

Cải cách chính sách thương mại và cơ cấu bảo hộ ở Việt Nam

Prema-chandra Athukorala

Khoa kinh tế

Trường nghiên cứu châu Á và Thái Bình Dương

Đại học Quốc gia Úc

Prema-chandra.athukorala@anu.edu.au

Tóm tắt: Bài viết này xem xét hiện trạng cơ chế chính sách thương mại ở Việt Nam dựa vào việc triển khai các cuộc cải cách chính sách định hướng thị trường trong một thập niên rưỡi vừa qua. Trọng tâm của bài viết này là phân tích chi tiết về cơ cấu bảo hộ, tập trung vào các biện pháp khuyến khích sản xuất cạnh tranh với hàng nhập khẩu, sự thiên lệch trong cơ cấu biện pháp khuyến khích chống lại sản xuất xuất khẩu so với sản xuất cạnh tranh hàng nhập khẩu. Người ta phát hiện ra rằng, bất chấp những nỗ lực cải cách đáng kể, cơ cấu bảo hộ ở Việt Nam vẫn không tương đương với cơ cấu của các nước bạn hàng chính trong khu vực về mức độ và sự phân tán liên ngành của các tỷ lệ bảo hộ danh nghĩa và hiệu dụng. Rõ ràng có sự thiên lệch chống lại xuất khẩu trong cơ cấu biện pháp khuyến khích, cho dù mức độ thiên lệch này giảm đáng kể trong những năm qua. Không có bằng chứng gì để biện minh cho cơ cấu bảo hộ trên cơ sở lập luận ngành công nghiệp non trẻ hay tạo ra việc làm.

Tháng 4-2005

Sắp đăng tải trong tạp chí *World Economy*

Cải cách chính sách thương mại và cơ cấu bảo hộ ở Việt Nam

1. DẪN NHẬP

Sau khi Việt Nam công bố chính sách đổi mới vào năm 1986, cơ chế chính sách thương mại ở Việt Nam đã trải qua những thay đổi đáng kể. Với sự khởi đầu chậm và ngập ngừng vào cuối thập niên 80, các cuộc cải cách đáng kể đã được thực hiện vào nửa đầu thập niên 90 với quan điểm định hình lại nền kinh tế mệnh lệnh khép kín trước đây thành một nền kinh tế dựa vào thị trường tương đối mở cửa. Quá trình cải cách mất đi xung lực trong những năm 1996-98 một phần do cuộc khủng hoảng Đông Á năm 1997-98, nhưng một phần (có lẽ là phần nhiều hơn) là do sự mâu thuẫn trong tư tưởng chính sách đối nội và cảm giác tự thỏa mãn với thành công của những cải tổ ban đầu. Tuy nhiên, việc hoàn tất chương trình cải cách đang dở trong ba năm qua đã được chú trọng trở lại. Các biện pháp cải cách chủ chốt gần đây bao gồm bãi bỏ các hạn chế nhập khẩu định lượng (đối với mọi sản phẩm ngoại trừ đường và sản phẩm dầu mỏ), giảm đáng kể thuế quan dẫn đến giảm mức thuế cũng như sự phân tán tỷ suất bảo hộ hiệu dụng, các chương trình phát động để đưa các doanh nghiệp nhà nước vào kỷ cương thị trường, nới lỏng các biện pháp hạn chế đầu tư trực tiếp nước ngoài, đặc biệt là trong các dự án định hướng xuất khẩu, và bãi bỏ các biện pháp hạn chế sự tham gia của tư nhân trong hoạt động ngoại thương và thành lập doanh nghiệp bởi thành phần kinh tế tư nhân (cá nhân và doanh nghiệp).¹

Trong những năm gần đây, chính phủ Việt Nam cũng đã thực hiện các chương trình phát động nhằm ràng buộc dứt khoát các cuộc cải cách tự do hóa (đơn phương) trong nước thông qua cam kết đóng vai trò tích cực trong các chương trình tự do hóa mậu dịch khu vực, song phương và đa phương. Vào tháng 7-1995, Việt Nam trở thành thành viên của Hiệp hội các quốc gia Đông nam Á (ASEAN) và Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA). Các cuộc đàm phán thương mại kéo dài giữa chính phủ Việt Nam và Hoa Kỳ đã dẫn đến ký kết một hiệp định thương mại song phương (Hiệp định thương mại song phương Việt Mỹ) vào tháng 7-2001. Hiệp định thương mại song phương Việt Mỹ được xem là một trong những hiệp định thương mại song phương toàn diện nhất mà Hoa Kỳ từng ký kết với một đất nước đang phát triển, bắt đầu có hiệu lực từ ngày 10-12-2002.

Việt Nam xin gia nhập WTO vào năm 1995. Chính phủ Việt Nam xem việc gia nhập WTO là một bước tiến quan trọng giúp nền kinh tế Việt Nam hội nhập vào hệ thống thương mại toàn cầu dựa vào luật lệ. Nỗ lực gia nhập WTO được tiếp thêm sức đẩy sau khi Trung Quốc gia nhập WTO vào năm 2001. Với sự tự do hóa mạnh mẽ của những nước có quan hệ khăng khít với Việt Nam trên khắp thế giới, và của các nước láng giềng với Việt Nam, cả đơn phương và đa phương, việc gia nhập WTO có ý nghĩa quan trọng để Việt Nam tiếp cận với các thị trường thế giới theo những điều khoản tương đương. Một bản ghi nhớ chi tiết về chính sách kinh tế và ngoại thương của Việt Nam đã được chuẩn bị cho Ban công tác WTO xem xét. Cho đến nay (2005), Ban công tác về việc gia nhập WTO của Việt Nam đã tổ chức 7 phiên làm việc. Trong phiên làm việc cuối cùng vào tháng 12-2003, Ban công tác ra quyết định dựa vào các yếu tố của báo cáo dự thảo về việc gia nhập của Việt Nam. Việt Nam đã hoàn tất thời kỳ giải trình sự minh bạch và hiện đang trong quá trình đàm phán về khả năng tiếp cận sâu vào thị trường Việt Nam với các thành viên Ban công tác. Ban công tác bắt đầu làm việc về 'các yếu tố' then chốt của một báo cáo dự thảo

¹ Tìm đọc điều tra khảo sát bổ ích về quá trình cải cách ở Việt Nam trong nghiên cứu của Dollar 1992, Riedel 1993, Riedel và Comer 1997, và Auffrett 2003.

của Ban công tác vào ngày 10-12-2003, nỗ lực chính thức đầu tiên để xác định tư cách thành viên của Việt Nam.

Mục đích của bài viết này là xem xét cơ chế chính sách thương mại ở Việt Nam trong bối cảnh tự do hóa mậu dịch và các cuộc cải cách định hướng thị trường khác trong một thập niên rủi ro vừa qua. Nghiên cứu này được thúc đẩy bởi nhận thức rằng việc thẩm định cơ chế chính sách hiện tại là cần thiết để tìm hiểu về cải cách chính sách đơn phương ở Việt Nam và sự tham gia hữu hiệu của Việt Nam vào các cuộc đàm phán chính sách thương mại khu vực và toàn cầu.

Nghiên cứu này dựa vào phân tích số liệu thứ cấp từ các nguồn quốc gia (Việt Nam) và quốc tế, xem xét các nghiên cứu trước đây, và phỏng vấn với các quan chức Bộ Tài chính. Cốt lõi của bài viết này là một phân tích chi tiết về cơ cấu bảo hộ dựa vào các giá trị ước lượng mới về tỷ suất bảo hộ hiệu dụng thông qua sử dụng bảng đầu vào-đầu ra mới nhất (năm 2000) và biểu thuế quan danh nghĩa vào giữa năm 2003. Ngoài cách thực hành thông thường là xem xét sự bảo hộ hiệu dụng đối với sản xuất thay thế hàng nhập khẩu, bài này còn tập trung vào sự thiên lệch trong cơ cấu các biện pháp khuyến khích chống lại sản xuất xuất khẩu so với sản xuất thay thế hàng nhập khẩu. Các giá trị ước lượng bảo hộ hiệu dụng và sự thiên lệch chống xuất khẩu sẽ được liên hệ với sản lượng cấp ngành, xuất khẩu và việc làm để xem xét ý nghĩa của cơ chế chính sách đối với kết quả công nghiệp.

Bài viết này được sắp xếp thành 6 phần chính. Phần 2 tìm hiểu sự thay đổi chính sách và các yếu tố then chốt của cơ chế chính sách thương mại. Phần 3 xem xét cơ cấu thuế quan nhập khẩu, vốn là công cụ chính của chính sách thương mại, so sánh với một số quốc gia chọn lọc ở châu Á. Phần 4 xem xét các ảnh hưởng phân bổ nguồn lực chung của cơ chế thương mại thông qua ước lượng tỷ suất bảo hộ hiệu dụng. Phần 5 kết hợp các thông tin sẵn có về tác động của cơ cấu bảo hộ đối với kết quả sản xuất công nghiệp chế tạo trong nước. Các phát hiện chính và kết luận chính sách được tóm tắt trong phần cuối cùng.

2. CÁC XU HƯỚNG CHÍNH SÁCH VÀ CÁC YẾU TỐ THEN CHỐT CỦA CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI

Việt Nam bước vào cải cách chính sách định hướng thị trường với một khu vực công nghiệp chế tạo chủ yếu là sản xuất hàng hóa thay thế hàng nhập khẩu, được phát triển trong một cơ chế thương mại dưới sự chỉ đạo của nhà nước theo chủ nghĩa bảo hộ đã có từ lâu. Do đó, ngay từ đầu, cơ chế chính sách đã thể hiện sự thiên vị dành cho các ngành định hướng thị trường nội địa, được chiếm lĩnh bởi các doanh nghiệp nhà nước (SOE). Trong định hướng chính sách bao quát này, trong những năm gần đây đã có nhiều nỗ lực được thực hiện nhằm đẩy mạnh các ngành định hướng xuất khẩu song song với cơ chế thương mại bảo hộ, dẫn đến một cơ chế chính sách hai mặt. Ứng với sự thiên vị thay thế nhập khẩu thâm căn cố đế trong cơ chế chính sách, trọng tâm thúc đẩy xuất khẩu thực chất liên quan đến việc đưa ra những biện pháp đối trọng nhằm hỗ trợ các hoạt động định hướng xuất khẩu với quan điểm bù đắp cho sự thiên lệch chống xuất khẩu biểu hiện trong cơ chế bảo hộ. Thảo luận sau đây được bố trí phù hợp với đặc điểm hai mặt cơ bản của cơ chế chính sách thương mại. Trước tiên, chúng ta xem xét các công cụ được sử dụng để bảo hộ các ngành định hướng thị trường nội địa và tiếp theo là thảo luận về các chính sách được thực hiện nhằm đền bù cho sự thiên lệch chống xuất khẩu.

Các công cụ bảo hộ nhập khẩu

(i) *Thuế quan nhập khẩu*

Trong thời kỳ nền kinh tế mệnh lệnh, thuế xuất nhập khẩu không quan trọng xét trên phương diện công cụ huy động thu ngân sách cũng như công cụ chính sách phát triển ở Việt Nam (cũng hết như ở các nền kinh tế kế hoạch tập trung khác). Luật thuế xuất nhập khẩu ban hành ngày 1-1-1988 đánh dấu sự khởi đầu hệ thống thuế xuất nhập khẩu hiện nay. Năm 1992, biểu thuế quan nhập khẩu ban đầu được thay thế bằng một biểu thuế hợp nhất, chi tiết hơn, dựa vào Hệ thống hài hòa danh mục thuế quan (HS). Cơ cấu thuế quan được tinh chỉnh trong những năm sau đó, phản ánh xu hướng bảo hộ ngày càng chọn lọc hơn đối với hàng hóa tiêu dùng (mỹ phẩm và một số sản phẩm lương thực thực phẩm), các hoạt động thương mại liên quan đến dệt sợi và may mặc (lụa, cotton, và các loại sợi nhât định) và một số hàng hóa trung gian được bảo hộ cụ thể hơn (sản phẩm kim loại, xi măng và kính). Sau khi gia nhập Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA) và chuẩn bị gia nhập WTO, đất nước đã thực hiện một số biện pháp để tái cơ cấu và hợp lý hóa cơ cấu thuế quan trong ba năm qua (theo Quyết định năm 1983 của Bộ Tài chính ban hành ngày 11-12-1998).

Theo Thuế quan ưu đãi có hiệu lực chung (CEFT) của AFTA, Việt Nam cam kết giảm thuế quan đối với toàn bộ chỉ trừ một số mặt hàng nhạy cảm từ các nước thành viên AFTA xuống còn dưới 5 phần trăm vào năm 2006. Việt Nam gia nhập AFTA với một danh mục dài các khoản mục ngoại lệ của việc giảm thuế quan. Tuy nhiên, trong ba năm qua, các khoản mục này dần dần được đưa vào danh mục áp dụng giảm thuế, dẫn đến giảm thuế quan bình quân áp dụng cho hàng nhập khẩu từ các nước AFTA xuống còn 7,3 phần trăm so với 13,8 phần trăm vào thời điểm trở thành thành viên AFTA. Tác động của việc giảm thuế quan đối với mức thuế quan bình quân của Việt Nam vẫn còn tương đối nhỏ vì việc mở rộng danh mục áp dụng giảm thuế quan được thực hiện chủ yếu thông qua kê khai những hàng hóa vốn dĩ đã có thuế suất thấp hoặc bằng không và việc giảm thuế quan vẫn chưa được công bố cho các sản phẩm thuộc trong danh mục ngoại lệ chung.

(ii) *Các hàng rào phi thuế*

Sau một thập niên rưỡi cải cách thương mại, thuế quan hiện là công cụ chính được sử dụng để điều tiết hàng nhập khẩu vào Việt Nam. Tuy nhiên, một số hàng rào phi thuế vẫn còn tồn tại. Do đó, việc thảo luận tập trung vào cơ cấu thuế quan không thôi sẽ không thể phản ánh được ảnh hưởng tăng giá chung và ảnh hưởng phân bổ nguồn lực của cơ chế chính sách thương mại Việt Nam.

(a) *Hạn ngạch nhập khẩu*

Hạn ngạch nhập khẩu được sử dụng ở Việt Nam song song với thuế quan nhập khẩu nhằm hạn chế những mặt hàng nhập khẩu trực tiếp cạnh tranh với sản xuất nội địa của các doanh nghiệp nhà nước. Năm 1998, có chín sản phẩm chủ yếu vẫn còn được bảo hộ bằng hạn ngạch nhập khẩu: dầu mỡ, phân bón, thép, xi măng, kính xây dựng, xe máy, ô tô 12 chỗ, giấy, đường, và rượu. Các sản phẩm này chiếm xấp xỉ 40 phần trăm hàng nhập khẩu (CIE 1999) và hơn 45 phần trăm tổng sản lượng công nghiệp chế tạo (Athukorala 2002a). Năm 1999, số lượng sản phẩm phụ thuộc vào hạn ngạch nhập khẩu tăng gấp đôi chủ yếu như một biện pháp tạm thời để chống đỡ cho áp lực cán cân thanh toán do cuộc khủng hoảng tài chính châu Á. Hơn hai năm qua, hạn ngạch dần dần được bãi bỏ như một phần của trọng tâm tăng tốc tự do hóa thương mại. Hiện tại,

chỉ có hai sản phẩm, đường và sản phẩm dầu mỏ, còn phụ thuộc vào hạn ngạch, và chính phủ cam kết bãi bỏ hạn ngạch nhập khẩu đường vào năm 2005 (xem Bảng 1).

(b) Hạn ngạch thuế quan

Bổ sung mới nhất vào các công cụ chính sách thương mại của Việt Nam là hạn ngạch thuế quan. Bảy mặt hàng nông sản được nhập khẩu theo hạn ngạch thuế quan theo Quyết định số 91/2003/QĐ ngày 9-3-2003 của Thủ tướng có hiệu lực từ ngày 1-7-2003. Các mặt hàng này là sữa nguyên liệu (HS 0401), sữa đặc (0402), trứng gia cầm (0407), bắp ngô (1005), thuốc lá nguyên liệu (2401), muối (2501), và sợi cotton (5201 5202, 5203). Trong những mặt hàng này, ba khoản mục cuối phụ thuộc vào hạn ngạch thuế quan hiệu lực từ ngày 1-7-2003. Bộ Thương mại có thẩm quyền ban hành hạn ngạch thuế quan đối với bốn mặt hàng còn lại phụ thuộc vào tình hình sản xuất nội địa và hoạt động ngoại thương.

Rõ ràng hạn ngạch thuế quan ít gây biến dạng thương mại hơn so với thuế quan có tính chất ngăn cấm (prohibitive tariffs) (hay hạn ngạch nhập khẩu nói chung). Tuy nhiên, các qui tắc tiếp cận thị trường phụ thuộc vào hạn ngạch thuế quan nói chung mang lại cơ hội phân biệt đối xử trong việc phân bổ hạn ngạch thuế quan giữa các nước xuất xứ và các nhà nhập khẩu nội địa. Nói cụ thể ra, việc quản lý hành chính của các hạn ngạch này có xu hướng hợp pháp hóa vai trò của các cơ quan thương mại nhà nước. Có bằng chứng cho thấy rằng, khi các cơ quan này bán quyền đối với thị trường nội địa cộng với thể lực độc quyền đối với hàng nhập khẩu của những sản phẩm nhất định, họ có thể tính giá cao và qua đó làm biến dạng giá trong nước (Hoeckman và Kosteki 2002, trang 218). Vì những lý do này, các nhà phân tích thương mại nói chung xem hạn ngạch thuế quan là yếu tố quản lý nhập khẩu định lượng tương đối ngầm ẩn, mà đáng tiếc thay lại được hợp pháp hóa trong WTO.

(c) Cấm nhập khẩu

Cũng như nhiều quốc gia khác, việc cấm nhập khẩu ở Việt Nam chủ yếu dựa vào các cân nhắc về sức khỏe và quốc phòng, và xem ra không có tác động biến dạng lớn đối với thương mại. Danh mục các mặt hàng cấm hiện nay bao gồm thiết bị quân sự, hóa chất độc hại, đồ cô, ma túy, pháo, đồ chơi độc hại, thuốc lá, hàng tiêu dùng đã qua sử dụng, và ô tô tay lái nghịch.

(d) Qui định thẩm quyền đặc biệt

Một số đáng kể các mặt hàng nhập khẩu (ví dụ như dược phẩm, một số hóa chất, một số mặt hàng lương thực, và thiết bị thu phát sóng) vẫn phải có sự phê duyệt của các bộ chủ quản. Năm 2000, khoảng 10 phần trăm kim ngạch nhập khẩu phụ thuộc vào hình thức điều tiết này. Cũng như nhiều nước khác, các qui định này nói chung được duy trì vì lý do y tế và an ninh và xem ra không làm biến dạng diễn biến thương mại.

(e) Rào cản đối với việc tham gia kinh doanh hàng nhập khẩu

Ngay từ đầu thập niên 90, chỉ có các công ty thương mại có giấy phép mới được quyền tham gia hoạt động ngoại thương. Để có giấy phép xuất nhập khẩu, các doanh nghiệp cần có hợp đồng ngoại thương và giấy phép giao hàng, và phải đáp ứng các qui định về vốn lưu động tối thiểu (200.000 USD) và 'kỹ năng' thương mại. Năm 1996, các qui định về hợp đồng ngoại thương và giấy phép giao hàng được bãi bỏ, nhưng qui định về vốn lưu động tối thiểu vẫn tiếp tục là hàng rào ngăn cản việc tham gia hoạt động ngoại thương, nhất là đối với các doanh nghiệp mới. Năm

1998, chỉ có 2400 công ty khu vực tư nhân tham gia vào hoạt động ngoại thương so với hơn 6000 doanh nghiệp nhà nước.

Những thay đổi đáng kể về qui định đối với các doanh nghiệp tư nhân tham gia vào hoạt động ngoại thương được ban hành theo Nghị định 57/1998/ND-CP (31-7-1998). Nghị định cho phép tất cả các doanh nghiệp có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh được tham gia vào hoạt động ngoại thương những mặt hàng nêu trong giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh mà không đòi hỏi phải có giấy phép xuất nhập khẩu. Số lượng doanh nghiệp đăng ký hoạt động ngoại thương tăng từ 2400 vào đầu năm 1998 lên hơn 5500 (hay 55 phần trăm của tổng số 10000 doanh nghiệp thương mại) vào năm 2002. Tuy nhiên, các doanh nghiệp vẫn chỉ được phép kinh doanh những mặt hàng đăng ký trong giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, và thật khó mà chuyển từ loại hình kinh doanh này sang loại khác nếu không được phê duyệt sửa đổi giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh. Có những bằng chứng cho thấy rằng các qui định điều tiết theo yêu cầu của các bộ chủ quản *thực chất* đã ngăn cản các công ty không thể tham gia vào việc xuất khẩu gạo và nhập khẩu phân bón (Auffret 2003, trang 5).

(f) Các trở ngại về qui định

Ngoài thủ tục xin giấy phép chính thức, sự cứng nhắc và chậm trễ về mặt hành chính trong quản lý hải quan tiếp tục là những hàng rào phi thuế quan trọng. Các doanh nghiệp phải mất nhiều thời gian làm thủ tục kê khai hải quan. Căn cứ theo một khảo sát gần đây về 150 doanh nghiệp trong ngành dệt sợi và may mặc của IMPR vào năm 2001, xấp xỉ 20 phần trăm doanh nghiệp phải mất từ 5 đến 25 ngày và khoảng 10 phần trăm doanh nghiệp phải mất từ 15 đến 32 ngày (Ngân hàng Thế giới 2002) để làm thủ tục thông quan. Sự cứng nhắc và chậm trễ trong các thủ tục hải quan lẽ tự nhiên cũng dẫn đến việc sử dụng các chi phí hải quan phi chính thức tràn lan, làm tăng chi phí cơ hội của khu vực tư nhân và làm cho các giao dịch hải quan trở nên mất thời gian và phiền phức. Ví dụ, dựa vào phỏng vấn giám đốc các công ty xuất khẩu giày dép, Boyed (2002) tường thuật rằng cần phải có các khoản phí không chính thức ‘tiêu chuẩn’ để thông quan các lô hàng nhập: 20 USD cho một container 20’, 40 USD cho một container 40’, 100 USD phí kiểm định muện.

Sự phân hóa giữa chính sách chung của chính phủ và các văn bản hướng dẫn thi hành chi tiết của các bộ chủ quản hay các cơ quan nhà nước liên quan thường gây khó khăn cản trở đối với mục đích của chính sách tự do hóa mậu dịch. Cần có những nỗ lực to lớn hơn để bảo đảm rằng chính sách chung một khi đã được quyết định sẽ không bị sai lệch bởi các qui định thực hiện. Theo luật pháp, quyền tham gia hoạt động ngoại thương của các doanh nghiệp tư nhân cũng hết như của các doanh nghiệp nhà nước (Nghị định 57/1998/ND-CP). Trên thực tế, các điều kiện xuất nhập khẩu cần thiết để nhập khẩu một số mặt hàng làm nản lòng hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Do mối quan hệ mật thiết giữa bộ chủ quản và các doanh nghiệp nhà nước trực thuộc bộ, nên các doanh nghiệp nhà nước này thường có ảnh hưởng đối với việc ấn định điều kiện tham gia kinh doanh của các doanh nghiệp khác trong lĩnh vực đang xem xét. Các điều kiện này thường đặt các doanh nghiệp nhà nước vào vị thế lợi thế hơn so với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, như minh họa qua trường hợp gạo và phân bón.

(g) Các biện pháp hạn chế ngoại hối

Theo thời gian, dòng hàng hóa nhập khẩu còn được điều tiết phù hợp với các ưu tiên của chính phủ thông qua điều tiết hoạt động ngoại hối của các ngân hàng để đáp ứng các khoản thanh toán nhập khẩu. Ví dụ, vào cuối năm 1998, đứng trước tình trạng thâm hụt tài khoản vãng lai gia tăng

theo sau cuộc khủng hoảng Đông Á, Bộ Kế hoạch và đầu tư bàn bạc với Bộ Thương mại và các bộ khác, đã áp dụng biện pháp kiểm soát nhập khẩu một số nhóm hàng hóa tiêu dùng. Hai công cụ chính được sử dụng là việc cung ứng ngoại hối để nhập khẩu đối với các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài được hạn chế trong phạm vi lượng ngoại tệ thực tế họ đã đưa vào đất nước trong năm (qui định 'cân đối' ngoại tệ) và yêu cầu thanh toán trước để nhập khẩu hàng tiêu dùng.

Vào tháng 9-1998, Ngân hàng nhà nước Việt Nam (ngân hàng trung ương) ban hành qui định về nghĩa vụ bán ngoại tệ cho nhà nước của các doanh nghiệp xuất khẩu, trong đó, tất cả các công ty xuất khẩu phải bán 80 phần trăm thu nhập ngoại tệ cho các ngân hàng trong vòng 15 ngày làm việc kể từ ngày ngoại tệ được ghi có vào tài khoản của họ. Qui định bán ngoại tệ này được giảm xuống còn 50 phần trăm vào tháng 8-1999 và còn 40 phần trăm vào tháng 5-2001, và cuối cùng được bãi bỏ vào tháng 12-2004. Qui định cân đối ngoại tệ đối với các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài được nới lỏng vào tháng 5-2000. Từ đó, các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài có thể mua ngoại tệ từ các ngân hàng nội địa để hoàn trả các khoản vay từ các ngân hàng nước ngoài. Cho dù trên nguyên tắc, tất cả các doanh nghiệp đều có thể mua ngoại tệ từ ngân hàng, nhưng trên thực tế, chỉ có các doanh nghiệp lớn, chủ yếu là doanh nghiệp nhà nước, mới có thể được đảm bảo mua ngoại tệ từ các ngân hàng thương mại quốc doanh.

Các chính sách đền bù cho sự thiên lệch chống xuất khẩu

Cho đến giờ, ta đã thảo luận về các yếu tố then chốt của cơ chế chính sách thương mại xác định khả năng sinh lợi của việc sản xuất cho thị trường nội địa. Theo phát biểu của định lý đối xứng Lerner nổi tiếng, các biện pháp hạn chế nhập khẩu phát huy tác dụng như một khoản thuế đánh vào sản xuất xuất khẩu. Các biện pháp hạn chế này làm tăng chi phí đầu vào đối với mọi ngành, qua đó làm giảm khả năng sinh lợi tương đối của xuất khẩu so với sản xuất cho thị trường nội địa. Cũng hệt như nhiều quốc gia đang phát triển khác cố gắng thúc đẩy xuất khẩu trong bối cảnh cơ chế thương mại hạn chế, Việt Nam đã sử dụng một số biện pháp nhằm đền bù cho sự thiên lệch chống lại xuất khẩu này.

(a) Tiếp cận miễn thuế đối với các yếu tố đầu vào nhập khẩu

Khi một đất nước ra sức thúc đẩy xuất khẩu song song với một cơ chế ngoại thương bảo hộ nhằm hỗ trợ cho sản xuất trong nước, điều quan trọng là bảo đảm sự tiếp cận miễn thuế không bị gián đoạn đối với các yếu tố đầu vào trung gian nhập khẩu cho sản xuất xuất khẩu. Có hai công cụ được sử dụng rộng rãi vì mục đích này: khu chế xuất và hoàn thuế nhập khẩu.

Chính phủ Việt Nam thông qua qui định thành lập các khu chế xuất vào năm 1991. Cho đến giờ đã có sáu khu chế xuất được thành lập, trong đó có ba khu hiện đang hoạt động (Linh Trung và Tân Thuận ở thành phố Hồ Chí Minh và Numura ở miền Bắc (Hải Phòng)). Ba khu chế xuất khác đã được chuyển đổi thành khu công nghiệp do phản ứng đầu tư yếu ớt từ các nhà đầu tư nước ngoài sản xuất để xuất khẩu hoàn toàn. Đầu tư vào hai khu chế xuất trên phương diện số doanh nghiệp mới tham gia và giá trị đầu tư cam kết đều tăng đáng kể liên tục trong bảy năm qua. Tỷ trọng của các doanh nghiệp khu chế xuất trong tổng kim ngạch xuất khẩu ngoài dầu tăng từ 11 phần trăm vào năm 1995 lên hơn 22 phần trăm vào năm 2001. Tổng việc làm trong hai khu chế xuất lên đến hơn 80.000 vào cuối năm 2002. Các công ty hoạt động trong khu chế xuất Việt Nam được tiếp cận miễn thuế với tất cả các yếu tố đầu vào và được ưu đãi thuế tương thích hoặc hấp dẫn hơn so với các doanh nghiệp ở các khu chế xuất tại các nước khác trong khu vực (Athukorala 2002b).

Chương trình hoàn thuế ở Việt Nam được áp dụng vào năm 1991. Năm 1993, qui định thời gian nộp thuế kéo dài được bổ sung vào chương trình này, cho phép các doanh nghiệp định hướng xuất khẩu (doanh nghiệp xuất khẩu hơn 50 phần trăm sản lượng) được hưởng thời gian nộp thuế lên đến 90 ngày. Năm 1998, thời gian nộp thuế được tăng lên đến 275 ngày cho tất cả các doanh nghiệp nhập khẩu đầu vào cho sản xuất xuất khẩu.

Hoạt động của chương trình hoàn thuế ở Việt Nam đã được xem xét chi tiết như một phần trong một nghiên cứu gần đây của Ngân hàng Thế giới về các chính sách xuất khẩu và kết quả hoạt động (Ngân hàng Thế giới 2002). Căn cứ theo nghiên cứu này, hoạt động của chương trình đã cải thiện đáng kể qua nhiều năm. Thời gian liên quan đến việc xử lý hồ sơ hoàn thuế đã được rút ngắn đáng kể (hiện mất khoảng 3-5 tuần so với hơn 3 tháng vào giai đoạn hình thành chương trình) khi các viên chức hải quan có kinh nghiệm hơn trong việc thực hiện chương trình. Tuy nhiên, hoạt động của chương trình vẫn còn lại nhiều điều cần cải thiện, nhất là đối với những doanh nghiệp chỉ xuất khẩu một phần sản lượng hay những doanh nghiệp mới bắt đầu xuất khẩu. Các viên chức hải quan thường đưa ra những giả định tùy tiện, và thường phải mất nhiều thời gian để quyết định tỷ lệ xuất khẩu trong tổng sản lượng và tỷ số đầu vào-đầu ra áp dụng để tính giá trị nhập khẩu được miễn thuế nhập khẩu. Khi không có các quy tắc hoạt động rõ ràng về những bằng chứng gì mà nhà xuất khẩu phải cung cấp trong hồ sơ hoàn thuế, các viên chức hải quan thường ra quyết định một cách tùy tiện, không thể dự đoán được. Nếu một khoản mục nhập khẩu không có trong biểu thuế quan, các viên chức hải quan phải chờ lệnh từ cấp trên, dẫn đến sự chậm trễ không cần thiết. Những cách thực hành này cũng mang lại một mảnh đất màu mỡ cho hiện tượng tham nhũng và sự đối xử thiên vị với các doanh nghiệp nhà nước và các doanh nghiệp có quan hệ tốt hơn so với những doanh nghiệp khác (nhất là các doanh nghiệp qui mô vừa và nhỏ).

So với các chương trình hoàn thuế hết sức thành công ở các quốc gia châu Á khác (cụ thể như Hàn Quốc, Đài Loan, Malaysia và Sri Lanka), chương trình hoàn thuế của Việt Nam có hai hạn chế về mặt cơ cấu. Thứ nhất, chương trình xem ra chỉ hoàn thuế đã nộp bởi các nhà sản xuất xuất khẩu đối với đầu vào nhập khẩu. Các nhà sản xuất hàng hóa trung gian địa phương, những người cung ứng đầu vào cho các nhà sản xuất xuất khẩu ('các nhà xuất khẩu gián tiếp') thì không được hoàn thuế đối với hàng nhập khẩu sử dụng trong sản xuất (nghĩa là, một nhà sản xuất địa phương cung ứng vải sợi cho các công ty may mặc xuất khẩu thì không được hoàn thuế đối với sợi dệt nhập khẩu). Điều này thực chất tạo ra sự thiên vị không cần thiết đối với việc sử dụng nguyên liệu nhập khẩu, không khuyến khích khâu xử lý chế biến đầu vào trung gian để sử dụng trong các ngành xuất khẩu. Thứ hai, việc hoàn thuế được ước lượng trên cơ sở từng chuyến hàng dựa vào 'tỷ lệ sử dụng hết nguyên liệu' do nhà nhập khẩu kê khai và cam kết (chứ không phải trên cơ sở danh mục thông báo trước về tỷ lệ hoàn thuế). Cách làm này có tác dụng tốt đối với những công ty nhập khẩu trên cơ sở liên tục, nhưng vấn đề phát sinh khi phải xử lý các trường hợp mới và khác biệt. Ngoài những hạn chế này, còn có những vấn đề hành chính khác với hệ thống hoàn thuế, bao gồm những công việc giấy tờ không cần thiết theo qui định hải quan. Ví dụ, các nhà nhập khẩu phải nộp giấy chứng nhận xuất khẩu được cấp bởi đơn vị nhập khẩu nước ngoài thì mới được hoàn thuế. Có những bằng chứng giai thoại cho thấy rằng, do thủ tục thực hiện cứng nhắc của chương trình hoàn thuế, một số công ty tư nhân (chủ yếu là các doanh nghiệp qui mô vừa và nhỏ) có xu hướng dựa vào các doanh nghiệp nhà nước để xuất khẩu sản phẩm và mua nguyên liệu nhập khẩu (Ngân hàng Thế giới 2002).

(b) Bãi bỏ thuế xuất khẩu

Trong những năm đầu tiên cải cách định hướng thị trường, Việt Nam áp thuế xuất khẩu đối với một số mặt hàng xuất khẩu. Lúc bấy giờ, điều này được lý giải trên cơ sở bảo vệ môi trường, bảo tồn tài nguyên thiên nhiên và dự trữ nguyên liệu cho sản xuất nội địa. Các khoản thuế này sau đó được bãi bỏ. Cho đến năm 1998 chỉ có hai sản phẩm – dầu thô và kim loại phế liệu – phải chịu thuế xuất khẩu.

(c) Miễn thuế nội địa

Việt Nam có nhiều loại thuế nội địa: thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế giá trị gia tăng (VAT), thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế môn bài, thuế sử dụng đất nông nghiệp, thuế chuyển nhượng đất, và thuế tài nguyên thiên nhiên. Các doanh nghiệp xuất khẩu được ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp và thuế doanh thu, tạo ra sự chênh lệch thuế thuận lợi cho sản xuất xuất khẩu hơn so với sản xuất cho thị trường nội địa.

Từ năm 1999 đến 2003, Việt Nam có hệ thống thuế thu nhập doanh nghiệp hai cấp: công nghiệp 25 phần trăm và dịch vụ 32 phần trăm. Hệ thống này sau đó được thống nhất thành mức thuế suất 28 phần trăm có hiệu lực từ ngày 1-1-2004. Lợi nhuận từ sản xuất xuất khẩu được đánh thuế theo thuế suất ưu đãi tùy thuộc vào mức độ sản xuất định hướng xuất khẩu. Những doanh nghiệp xuất khẩu từ 50-80 phần trăm sản xuất được nộp thuế theo thuế suất 20 phần trăm trong mười hai năm (từ ngày dự án bắt đầu sản xuất) trong khi những doanh nghiệp xuất khẩu ít nhất 80 phần trăm sản lượng được nộp thuế theo thuế suất ưu đãi hơn là 15 phần trăm trong mười lăm năm. Những doanh nghiệp không xuất khẩu cũng được hưởng ưu đãi này tùy thuộc vào các tiêu chí như góp phần tạo ra việc làm, qui mô lực lượng lao động, sử dụng công nghệ tiên tiến, thâm dụng nguyên liệu địa phương, đầu tư vào các vùng nông thôn, và góp phần xây dựng và phát triển cơ sở hạ tầng.

Thuế giá trị gia tăng được áp dụng vào tháng 1-1999 thay cho thuế doanh thu. Thuế này có bốn bậc: 0 phần trăm đối với toàn bộ hàng xuất khẩu, 5 phần trăm đối với hàng hóa và dịch vụ thiết yếu (như nước, phân bón, thuốc trừ sâu, dược phẩm, thiết bị giáo dục, đồ chơi trẻ em và thực phẩm gia súc); 20 phần trăm đối với một số dịch vụ cụ thể; và 10 phần trăm đối với tất cả các hàng hóa và dịch vụ khác. Thuế suất 20 phần trăm được bãi bỏ vào ngày 1-1-2004, dẫn đến hệ thống thuế giá trị gia tăng ba nấc là 0%, 5% và 10%. Hàng nhập khẩu chịu thuế giá trị gia tăng với cùng thuế suất như hàng hóa sản xuất nội địa trong từng nấc thuế.

Hoạt động hành thu thuế ở Việt Nam tuy đã cải thiện đáng kể trong những năm gần đây, nhưng người ta vẫn tin rằng các tiêu chí quản lý và tính dễ hối lộ vẫn còn cản trở qui định ưu đãi thuế dành cho các doanh nghiệp xuất khẩu. Tình trạng thiếu rõ ràng và minh bạch ở các cấp thấp, đặc biệt là liên quan đến thanh tra và quyết định thuế, cũng tạo ra một môi trường không chắc chắn, làm cho doanh nghiệp khó dự đoán được nghĩa vụ thuế của họ (CIEM 1999).

3. CƠ CẤU THUẾ QUAN

Phần này tìm hiểu cơ cấu thuế quan áp dụng (bảo hộ danh nghĩa) ở Việt Nam, so sánh với một số nước chọn lọc ở Đông Á. Ta cần am hiểu rõ ràng mức độ thuế quan danh nghĩa để xem xét cơ cấu bảo hộ hiệu dụng trong phần tiếp theo. Hơn nữa, chủ đề này tự nó cũng quan trọng vì hai lý do. Thứ nhất, bảo hộ danh nghĩa (ảnh hưởng tăng giá của thuế quan) và các biện pháp can thiệp thương mại là phù hợp để ta xem xét ảnh hưởng tiêu dùng (nhưng không phải ảnh hưởng bảo hộ

hay ảnh hưởng sản xuất). Thứ hai, mức độ và sự biến thiên liên ngành của thuế quan danh nghĩa (không phải cơ cấu bảo hộ hiệu dụng) là trọng tâm chính của các cuộc đàm phán thuế quan quốc tế.

Thuế nhập khẩu hiện nay ở Việt Nam có ba thuế suất khác nhau: (1) Thuế suất theo Thuế quan ưu đãi có hiệu lực chung (CEPT) áp dụng cho hàng nhập khẩu từ các nước thành viên Hiệp hội mậu dịch tự do ASEAN (AFTA), (2) Thuế suất theo Qui chế tối huệ quốc (MFN) áp dụng cho những nước mà Việt Nam được hưởng Qui chế tối huệ quốc (Liên minh châu Âu, Nhật Bản, hầu hết các nước châu Á bên ngoài ASEAN, New Zealand, Úc) và (3) Thuế suất chung (cao hơn 50 phần trăm so với thuế suất MFN) áp dụng cho hàng nhập khẩu từ những nước không thuộc loại (1) và (2).

Trong ba loại thuế suất này, tỷ trọng hàng nhập khẩu nhiều nhất (hơn 95 phần trăm vào năm 2002) vào Việt Nam theo thuế suất MFN (loại 2). Thuế suất CEPT hiện chỉ áp dụng cho khoảng 3,5 phần trăm tổng kim ngạch nhập khẩu (hay khoảng 10 phần trăm hàng nhập khẩu từ các nước ASEAN). Người ta tin rằng hàng nhập khẩu theo thuế suất chung thì không đáng kể. Vì những lý do này, việc phân tích trong phần này và phần tiếp theo sẽ chỉ tập trung vào thuế quan MFN. Ta không thể nắm bắt tầm ảnh hưởng của hai hình thức thuế quan kia trong một phân tích có bản chất năng động như thế này.

Việc phân phối các dòng thuế quan ở cấp độ sáu chữ số của Hệ thống thuế quan hài hòa (HS) được tóm tắt cho năm 1995, 1997, 2001, và 2003 trong Bảng 2. Thuế suất bình quân (không trọng số) vẫn không thay đổi từ năm 2001 đến 2003, tiếp theo sự gia tăng nhẹ từ 13,4 lên 15,7 phần trăm từ năm 1997 đến năm 2001. Tuy nhiên, sự phân tán thuế suất (được đo lường bằng hệ số biến thiên) giảm đều theo thời gian. Điều phản ánh qua các số đo tóm tắt này là, trong khi một số thuế suất cao được bãi bỏ theo thời gian, gần như không có việc giảm thuế suất ở khoảng giữa.

Thuế suất tối đa giảm từ 200 phần trăm vào năm 1997 xuống 120 phần trăm vào năm 2001 và giảm tiếp còn 113 phần trăm vào năm 2003. Trong cả bốn năm, không đến 1 phần trăm tổng các dòng thuế (chiếm khoảng 5 phần trăm kim ngạch nhập khẩu) có thuế suất trên 50 phần trăm. Thuế suất cao này vẫn tập trung trong bốn Chương của Hệ thống thuế quan hài hòa (HS): Đồ uống, rượu và giấm (HS 22); thuốc lá và thuốc lá chế biến (HS 24), quần áo để mặc (HS 63), và xe cộ và phụ tùng xe cộ (HS 87).

Việc giảm độ phân tán thuế quan vào năm 2003 so với các năm trước chủ yếu xuất phát từ việc rút gọn tỷ lệ hạng mục có thuế suất ở cực thấp hơn trong phân phối thuế suất. Ví dụ, tỷ lệ phần trăm các dòng thuế có thuế suất trong khoảng 1-10 phần trăm giảm từ 23 phần trăm vào năm 1995 xuống 13 phần trăm vào năm 2003. Điều này đi kèm với sự gia tăng tỷ lệ phần trăm của các dòng thuế có thuế suất trong khoảng 10-40 phần trăm từ 33 phần trăm lên 55 phần trăm trong hai năm. Khoảng một phần ba các dòng thuế có thuế suất bằng không trong cả bốn năm.

Số nhóm thuế trong biểu thuế giảm từ 36 vào năm 1995 xuống 15 vào năm 2002. Đáng tiếc thay, xu hướng đơn giản hóa hệ thống thuế quan này xem ra bị đảo ngược trong quá trình tinh chỉnh thuế quan suốt hai năm qua. Vào giữa năm 2003, số nhóm thuế dừng lại ở mức 60 nhóm. Sự gia tăng số nhóm thuế này xuất phát từ việc ban hành các thuế suất tỷ lệ ở cực thấp hơn, được cho là nhằm phản ánh nỗ lực đáp ứng của chính phủ trong áp lực vận động từ các nhà nhập khẩu hàng hóa trung gian (chủ yếu là các doanh nghiệp nhà nước).

Một phân tích ở cấp độ chương trong hệ thống thuế quan hài hòa cho thấy có tình trạng không đồng nhất thuế suất đáng kể trong phạm vi chương HS cũng như giữa các chương với nhau (số liệu không được trình bày ở đây vì lý do trình bày ngắn gọn). Ví dụ, có 11 thuế suất khác nhau cho các loại dầu mỡ động vật và thực vật (HS 15), 19 thuế suất khác nhau cho các sản phẩm chất dẻo (HS 39), 15 thuế suất khác nhau cho các sản phẩm sắt thép (HS 73) và 42 thuế suất khác nhau cho máy móc điện và không dùng điện (HS 84 + 85). Mức độ phân tán thuế suất cũng khác nhau đáng kể giữa các chương HS. Thuế suất đối với hàng công nghiệp chế tạo nói chung cao hơn so với hàng nông sản và các sản phẩm sơ khai khác. Điều này nhất quán với diễn biến quan sát thấy tại các nước đang phát triển khác và phản ánh niềm tin vào công nghiệp hóa như một con đường dẫn đến độc lập kinh tế và giàu có. Trong phạm vi hàng công nghiệp chế tạo, thuế suất đặc biệt cao đối với chế biến lương thực và một số mặt hàng tiêu dùng (đáng kể là hàng may mặc, giày dép, sản phẩm gốm sứ và sản phẩm da). Chắc chắn có thể có những ảnh hưởng đáng kể không lường trước của biểu thuế phức tạp này.

Việc so sánh thuế suất của hàng hóa trung gian và hàng hóa sau cùng giữa các chương HS cho ta bằng chứng rõ ràng về sự ‘nâng bậc’ thuế suất theo các công đoạn sản xuất. Ở cấp độ tổng quát, thuế suất bình quân trọng số của hàng hóa sau cùng vào năm 2003 là 19,8 phần trăm so với thuế suất 11,4 phần trăm của hàng hóa trung gian (Bảng 3). Ở cấp độ ngành, các ngành sản xuất hàng hóa trung gian (hóa chất, phân bón, sản phẩm kim loại và vật liệu xây dựng chẳng hạn) có sự bảo hộ bằng thuế quan tương đối thấp. Trái lại, các ngành sản xuất hàng hóa sau cùng (thực phẩm và đồ uống, dược phẩm, hàng may mặc v.v...) có sự bảo hộ thuế quan tương đối cao. Cũng có xu hướng tương tự trong những ngành sản xuất cả hàng hóa trung gian và hàng hóa sau cùng. Ví dụ, trong trường hợp sản phẩm kim loại (HS 72 đến 81), thuế quan đối với hàng hóa trung gian dao động trong phạm vi từ 0-8 phần trăm, trong khi hầu hết thuế quan của hàng hóa sau cùng là trên 20 phần trăm. Điều quan trọng cần lưu ý là tuy rằng thuế quan hàng hóa trung gian nói chung thấp hơn so với thuế quan của hàng hóa sau cùng, nhưng thuế quan hàng hóa trung gian được nhập để sản xuất đầu vào trong những ngành hàng mà Việt Nam có lợi thế so sánh trong kinh doanh xuất khẩu thì vẫn cao hơn nhiều so với thuế quan đối với đầu vào trong các ngành cạnh tranh hàng nhập khẩu. Ví dụ, vải dệt và vải dệt kim nhập khẩu được đánh thuế ở mức 40 phần trăm.² Hầu hết thuế suất bằng không hay thuế suất thấp là dành cho những mặt hàng chủ yếu được sử dụng bởi các doanh nghiệp nhà nước làm nguyên liệu sản xuất hàng hóa trung gian hay hàng hóa sau cùng cho thị trường nội địa.

Cơ cấu thuế quan của Việt Nam được so sánh trong Bảng 4 với cơ cấu thuế quan của Trung Quốc và bốn nước thành viên khác trong AFTA, ấy là Indonesia, Philippines, Malaysia và Thái Lan.³ Thuế suất bình quân (không trọng số) ở Việt Nam (16,65) hơi thấp hơn so Trung Quốc (17,48) và Thái Lan (18,48) nhưng cao hơn nhiều so với Indonesia (8,43), Malaysia (10,2) và Philippines (7,6). Mức độ phân tán thuế suất ở Việt Nam cao hơn nhiều so với Trung Quốc, Philippines và Thái Lan và thấp hơn so với Indonesia và Malaysia. Mức độ phân tán thuế suất (được đo bằng hệ số biến thiên) ở Malaysia chịu ảnh hưởng không cân xứng của các mức thuế

² Như đã lưu ý, Việt Nam có một chương trình hoàn thuế sâu rộng để đền bù cho các nhà xuất khẩu trước sự thiên lệch chống xuất khẩu gây ra do thuế cao đối với đầu vào nhập khẩu. Như sẽ thảo luận dưới đây, chương trình này xem ra chỉ phát huy tác dụng tốt nói chung với các doanh nghiệp xuất khẩu kỳ cựu trên qui mô lớn. Do một số vấn đề về hành chính, chương trình dường như kém hữu hiệu hơn trong việc đền bù cho các doanh nghiệp qui mô vừa và nhỏ trên đầu trường xuất khẩu.

³ Singapore không được bao gồm vì đất nước này xem ra không phải là một đối tượng so sánh tương thích ứng với trình độ chuyển đổi kinh tế và trạng thái mật dịch tự do hoàn toàn của nền kinh tế này.

suất cực kỳ cao đối với cừn (1000 phần trăm hay cao hơn) và phương tiện cơ giới (hơn 300 phần trăm). Khi không tính đến những mặt hàng này, hệ số biến thiên giảm từ 340 cừn 62. Hơn một phần ba các dòng thuế ở Việt Nam có thuế suất cao hơn 25 phần trăm, so với 22 phần trăm ở Thái Lan, 16 phần trăm ở Trung Quốc, 7 phần trăm ở Malaysia và dưới 1 phần trăm ở cả hai nước Indonesia và Philippines. Tóm lại, bất chấp những điều chỉnh đáng kể trong thập niên vừa qua, cơ cấu thuế quan của Việt Nam vẫn chưa phù hợp với diễn tiến chung của các nước ASEAN và Trung Quốc.

4. BẢO HỘ HIỆU DỤNG VÀ SỰ THIÊN LỆCH CHỐNG XUẤT KHẨU

Như ta đã thấy trong phần trên, cơ cấu thuế quan ở Việt Nam có bản chất ‘nâng bậc’ theo các công đoạn sản xuất, nghĩa là thuế suất đối với hàng hóa sau cùng nói chung cao hơn so với nguyên liệu sản xuất. Một ý nghĩa quan trọng của cơ cấu thuế nâng bậc theo công đoạn sản xuất này là thuế suất danh nghĩa không mang lại cho ta một bức tranh chính xác về ảnh hưởng phân bổ nguồn lực của hệ thống thuế quan chung. Trong cơ cấu thuế nâng bậc theo công đoạn sản xuất này, ảnh hưởng phân bổ nguồn lực của cơ cấu thuế đối với một ngành hàng cụ thể không chỉ phụ thuộc vào thuế suất áp dụng cho ngành đó mà còn phụ thuộc vào thuế suất áp dụng cho tất cả các ngành khác cung ứng nguyên liệu sản xuất (hàng hóa trung gian và hàng hóa vốn) cho ngành đó một cách trực tiếp lẫn gián tiếp. Trong phần này, ta cố gắng xem xét các biện pháp khuyến khích chung dành cho việc sản xuất hàng hóa kinh doanh nội địa bằng cơ cấu thuế thông qua kết hợp thuế suất của từng ngành và thuế suất của ngành cung ứng nguyên liệu cho ngành đó trong bối cảnh mối liên kết đầu vào-đầu ra trong nền kinh tế. Công cụ phân tích sử dụng cho mục đích này là tỷ suất bảo hộ hiệu dụng (effective rate of protection, ERP) (Corden 1971, Greenaway và Milner 2003).

(a) Khái niệm cơ bản về ERP và những hiểu biết then chốt

ERP đo lường sự gia tăng theo tỷ lệ của giá trị gia tăng trên đơn vị trong một ngành do toàn bộ hệ thống thuế quan. Nói cụ thể hơn, nó xem xét sự bảo hộ đối với đầu ra và ảnh hưởng tăng chi phí của sự bảo hộ đầu vào. Theo định nghĩa, ERP đối với ngành j có thể được biểu thị như sau:⁴

$$ERP_j = \frac{t_j - \sum_{i=1}^n a_{ij} t_i}{1 - \sum_{i=1}^n a_{ij}} \quad (1)$$

Trong đó t_j là thuế suất danh nghĩa đối với ngành j ; t_i là thuế suất danh nghĩa đối với đầu vào i ; $\sum_{i=1}^n a_{ij}$ là tổng các tỷ trọng của các đầu vào trung gian (1, ..., n) trong giá trị sau cùng của sản phẩm j ; và $\sum_{i=1}^n a_{ij} t_i$ là thuế quan đối với toàn bộ đầu vào trung gian sử dụng để sản xuất một đơn vị sản phẩm j . Phương trình (1) cho ta thấy rằng sự bảo hộ hiệu dụng dành cho một sản phẩm cho trước phụ thuộc vào thuế quan đối với đầu ra và đầu vào, đồng thời phụ thuộc vào tỷ trọng đầu vào mậu dịch tự do. Sự bảo hộ chung đối với giá trị gia tăng phụ thuộc vào tác động qua lại giữa thuế quan đầu ra và đầu vào (t_j và t_i) và tỷ trọng của đầu vào nhập khẩu trong chi phí sản xuất (a_{ij}). Nói cách khác, cơ cấu thuế quan chung có cả yếu tố thuế và yếu tố trợ cấp; trong

⁴ Xem chi tiết công thức này trong nghiên cứu của Corden (1971) và Greenaway và Milner (2003).

đó thuế nhập khẩu đối với hàng hóa sau cùng có tác dụng như một khoản trợ cấp, trong khi thuế nhập khẩu đối với hàng hóa trung gian có tác dụng như một khoản thuế.

Cho đến giờ, chúng ta đã giả định rằng biện pháp thuế quan là công cụ bảo hộ thương mại duy nhất. Trên thực tế, ngoài thuế quan, các nước còn sử dụng những công cụ khác như trợ cấp và hạn ngạch nhập khẩu làm các biện pháp can thiệp thương mại. Để nắm bắt các tác động, ta sẽ định nghĩa t_j theo ý nghĩa khái quát nhằm kết hợp giữa thuế quan danh nghĩa đối với hoạt động j và tương đương thuế quan của trợ cấp, các biện pháp hạn chế định lượng, cũng như các hình thức can thiệp thương mại khác.

Cách thực hành thông thường là ước lượng ERP tổng hợp cho một ngành cho trước, bao gồm cả các biện pháp khuyến khích nhằm bảo hộ cạnh tranh hàng nhập khẩu và định hướng xuất khẩu. Tuy nhiên, trong bối cảnh nền kinh tế như Việt Nam (và hầu hết các nước đang phát triển) trong đó các chính sách thúc đẩy xuất khẩu được theo đuổi cùng với các chính sách thay thế hàng nhập khẩu, điều quan trọng là ước lượng ERP riêng biệt cho các hoạt động cạnh tranh nhập khẩu và định hướng xuất khẩu.

Ta ký hiệu ERP cho thị trường nội địa và sản xuất xuất khẩu trong cùng ngành lần lượt là ERP_d (nội địa) và ERP_x (xuất khẩu). Kết hợp hai số đo cho ta một số đo tóm tắt bổ ích về sự thiên lệch xuất khẩu trong cơ cấu thuế quan chung.

Nghĩa là:

$$EBI = \left[1 - \frac{(1 + ERP_d)}{(1 + ERP_x)} \right] * 100 \quad (2)$$

Trong đó EBI = Chỉ số thiên lệch xuất khẩu.

EBI dương có nghĩa là biện pháp khuyến khích thiên về phía chống xuất khẩu (nghĩa là thuận lợi cho sản xuất cạnh tranh hàng nhập khẩu) và EBI âm có nghĩa là biện pháp khuyến khích thuận lợi cho xuất khẩu (thiên về phía chống lại sản xuất cạnh tranh hàng nhập khẩu). Ví dụ, EBI ước lượng bằng 25 phần trăm đối với một ngành cụ thể cho thấy rằng ứng với cơ cấu bảo hộ cho trước, giá trị gia tăng (sinh lợi của các yếu tố sản xuất cơ bản, lao động và vốn) trong hoạt động sản xuất cho thị trường nội địa trong ngành đó cao hơn 25 phần trăm so với sản xuất cho xuất khẩu. Trái lại, EBI ước lượng bằng -25 phần trăm cho thấy thông qua cơ cấu bảo hộ, người ta có thể đạt được giá trị gia tăng trong sản xuất xuất khẩu cao hơn 25 phần trăm so với trong sản xuất cho thị trường nội địa.

(b) Số liệu

Giá trị ước lượng EBI báo cáo trong bài này là dựa vào biểu thuế vào giữa năm 2003 do Bộ Tài chính cung cấp và các hệ số nhập khẩu hàng hóa trung gian suy ra từ Bảng đầu vào-đầu ra năm 2000 của Tổng cục thống kê (GSO).

Thuế suất danh nghĩa sử dụng trong phép ước lượng là thuế suất áp dụng chính thức (thuế suất tiên liệu) cộng dồn ở cấp ngành đầu vào-đầu ra, sử dụng trọng số kim ngạch nhập khẩu.

Lẽ dĩ nhiên, việc sử dụng thuế suất tiên liệu để đo lường ảnh hưởng tăng giá của cơ cấu thuế quan sẽ có vấn đề. Thứ nhất, như ta đã lưu ý, ở Việt Nam có nhiều trường hợp miễn thuế chính thức và phi chính thức. Hơn nữa, tình trạng trốn thuế cũng được xem là một hiện tượng tràn lan (xem thảo luận dưới đây về ý nghĩa ngân sách của thuế nhập khẩu). Vì thế, thuế suất tiên liệu có thể phóng đại ảnh hưởng tăng giá. Thuế suất ‘hậu suy’ suy ra từ việc thu thuế thực tế và kim ngạch nhập khẩu ghi nhận xem ra giúp hiệu chỉnh bất kỳ sự thiên lệch hướng lên nào. Nhưng, số liệu phân tích về số thu hải quan không có sẵn đối với Việt Nam. Trong bất luận trường hợp nào, thuế suất ‘hậu suy’ chỉ mang lại một số đo chính xác về giá biên giới bao gồm thuế quan nếu có việc áp dụng ngoại lệ đồng nhất đối với thuế suất tiên liệu cho tất cả các doanh nghiệp nhập khẩu (và cho tất cả các nguồn nhập khẩu) liên quan đến một mặt hàng nhập khẩu cho trước. Với tính không đồng nhất trong việc áp dụng các trường hợp ngoại lệ, thì chính ảnh hưởng biên mới quan trọng chứ không phải ảnh hưởng bình quân (thể hiện qua thuế suất bình quân trọng số). Trong trường hợp này, thuế suất ‘hậu suy’ có thể là số đo thiên lệch hướng xuống của ảnh hưởng tăng giá của việc đánh thuế biên giới đối với hàng nhập khẩu, và thuế suất ‘tiên liệu’ xem ra thể hiện cơ cấu bảo hộ một cách chính xác hơn nhiều (Greenaway và Milner 1991).

Thứ hai, thuế suất tiên liệu (cũng như hậu suy) không xem xét đến các biện pháp hạn chế định lượng và các hình thức hàng rào phi thuế khác. Chúng ta đã lưu ý trên đây rằng, trong khi các biện pháp hạn chế định lượng hiện chỉ áp dụng cho đường (và các sản phẩm dầu mỏ, vốn không được bao trùm trong tính toán ERP của chúng ta), hàng nhập khẩu phụ thuộc vào nhiều hình thức bảo hộ hành chính không minh bạch khác. Với sự hiện diện của các biện pháp hạn chế này, thuế suất tiên liệu có xu hướng thể hiện quá thấp tác động tăng giá của sự bảo hộ biên giới thực tế. Chiến lược được ưa chuộng hiển nhiên là ước lượng ảnh hưởng tăng giá một cách trực tiếp thông qua so sánh giá biên giới (giá thế giới) và giá nội địa của những mặt hàng cho trước. Ta không thể áp dụng chiến lược này ở Việt Nam vì số liệu về giá nội địa không có sẵn. Tuy nhiên, việc so sánh giá có sẵn cho một số lượng hàng hóa hạn chế cho thấy rằng chênh lệch giữa giá trong nước và giá biên giới không khác nhau nhiều so với mức chênh lệch thể hiện qua biểu thuế (và trong một số trường hợp thậm chí còn thấp hơn) (CIE 1999, CIE 2001, Athukorala 2002b).⁵

Nói cụ thể ra, trên thị trường nội địa đối với đường, sự kết hợp giữa buôn lậu và bão hòa thị trường do sự gia tăng mạnh mẽ của sản xuất nội địa đã làm cho giá giảm xuống mức giá ngang bằng nhập khẩu vào khoảng sau năm 1999 (CIE 2001). Như vậy, không chắc rằng việc sử dụng thuế quan làm thước đo tác động tăng giá của cơ chế chính sách thương mại sẽ dẫn đến sự thiên lệch hướng xuống đáng kể trong ước lượng phạm vi ảnh hưởng đến sản xuất hiệu dụng.

Ứng với tình trạng thiếu thốn số liệu, việc đo lường chính xác sự bảo hộ đối với sản xuất cạnh tranh xuất khẩu (ERP_x) thậm chí còn khó khăn hơn so với đo lường sự bảo hộ đối với sản xuất cạnh tranh nhập khẩu (ERP_d). Vì lý do này, ta đi đến ba chỉ số EBI khác nhau dựa vào ba số đo khác nhau của ERP_x . Chỉ số thứ nhất (EBI1) tiêu biểu cho trường hợp cực đoan, trong đó các doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu gánh chịu tình trạng giá cao hơn của hàng hóa trung gian nhập khẩu, nhưng không thể hưởng lợi từ việc miễn thuế nhập khẩu đối với nguyên liệu nhập khẩu hay bất kỳ việc miễn thuế nào khác (trường hợp thất bại hoàn toàn của các biện pháp chính sách khác nhau nhằm che chắn cho các doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu trước sự thiên lệch chống xuất khẩu của cơ chế chính sách bảo hộ). Vì các hoạt động định hướng xuất khẩu thường phụ thuộc vào thuế quan đối với đầu vào và sẽ không hưởng lợi từ thuế quan đối với đầu ra xuất

⁵ Có bằng chứng giai thoại cho thấy rằng việc buôn lậu qua biên giới đóng vai trò như một tấm đệm chống lại ảnh hưởng tăng giá của các biện pháp hạn chế định lượng và các hàng rào phi thuế khác ở Việt Nam.

khẩu, nên trường hợp này ngụ ý sự thiên lệch chống xuất khẩu trong tất cả các ngành. Chỉ có độ lớn của sự thiên lệch là mỗi ngành mỗi khác phụ thuộc vào thuế quan đầu ra. Chỉ số thứ hai (EBI2), cũng như EBI3, đều có một mức chênh lệch thuế 6 phần trăm (ưu đãi đối với sản xuất xuất khẩu) nhưng giả định chỉ có 80 phần trăm của thuế nhập khẩu đối với hàng hóa trung gian nhập khẩu được hoàn thuế theo chương trình hoàn thuế nhập khẩu.⁶ Chỉ số thứ ba (EBI3) mô tả trường hợp trong đó chương trình hoàn thuế vận hành hoàn toàn trong việc hoàn lại cho doanh nghiệp xuất khẩu tổng giá trị thuế đã nộp đối với đầu vào nhập khẩu, và các qui định miễn thuế hiện tại tạo ra mức chênh lệch giá 6 phần trăm đối với doanh số xuất khẩu so với doanh số thị trường nội địa (hay việc miễn thuế tương đương với trợ cấp 6 phần trăm cho sản xuất xuất khẩu so với sản xuất cho thị trường nội địa). Chúng ta tin rằng EBI2 mô tả sát sao trải nghiệm của một doanh nghiệp xuất khẩu bình quân và EBI3 mô tả trường hợp của các công ty xuất khẩu lớn và kỳ cựu.

(c) Bảo hộ hiệu dụng đối với sản xuất cạnh tranh nhập khẩu

Các giá trị ước lượng bảo hộ hiệu dụng đối với sản xuất cạnh tranh nhập khẩu năm 2003, cùng với thuế quan đầu vào cơ bản và đầu ra, các hệ số đầu vào, được trình bày trong Bảng 5. Các giá trị ước lượng được tóm tắt cho ba khu vực chính trong nền kinh tế - nông nghiệp, khai thác khoáng sản và công nghiệp chế tạo - trong Bảng 6, cùng với giá trị ước lượng cho năm 1997 và 2000 từ một nghiên cứu trước đây (Athukorala 2002a).

ERP ước lượng cho sản xuất cạnh tranh nhập khẩu trong tất cả các ngành hàng ngoại thương trong năm 2003 là 26,23 phần trăm, so với 54,1 phần trăm vào năm 2001 và 59,54 phần trăm vào năm 1997 (Bảng 6). Như vậy, có bằng chứng cho thấy rằng sự thay đổi gần đây trong chính sách thuế quan ở Việt Nam đã phản ánh sự giảm sút đáng kể mức độ bảo hộ hiệu dụng. So sánh ước lượng bảo hộ danh nghĩa (NRP) và ERP trong ba năm cho ta thấy sự giảm sút này chủ yếu xuất phát từ sự *gia tăng* thuế quan đầu vào. NRP (đối với hàng hóa sau cùng) chỉ thay đổi đôi chút trong thời gian này. Mức độ phân tán của ERP giữa các ngành (được đo bằng hệ số biến thiên) tăng từ 156 phần trăm vào năm 1997 lên 172 phần trăm vào năm 2001 rồi giảm còn 134 phần trăm vào năm 2003.

Ở cấp độ khu vực, ERP đối với nông nghiệp tăng từ 7,4 phần trăm vào năm 2001 lên 12,5 phần trăm vào năm 2003, phản ánh tình trạng đảo ngược so với sự giảm nhẹ ghi nhận từ năm 1997 đến 2001 (từ 7,7 phần trăm xuống 7,4 phần trăm). ERP đối với công nghiệp chế tạo giảm đều từ 121 phần trăm vào năm 1997 xuống 96 phần trăm vào năm 2001 rồi giảm còn 44 phần trăm vào năm 2003. Sự tăng nhẹ bảo hộ nông nghiệp từ năm 2001 đến 2003 chủ yếu bắt nguồn từ sự gia tăng thuế quan đầu ra, trong khi gia tăng thuế quan đầu vào xem ra đóng vai trò then chốt trong việc làm giảm mạnh bảo hộ công nghiệp chế tạo. Các giá trị ước lượng cũng cho thấy sự thiên lệch rõ ràng chống lại nông nghiệp (và thuận lợi cho công nghiệp chế tạo) trong cơ cấu thuế quan. Bất chấp việc giảm bảo hộ công nghiệp chế tạo và tăng nhẹ bảo hộ nông nghiệp, sự thiên lệch chống lại nông nghiệp này vẫn gần như không đổi trong ba năm.

⁶ Các con số này lấy từ nghiên cứu của Athukorala 2002a. Con số thứ nhất (chênh lệch thuế 6 phần trăm ưu đãi đối với sản xuất xuất khẩu) là dựa vào kết quả điều tra 170 doanh nghiệp được thực hiện gần đây bởi Viện Kinh tế thế giới, Hà Nội. Nó cũng nhất quán với phát hiện của một cuộc điều tra khảo sát cấp độ doanh nghiệp được thực hiện bởi ILO và Viện Nghiên cứu Nhật Bản của châu Âu (Ronas và Rramamurthy 2001). Con số thứ hai (hoàn thuế 80 phần trăm) là một chọn lựa khá tùy ý, nhưng nhìn chung nhất quán với nhận định của các doanh nghiệp xuất khẩu về hoạt động liên quan đến việc sử dụng chương trình hoàn thuế hiện hành (Ngân hàng Thế giới 2002).

Các giá trị ước lượng phân tích thành phần cho năm 2003 trong Bảng 5 cho thấy mức độ biến thiên ERP cao giữa các ngành. Ba ngành – rượu, bia và gạo chế biến – có ERP hơn 100 phần trăm. ERP của 11 ngành (chè, gạch ngói, đồ gia dụng, hàng dệt may, quần áo, thảm, sản phẩm nhựa, xe máy, xe đạp và phương tiện cơ giới) nằm trong khoảng từ 50 phần trăm đến 88 phần trăm. Tất cả các ngành khác có ERP nằm trong khoảng từ 0 đến 50 phần trăm chủ yếu tập trung ở cực thuế suất thấp hơn. ERP cho tất cả các ngành hàng trong nông lâm ngư nghiệp có sự bảo hộ dưới mức bình quân đối với tất cả các ngành hàng ngoại thương.

Sự phân tán thuế suất giữa các khu vực càng lớn; sự khác biệt về thâm dụng yếu tố sản xuất giữa các ngành càng nhỏ; khả năng ảnh hưởng của giá yếu tố sản xuất khác nhau càng nhỏ đối với lợi thế nguồn lực. Bỏ qua tính đáng mong đợi hay không đối với cơ sở hiệu quả của cơ cấu bảo hộ này, không chắc rằng các giá trị ước lượng này có thể hợp lý hóa về hoạch định chính sách cố ý (nghĩa là ‘bảo hộ nhiều là cần thiết để hoàn thành’). Sự bảo hộ rất cao dành cho những sản phẩm như chè, cà phê, gạo và sản phẩm may mặc trong đó đất nước có lợi thế so sánh rõ ràng còn là điều bất thường trong cơ cấu thuế quan của Việt Nam.

Ý nghĩa của bản chất nâng cấp theo công đoạn sản xuất của cơ cấu thuế quan đối với cơ cấu khuyến khích công nghiệp chế tạo nội địa được minh họa sống động qua các giá trị ước lượng ERP cho từng ngành đầu vào–đầu ra. Vì tỷ suất bảo hộ danh nghĩa (NRP) đối với hàng hóa sau cùng nói chung cao hơn so với hàng hóa trung gian, nên ảnh hưởng ròng của cơ cấu thuế quan danh nghĩa là mang lại sự bảo hộ hiệu dụng (ERP) cao hơn thuế quan danh nghĩa trong hầu hết các ngành. Hệ số tương quan xếp hạng giữa NRP và ERP trong 83 ngành tương đối yếu (chỉ bằng 0,4), cho thấy tầm quan trọng của thuế quan trung gian trong việc xác định ảnh hưởng bảo hộ ròng của cơ cấu thuế. Như đã lưu ý, sự giảm sút đáng kể ERP đối với công nghiệp chế tạo cũng như ERP đối với tổng sản xuất hàng hóa ngoại thương xuất phát từ sự gia tăng thuế quan đầu vào báo cáo được áp dụng với mục đích bảo hộ các doanh nghiệp nhà nước tham gia vào sản xuất hàng hóa trung gian, chứ không phải xuất phát từ việc giảm thuế quan hàng hóa sau cùng.

Bảng 7 so sánh các giá trị ước lượng ERP cho công nghiệp chế tạo Việt Nam với các giá trị ước lượng sẵn có cho 7 nền kinh tế Đông Á chính. Việc so sánh nghiêm ngặt các giá trị ước lượng giữa các nước là không khả thi do sự khác biệt lớn của giá trị ước lượng về mức độ bao trùm những yếu tố khác nhau của cơ chế thương mại tại mỗi nước. Nhưng dựa vào độ lớn mà thôi, ta có thể dự đoán một cách an toàn rằng *mức độ bảo hộ hiệu dụng hiện tại đối với công nghiệp chế tạo nội địa ở Việt Nam rõ ràng không tương đương với mức độ bảo hộ tại các nước khác trong khu vực*. Vào giữa thập niên 90, mức độ ERP công nghiệp chế tạo ở Indonesia, Malaysia và Philippines chỉ bằng không đến một nửa so với mức độ ERP công nghiệp chế tạo hiện tại (giữa năm 2003) ở Việt Nam (49 phần trăm). ERP công nghiệp chế tạo chung của Thái Lan hơi cao hơn, nhưng điều này là do sự bảo hộ cao dành cho ngành ô tô, mà đã giảm dần trong những năm gần đây. Nhưng điều quan trọng cần lưu ý là mức bảo hộ công nghiệp chế tạo hiện nay (2003) vẫn cao hơn mức bảo hộ công nghiệp chế tạo Hàn Quốc vào giai đoạn đầu công nghiệp hóa định hướng xuất khẩu.

(d) Thiên lệch xuất khẩu

Trong phần trên, ta đã xem xét các biện pháp khuyến khích đối với sản xuất cạnh tranh nhập khẩu ở Việt Nam. Phân tích này có tác động đối với chính sách xuất khẩu vì bảo hộ nhập khẩu theo định nghĩa sẽ là một khoản thuế đánh trên sản xuất cạnh tranh xuất khẩu. Tuy nhiên, để có một bức tranh đầy đủ hơn về bản chất các biện pháp khuyến khích tương đối dành cho sản xuất

cạnh tranh xuất khẩu, điều quan trọng là thực hiện việc so sánh trực tiếp sinh lợi từ doanh số nội địa (hay sản xuất cạnh tranh nhập khẩu) với sinh lợi từ doanh số xuất khẩu (sản xuất cạnh tranh xuất khẩu) trong từng ngành riêng biệt. Đây là mục đích của phần này.

Các chỉ số thiên lệch chống xuất khẩu ước lượng (EBI) được trình bày trong Bảng 8 cùng với các giá trị ước lượng cơ bản về tỷ suất bảo hộ hiệu dụng đối với sản xuất cho thị trường nội địa và sản xuất xuất khẩu (ERP_d và ERP_x). Vì những lý do hiển nhiên, trọng tâm của chúng ta ở đây chỉ là các ngành công nghiệp chế tạo.

Chỉ số EBI1, giả định rằng chính sách khuyến khích xuất khẩu hiện hữu (chương trình hoàn thuế nhập khẩu và các quy định miễn thuế nội địa khác) sẽ hoàn toàn không hoạt động, mang lại cho ta một mốc so sánh hữu ích trong phân tích. Căn cứ theo chỉ số này, tất cả các ngành đều gánh chịu tình trạng thiên lệch chống xuất khẩu đáng kể, với độ thiên lệch chống xuất khẩu bình quân là 105 phần trăm đối với tất cả các ngành liệt kê (ngụ ý rằng việc bán trên thị trường nội địa gần như có lời gấp đôi so với xuất khẩu). So sánh EBI1 với các chỉ số khác rõ ràng cho thấy vai trò quan trọng của chương trình hoàn thuế và các quy định miễn thuế khác trong việc xoa dịu sự thiên lệch chống xuất khẩu trong cơ chế thuế. Ứng với giả định hoàn thuế nhập khẩu 80 phần trăm và mức chênh lệch giá 6 phần trăm xuất phát từ các quy định miễn thuế (nội địa) khác (EBI2), sự thiên lệch chống xuất khẩu bình quân giảm từ 105 phần trăm xuống 58 phần trăm. Ứng với giả định hoàn thuế hoàn toàn và mức chênh lệch giá 6 phần trăm xuất phát từ các quy định miễn thuế nội địa (EBI3), mức độ thiên lệch chống xuất khẩu đo được giảm thêm chỉ còn 25 phần trăm.

Điểm suy luận then chốt từ phân tích so sánh ba tình huống chính sách này là: Tuy rằng các biện pháp gián tiếp khác nhau nhằm làm đối trọng cho sự thiên lệch chống xuất khẩu của cơ chế bảo hộ xem ra cũng có đôi chút ảnh hưởng, các biện pháp này không chắc đạt được sự trung hòa đáng mong đợi trong cơ cấu biện pháp khuyến khích ngay cả nếu hiệu quả thực hiện được cải thiện đáng kể. Quan trọng hơn, ngay cả khi xem xét theo chỉ số EBI3 (giả định hoàn thuế hoàn toàn), cũng vẫn có sự thiên lệch đáng kể chống lại xuất khẩu trong một số ngành mà một nước ở vào trình độ phát triển như Việt Nam có nhiều khả năng đạt được xuất khẩu thành công như hàng dệt may, sản phẩm nhựa, hàng da, gốm sứ và các mặt hàng công nghiệp chế tạo khác. Tuy có nhiều cơ hội để cải thiện hiệu quả của chương trình hoàn thuế và các quy định miễn thuế khác, người ta vẫn không thể đạt mục tiêu bãi bỏ sự thiên lệch chống xuất khẩu thông qua các biện pháp che chắn này nếu không có những hành động sâu xa hơn nhằm hợp lý hóa cơ cấu thuế.

Lưu ý rằng EBI2 và EBI3 ước lượng cho một số ngành hàng (như sản phẩm gỗ, hóa chất hữu cơ cơ bản, phân bón hóa học vô cơ, thuốc trừ sâu, sản phẩm nhựa, các loại máy móc khác nhau, kim loại thuộc sắt và thức ăn gia súc) có giá trị âm, ngụ ý sự thiên lệch *duyên* thuận lợi cho sản xuất xuất khẩu. Các giá trị ước lượng này chỉ đơn thuần phản ánh sự kiện là, ứng với sự bài trừ đầu vào nhập khẩu được nhập về với thuế tương đối cao, chương trình hoàn thuế hiện nay làm cho sản xuất định hướng xuất khẩu trong những ngành này tương đối có lời hơn so với sản xuất cho thị trường nội địa (mà các nhà sản xuất trong những ngành này phải đóng thuế đối với đầu vào nhập khẩu). Điều này không có nghĩa là cơ chế chính sách thương mại hiện nay sẽ có *khả năng* làm cho những ngành này trở nên định hướng xuất khẩu. Thành công xuất khẩu phụ thuộc chủ yếu vào lợi thế so sánh của một ngành cho trước trong sản xuất quốc tế. Các biện pháp khuyến khích nội địa tương đối chỉ là một yếu tố tạo điều kiện thuận lợi cho thành công xuất khẩu mà thôi.

EBI đối với tổng công nghiệp chế tạo năm 2003 được so sánh với giá trị ước lượng năm 2001 trong Bảng 9. Rõ ràng có sự giảm sút mức độ thiên lệch chống xuất khẩu trong cơ cấu biện pháp khuyến khích theo cả ba số đo này. Xem ra việc giảm thuế quan gần đây đối với hàng hóa sau cùng đã đóng vai trò quan trọng trong việc giảm thiên lệch chống xuất khẩu. Quan sát này cần được xử lý một cách cẩn thận vì ứng với sự hiện diện của chương trình hoàn thuế nhập khẩu đối với các doanh nghiệp xuất khẩu, sự *gia tăng* thuế quan nhập khẩu sẽ tự động làm cho EBI2 và EBI3 nghiêng về phía thuận lợi cho sản xuất xuất khẩu, thể hiện trong EBI2 và EBI3 như một khoản thuế đánh vào nguyên liệu nhập khẩu. Tuy nhiên, sự giảm bớt thiên lệch chống xuất khẩu vẫn đáng kể ngay cả khi ta xem xét theo giá trị EBI1, vốn không thể hiện sự ảnh hưởng của hoàn thuế nhập khẩu.

5. CƠ CẤU BẢO HỘ VÀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CÔNG NGHIỆP CHẾ TẠO

Trong phần trước, ta đã thấy rằng chính sách thuế quan ở Việt Nam về cơ bản được hình thành từ động cơ bảo hộ và nền kinh tế Việt Nam đã phát sinh chi phí phân bổ sai nguồn lực đáng kể do chính sách như vậy. Một câu hỏi liên quan hiển nhiên là liệu sự bảo hộ có thể được biện minh trên cơ sở chuẩn bị cho sự chuyển đổi công nghiệp hay không. Việc phân tích đáng tin cậy về những vấn đề này đòi hỏi phải có các nghiên cứu tình huống cấp độ ngành sâu sắc. Trong phần này, mục đích của chúng ta chỉ đơn thuần là kết hợp các bằng chứng hiện có để xem xét đến vấn đề liệu có hay không bằng chứng cho thấy các ngành được bảo hộ đóng vai trò nhất định trong sự chuyển đổi công nghiệp.

Bảng 10 trình bày các ước lượng tỷ suất bảo hộ hiệu dụng và các chỉ báo kết quả chọn lọc cho các ngành công nghiệp chế tạo. Ứng với bản chất hết sức tổng quát của số liệu, ta không thể thực hiện việc phân tích thống kê có ý nghĩa về mối quan hệ giữa bảo hộ với cơ cấu và kết quả hoạt động công nghiệp chế tạo. Nhưng từ số liệu này đã xuất hiện một số diễn biến thú vị. Thứ nhất, có bằng chứng rõ ràng là tỷ suất bảo hộ cao nói chung gắn liền với những ngành được chiếm lĩnh bởi các doanh nghiệp nhà nước và (hoặc) các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài (hầu hết là liên doanh với các doanh nghiệp nhà nước). Hầu hết những ngành có sự tham gia nhiều của các doanh nghiệp tư nhân như da và sản phẩm da, các sản phẩm cao su và nhựa, đồ gỗ gia dụng và các mặt hàng công nghiệp chế tạo khác, đều hoạt động trong sự bảo hộ tương đối thấp. Vì thế, không có bằng chứng cho thấy cơ cấu bảo hộ hiện tại có thể được biện minh trên cơ sở bảo hộ ngành công nghiệp non trẻ.

Thứ hai, chênh lệch giữa giá và chi phí (một chỉ báo lợi nhuận) nói chung cao hơn trong những ngành được bảo hộ cao (so sánh cột 1 và 6). So sánh này cho thấy rằng cơ cấu bảo hộ hiện tại có thể giúp một số ngành duy trì biên lợi nhuận ở mức quá cao bằng tổn thất của phúc lợi người tiêu dùng. Đây là một khía cạnh quan trọng của mối quan hệ giữa bảo hộ và kết quả hoạt động của ngành, mà chắc chắn cần được nghiên cứu sâu xa hơn.

Thứ ba, sự thâm dụng vốn của sản xuất (đo bằng giá trị gia tăng trên lao động (cột 7) và vốn trên lao động (cột 8)) nói chung cao hơn trong những ngành được bảo hộ cao.⁷ Điều này ngụ ý rằng cơ cấu bảo hộ hiện tại không nhất quán với mục tiêu tạo ra việc làm của chính sách công nghiệp. Trong giai đoạn 1990-2000, tổng sản lượng công nghiệp chế tạo tăng trưởng với tỷ lệ ấn tượng 9,5 phần trăm, nhưng việc làm chỉ tăng trưởng 1,8 phần trăm, phản ánh tính thâm dụng vốn cổ

⁷ Ngoại lệ đáng kể duy nhất cho diễn tiến này là ngành dệt may, đã tăng trưởng nhanh chóng (*bất chấp* bảo hộ nội địa) nhờ vào lợi thế so sánh nội tại của đất nước và sự tiếp cận ưu đãi với các thị trường lớn (Hill 2000).

hữu của quá trình tăng trưởng. Đóng góp tương đối của những ngành được bảo hộ cao như phương tiện cơ giới, các thiết bị giao thông vận tải khác, và các sản phẩm kim loại chế tạo cho tổng sản lượng công nghiệp và việc làm vẫn tiếp tục ở mức thấp so với nhiều ngành khác chỉ được bảo hộ tương đối thấp.

Cuối cùng, đã đến lúc nhận xét ngắn gọn về ý nghĩa của sự thiên lệch chống xuất khẩu đối với kết quả xuất khẩu, một vấn đề đã dẫn đến nhiều tranh cãi trong thảo luận chính sách gần đây ở Việt Nam (Parker và Riedel 2002, trang 11-12). Trong những năm gần đây, Việt Nam đã đạt được tăng trưởng xuất khẩu nhanh chóng trong những ngành (cụ thể như dệt may, giày dép, đồ gỗ gia dụng và hàng điện tử) trong đó sự thiên lệch biện pháp khuyến khích chống lại xuất khẩu trong cơ chế thương mại hiện tại rất cao. Phải chăng điều này có nghĩa là sự thiên lệch chống xuất khẩu như xác định trong nghiên cứu này là một chỉ báo sai lệch về tác động của cơ cấu biện pháp khuyến khích đối với kết quả xuất khẩu? Câu trả lời dứt khoát là ‘không’.

Sự thiên lệch chống xuất khẩu là một chỉ báo lợi nhuận tương đối của sản xuất cho thị trường nội địa so với xuất khẩu. Nó chỉ phù hợp với quyết định sản xuất của doanh nghiệp nếu cả hai phương án này đều có tầm quan trọng trong quyết định tiếp thị. Việc bán hàng trên thị trường nội địa không phải là một phương án đối với những doanh nghiệp (chủ yếu là công ty nước ngoài) đã chọn Việt Nam làm nền tảng xuất khẩu như một phần trong chiến lược khai thác nguồn lực toàn cầu của họ. Điều quan trọng đối với các doanh nghiệp này là lợi nhuận tương đối của việc sản xuất ở Việt Nam so với sản xuất ở các nước khác. Trên thực tế, số liệu về cơ cấu sở hữu của xuất khẩu công nghiệp chế tạo từ Việt Nam rõ ràng cho thấy rằng phần lớn sự mở rộng xuất khẩu hiện nay là xuất phát từ những doanh nghiệp này. Ví dụ, tỷ trọng doanh nghiệp đầu tư nước ngoài trong tổng xuất khẩu công nghiệp chế tạo tăng từ 20 phần trăm vào đầu thập niên 90 lên hơn 70 phần trăm vào đầu thập niên 2000 (Athukorala 2002b). Kết quả cuối cùng của diễn biến xuất khẩu đang nổi lên này là, Việt Nam cho đến giờ vẫn không lôi kéo được các doanh nghiệp địa phương thuần túy, cụ thể là các doanh nghiệp qui mô vừa và nhỏ (vốn luôn luôn có xu hướng coi trọng phương án bán hàng trên thị trường nội địa) tham gia vào thị trường xuất khẩu (Athukorala và Martin 2004). Chính trong việc giải thích thất bại chính sách này mà ta cần tìm hiểu tường tận hơn về sự thiên lệch biện pháp khuyến khích biểu hiện trong cơ cấu khuyến khích.

6. KẾT LUẬN VÀ SUY LUẬN CHÍNH SÁCH

Hơn một thập niên rưỡi vừa qua, Việt Nam đã đạt được những tiến bộ đáng kể trong cải cách định hướng thị trường. Tuy nhiên, công cuộc chuyển đổi thành nền kinh tế thị trường vẫn còn lâu mới hoàn tất. Bất chấp một số nỗ lực đáng kể gần đây để hợp lý hóa cơ cấu thuế quan và bãi bỏ một số biện pháp hạn chế định lượng, thuế quan vẫn còn cao và không đồng nhất ở Việt Nam, và các hàng rào hành chính ngấm ẩn và công khai sâu rộng vẫn tiếp tục tác động đến dòng nhập khẩu. Cơ cấu bảo hộ thương mại ở Việt Nam rõ ràng không tương xứng với cơ cấu của các nước bạn hàng chính trong khu vực, cả về mức độ và độ phân tán tỷ suất bảo hộ danh nghĩa và hiệu dụng.

Tỷ suất bảo hộ hiệu dụng đối với sản xuất hàng hóa thương mại (cụ thể như hàng công nghiệp chế tạo) đã giảm đáng kể theo thời gian. Nhưng mức độ bảo hộ hiệu dụng vẫn còn cao hơn so với các nền kinh tế chính Đông Á. Hơn nữa, trong sự giảm ERP gần đây, việc tăng thuế nhập khẩu đối với hàng hóa trung gian đóng vai trò quan trọng hơn nhiều so với việc giảm thuế đối với hàng hóa sau cùng.

Ảnh hưởng đối trọng của các biện pháp được thực hiện nhằm xoa dịu sự thiên lệch chống xuất khẩu trong cơ chế chính sách thương mại (hoàn thuế nhập khẩu, ưu đãi thuế doanh thu và ưu đãi thuế thu nhập) có tầm vóc nhỏ hơn nhiều so với tác động tăng giá của cơ cấu thuế quan nhập khẩu hiện nay. Vì thế, vẫn có sự thiên lệch chống xuất khẩu rõ ràng trong cơ cấu biện pháp khuyến khích, cho dù mức độ thiên lệch đã giảm đáng kể trong những năm gần đây. Trớ trêu thay, những ngành hàng công nghiệp nhẹ như dệt may, gốm sứ, giày dép và hàng hóa thể thao, vốn là cái nôi khai sinh các doanh nghiệp xuất khẩu ở các nước Đông Á lại nằm trong số những ngành có sự thiên lệch chống xuất khẩu cao hơn bình quân (do thuế nhập khẩu rất cao).

Sự thiên lệch chống xuất khẩu trong cơ cấu biện pháp khuyến khích làm cản trở sự hình thành các doanh nghiệp tư nhân thuần túy (cụ thể là các doanh nghiệp qui mô vừa và nhỏ) như một phương tiện vững mạnh để mở rộng xuất khẩu. Sự thiên lệch này không trực tiếp phù hợp với các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư từ đầu trong việc mở rộng sản xuất định hướng xuất khẩu bởi vì điều quan trọng trong việc đánh giá khả năng sinh lợi của họ là sự thu hút tương đối của Việt Nam như một cơ sở sản xuất chi phí thấp so với các địa điểm cạnh tranh trên qui mô toàn cầu. Sự bảo hộ làm nản lòng các nghiệp chủ trong việc tranh thủ các cơ hội thị trường quốc tế. Phần lớn sự mở rộng xuất khẩu công nghiệp chế tạo gần đây xuất phát từ các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài mà sự thiên lệch chống xuất khẩu trong cơ cấu biện pháp khuyến khích nội địa không phải là mối bận tâm của họ. Tỷ trọng của các công ty địa phương thuần túy, cụ thể là các doanh nghiệp qui mô vừa và nhỏ trong sự mở rộng xuất khẩu, đã giảm sút trong những năm gần đây. Cơ cấu xuất khẩu hai mặt đang nổi lên này nhất quán với sự thiên lệch chống xuất khẩu vẫn tiếp tục trong cơ cấu biện pháp khuyến khích. Ứng với thuế quan đối với hầu hết các hàng hóa trung gian nhập khẩu đã giảm xuống mức thấp và chỉ còn cơ hội có hạn để ưu đãi thuế nội địa hơn nữa và (hoặc) giới thiệu các biện pháp khuyến khích tài chính mới cho các doanh nghiệp xuất khẩu, chiến lược hữu hiệu duy nhất đối với Việt Nam để giảm (bãi bỏ) sự thiên lệch chống xuất khẩu là giảm thuế quan hơn nữa.

Với thuế quan giảm xuống từ mức hạn chế cao độ, và các biện pháp hạn chế định lượng sẽ được bãi bỏ hoàn toàn trong những năm sắp tới, đã đến lúc xem xét toàn bộ cơ cấu thuế quan, và tạo ra sự đồng nhất đáng kể trong cơ cấu đó. Ngoài chi phí phân bổ sai nguồn lực, tình trạng nhiều nấc thuế nhập khẩu ngụ ý rằng những người vận động hành lang bảo hộ sẽ dễ dàng vận động về thuế quan; trong khi đó, nếu tính đồng nhất được áp dụng như một chính sách, việc vận động thuế quan sẽ trở nên tương đối không mang lại lợi nhuận vì hai lý do. Thứ nhất, chính phủ luôn luôn có thể lập luận rằng những đòi hỏi cụ thể về thuế quan cao hơn không thể đáp ứng được vì nó liên quan đến việc tăng toàn bộ thuế suất với các mặt hàng khác, mà chính phủ không thể làm được. Thứ hai, lợi thế của những người vận động thuế nhờ vận động được mức thuế cao hơn (mà việc vận động đó phải tốn kém tiền bạc) sẽ giảm đi vì thuế suất đối với những mặt hàng khác, bao gồm thuế suất của chính họ, cũng sẽ tăng lên tương ứng. Hành động hướng tới sự đồng nhất thuế quan sẽ là phương thức hữu hiệu để giảm những hành vi tham nhũng liên quan và bản chất tùy tiện của hành thu thuế. Hành động hướng tới sự đồng nhất hơn nữa trong thuế suất cũng sẽ giúp giảm thiểu tình trạng chậm trễ và thực hành sai liên quan đến các thủ tục hải quan. Tuy nhiên, ngay cả trong tình huống lạc quan nhất đối với cải cách tự do hóa ở Việt Nam, thuế quan cũng không chắc sẽ giảm đến mức bảo đảm bãi bỏ chương trình hoàn thuế hiện nay. Chừng nào mà thuế quan đáng kể vẫn còn tồn tại đối với hàng hóa trung gian, vẫn còn nhu cầu rõ ràng về một chương trình hoàn thuế hiệu quả để mang lại cho các doanh nghiệp xuất khẩu ‘trạng thái miễn dịch tự do’ trong việc thu mua nguyên liệu đầu vào.

Tài liệu tham khảo

- Athukorala, Prema-chandra (2002a), 'Trade Policy Reforms, Export strategies, and the Incentive Structure', Background paper to the World Bank study 'Vietnam's Exports: Policies and Prospects', Hanoi: World Bank Vietnam.
- Athukorala, Prema-chandra (2002b) 'Foreign Direct Investment and Manufacturing Exports: Opportunities and Strategies, Background paper to the World Bank study 'Vietnam's Exports: Policies and Prospects', Hanoi: World Bank Vietnam.
- Athukorala, Prema-chnadra (2005) 'Trade Policy in Malaysia: Liberalisation Process, Structure of Protection and Reform Agenda', *ASEAN Economic Bulletin* (forthcoming)
- Athukorala, Prema-chandra, Juthathip Jogwanich, Archanun Kohpaiboon (2004), *Tariff Reform and the Structure of Protection in Thailand*, Bangkok: World Bank Thailand (draft report)
- Athukorala, Prema-chandra and Kazi Matin (2002) 'Export Performance in Vietnam', Background paper to the World Bank study 'Vietnam's Exports: Policies and Prospects', Hanoi: World Bank Vietnam.
- Auffret, Philippe (2003), 'Trade Reforms in Vietnam: Opportunities with Emerging Challenges', Policy Research Working Paper 3076, WashingtonDC: World Bank.
- Boyed, Greta R. (2002) 'The Footwear Industry in Vietnam: Trade Policy and Market Opportunities', Background Paper for the World bank Study on Export Policies and Performance in Vietnam, Hanoi: World Bank Vietnam (draft)
- Fane, George and T. Condon (1996), 'Trade Reforms in Indonesia: 1987-1995', *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 27(1), 105-125.
- CIE (Center for International Economics) (1999), *Non-tariff Barriers in Vietnam: A Framework for Developing a Phase Out Strategy*, Canberra.
- CIE (Centre for International Economics) (2001), *Vietnam Sugar Program: Where Next?*, Canberra: Centre for International Economics.
- CIEM (Central Institute for Economic Management) (1999), *FDI and Its Impact on Export Activities in Vietnam*, Hanoi: CIEM (Mimeo).
- Corden, W. Max (1971), *The Theory of Protection*, Oxford: Oxford University Press.
- Dawkins, Chris and John Whalley (1996), 'Economic Reform and Performance in Vietnam', in John McMillan and Barry Naughton (eds), *Reforming Asian Socialism: The Growth of Market Institutions*, Ann Arbor: University of Michigan Press, 297-316.
- Dollar, David (1992), 'Vietnam: Successes and Failures of Macroeconomic Stabilization' in Borje Ljunggren (ed), *The Challenge of Reform in Indochina*, Cambridge, Mass: Harvard University Press for Harvard Institute for International Development, 207-231.
- Greenaway, David and Chris Milner (1991), 'Policy Appraisal and the Structure of Protection in Low-Income Developing Countries: problems of measurement and Evaluation in Burundi', *Journal of Development Studies*, 27(1), 22-42.
- Greenaway, David and Chris Milner (2003), 'Effective Protection, Policy Appraisal and Trade Policy Reforms', *World Economy*, 26(4), 441-456.
- Hill, Hal (2000), 'Export Success Against the Odds: A Vietnamese Case Study', *World Development*, 28(2), 283-300.
- Hoeckman, Bernard and Michael Kostecki (2002), *The Political Economy of the World Trading System: The WTO and Beyond* (2nd edn) Oxford: Oxford University Press.
- Institute of Economics (2002) *The nominal and Effective Rates of Protection by Industry in Vietnam: a tariff-Based Assessment*, Hanoi: Institute of Economics. (Mimeo).
- Kokko, Ari (1997), 'Managing the Transition to Free Trade: Vietnamese Trade Policy for the 21st Century', Stockholm: Stockholm School of Economics (mimeo).

- Panagariya, Aravind (1994), 'East Asia in the New Regionalism in World Trade', *World Economy*, 17(6), 817-839.
- Parker, Stev and James Riedel (2002), 'An Economic Assessment of the Vietnam-United State Bilateral Trade Agreement, Hanoi: UNDP (preliminary draft in progress).
- Riedel, James (1993), 'Vietnam: On the Trails of the Tigers', *World Economy*, 16(4), 401-22.
- Riedel, James and Bruce Comer (1997) 'Transition to a market Economy in Viet nam' in Wing Thye Woo, Stephen Parker and Jeffrey D. Sachs (eds), *Economies in Transition: Comparing Asia and Eastern Europe*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Ronnas, Peter and Bhargavi Ramamurthy (2001), *Entrepreneurship in Vietnam: Transformation and Dynamics*, Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.
- Salleh, Ismail Muhd. and Saha Dhevan Meyanathan (1993), *Malaysia: Growth, Equity, and Structural Transformation*, Washington DC: World Bank.
- World Bank (1993), *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, New York: Oxford University Press.
- World Bank (2002), Vietnam's Exports: Policies and Prospects, Hanoi: World Bank Vietnam (draft report).
- WTO (World Trade Organisation) (1999), Trade Policy Review: Philippines 1999, Geneva: WTO.

Bảng 1: Các sản phẩm phụ thuộc vào các biện pháp hạn chế định lượng

1998	1999	2000	2001	2002	2003
Dầu mỏ	Dầu mỏ	Dầu mỏ	Dầu mỏ	Dầu mỏ	Dầu mỏ
Đường	Đường	Đường	Đường	Đường	Đường
Phân bón	Phân bón	Thép	Thép	Xi măng	
Thép	Thép	Xi măng/ Clinker	Xi măng/ Clinker	Xe máy	
Xi măng/ Clinker	Xi măng/ Clinker	Kính	Xe máy		
Kính	Kính	Xe máy	Ô tô		
Xe máy	Xe máy	Ô tô	Dầu thực vật		
Ô tô	Ô tô	Giấy			
Giấy	Giấy	Dầu thực vật			
	Quạt điện				
	Gạch ngói				
	Sứ				
	Xút ăn da				
	Xe đạp				
	Dầu thực vật				
	Nhựa				
	Bao bì nhựa				

Đường: Cấm nhập đường hoàn toàn, việc nhập đường phải có giấy phép, nhưng giấy phép không được cấp.

Nguồn: Parker and Riedel (2002), và các nguồn thứ cấp của Ngân hàng Thế giới và Quỹ Tiền tệ quốc tế.

Bảng 2: Tóm tắt cơ cấu thuế quan nhập khẩu ở Việt Nam năm 1995, 1997 và 2001

Thuế suất áp dụng	Tháng 5-1995		Tháng 3-1997		Tháng 12-2001		Tháng 12-2003	
	Số dòng	%	Số dòng	%	Số dòng	%	Số dòng	%
0	976	31.1	978	31.3	2049	32.5	1620	31.7
1- 5	645	20.5	697	22.3	1170	18.7	878	17
5-10	299	9.6	301	9.6	540	8.6	412	7.9
10-15	66	2.1	96	3.1	0	0	103	2
15-20	572	18.2	317	10.2	0	0	418	8.2
20-25	40	1.3	46	1.4	3	0	43	0.8
25-30	215	6.9	244	7.8	649	10.3	487	9.5
30-35	49	1.6	26	0.8	0	0	21	0.4
35-40	144	4.5	253	8.1	667	10.6	580	11.4
40-60	104	3.2	152	4.8	586	9.3	513	10
60-80	10	0.3	7	0.3	2	0	9	0.1
80-100	1	0	2	0.1	50	0.8	16	0.3
100 <	14	0.5	6	0.2	8	0.1	7	0.1
Tổng dòng thuế	3135	100	3126	100	5724	90,9	5107	100
Tổng nhóm thuế	36		35		15		60	
Phạm vi	0-200%		0-200%		0-120%		0-113%	
Thuế suất trung bình	12,8		13,4		15,7		16,65	
Hệ số biến thiên	131		128		116,3		114,77	

Chú thích: Hệ số biến thiên là độ lệch chuẩn tính theo tỷ lệ phần trăm của trị trung bình.

Nguồn: 1995 and 1997: CIE (1997), 2001: Athukorala (2002), và 2003: sưu tập từ biểu thuế quan do Bộ Tài chính cung cấp.

Bảng 3: Thuế quan bình quân đối với hàng hóa trung gian, hàng hóa sau cùng và tổng hàng hóa nhập khẩu, 2003

	Bình quân đơn giản	Bình quân trọng số ¹
Hàng hóa trung gian	11.2	11.4
Hàng hóa sau cùng	21.9	19.8
Tổng	16.7	16.1

Chú thích: (1) Trọng số theo kim ngạch nhập khẩu năm 2000.

Nguồn: Sưu tập từ biểu thuế quan do Bộ Tài chính cung cấp.

Bảng 4: Tóm tắt cơ cấu thuế quan ở một số quốc gia châu Á chọn lọc

	Trung Quốc 2001		Indonesia 2001		Malaysia 2001		Philippines 2001		Thái Lan 2002		Việt Nam 2003	
Thuế suất	Số đòng	%	Số đòng	%	Số đòng	%	Số đòng	%	Số đòng	%	Số đòng	%
0-5	440	8.6	2.969	58.1	3.077	60.3	2.760	53.99	1.238	24.5	2498	48.9
5-10	1.353	26.5	749	14.7	350	6.9	1.441	28.19	1.279	25.3	55	1.1
10 – 15	1.003	19.7	782	15.3	253	5.0	380	7.43	154	3.0	396	7.8
15 – 20	754	14.8	496	9.7	724	14.2	448	8.76	1.110	22.0	482	9.4
20 – 25	617	12.1	74	1.4	339	6.6	3	0.06	19	0.4	43	0.8
25 – 30	315	6.2	6	0.1	279	5.5	15	0.29	686	13.6	487	9.5
30 – 40	502	9.8	7	0.1	28	0.5	13	0.25	158	3.1	598	11.7
40 – 50	50	1.0	8	0.2	10	0.2	35	0.68	14	0.3	509	10.0
50 – 60	7	0.1	2	0.0	9	0.2	17	0.33	390	7.7	7	0.1
60 – 80	29	0.6	2	0.0	9	0.2	0	0.00	8	0.2	9	0.2
80 – 100	15	0.3	1	0.0	4	0.1	0	0.00	0	0.0	16	0.3
100 <	13	0.3	14	0.3	24	0.5	0	0.00	0	0.0	7	0.1
Tổng đòng thuế	5098	100	5110	100	5106	100	5112	100	5056	100	5107	100
Số nhóm thuế	57		52		45		38		45		60	
Phạm vi thuế	1-122		0-170		0-1195		0-60		0-80		0-113	
Thuế suất bình quân	17.48		8.43		10.2		7.6		18.48		16.65	
Hệ số biến thiên	71.3		127.8		340.3		93.9		84.4		114.8	

Nguồn: Suu tập từ cơ sở dữ liệu kinh tế quốc tế, Đại học quốc gia Úc.

Bảng 5: Tỷ suất bảo hộ hiệu dụng và các thành phần của tỷ suất, 2003

Mã I-O	Ngành/ lĩnh vực I-O	GTGT (%)	$\sum a_{ij}$	$\sum a_{ijt}$	NRP	ERP
	Nông nghiệp	57.68	23.44	1.52	11.06	12.52
1	Gạo	19.01	28.33	1.06	13.84	17.84
2	Cao su thiên nhiên (mảnh, tấm, cuộn)	0.96	18.75	0.48	3.00	3.10
3	Hạt cà phê	2.35	27.63	0.24	28.60	39.19
4	Mía đường	1.18	18.70	0.47	0.00	-0.58
5	Chè	0.26	24.76	0.79	50.00	65.41
6	Hoa màu khác	15.24	15.00	0.34	1.24	1.05
7	Thịt lợn (các loại)	3.42	43.79	3.65	0.00	-6.49
8	Bò (các loại)	0.28	38.71	2.55	5.00	3.99
9	Gia cầm	2.03	28.80	2.96	2.50	-0.64
10	Gia súc khác	1.63	35.68	2.73	5.20	3.83
13	Lâm sản	3.27	13.00	0.97	5.00	4.63
14	Thủy hải sản	3.72	20.02	3.72	30.00	32.85
15	Nuôi trồng thủy hải sản	4.32	18.30	4.55	30.00	31.15
	Khai thác khoáng sản²	2.19	29.34	3.59	3.55	-0.03
16	Than	1.25	26.84	2.51	2.47	-0.05
17	Quặng kim loại	0.10	41.04	1.30	1.22	-0.14
18	Đá/ granit	0.41	36.45	6.81	7.56	1.17
19	Cát, sỏi	0.19	24.50	4.17	5.00	1.09
20	Khoáng sản phi kim loại khác	0.24	29.15	4.17	2.16	-2.84
	Công nghiệp chế tạo²	40.14	55.30	11.07	29.23	43.94
22	Thịt chế biến, bảo quản và sản phẩm phụ	0.34	60.82	2.92	10.00	18.08
23	Dầu mỡ động thực vật chế biến	0.40	56.03	2.81	13.61	24.57
24	Sữa, bơ và sản phẩm sữa khác	0.61	56.54	11.93	23.76	27.22
25	Bánh, mứt, kẹo, cacao, sản phẩm chocolate	0.43	44.50	11.95	48.17	65.25
26	Rau quả chế biến và bảo quản	0.30	42.71	4.52	34.30	51.98
27	Rượu (không kê bia)	0.17	39.33	10.40	102.15	151.24
28	Bia	1.40	37.62	7.30	100.00	148.60
29	Thức uống không cồn	0.48	53.20	9.09	50.00	87.41
30	Đường các loại	0.92	58.03	4.37	18.65	34.00
31	Cà phê chế biến	0.08	53.87	16.57	43.62	58.65
32	Chè chế biến	0.19	43.17	20.33	50.00	52.20
33	Thuốc lá và sản phẩm thuốc lá khác	0.59	65.42	15.15	34.28	55.30
34	Hải sản chế biến và sản phẩm phụ	2.15	65.77	18.72	31.15	36.31
35	Gạo chế biến	2.21	85.52	12.17	30.00	123.18
36	Thực phẩm công nghiệp chế tạo khác	1.07	71.03	7.24	17.08	33.96
37	Kính và sản phẩm thủy tinh	0.35	38.51	5.62	23.94	29.81
38	Gốm sứ và sản phẩm phụ	0.17	53.31	3.99	23.38	41.53

39	Gạch ngói	1.32	45.28	10.47	49.96	72.16
40	Xi măng	1.78	50.30	15.28	40.00	49.73
41	Bê tông, vữa và các sản phẩm xi măng khác	0.25	47.11	8.63	25.20	31.32
42	Vật liệu xây dựng khác	0.24	45.69	8.17	8.32	0.29
43	Bột giấy, sản phẩm giấy và sản phẩm phụ	0.87	49.17	6.93	15.62	17.09
44	Gỗ xử lý và sản phẩm gỗ	1.39	56.29	3.98	4.48	1.15
45	Hóa chất hữu cơ cơ bản	0.06	35.09	6.78	1.48	-8.18
46	Hóa chất vô cơ cơ bản	0.19	42.81	1.94	1.99	0.09
47	Phân hóa học	0.69	46.32	1.68	0.36	-2.45
48	Phân bón khác (ngoài hóa học)	0.13	41.01	1.89	0.00	-3.21
49	Thuốc trừ sâu	0.20	37.01	2.98	3.20	0.34
50	Thuốc thú y	0.10	38.69	1.78	0.00	-2.91
51	Dược phẩm	0.58	51.10	2.76	4.72	4.01
52	Cao su chế biến và sản phẩm phụ	0.78	46.89	2.99	7.99	9.41
53	Xà phòng, chất tẩy rửa	0.16	64.04	2.41	21.42	52.84
54	Nước hoa và chế phẩm nhà tắm	0.65	57.78	3.71	18.05	33.99
55	Nhựa nguyên gốc và bán xử lý	0.20	56.77	2.03	1.01	-2.36
56	Sản phẩm nhựa	1.23	52.73	3.37	30.98	58.41
57	Sơn	0.25	58.54	2.68	3.77	2.63
58	Mực, vec ni và vật liệu sơn khác	0.02	44.37	3.54	4.96	2.55
59	Sản phẩm hóa học khác	0.16	50.10	3.72	4.36	1.27
60	Công cụ và thiết bị y tế	0.20	39.00	3.00	0.13	-4.70
61	Thiết bị chính xác và quang học	0.04	48.70	4.83	7.63	5.46
62	Đồ dùng gia dụng và phụ tùng	0.21	51.78	10.02	35.97	53.83
63	Xe máy và phụ kiện	1.26	68.59	32.39	60.00	87.91
64	Xe đạp và phụ kiện	0.10	65.88	17.43	30.83	39.27
65	Công cụ máy móc	0.15	49.57	5.99	6.44	0.88
66	Máy móc mục đích chung khác	0.11	54.06	4.13	6.33	4.79
67	Máy móc chuyên dụng	0.52	56.28	9.18	2.99	-14.15
68	Phương tiện cơ giới	1.10	47.22	26.95	68.75	79.22
69	Thiết bị giao thông khác	0.75	28.17	5.12	24.23	26.60
70	Máy biến thế	0.08	45.33	4.38	11.68	13.35
71	Máy móc và thiết bị điện khác	1.02	59.19	7.22	4.67	-6.26
72	Máy móc phát thanh truyền hình và truyền thông khác	0.56	62.15	11.03	16.11	13.43
73	Kim loại màu và sản phẩm kim loại màu (ngoại trừ thiết bị máy móc)	1.26	61.27	5.44	5.74	0.75
74	Kim loại thuộc sắt và sản phẩm (ngoại trừ thiết bị máy móc)	0.50	56.72	14.50	5.43	-20.94
75	Dệt may	1.10	60.98	10.98	38.67	70.97
76	Sợi, chỉ (tất cả các loại)	0.47	43.39	4.20	4.94	1.32
77	Quần áo	2.23	65.75	23.24	49.58	76.92
78	Thảm và sản phẩm trang trí bằng thảm	0.06	53.57	7.72	40.00	69.51
79	Sản phẩm dệt và sản phẩm thêu dệt may (ngoại trừ thảm)	0.42	43.85	10.35	30.91	36.61
80	Da (sản phẩm của xương thuộc da)	0.33	52.59	6.89	7.64	1.60
81	Sản phẩm da	2.30	63.23	13.68	30.08	44.61
82	Thức ăn gia súc	0.43	63.11	9.96	10.00	0.12
83	Sản phẩm của ngành in	0.52	21.34	13.54	8.90	-5.90

84	Xuất bản phẩm	
85	Sản phẩm không phân loại	
	Tất cả các ngành hàng ngoại thương ²	

Chú thích: (1) Nông nghiệp không bao gồm thủy lợi và dịch vụ nông nghiệp (lĩnh vực I-O 11 và 12)

(2) Bình quân trọng số (dựa vào giá trị gia tăng).

Nguồn: Phương pháp luận và nguồn số liệu được thảo luận trong phần 3.

Bảng 6: Tóm tắt các giá trị ước lượng NRP và ERP năm 1997, 2001 và 2003

	1997		2001		2003	
	NRP	ERP	NRP	ERP	NRP	ERP
Bình quân trọng số						
Nông nghiệp	8.12	7.74	6.28	7.43	11.06	12.52
Khai thác khoáng sản	9.42	6.05	8.91	16.39	3.55	-0.03
Công nghiệp chế tạo	30.63	121.47	25.28	95.97	29.23	43.94
Tổng hàng hóa có thể ngoại thương	20.95	72.22	17.92	58.46	18.2	24.87
Bình quân đơn giản	23.32	59.54	20.14	54.1	19.98	26.23
Hệ số biến thiên	133.81	156.01	149.9	172.34	106.51	134.93

Nguồn: 1997 và 2001: Athukorala (2002), phụ lục bảng 2; và bài viết này (bảng 5).

Bảng 7: Tỷ suất bảo hộ hiệu dụng trong công nghiệp chế tạo tại các nước Đông Á chọn lọc

	Năm	ERP	Nguồn
Indonesia**	1975	74	Ngân hàng Thế giới (1993)
	1987	70	Fane và Condon (1996)
	1990	59	Ngân hàng Thế giới (1993)
	1995	25	Fane và Condon (1996)
Hàn Quốc	1970	40	Ngân hàng Thế giới (1993)
	1975	55	Ngân hàng Thế giới (1993)
	1980	67	Ngân hàng Thế giới (1993)
	1985	80	Ngân hàng Thế giới (1993)
	1988	28	Panagariya (1994)
Malaysia	1969	45	Salleh và Meyanadan (1993)
	1979/80	31	Salleh và Meyanadan (1993)
	1988	23	Panagariya (1994)
	2003	16	Athukorala (2005)
Philippines	1992	32	Panagariya (1994)
	1999	10	WTO (1999)*
Thái Lan	1981	74	Ngân hàng Thế giới (1993)
	1988	51	Panagariya (1994)
	2002	25.2	Athukorala và những người khác 2004
	2004	22.7	Athukorala và những người khác 2004
Việt Nam	1997	121	Athukorala (2002a)
	2002	95	----
	2003	44	Bài viết này

Chú thích:

* Được tính là bình quân trọng số của các ước lượng theo ngành báo cáo trong nguồn đã cho. Trọng số được lập theo giá trị gia tăng, số liệu từ UNIDO, *Niên giám thống kê công nghiệp*.

** Giá trị ước lượng cho công nghiệp chế tạo ngoài dầu.

Ước lượng ERP cho tổng công nghiệp chế tạo (72) chịu ảnh hưởng bởi ERP cao bất thường cho ngành phương tiện cơ giới (497), vốn chỉ chiếm 8 phần trăm tổng giá trị gia tăng công nghiệp chế tạo. Khi ngành này được loại ra, giá trị ước lượng giảm xuống còn 33.

Bảng 8: Sự thiên lệch chống xuất khẩu và các số liệu liên quan

Mã	Hàng hóa	XK/SL (%)	Tỷ trọng XK (%)	EBI1	EBI2	EBI3
22	Thịt chế biến, bảo quản và sản phẩm phụ	14.82	0.39	27.59	7.98	2.39
23	Dầu mỡ động thực vật chế biến	41.94	0.76	33.07	14.77	9.61
24	Sữa, bơ và sản phẩm sữa khác	21.25	0.94	75.37	38.52	11.79
25	Bánh, mứt, kẹo, cacao, sản phẩm chocolate	11.40	0.29	110.62	76.59	49.13
26	Rau quả chế biến và bảo quản	24.71	0.39	65.00	45.91	37.57
27	Rượu (không kể bia)	9.17	0.06	203.21	161.22	128.63
28	Bia	1.27	0.09	181.55	147.96	126.79
29	Thức uống không cồn	0.60	0.02	132.57	92.64	66.12
30	Đường các loại	8.04	0.51	49.59	26.47	17.24
31	Cà phê chế biến	2.33	0.01	147.60	88.27	40.39
32	Chè chế biến	59.83	0.58	136.99	85.76	37.66
33	Thuốc lá và sản phẩm thuốc lá khác	1.66	0.14	176.39	88.70	32.34
34	Hải sản chế biến và sản phẩm phụ	81.59	15.62	200.81	84.76	15.98
35	Gạo chế biến	19.32	9.80	1300.69	200.80	57.78
36	Thực phẩm công nghiệp chế tạo khác	8.77	1.11	78.61	33.01	10.98
37	Kính và sản phẩm thủy tinh	13.29	0.20	42.86	26.70	18.27
38	Gốm sứ và sản phẩm phụ	44.26	0.57	54.75	33.50	25.41
39	Gạch ngói	0.65	0.04	112.91	79.98	55.15
40	Xi măng	0.29	0.04	116.22	71.17	33.60
41	Bê tông, vữa và các sản phẩm xi măng khác	0.00	0.00	56.93	33.61	17.94
42	Vật liệu xây dựng khác	0.17	0.00	18.04	1.29	-9.69
43	Bột giấy, sản phẩm giấy và sản phẩm phụ	9.20	0.59	35.57	16.05	4.73
44	Gỗ xử lý và sản phẩm gỗ	44.39	4.30	11.29	-4.97	-11.06
45	Hóa chất hữu cơ cơ bản	27.77	0.08	2.54	-8.98	-15.95
46	Hóa chất vô cơ cơ bản	24.63	0.20	3.60	-7.14	-9.41
47	Phân hóa học	0.09	0.00	0.70	-10.24	-12.26
48	Phân bón khác (ngoài hóa học)	3.72	0.02	0.00	-10.05	-12.15
49	Thuốc trừ sâu	5.77	0.04	5.33	-5.10	-8.39
50	Thuốc thú y	0.00	0.00	0.00	-9.65	-11.56
51	Dược phẩm	11.46	0.34	10.23	-3.48	-7.36
52	Cao su chế biến và sản phẩm phụ	7.65	0.30	15.94	2.45	-1.69
53	Xà phòng, chất tẩy rửa	9.00	0.10	63.84	37.31	30.99
54	Nước hoa và chế phẩm nhà tắm	6.37	0.24	46.88	25.00	17.32
55	Nhựa nguyên gốc và bán xử lý	4.42	0.06	2.45	-11.33	-14.26
56	Sản phẩm nhựa	4.97	0.32	70.56	48.05	40.57
57	Sơn	1.52	0.02	9.73	-6.10	-10.34
58	Mực, vec ni và vật liệu sơn khác	0.00	0.00	9.52	-2.97	-7.43
59	Sản phẩm hóa học khác	9.73	0.08	9.44	-4.51	-9.60
60	Công cụ và thiết bị y tế	19.67	0.15	0.22	-10.01	-13.24
61	Thiết bị chính xác và quang học	179.46	0.37	16.42	1.24	-5.58
XK = Xuất khẩu; SL = Sản lượng						
62	Đồ dùng gia dụng và phụ tùng	0.00	0.00	94.17	60.54	36.81
63	Xe máy và phụ kiện	0.32	0.04	--- ⁽¹⁾	413.47	57.77

64	Xe đạp và phụ kiện
65	Công cụ máy móc
66	Máy móc mục đích chung khác
67	Máy móc chuyên dụng
68	Phương tiện cơ giới
69	Thiết bị giao thông khác
70	Máy biến thế
71	Máy móc và thiết bị điện khác
72	Máy móc phát thanh truyền hình và truyền thông khác
73	Kim loại màu và sản phẩm (ngoại trừ thiết bị máy móc)
74	Kim loại thuộc sắt và sản phẩm (trừ thiết bị máy móc)
75	Dệt may
76	Sợi, chỉ (tất cả các loại)
77	Quần áo
78	Thảm và sản phẩm trang trí bằng thảm
79	Sản phẩm dệt và thêu dệt may (ngoại trừ thảm)
80	Da (sản phẩm của xưởng thuộc da)
81	Sản phẩm da
82	Thức ăn gia súc
83	Sản phẩm của ngành in
84	Xuất bản phẩm
85	Sản phẩm không phân loại
	Tổng công nghiệp chế tạo

Chú thích:

- (1) EBI không xác định vì giá trị gia tăng trong sản xuất xuất khẩu có giá trị âm (ngụ ý sự thiên lệch chống xuất khẩu cực kỳ cao (vô hạn)).
- (2) Tỷ trọng ngành trong tổng kim ngạch xuất khẩu công nghiệp chế tạo năm 2000.

Bảng 9: Tóm tắt các giá trị ước lượng thiên lệch chống xuất khẩu cho khu vực công nghiệp chế tạo năm 2003

Chỉ số thiên lệch xuất khẩu	2001	2003
EBI1	483.2	105.4
EBI2	137.1	57.7
EBI3	55.0	25.0

EBI1: Thể hiện tác động của sự bảo hộ nhập khẩu mà thôi (ảnh hưởng của chương trình hoàn thuế nhập khẩu và miễn thuế nội địa đối với hàng xuất khẩu được ấn định bằng không).

EBI2: Tác động bảo hộ + Hoàn thuế nhập khẩu 80 phần trăm + Chênh lệch thuế 6 phần trăm của sản xuất xuất khẩu so với sản xuất định hướng thị trường nội địa.

EBI3: Tác động bảo hộ + Hoàn thuế nhập khẩu 100 phần trăm + Chênh lệch thuế 6 phần trăm của sản xuất xuất khẩu so với sản xuất định hướng thị trường nội địa.

Nguồn: Athukorala (2002, bảng 9 và bài viết này (bảng 8)).

Bảng 10: Bảo hộ hiệu dụng và các chỉ báo then chốt của cơ cấu và kết quả hoạt động của khu vực công nghiệp chế tạo

Mã ngành		ERP	Tỷ trọng SOE trong sản lượng	Tỷ trọng FIE trong SL	Tỷ trọng việc làm (%)	Tỷ trọng tiền lương trong GTGT (%) ¹	Chênh lệch giá - chi phí (%) ²	GTGT trên lao động (nghìn đồng)	Vốn trên lao động ¹ (nghìn đồng)	Tỷ trọng NK trong tổng đầu vào	Tăng trưởng sản lượng 1990- 2000	Tăng trưởng việc làm 1990- 2000
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
15	Thực phẩm, thức uống và thuốc lá	72.98	48.8	39.3	12.2	18.7	21.5	72786	16021	27.5	8.0	
		55.3	98.5	1.5	1	7.9	42.2	244843	8037	54	9.8	
		70.97	49.8	43.4	10.5	34.2	20.7	29557	16774	57.8	13.2	
		70.56	34.2	47.1	15.5	66.5	14.4	15415	4985	59.7	15.4	
		39.15	17.5	67.7	19.2	81.4	5.2	14034	6340	69.3	3.0	
		1.15	31.1	28.5	2.5	45.3	14.7	16866	2179	17.5	12.9	
16	Sản phẩm thuốc lá	17.09	58.6	17.2	2.7	36.9	12.8	30117	9607	39.2	8.3	
		-4.09	97.1	1.1	1.8	29.7	21.7	58422	6648	16.1	-19.8	
		2.9	---	76.7	0.1	16.6	14.4	248322	36228	57	14.1	
		9.67	50.8	38.9	4	30.2	15.7	64961	7390	34.1	18.2	
17	Hàng dệt may	35.67	47.7	28.5	3.5	34.5	17.4	39448	12583	53.8	13.3	
		50.83	62.7	29.6	7.1	23.1	27.2	54321	11239	16.8	10.7	
		0.75	40.8	56.5	2.9	32.1	11.3	39391	10071	49.5	15.9	
18	Quần áo da, đồ mặc	-	23.9	58.4	2.3	44.5	13.1	37773	10668	42.9	13.5	
		20.94										
		-8.58	43	36.6	2.8	36.6	19.1	31716	4215	35.7	14.6	
19	Sản phẩm da	-	---	100	0.3	15.4	4.2	91518	49647	35.6	20.4	
		14.15										
		13.15	47.7	40.8	2.4	42.9	15.4	40786	8311	54.7	12.6	
20	Gỗ và sản phẩm gỗ	13.43	15.1	82.9	1.4	21.5	16.6	90708	32202	65.2	12.0	
		-2.95	22.9	71.5	0.4	49.9	14.5	38484	13987	55.3	13.1	
21	Giấy và sản phẩm giấy											
22	In ấn và xuất bản											
23	Than cốc và sản phẩm dầu mỏ											
24	Hóa chất											

	và sản phẩm hóa học	
25	Cao su và sản phẩm nhựa	
26	Sản phẩm khoán g sản phi kim loại	
27	Sản phẩm kim loại cơ bản	
28	Sản phẩm kim loại chế tạo	
29	Máy móc và thiết bị	
30	Máy văn phòng , kế toán và điện toán	
31	Máy móc điện	
32	Thiết bị truyền	

	n hình và truyề n thông												
3 3	Thiết bị y tế và quang học, và đồng hồ đeo tay												
3 4	Phương tiện cơ giới	79.22	18.2	77	1	24.2	25.6	69045	12880	52.7	19.9	1	
3 5	Thiết bị giao thông khác	28.1	24.1	70.8	2.3	39.1	11.8	37835	4106	55.5	13.2		
3 6	Thiết bị giao thông khác	23.61	8.5	60.7	4	60.7	10.2	16272	3542	37.3	12.2		
3 7	Đồ gỗ nội thất và hàng công nghiệp chế tạo khác	43.9	43.6	45.4	100	33.1	18	37700	10169	39.3	9.5		
3 7	Tổng												

ERP = Tỷ suất bảo hộ hiệu dụng; SOE = Doanh nghiệp nhà nước; FIE = Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài; SL = Sản lượng;
GTGT = Giá trị gia tăng; NK = Nhập khẩu

- (1) Tổng tiền lương tính theo tỷ trọng của tổng giá trị gia tăng.
- (2) Chênh lệch giá-chi phí = [(Tổng sản lượng – Nguyên liệu đầu vào – Tiền lương)/Tổng sản lượng]*100.
- (3) Trữ lượng đầu tư máy móc và thiết bị cuối năm chia cho số người lao động.

* Số liệu cho năm 1995-2000

--- Bảng không hoặc không đáng kể.

Nguồn: Cột 1: Bảng 10 trên đây; Cột 2-9: Suu tập từ Nhà xuất bản thống kê (2000), *Phân tích kết quả điều tra khảo sát công nghiệp Việt Nam – 1999*, Hà Nội; và Cột 10 và 11: Suu tập từ Tổng cục thống kê, *Niên giám thống kê*, Hà Nội (các ấn bản khác nhau).