá lợi thế so sánh của sản phẩm X sẽ cao dần khi  $RCA_x$  tiến tới 2,5.
- Khi  $RCA_x \geq 2,5$  thì có thể đánh giá sản phẩm X có lợi thế so sánh rất cao, bất kể ngành hàng X thuộc khu vực nông nghiệp, công nghiệp hay dịch vụ.

19

## Ứng dụng mô hình đánh giá lợi thế so sánh của David Ricardo

- Tầm ứng dụng của mô hình đánh giá lợi thế so sánh của David Ricardo:
  - Mô hình 2 quốc gia, 2 sản phẩm chỉ có giá trị lý thuyết để hiểu rõ về lợi thế so sánh.
  - Mô hình nhiều quốc gia, nhiều sản phẩm có thể áp dụng để đánh giá lợi thế so sánh của một ngành hàng quốc gia so với phần còn lại của thế giới một cách khái quát.

20

## **Ứng dụng mô hình đánh giá lợi thế so sánh của David Ricardo**

- ❑ Ưu điểm: dễ tính toán, lượng hóa được mức lợi thế so sánh để đánh giá vị thế của ngành hàng quốc gia trên thị trường thế giới một cách tương đối.
- ❑ Nhược điểm: độ chính xác trong kết quả đánh giá mức lợi thế so sánh không cao nên việc vận dụng để hoạch định chính sách thương mại cũng kém độ tin cậy.

21

## **3. Lợi thế so sánh theo các quan điểm hiện đại**

- (1) Lợi thế so sánh theo mô hình của Đại học Stanford – Hoa Kỳ.
- (2) Mô hình đàn nhạn bay (*The Flying Geese Model*).
- (3) Ứng dụng các mô hình đánh giá lợi thế so sánh hiện đại.

22

## **Lợi thế so sánh theo mô hình của Đại học Stanford – Hoa Kỳ**

- ❑ Một quốc gia được coi là có lợi thế so sánh trong sản xuất sản phẩm X khi chi phí cơ hội xã hội để sản xuất thêm một đơn vị X thấp hơn giá biên giới (trước khi thông quan) của sản phẩm đó.
- ❑ Định nghĩa lợi thế so sánh nêu trên dựa vào hai khái niệm: *giá biên giới (trước khi thông quan)* và *chi phí cơ hội xã hội*.

23

## **Lợi thế so sánh theo mô hình của Đại học Stanford – Hoa Kỳ**

- ❑ Giá biên giới (*Border Price*) của sản phẩm X trước khi thông quan là:
  - Giá F.O.B đối với quốc gia xuất khẩu X.
  - Giá C.I.F đối với quốc gia nhập khẩu X.

*Các điều kiện F.O.B và C.I.F theo qui định trong Incoterms – Xem phiên bản hiện hành Incoterms'2008.*

24

## Lợi thế so sánh theo mô hình của Đại học Stanford – Hoa Kỳ

- ❑ Chi phí cơ hội xã hội (*Social Opportunity Costs*) gắn liền với khái niệm lợi ích xã hội để phân biệt với lợi ích tư nhân:
  - Lợi ích tư nhân (*Private Profitability - PP*) = giá trị gia tăng – các yếu tố chi phí (không kể chi phí sử dụng vốn) và thuế gián thu theo giá hiện hành.
  - Lợi ích xã hội (*Social Profitability - SP*) = giá trị gia tăng – các yếu tố chi phí (không kể chi phí sử dụng vốn) theo chi phí cơ hội.

25

## Lợi thế so sánh theo mô hình của Đại học Stanford – Hoa Kỳ

- ❑ Các chỉ tiêu đánh giá lợi thế so sánh:
  - Lợi ích xã hội ròng (*Net Social Profitability - NSP*) = lợi ích xã hội – chi phí sử dụng vốn theo chi phí cơ hội.

*NSP được tính theo cả tỷ giá chính thức (Official Exchange Rate - OER) và tỷ giá ẩn hay tỷ giá không chính thức (Shadow Price of Foreign Exchange - SPFX).*

26

## **Lợi thế so sánh theo mô hình của Đại học Stanford – Hoa Kỳ**

- Các chỉ tiêu đánh giá lợi thế so sánh:
  - Hệ số bảo hộ danh nghĩa trên sản lượng đầu ra (*Nominal Protective Coefficient on Outputs - NPCO*) = giá trị sản lượng theo giá hiện hành trên thị trường nội địa ÷ giá trị sản lượng theo giá của thị trường thế giới.

27

## **Lợi thế so sánh theo mô hình của Đại học Stanford – Hoa Kỳ**

- Các chỉ tiêu đánh giá lợi thế so sánh:
  - Hệ số bảo hộ danh nghĩa trên chi phí đầu vào (*Nominal Protective Coefficient on Tradable Inputs - NPCI*) = chi phí đầu vào theo giá hiện hành trên thị trường nội địa ÷ chi phí đầu vào theo giá của thị trường thế giới.

28

## Lợi thế so sánh theo mô hình của Đại học Stanford – Hoa Kỳ

- Các chỉ tiêu đánh giá lợi thế so sánh:
  - Hệ số bảo hộ thực trên giá trị gia tăng (*Effective Protective Coefficient on Value Added - EPC*) = giá trị gia tăng theo giá hiện hành trên thị trường nội địa ÷ giá trị gia tăng theo giá của thị trường thế giới.

29

## Lợi thế so sánh theo mô hình của Đại học Stanford – Hoa Kỳ

- Các chỉ tiêu đánh giá lợi thế so sánh:
  - Hệ số chi phí nội nguồn (*Domestic Resource Cost Coefficient - DRC*) = tổng các yếu tố chi phí nội địa (trực tiếp và gián tiếp) theo chi phí cơ hội ÷ giá trị gia tăng theo giá thị trường thế giới qui ra nội tệ.

*DRC được tính theo cả tỷ giá chính thức (OER) và tỷ giá không chính thức (SPFX). \**

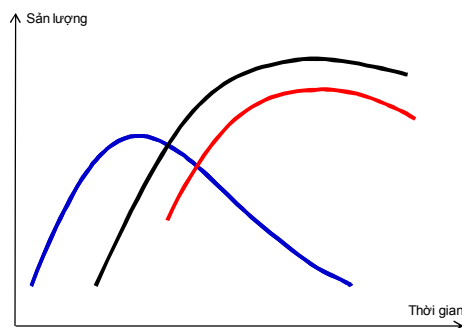
30

## Mô hình đàn nhạn bay (The Flying Geese Model)

- ❑ Mô hình đàn nhạn bay được Akamatsu Kaname (1896 – 1974, Nhật) đề xướng từ những năm 1930s và được phát triển bởi một số nhà kinh tế Nhật Bản khác.
- ❑ Đây là lý thuyết phát triển công nghiệp để tạo ra sự chuyển dịch lợi thế so sánh của nền kinh tế với 3 phiên bản cụ thể.

31

## Mô hình đàn nhạn bay (The Flying Geese Model)



*Ghi chú:* Nhập khẩu ———  
 Sản xuất tại chỗ ———  
 Xuất khẩu ———

*Nguồn:* Akamatsu Kaname, 1961.

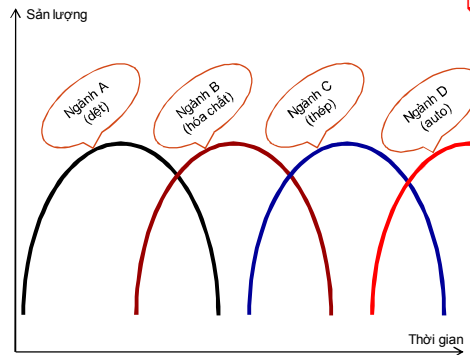
32

### ❑ Phiên bản 1: một nước – một ngành hàng:

- Tình huống đặt ra cho nước đang phát triển áp dụng để phát triển một ngành công nghiệp cụ thể.
- Ban đầu, quốc gia đó phải nhập khẩu sản phẩm từ các nước công nghiệp phát triển đi trước.
- Sau đó, tích lũy vốn và học tập kinh nghiệm để phát triển sản xuất tại chỗ thay thế nhập khẩu.
- Trên cơ sở đó, nhập khẩu sẽ giảm dần và tiến đến xuất khẩu.



## Mô hình đàn nhạn bay (The Flying Geese Model)



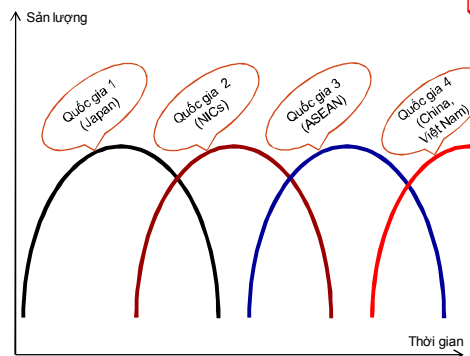
Nguồn: Yamazawa, 1990; Kwan, C. H., 1994.

33

### ❑ Phiên bản 2: một nước – nhiều ngành hàng:

- Qui luật phát triển trong từng ngành hàng giống như đã trình bày ở phiên bản 1.
- Qui luật phát triển công nghiệp của một nước là: phát triển các ngành thứ cấp trước, phát triển các ngành sơ cấp sau.
- Theo đó, lợi thế so sánh (và sản phẩm xuất khẩu) của quốc gia sẽ chuyển dịch liên tiếp giữa các ngành theo thứ tự nêu trên.

## Mô hình đàn nhạn bay (The Flying Geese Model)



Nguồn: Yamazawa, 1990; Kwan, C. H., 1994.

34

### ❑ Phiên bản 3: nhiều nước – một ngành hàng:

- Qui luật phát triển công nghiệp trong từng nước giống như đã trình bày ở các phiên bản 1 & 2.
- Từ đó, sẽ diễn ra sự phân công lao động quốc tế theo khu vực trong từng ngành hàng cụ thể.
- Đội hình bay của đàn nhạn Đông Á: Nhật Bản đầu đàn; các nước NICs hàng thứ hai; các nước nổi trội của ASEAN hàng ba; Trung Quốc và Việt Nam ở hàng thứ tư.

## **Ứng dụng các mô hình đánh giá lợi thế so sánh hiện đại**

- ❑ Tầm ứng dụng của các mô hình hiện đại
  - Mô hình đánh giá lợi thế so sánh của Đại học Stanford có thể vận dụng ở cả ba cấp doanh nghiệp, ngành hàng và nền kinh tế.
  - Mô hình đàn nhạn bay chủ yếu được vận dụng ở cấp ngành và nền kinh tế.
  - Yêu cầu sử dụng phối hợp cả hai mô hình để phục vụ hoạch định chính sách kinh tế...

35

## **Ứng dụng các mô hình đánh giá lợi thế so sánh hiện đại**

- ❑ Ưu điểm: lượng hóa lợi thế so sánh rất cụ thể; đánh giá chính xác hiệu quả và vị thế cạnh tranh của các ngành hàng; chỉ rõ qui luật chuyển dịch lợi thế so sánh và trật tự phát triển các ngành.
- ❑ Nhược điểm: phải thu thập nhiều loại thông tin và tính toán phức tạp, dễ dẫn đến tình trạng sai lầm chủ quan.

36

## Kết luận

1. Nghiên cứu lợi thế so sánh của các ngành hàng theo quan hệ đa kinh tế phương là yêu cầu tất yếu khách quan.
2. Qua đó, một mặt chúng ta có thể lượng hóa cụ thể lợi thế so sánh, hiệu quả kinh tế - xã hội và vị thế cạnh tranh của từng ngành hàng .

37

## Kết luận

3. Mặt khác, ta sẽ hiểu rõ qui luật chuyển dịch lợi thế so sánh và trình tự phát triển hợp lý giữa các ngành công nghiệp.
4. Do vậy, cần phải vận dụng phối hợp các mô hình đánh giá lợi thế so sánh hiện đại một cách tốt nhất để phục vụ hoạch định chính sách phát triển công nghiệp.

38

## Câu hỏi thảo luận

1. Tại sao phải đánh giá lợi thế so sánh theo quan hệ kinh tế đa phương ?
2. Phân tích lợi thế so sánh trong mô hình nhiều quốc gia, nhiều sản phẩm của David Ricardo. Cho ví dụ minh họa.
3. Trình bày mô hình đánh giá lợi thế so sánh của Đại học Stanford – Hoa Kỳ.

39

## Câu hỏi thảo luận

4. Áp dụng mô hình của Đại học Stanford để đánh giá lợi thế so sánh của một ngành hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam (như ngành lúa gạo, chăn lợn).
5. Phân tích giá trị ứng dụng của mô hình đàn nhạn bay. Cho ví dụ minh họa với các trường hợp Việt Nam và Đông Á.

40



Phụ Lục	Chỉ tiêu	Năm 2010	So sánh
1	Giá trị sản lượng (theo giá hiện hành)	5.500,00	5.500,00
2	Chi phí vật chất (theo giá hiện hành)	1.570,00	1.570,00
3	Giá trị gia tăng (theo giá hiện hành) [(1) - (2)]	3.930,00	3.930,00
4	Các chi phí khác, không kể chi phí sử dụng vốn (theo giá hiện hành)	1.475,00	1.475,00
5	Thuế gián thu	165,00	165,00
6	Lợi ích tư nhân [(3) - (4) - (5)]	2.290,00	2.290,00
7	Giá trị sản lượng (theo giá thị trường thế giới)	6.730,00	7.740,00
8	Chi phí vật chất (theo giá thị trường thế giới)	1.610,00	1.645,00
9	Giá trị gia tăng (theo giá thị trường thế giới) [(7) - (8)]	5.120,00	6.095,00
10	Các chi phí nội nguồn khác, không kể chi phí sử dụng vốn (theo chi phí cơ hội)	1.475,00	1.475,00
11	Lợi ích xã hội [(9) - (10)]	3.645,00	4.620,00
12	Chi phí sử dụng vốn nội địa (theo chi phí cơ hội)	135,00	135,00
13	Lợi ích xã hội ròng theo tỷ giá chính thức [(11) - (12)]	3.510,00	4.485,00
14	Tỷ lệ giữa tỷ giá ẩn (SPFX) với tỷ giá chính thức (OER)	1,25	1,25
15	Lợi ích xã hội ròng theo tỷ giá ẩn [(9) x (14)] - [(10) + (12)]	4.790,00	6.000,00
16	Hệ số bảo hộ danh nghĩa trên tổng sản lượng (NPCO) [(1) - (7)]	0,82	0,71
17	Hệ số bảo hộ danh nghĩa trên chi phí vật chất (NPCI) [(2) ÷ (8)]	0,98	0,95
18	Hệ số bảo hộ thực trên giá trị gia tăng (EPC) [(3) ÷ (9)]	0,77	0,64
19	Hệ số chi phí nội nguồn (DRC) [(10) + (12) ÷ (9)]	0,31	0,26
20	Tỷ lệ DRC so với SPFX/OER [(19) ÷ (14)]	0,25	0,21

**GHI CHÚ:**

(1) Năng suất lúa trong mẫu điều tra bình quân 6.000 kg/ha; Tỷ lệ thu hồi gạo bình quân so với lúa là 65%.

(2) Giá trị sản lượng theo giá thị trường thế giới (hàng 7) được tính toán trên cơ sở giá gạo xuất khẩu bình quân của từng vụ mùa trong năm 2010 rồi qui ngược lại giá lúa. Riêng cột "so sánh" lấy giá tương đương với giá gạo xuất khẩu bình quân của Thái Lan (cao hơn 15% so với giá gạo xuất khẩu bình quân của Việt Nam) để tính toán.

(3) Tỷ giá ẩn được tính theo công thức của IMF như sau: SPFX = Tỷ giá chính thức VNĐ/USD năm gốc 2000 x Chỉ số tăng giá trong nước giai đoạn 2000-2010 ÷ Chỉ số tăng giá của Mỹ giai đoạn 2000-2010.

### ***Phân tích lợi thế so sánh của lúa gạo ở đồng bằng sông Cửu Long, năm 2010***

- Lợi ích của người sản xuất lúa gạo trực tiếp được đảm bảo rất tốt:
  - Lợi ích tư nhân PP = 41,6% so với giá trị sản lượng tính theo giá hiện hành.
  - Đồng thời, PP = 58,3% so với giá trị gia tăng trên giá tiêu thụ nội địa tính theo giá hiện hành.

43

### ***Phân tích lợi thế so sánh của lúa gạo ở đồng bằng sông Cửu Long, năm 2010***

- Lợi ích ròng của xã hội cũng rất tốt:
  - So với giá trị gia tăng khi xuất khẩu gạo, NSP = 68,6% khi tính theo tỷ giá chính thức và NSP = 93,6% khi tính theo tỷ giá ẩn.
  - Nếu nâng cao giá gạo xuất khẩu bình quân lên bằng Thái Lan thì NSP = 73,6% khi tính theo tỷ giá chính thức và NSP = 98,4% khi tính theo tỷ giá ẩn.

44

### ***Phân tích lợi thế so sánh của lúa gạo ở đồng bằng sông Cửu Long, năm 2010***

- Theo hệ số bảo hộ danh nghĩa ở đầu ra:
  - Với giá gạo xuất khẩu bình quân của Việt Nam, hệ số NPCO = 0,82 có nghĩa là giá xuất khẩu cao hơn giá tiêu thụ nội địa 18%.
  - Nhưng nếu nâng được giá gạo xuất khẩu bình quân lên bằng Thái Lan, NPCO = 0,71 thì hiệu quả càng tốt hơn do giá xuất khẩu cao hơn giá tiêu thụ nội địa đến 29%.

45

### ***Phân tích lợi thế so sánh của lúa gạo ở đồng bằng sông Cửu Long, năm 2010***

- Trong khi đó, chi phí đầu vào cho sản xuất lúa gạo theo giá thị trường nội địa và giá thị trường thế giới xấp xỉ nhau:
  - Tính theo giá gạo xuất khẩu bình quân của Việt Nam, hệ số NPCI = 0,98.
  - Tính theo điều kiện nâng cao giá gạo xuất khẩu bình quân lên bằng với Thái Lan, thì hệ số NPCI = 0,95.

46

### ***Phân tích lợi thế so sánh của lúa gạo ở đồng bằng sông Cửu Long, năm 2010***

- Do vậy, khi đẩy mạnh xuất khẩu thì hiệu quả của ngành lúa gạo càng cao:
  - Hệ số EPC = 0,77 có nghĩa giá trị gia tăng khi xuất khẩu gạo cao hơn 23% so với tiêu thụ nội địa.
  - Nếu giá gạo xuất khẩu cao bằng Thái Lan, EPC = 0,64 thì giá trị gia tăng khi xuất khẩu gạo cao hơn tới 36% so với tiêu thụ nội địa.

47

### ***Phân tích lợi thế so sánh của lúa gạo ở đồng bằng sông Cửu Long, năm 2010***

- Đặc biệt, xuất khẩu gạo tạo điều kiện tăng thu nhập ngoại tệ rất tốt:
  - Hệ số DRC = 0,31 tức chi phí nội nguồn chỉ chiếm 31% so với giá trị gia tăng xuất khẩu.
  - Tỷ lệ này sẽ giảm xuống còn 26% nếu nâng được giá gạo xuất khẩu cao bằng Thái Lan.
  - Thậm chí, khi tính theo tỷ giá ẩn thì các tỷ lệ tương ứng chỉ còn 25% và 21%. \*

48