

Góc kỹ thuật. MỘT VÀI CHỈ SỐ CẦN THIẾT ĐỂ PHÂN TÍCH NGOẠI THƯƠNG

Góc kỹ thuật nhỏ này sẽ cung cấp cho độc giả những chỉ số cơ bản, cùng với một vài áp dụng tính toán khi có thể, nhằm giúp đánh giá và phân tích những vấn đề ngoại thương của một quốc gia.

1. Làm sao để biết một nước “tự do hóa” ngoại thương?

WTO cho rằng “chính sách thương mại tự do là những chính sách cho phép hàng hóa và dịch vụ lưu chuyển không giới hạn trên thế giới”¹. Trên thực tế, không đơn giản để đánh giá ngoại thương của một quốc gia có được “tự do” hay không. Trong nghiên cứu, người ta có thể sử dụng hai nhóm chỉ số: chỉ số trực tiếp và chỉ số gián tiếp.

a) Chỉ số trực tiếp: là những chỉ số được tính toán hoặc đánh giá dựa trực tiếp vào các công cụ của chính sách thương mại như rào cản thuế quan, hạn ngạch, tỷ giá hối đoái,... Trên tinh thần ấy, mỗi tác giả tự mình có thể đưa ra cách đánh giá những chỉ số trực tiếp. Các chỉ số trực tiếp được biết đến nhiều nhất hiện nay gồm:

- Trade Restrictiveness Index (TRI) của Quỹ Tiền Tệ Quốc Tế (IMF): TRI là một chỉ số tổng hợp; nó được tính toán dựa trên ba chỉ số con như: hạn chế thương mại chung, hạn chế bằng rào cản thuế quan và hạn chế bằng rào cản phi thuế quan. Kết quả của TRI được tính bằng điểm từ 1 đến 10: điểm càng thấp thì quốc gia đó càng có ngoại thương tự do, điểm càng cao thì nước đó được xem là bảo hộ.

- Chỉ số của Sachs & Warner: Trong bài viết “Economic Reform and the Progress of Globalization” đăng trong tập working paper số 1773 của Havard - Institute of Economic Research năm 1995, Sachs và Warner đã thiết lập biến giả (dummy) để phân biệt quốc gia có tự do và không có tự do ngoại thương theo năm tiêu chuẩn sau:

Bảng 1: tiêu chuẩn Sachs và Warner

Thuế suất trung bình	≤ 40%
Tỷ lệ của thương mại chịu rào cản phi thuế quan	≤ 40%
Mức chênh lệch về tỷ giá hối đoái giữa thị trường chính thức và thị trường chợ đen	≤ 20%
Độc quyền của chính phủ trong các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu	Không
Nền kinh tế xã hội chủ nghĩa	Không

Quốc gia được đánh giá là có tự do thương mại khi đạt được tất cả những tiêu chuẩn trên.

Tiêu chuẩn Sachs và Warner đã trở nên nổi tiếng, và được gọi là “chỉ số mở cửa của Sachs và Warner” (Sachs and Warner index of openness). Cho đến nay, tiêu chuẩn này vẫn còn được nhiều tác giả sử dụng, dù nó bị xem là “tĩnh” vì không có khả năng nhận dạng sự biến chuyển của nền kinh tế. Cụ thể, năm 1995 Trung Quốc bị xếp vào các nước không mở cửa. Đến đầu thập niên 2000, vài nghiên cứu sử dụng chỉ số Sachs và Warner vẫn xếp Trung Quốc vào dạng không mở cửa vì quốc gia này vẫn được xem là nền kinh tế xã hội chủ nghĩa.

¹ “... liberal policies - policies that allow the unrestricted flow of good and services - ...” trong “Understanding WTO”, trang 15. http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf

b) Chỉ số gián tiếp: là những chỉ số được tính toán từ giao dịch thực tế đã xảy ra. Chúng được gọi là gián tiếp vì đây (Chỉ) là kết quả của một chính sách thương mại cụ thể nào đó. Những kết luận về mức độ tự do hóa ngoại thương của một quốc gia sẽ được rút ra từ kết quả của giá trị xuất, nhập khẩu của quốc gia này. Chỉ số xuất nhập khẩu thực (đã xảy ra) bao gồm những chỉ số như: X/GDP; M/GDP; (X+M)/GDP; tốc độ tăng của giá trị xuất khẩu; tốc độ tăng của giá trị nhập khẩu; tốc độ tăng của X/GDP, tăng của M/GDP hay tăng của (X+M)/GDP. Những chỉ số gián tiếp nêu trên càng cao, sự tự do hóa thương mại càng mạnh.

Các chỉ số này dễ tính nhưng cũng có nhiều giới hạn. Giới hạn thứ nhất là kết quả tính toán phụ thuộc vào biến đổi tỷ giá. Thứ hai, giá và lượng xuất nhập khẩu biến đổi quá nhanh, không hẳn phản ánh được đây là từ kết quả của chính sách, và điều này có thể trái ngược với đánh giá của chỉ số Sachs và Warner hay TRI của IM .

Ví dụ áp dụng: Việt Nam, số liệu từ tổng cục thống kê.

Bảng 2: Chỉ số gián tiếp, trung bình hàng năm giai đoạn 1992 - 2003

	X/GDP (%)	M/GDP (%)	(X+M)/GDP	%ΔM	%ΔX	%Δ [(X+M)/GDP]
1992 - 1997	27.6	37	64.6	32	28.2	1.7
1999 - 2003	48.1	54.2	102.3	17.7	16.9	8.5

Theo kết quả trên, trong giai đoạn năm 1992 – 1997, Việt Nam được xem là “đóng cửa” và bảo hộ thì giá trị xuất khẩu của Việt Nam tăng trung bình 28% mỗi năm, trong khi trong giai đoạn từ năm 1999 - 2003². Việt Nam được xem là “mở cửa” hơn thì giá trị xuất khẩu chỉ tăng trung bình 17% mỗi năm. Qua đó, ta có thể thấy mức độ đồng nhất và chính xác của những chỉ số gián tiếp cũng có giới hạn. Do đó, khi xem xét sự tự do hóa ngoại thương của một quốc gia cần phải kết hợp nhiều chỉ số khác nhau.

2. Làm sao để biết một quốc gia có cấu trúc ngoại thương nội ngành hay ngoại ngành?

Ngoại thương nội ngành (*intra-branch hay intra-industry trade*) là trao đổi các mặt hàng *cùng một ngành* giữa hai quốc gia. Trao đổi nội ngành đến từ nhu cầu tiêu thụ các mặt hàng khác biệt nhau. Ví dụ, Pháp có thể sản xuất xe hơi, nhưng một số người Pháp cũng thích sử dụng xe hơi Đức, và ngược lại. Nhu cầu tiêu thụ những sản phẩm khác biệt khiến cho thị trường hàng hóa càng đa dạng hơn. Tuy các mô hình phân tích lý thuyết thường không nói thẳng ra điều này, nhưng hình thức thương mại nội ngành còn thể hiện khả năng (công nghiệp) độc lập của quốc gia (nếu vì lý do nào đó mà Đức không bán xe hơi cho Pháp nữa, thì người dân Pháp vẫn có xe hơi Pháp chạy).

Theo thống kê, khoảng 80% ngoại thương của các nước phát triển là ngoại thương nội ngành, và xảy ra giữa các nước phát triển với nhau.

Khác hẳn với cấu trúc trao đổi nội ngành là **trao đổi ngoại ngành** (*inter-branch hay inter-industry trade*). Đó là hình thức trao đổi hàng hóa của *các ngành khác nhau* (ví dụ: một quốc gia xuất khẩu chủ yếu hàng nông sản, quần áo, giày dép, và nhập hàng điện tử kỹ nghệ cao). Ngoại thương của các nước đang và kém phát triển thường có cấu trúc ngoại ngành là chủ yếu.

² Xem nhiều báo cáo về chính sách ngoại thương của Việt Nam, ví dụ: 1. Mc Carty (2001), *Understanding Vietnam's Trade Regime*, trong “Vietnam in Asian: Regional Integration and Challenges”, UNDP Project IE/95/015; 2. CIE (1998), *Vietnam's Trade Policies 1998*; 3. Weeks and al. (2004), *The Macroeconomics of overty Reduction. The Case Study of Vietnam. Seeking Equity within Growth*, UNDP Asia-Pacific Regional Programme on Macroeconomics of Poverty Reduction, UNDP.

Từ định nghĩa ngoại thương nội, ngoại ngành trên, nhiều tác giả thiết kế chỉ số để tính toán nó. Thông dụng nhất là chỉ số Grubel-Lloyd (GL). Chỉ số Grubel-Lloyd cho phép ước tính mức độ trao đổi nội ngành của một ngành i nào đó, của quốc gia A khi trao đổi với quốc gia B (hoặc với thế giới nói chung). Với X_i là giá trị xuất khẩu của ngành i , và M_i giá trị nhập khẩu của ngành i , công thức tính chỉ số GL Intra-industry Trade (IIT) cho ngành i là:

$$IIT = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{|X_i + M_i|}$$

Nếu một quốc gia xuất khẩu và nhập khẩu đồng thời cùng một loại hàng hóa trong ngành i , thì $X_i = M_i$, quốc gia này có ngành i là trao đổi nội ngành, khi đó chỉ số GL sẽ bằng 1. Vậy chỉ số này càng gần với 1 thì ngành i mang tính trao đổi nội ngành càng cao, và ngược lại nếu nó càng gần với 0 thì ngành i mang tính trao đổi nội ngành càng thấp.

Tổng quát hơn, chỉ số GL áp dụng cho tất cả các ngành của một quốc gia j được tính theo trung bình trong số như sau:

$$IIT = \sum \left[\frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \times \frac{(X_i + M_i)}{\sum (X_i + M_i)} \right]$$

Chỉ số này có thể được viết lại theo Balassa (nên còn được gọi là chỉ số Balassa) như sau:

$$IIT_{j,k} = 1 - \frac{\sum |X_i^k - M_i^k|}{\sum |X_i^k + M_i^k|}$$

j thể hiện quốc gia, k thể hiện thế giới.

Ví dụ áp dụng: có thể sử dụng cơ sở dữ liệu COMTRADE³, 3 digits để tính toán chỉ số này. Ví dụ tương trưng cho hai ngành của Việt Nam, cơ sở dữ liệu COMTRADE, 3 digits:

Bảng 3: Ngoại thương nội (ngành) vài mặt hàng của Việt Nam

Năm	GL phân bón và hàng thô	GL của dầu, mỡ động thực vật
2003	0.0236	0.2643
2005	0.1014	0.1173
2007	0.0911	0.1472

Kết quả chỉ số GL của Việt Nam cho mặt hàng thuộc ngành phân bón, hàng thô và mặt hàng dầu mỡ động thực vật trong những năm 2003-2007 khá nhỏ. Những mặt hàng này là những mặt hàng Việt Nam chủ yếu nhập khẩu, mức độ trao đổi nội ngành thấp.

3. Làm sao để biết một quốc gia có lợi thế tương đối (so sánh) về một ngành nào đó?

Balassa đã đưa ra cách tính chỉ số *Revealed Comparative Advantage* (RCA) (tạm dịch là chỉ số thể hiện lợi thế tương đối). Chỉ số RCA thể hiện tầm quan trọng của ngành hoặc mặt hàng j trong xuất khẩu của quốc gia i so với tầm quan trọng của tổng xuất khẩu của nước i trên thế giới. Nói cách khác nó là tỷ lệ giữa thị phần ngành j của nước i trên thế giới và thị phần chung của nước i trên thế giới.

³ Tất cả cơ sở dữ liệu COMTRADE có thể tìm thấy trên <http://comtrade.un.org/db/>

Công thức tính chỉ số RCA cho quốc gia i , hàng hóa j :

$$RCA = \frac{\frac{X_{ij}}{X_{wj}}}{\frac{X_{it}}{X_{wt}}}$$

Với X_{ij} là giá trị xuất khẩu hàng hóa j của quốc gia i ;

X_{wj} giá trị xuất khẩu hàng hóa j của thế giới;

X_{it} tổng giá trị xuất khẩu của quốc gia i ;

X_{wt} tổng giá trị xuất khẩu của thế giới (tất cả các quốc gia).

Nếu thị phần ngành j lớn hơn tổng thị phần (của tất cả các ngành cộng lại) của quốc gia i trên thế giới thì xem như quốc gia i có lợi thế so sánh trong ngành j . Vậy một nước có lợi thế so sánh về một loại hàng hóa nào đó (như j ở đây) thì chỉ số này sẽ lớn hơn 1.

Ví dụ áp dụng: sử dụng số liệu của COMTRADE 3 digits tính toán chỉ số RCA cho Việt Nam. Trong ngành cao su, Việt Nam có RCA đạt 21.43 năm 2003; 23.13 năm 2005, và 23.03 năm 2007. Vậy cao su là một trong những ngành có lợi thế so sánh của Việt Nam. Đây chỉ là một tính toán áp dụng tương trưng, với cơ sở dữ liệu COMTRADE, chúng ta có thể tính toán cho tất cả các ngành của bất kỳ một quốc gia nào.

4. Làm sao để đánh giá mức độ tập trung hay đa dạng ngành trong xuất (nhập) khẩu?

Để tính mức độ tập trung hay đa dạng ngành trong mậu dịch, người ta có thể sử dụng chỉ số *Herfindahl-Hirschman index* (HHI). Chỉ số HHI- đo mức độ tập trung công nghiệp - được xác định bằng tổng bình phương của tỷ lệ từng mặt hàng xuất khẩu trên xuất khẩu chung của một quốc gia.

$$HHI = \sum_i \left(\frac{x_i}{X} 100 \right)^2$$

x_i : Giá trị xuất khẩu mặt hàng i .

X : tổng giá trị xuất khẩu (của một nước).

Chỉ số HHI càng cao nghĩa là xuất khẩu càng tập trung vào một vài ngành hàng chủ yếu, mức độ đa dạng hóa kém. Ngược lại, chỉ số này càng thấp, sự đa dạng các ngành hàng xuất khẩu càng cao. Mức độ tập trung cao cũng thể hiện mức rủi ro cao vì xuất khẩu tập trung quá nhiều vào một, vài mặt hàng.

Ví dụ áp dụng: Tính chỉ số HHI đơn giản cho Việt Nam dựa vào cơ sở dữ liệu COMTRADE, 3 digits.

Bảng 4: chỉ số HHI của Việt Nam

Năm	2003	2007
HHI	676	534

Kết quả cho thấy chỉ số HHI của Việt Nam năm 2007 giảm so với 2003, chứng tỏ hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam đã đa dạng hơn. Điều này mang ý nghĩa rằng Việt Nam có khả năng giảm thiểu được rủi ro khi những mặt hàng chủ lực gặp khó khăn trong xuất khẩu.

Bên cạnh công thức tổng quát trên, HHI còn được tính toán theo công thức sau (do UNCTAD chuẩn hóa theo 239 nhóm hàng, 3 digits).

$$HHI = \frac{\sum_{i=1}^{239} \left(\frac{x_i}{X} \right)^2 - \bar{O}_{(1/239)}}{1 - \bar{O}_{(1/239)}}$$

Với x là giá trị xuất khẩu của mặt hàng i , X : tổng giá trị xuất khẩu của quốc gia. Vậy HHI sẽ là kết quả có giá trị từ 0 (tức từ đa dạng) đến 1 (tập trung). UNCTAD đã tính toán cho đa số các quốc gia, có thể tham khảo để so sánh trên www.unctad.org/

5. Làm sao để theo dõi khả năng cạnh tranh của một quốc gia trên thị trường thế giới?

Không thể đưa hết các chỉ số phức tạp vào góc kỹ thuật bé nhỏ này, nhưng chúng ta có thể sử dụng số liệu COMTRADE để tự cung cấp cho mình vài thông tin cơ bản về khả năng cạnh tranh khi xuất khẩu một mặt hàng nào đó của quốc gia trên thế giới. Ví dụ: số quốc gia xuất khẩu cùng mặt hàng cạnh tranh i , thị phần của một quốc gia về mặt hàng i trên thế giới, vị trí của quốc gia này so với những quốc gia còn lại khi xuất khẩu cùng những mặt hàng giống nhau (suy ra từ xếp hạng thị phần).

Ví dụ áp dụng: Những thông tin này có thể biết được qua vài tính toán đơn giản, sử dụng cơ sở dữ liệu COMTRADE.

Thị phần của Việt Nam cho mặt hàng i : $I = \frac{X_i}{X_{i,T}} 100$

X_i : giá trị xuất khẩu mặt hàng i của Việt Nam.

$X_{i,T}$: tổng giá trị xuất khẩu mặt hàng i của thế giới.

Bảng 5: vị trí và thị phần một số mặt hàng tiêu biểu của Việt Nam

PETROLEUM OILS, CRUDE	1997	2000	2003	2005	2006	2007
Vị trí của Việt nam	20	21	18	17	18	18
rên tổng số nước xuất khẩu	72	89	86	89	86	84
hị phần của Việt Nam (%)	0.95	0.99	1.04	1.16	0.96	1.03
FOOTWEAR	1997	2000	2003	2005	2006	2007
Vị trí của Việt nam	14	8	4	4	4	4
rên tổng số nước xuất khẩu	131	157	159	153	154	145
hị phần của Việt Nam (%)	2	3.22	4.3	4.73	5.08	5.05
FURNITURE,CUSHIONS,ETC	1997	2000	2003	2005	2006	2007
Vị trí của Việt Nam	40	33	27	18	18	14
rên tổng số nước xuất khẩu	133	163	160	162	158	150
hị phần của Việt Nam (%)	0.17	0.39	0.86	1.46	1.67	1.88
RICE	1997	2000	2003	2005	2006	2007
Vị trí của Việt nam	4	3	4	3	4	3
rên tổng số nước xuất khẩu	115	136	135	127	129	134
hị phần của Việt Nam (%)	11.44	10.38	10.03	14.35	12.03	11.31

Qua bảng so 5, ta thấy vị trí những loại mặt hàng trên của Việt Nam đã được cải thiện qua các năm gần đây so với thế giới. Thị phần những mặt hàng này của Việt Nam nhìn chung tăng nhẹ. Riêng thị phần mặt hàng gạo bị giảm mặc dù vị trí vẫn được duy trì. Tính toán đơn giản này có thể áp dụng cho tất cả các mặt hàng còn lại nhằm xem xét bao nhiêu phần trăm sản phẩm của Việt Nam có khả năng đứng vững trên thị trường thế giới.

6. Làm sao biết được kết quả thay đổi giá trị xuất (nhập) khẩu của một quốc gia là do biến đổi giá hay biến đổi lượng? (price/quantity effects of trade)

Bằng cách phân biệt hiệu ứng giá và lượng qua công thức:

$$\sum_i P_{it} X_{it} - \sum_i P_{i0} X_{i0} = \sum_i (P_{it} - P_{i0}) X_{i0} + \sum_i P_{i0} (X_{it} - X_{i0}) + \sum_i (P_{it} - P_{i0}) (X_{it} - X_{i0})$$

Với t, 0: năm t, và năm gốc 0

P_i : giá thế giới của hàng hóa i

X_i : lượng hàng hóa i xuất khẩu.

Trong công thức này, $\sum_i (P_{it} - P_{i0}) X_{i0}$ là hiệu ứng giá; $\sum_i P_{i0} (X_{it} - X_{i0})$ là hiệu ứng

lượng; và $\sum_i (P_{it} - P_{i0}) (X_{it} - X_{i0})$ là hiệu ứng gộp, tức tương tác giữa hiệu ứng giá và lượng.

Chúng ta có thể tính toán tổng quát cho tất cả các mặt hàng, nhưng cũng có thể tính cho một mặt hàng nào đó đặc biệt mà chúng ta quan tâm. Để thực hiện điều này, người nghiên cứu cần có số liệu cùng lúc về lượng và giá của mặt hàng xuất (nhập) khẩu. Thông tin này quan trọng nhưng bị giới hạn vì thông thường chỉ có những loại sản phẩm thô (nông nghiệp hoặc khai thác) mới có số liệu giá và lượng xuất (nhập) khẩu. Các mặt hàng công nghiệp thường không có.

Ví dụ áp dụng: tính toán cho một số mặt hàng thô của Việt Nam, số liệu từ tổng cục thống kê. **Bảng 6:** Phân biệt giá, lượng một số mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam quý 1/2008 so với quý 1/2007 (đơn vị: triệu USD)

	Dầu thô	Than đá	Gạo
Tăng (giảm) giá trị xuất khẩu, trong đó:	883	-16	137
Hiệu ứng giá $(P_{it}-P_{i0})X_{i0}$	1192.67	119.62	73.51
Hiệu ứng lượng $(X_{it}-X_{i0})*P_{i0}$	-183.39	-90	48.06
Hiệu ứng gộp $(P_{it}-P_{i0})*(X_{it}-X_{i0})$	-126.28	-45.62	15.43

Kết quả cho thấy giá trị xuất khẩu từ mặt hàng dầu thô và gạo của Việt Nam trong quý 1/2008 tăng cao hơn so với quý 1/2007: giá trị xuất khẩu dầu thô tăng 883 triệu USD, gạo tăng 137 triệu USD. Sự gia tăng này chủ yếu là do giá giai đoạn sau cao hơn giá của giai đoạn trước, nhất là trường hợp dầu thô (hiệu ứng giá = 1192,67 triệu USD) trong khi sản lượng xuất khẩu đã giảm. Ngược lại, giá trị xuất khẩu than đá giảm, nguyên nhân do lượng giảm (hiệu ứng lượng = -90 triệu USD), dù mặt hàng này vẫn được giá (hiệu ứng giá = 119,62 triệu USD).