

TS. LÊ NGUYỄN HƯƠNG TRINH

**Chính sách
Ngoại thương
Ấn Độ
Thời kỳ cải cách
(Sách tham khảo)**

**NHÀ XUẤT BẢN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA
HÀ NỘI - 2005**

CHÚ DẪN CỦA NHÀ XUẤT BẢN

Trước năm 1991, nền kinh tế Ấn Độ được đặc trưng bởi mô hình thay thế nhập khẩu, phát triển theo chiến lược hướng nội là chính.

Bắt đầu từ năm 1991, Ấn Độ đã thực hiện một loạt các biện pháp nhằm cải cách kinh tế theo hướng tự do hoá, mở cửa, hội nhập với kinh tế thế giới. Với phương thức cải cách chậm nhưng chắc, Ấn Độ đã từng bước thoát ra khỏi khủng hoảng kinh tế và đạt được những thành tựu đáng kể. GDP liên tục tăng trưởng xấp xỉ 8% trong những năm gần đây, đưa Ấn Độ trở thành một trong mười nền kinh tế có tốc độ tăng trưởng GDP cao nhất thế giới.

Trong quá trình cải cách kinh tế ở Ấn Độ, cải cách ngoại thương đóng một vai trò đặc biệt quan trọng. Những thành công trong cải cách chính sách ngoại thương đã góp phần làm thay đổi bộ mặt kinh tế Ấn Độ.

Để giúp bạn đọc có thêm tài liệu tham khảo về tiến trình cải cách ngoại thương ở Ấn Độ, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia xuất bản cuốn sách ***Chính sách ngoại thương Ấn Độ thời kỳ cải cách*** của Tiến sĩ Lê Nguyễn Hương Trinh.

Nội dung cuốn sách đề cập những cơ sở lý luận và thực tiễn về vai trò của ngoại thương trong phát triển kinh tế; sự chuyển hướng chính sách ngoại thương Ấn Độ thời kỳ cải cách; những kinh nghiệm và bài học rút ra từ quá trình cải cách chính sách ngoại thương của Ấn Độ... Hy vọng cuốn sách sẽ là một tài liệu tham khảo bổ ích đối với bạn đọc.

Xin giới thiệu cuốn sách cùng bạn đọc.

Tháng 9 năm 2005

NHÀ XUẤT BẢN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA

MỤC LỤC

	<i>Trang</i>
<i>Lời nói đầu</i>	9
<i>Bàn chú giải các chữ viết tắt</i>	11
Chương 1. Cơ sở lý luận và thực tiễn về vai trò của ngoại thương và chính sách ngoại thương trong phát triển kinh tế ở các nước đang phát triển	13
I. Ngoại thương và chính sách ngoại thương trong các quan hệ kinh tế - chính trị	14
II. Các lý thuyết ngoại thương	24
III. Cơ sở thực tiễn về vai trò của chính sách ngoại thương ở các nước đang phát triển và ở Ấn Độ	46
Chương 2. Sự chuyển hướng chính sách ngoại thương Ấn Độ thời kỳ cải cách	71
I. Tình hình ngoại thương Ấn Độ trước cải cách	75
II. Sự phát triển của ngoại thương Ấn Độ từ sau cải cách	91
III. Sự điều chỉnh chính sách ngoại thương thời kỳ cải cách	102
IV. Cải cách chính sách xuất nhập khẩu Ấn Độ	106
V. Mô hình hoá tác động của chính sách ngoại thương Ấn Độ sau thập niên cải cách	122
VI. Chính sách "Hướng Đông" của Ấn Độ và sự chuyển hướng trong quan hệ thương mại Ấn Độ - ASEAN	127

Chương 3. Ý nghĩa của cải cách chính sách ngoại thương

Ấn Độ - thực tiễn và bài học	137
I. Cải cách ngoại thương Ấn Độ và tăng trưởng kinh tế	138
II. Cải cách ngoại thương với phát triển công nghiệp	159
III. Cải cách ngoại thương với phát triển nông nghiệp	177
IV. Cải cách ngoại thương Ấn Độ với các lĩnh vực đầu tư, tài chính và ngân hàng	190
V. Cải cách ngoại thương với giảm thương mại không chính thức	206
<i>Kết luận</i>	218
<i>Tài liệu tham khảo</i>	223

LỜI NÓI ĐẦU

Ấn Độ đang trở thành kho báu cho các nhà nghiên cứu về khả năng tiềm ẩn của một sức mạnh khôn lường. Bằng cách thức riêng của mình, với tiến trình phát triển chậm nhưng chắc, Ấn Độ đã trở thành một đối tác ngày càng quan trọng với các nền kinh tế trên thế giới. Liệu Ấn Độ có thể trở thành một cường quốc tham gia chi phối bàn cờ chiến lược quốc tế trong một tương lai gần của thế kỷ XXI như bao dự báo hay không? Có lẽ còn quá sớm để bàn về tất cả các khả năng đó. Tuy nhiên, điều chắc chắn là nghiên cứu Ấn Độ không chỉ có ý nghĩa về chiến lược thị trường, mở rộng hợp tác thương mại, phát triển kinh tế mà còn bao hàm cả ý nghĩa sâu xa nhất định về chính trị.

Năm 1991, Chính phủ Ấn Độ bắt đầu tiến hành công cuộc cải cách vĩ mô và điều chỉnh cơ cấu mọi lĩnh vực của nền kinh tế. Cải cách thành phần ngoại thương càng trở nên bức thiết bởi vì tình trạng kiệt quệ của ngoại thương khi đó đã ảnh hưởng nghiêm trọng tới phát triển kinh tế. Xuất phát từ nghiên cứu những chuyển hướng chính sách ngoại thương Ấn Độ thời kỳ cải cách và đánh giá vai trò của sự chuyển hướng đó đối với nền kinh tế Ấn Độ, đồng thời thông qua phân tích so sánh với Việt Nam, tác giả mong muốn đưa ra được những gợi ý có tính khả thi về những bài học kinh nghiệm của Ấn Độ, nhằm góp phần

xây dựng và đổi mới chính sách kinh tế vĩ mô nói chung, chính sách ngoại thương nói riêng trong tiến trình Việt Nam hội nhập kinh tế thế giới.

Nhân dịp cuốn sách ra mắt bạn đọc, tác giả trước hết bày tỏ lòng biết ơn tới PGS. TS. Đỗ Đức Định và các nhà khoa học khác vì những ý kiến đóng góp quý báu trong quá trình tác giả hoàn thiện cuốn sách này. Cảm ơn Đại sứ quán Ấn Độ và Trường Đại học Sư phạm Hà Nội là các tổ chức đã tạo điều kiện thuận lợi nhất để tác giả có cơ hội được học tập, đào tạo tại Ấn Độ, nhờ vậy tác giả thu thập được nhiều nguồn tài liệu quý về Ấn Độ.

Mặc dù tác giả đã dành rất nhiều tâm sức cho nghiên cứu về cải cách chính sách ngoại thương Ấn Độ - một đề tài vẫn còn rất mới ở Việt Nam, song cuốn sách chắc khó tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Tác giả rất mong nhận được sự góp ý của bạn đọc để các công trình nghiên cứu về Ấn Độ sau này của tác giả sẽ được hoàn thiện hơn, chất lượng hơn. Xin chân thành cảm ơn.

TS. LÊ NGUYỄN HƯƠNG TRINH

BẢN CHÚ GIẢI CÁC CHỮ VIẾT TẮT

AFTA	ASEAN Free Trade Area (Khu vực thương mại tự do ASEAN)
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations (Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á)
CMIE	Centre for Monitoring Indian Economy (Trung tâm giám sát kinh tế Ấn Độ)
DAEs	Dynamic Asian Economies (các nền kinh tế năng động ở châu Á)
EPCG	Export Promotion Capital Goods (Khuyến khích xuất khẩu các hàng hoá tư bản)
EU	European Union (Liên minh châu Âu)
FDI	Foreign Direct Investment (Đầu tư trực tiếp của nước ngoài)
GATT	General Agreement on Tariff and Trade (Hiệp định chung về thuế quan và thương mại)
GDP	Gross Domestic Product (Tổng sản phẩm quốc nội)
GNP	Gross National Product (Tổng sản phẩm quốc gia)
IMF	International Monetary Fund (Quỹ Tiền tệ quốc tế)
IT	Information Technology (Công nghệ thông tin)
LERMS	Liberalised Exchange Rate Management System (Hệ thống quản lý chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi)
MFA	Multi-Fibre Agreement (Thỏa ước tơ sợi đa phương)
MNC, TNC	Multinational Corporation, Transnational Company (Công ty xuyên quốc gia)

NAFTA	North American Free Trade Agreement (Hiệp định tự do thương mại Bắc Mỹ)
NASSCOM	National Association of Software and Service Companies (Hiệp hội các công ty phần mềm của Ấn Độ)
NICs	Newly Industrialized Countries (Các nước mới công nghiệp hoá)
NIEs	Newly Industrialized Economies (Các nền kinh tế mới công nghiệp hoá)
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development (Tổ chức Hợp tác và phát triển kinh tế)
OGL	Open General Licence (Giấy phép nhập khẩu thông thương)
OPEC	Organization of Petroleum Exporting Countries (Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ)
POL	Petroleum Oil and Lubricants (Dầu mỏ và dầu nhớt)
R&D	Research and Development (Nghiên cứu và phát triển)
RBI	Reserve Bank of India (Ngân hàng dự trữ Ấn Độ)
SAARC	South Asia Association for Regional Cooperation (Hiệp hội hợp tác khu vực Nam Á)
SAFTA	South Asia Free Trade Agreement (Hiệp định tự do thương mại Nam Á)
SAPTA	South Asia Preferential Trade Agreement (Hiệp định thương mại ưu đãi Nam Á)
SIL	Supplementary Import Licence (Giấy phép nhập khẩu bổ sung)
UAE	United Arab Emirates (Các tiểu vương quốc Ả rập thống nhất)
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development (Hội nghị liên hiệp quốc tế về thương mại và phát triển)
WB	World Bank (Ngân hàng thế giới)
WTO	World Trade Organization (Tổ chức thương mại thế giới)
c.i.f	cost, insurance, freight (giá bao gồm giá vốn, phí bảo hiểm và phí vận chuyển)
f.o.b	free on board (giá giao lên tàu)

Chương 1

*Cơ sở lý luận và thực tiễn
về vai trò của ngoại
thương và chính sách ngoại
thương trong phát triển kinh
tế ở các nước đang phát triển*

I. Ngoại thương và chính sách ngoại thương trong các quan hệ kinh tế - chính trị

1. Tính phụ thuộc lẫn nhau trong quan hệ kinh tế

Về mặt lý luận, ngoại thương có vai trò quan trọng trong việc tìm hiểu bản chất và mức độ phụ thuộc kinh tế lẫn nhau giữa các quốc gia. Các quốc gia phụ thuộc vào nhau thông qua rất nhiều kênh giao dịch, về kinh tế đó là chu chuyển vốn, thương lượng tài chính, đầu tư, chuyển giao lao động, công nghệ, trao đổi hàng hoá và dịch vụ... Bản thân ngoại thương lại là thành phần quan trọng hơn cả trong các mối quan hệ kinh tế đó giữa các quốc gia.

Sự phụ thuộc về nhập khẩu là một khía cạnh. Một quốc gia phụ thuộc vào nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ mà nó cần nhưng lại không sản xuất được trong nước hoặc sản xuất chúng với chi phí cao hoặc không đủ đáp ứng nhu cầu thị trường trong nước. Như vậy, nhập khẩu là cần thiết để lấp khoảng trống giữa cung và cầu nội địa. Mức độ phụ thuộc nhập khẩu của một quốc gia được biểu thị bởi tỷ số trung bình giữa nhập khẩu so với thu nhập quốc

dân của nó; tỷ số đó có thể rất khác nhau khi so sánh quốc gia này với quốc gia khác, giữa mặt hàng này với mặt hàng khác.

Phụ thuộc xuất khẩu là một phương diện khác trong mối quan hệ tương tác giữa các quốc gia. Một quốc gia có thể phụ thuộc vào xuất khẩu bởi vì quốc gia đó sản xuất nhiều hơn nhu cầu hoặc bởi vì nó có thể sản xuất với chi phí thấp hơn so với các quốc gia khác. Cũng như trường hợp phụ thuộc vào nhập khẩu, mức phụ thuộc xuất khẩu của một quốc gia được biểu thị bằng tỷ lệ giữa xuất khẩu với thu nhập quốc dân và mức phụ thuộc xuất khẩu cũng khác nhau trong so sánh giữa quốc gia này với quốc gia khác, giữa mặt hàng này với mặt hàng khác. Một số thành phần nào đó của nền kinh tế quốc dân có thể còn phụ thuộc vào xuất khẩu nhiều hơn các thành phần khác. Đối với một quốc gia, sự phụ thuộc vào xuất khẩu cũng quan trọng như phụ thuộc nhập khẩu. Trên thực tế có một mối liên hệ giữa chúng. Xuất khẩu cần đến nhập khẩu nguyên liệu thô, đồng thời xuất khẩu là phương tiện chủ yếu để trang trải cho nhập khẩu. Xét trong dài hạn, một quốc gia có thể nhập khẩu bao nhiêu sẽ phụ thuộc vào việc quốc gia đó có thể xuất khẩu được bao nhiêu.

Sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các quốc gia càng trở nên khăng khít kể từ sau Chiến tranh thế giới thứ hai, đặc biệt từ cuối năm 1950. Sự phát triển mạnh mẽ phương tiện vận tải và truyền thông quốc tế làm thế giới trở nên thu hẹp lại. Việc giảm thuế quan (thuế xuất nhập khẩu) đối với mặt hàng chế tạo đi đôi với tự do hoá ngoại hối đã thực sự thúc đẩy và mở rộng thương mại thế giới. Một yếu tố quan trọng khác góp phần vào việc tăng cường sự phụ thuộc lẫn nhau đó là sự hình thành các công ty

xuyên quốc gia trong một hệ thống dây chuyền sản xuất khép kín mang tính quốc tế. Ngoài ra, luồng lưu chuyển lao động, công nghệ giữa các nước cũng đóng góp vào sự phụ thuộc lẫn nhau này.

Làn sóng toàn cầu hoá trong những năm gần đây dường như mở ra một chương mới trong lịch sử quan hệ thương mại quốc tế. Toàn cầu hoá muốn đề cập quá trình hội nhập kinh tế ngày càng tăng, sự phụ thuộc lẫn nhau ngày càng khăng khít giữa các quốc gia thông qua việc di chuyển hàng hoá, dịch vụ, vốn, công nghệ, thông tin... giữa các nền kinh tế thế giới. Toàn cầu hoá còn có nghĩa là sự hội nhập của các nước đang phát triển vào thế giới toàn cầu. Mục đích của toàn cầu hoá là thiết lập một trật tự kinh tế quốc tế mới mà mỗi một nền kinh tế cụ thể đều có thể tự tìm thấy bước đi thích hợp cho mình trong quá trình hội nhập. Trao đổi hàng hoá, dịch vụ và tài chính là ba hướng chủ yếu trong quá trình toàn cầu hoá. Quan điểm ủng hộ toàn cầu hoá cho rằng toàn cầu hoá thúc đẩy mạnh mẽ xuất khẩu. Ban đầu có thể phải tăng chi phí cho nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ, công nghệ nhưng xét trong dài hạn những lợi ích thu được từ phát triển thương mại, từ các luồng vốn đổ về, từ sự nâng cấp kỹ năng quản lý và trình độ công nghệ có thể vượt xa rất nhiều so với chi phí ban đầu, do đó nó mở đường cho sự tăng trưởng nhanh chóng. Vì thế toàn cầu hoá biểu thị mong muốn hội nhập của các quốc gia trong khuôn khổ WTO; tự do hoá hàng hoá, vốn và công nghệ thực sự tạo ra một môi trường đặc biệt thuận lợi cho các nước đang phát triển như Ấn Độ. Nợ nước ngoài và khủng hoảng cán cân thanh toán đã từng là “nan y” của nền kinh tế Ấn Độ, khiến Ấn Độ không thể quay lưng mãi với

toàn cầu hoá, buộc phải phát triển thành phần kinh tế hướng về xuất khẩu. Không phải là dễ dàng cho sự chuyển mình của một nền kinh tế “con voi”, rộng thứ bảy và đông dân thứ hai trên thế giới như Ấn Độ, song toàn cầu hoá là xu thế chung của thế giới, nó không thể chờ đợi Ấn Độ sẵn sàng mới bắt đầu chuyển bánh. Nói cách khác, sự phụ thuộc lẫn nhau trong nền kinh tế toàn cầu buộc Ấn Độ phải chuẩn bị, đổi mới và bắt kịp với nhịp độ tiến triển của toàn cầu hoá.

2. Vị trí của ngoại thương trong nền kinh tế

Trong nội dung của vấn đề phụ thuộc kinh tế lẫn nhau giữa các nước, việc nghiên cứu ngoại thương hoặc thương mại quốc tế là rất quan trọng bởi vì nó tác động đến nền kinh tế theo nhiều cách. Tác động đó thường được nhìn nhận ở tầm vĩ mô nghĩa là trên mức độ tổng thể tới toàn bộ nền kinh tế nói chung. Tuy nhiên, nó cũng phát huy cả trong giới hạn vi mô, nghĩa là ở mức độ từng đơn vị kinh tế riêng lẻ, công ty hay các thành phần trong nền kinh tế.

Ở mức độ vĩ mô, ngoại thương có thể tác động đến sản phẩm, việc làm, thu nhập và giá. Xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ của một quốc gia ở mỗi giai đoạn nhất định là một phần trong tổng cầu đối với sản phẩm của nước đó. Tương tự, nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ biểu thị một phần trong tổng cầu đối với sản phẩm của nước khác đang sản xuất ra sản phẩm đó. Xuất khẩu là phần trong GNP hoặc trong GDP được rút ra từ tiêu dùng hiện tại, trong khi nhập khẩu biểu thị phần chi tiêu hiện tại của nền kinh tế. Xuất khẩu tạo ra việc làm trực tiếp trong các ngành công nghiệp xuất khẩu và gián tiếp thông qua nền kinh tế.

Ngoại thương đồng thời cũng tác động lên giá cả. Chẳng hạn, lạm phát ở Mỹ có thể lan sang các nước khác do giá nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ từ Mỹ tăng. Thương mại tác động lên sản phẩm và thu nhập trong nước thông qua những biến động trong sản xuất ảnh hưởng tới thị trường xuất khẩu và thông qua nhập khẩu cả hàng hoá tư bản lẫn hàng hoá tiêu dùng. Một tác động quan trọng có tầm kinh tế vĩ mô của ngoại thương là sự dao động về mức sản phẩm, việc làm và giá cả. Việc tăng nhanh xuất khẩu so với nhập khẩu sẽ khuyến khích các hoạt động kinh tế trong khi mức tăng nhanh nhập khẩu so với xuất khẩu có thể có tác động ảnh hưởng ngược lại. Ngoài ra, nếu các nước ngoài đang bị suy thoái kinh tế thì điều đó cũng ảnh hưởng ngay tới các nước xuất khẩu. Sự biến động lên xuống trong nền kinh tế có tính chất lan truyền từ nước này sang nước khác như vậy được xem như chu kỳ thương mại.

Một tác động vĩ mô quan trọng của ngoại thương là sự đóng góp của nó vào tăng trưởng kinh tế của một quốc gia. Mặc dầu mối liên hệ nhân quả giữa ngoại thương và tăng trưởng kinh tế vẫn còn nhiều tranh luận, nhưng ngoại thương thực sự tạo điều kiện thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Sự mở rộng xuất khẩu có thể tạo ra nhiều sản phẩm và việc làm. Tương tự như vậy, việc tăng nhập khẩu có thể khuyến khích đầu tư và do đó cũng tạo ra nhiều sản phẩm và thu nhập. Cần lưu ý rằng ngoại thương tham gia, đóng góp vào tăng trưởng nhưng tăng trưởng cũng ảnh hưởng tới quy mô, cơ cấu và khuynh hướng của ngoại thương. Như vậy, mối quan hệ giữa ngoại thương và tăng trưởng kinh tế là mối quan hệ có tính tác động hai chiều dẫn tới đôi bên cùng có lợi.

Ở tầm kinh tế vi mô, ngoại thương vẫn đóng vai trò không kém phần quan trọng. Xuất khẩu cung cấp thị trường đầu ra quan trọng cho một số ngành công nghiệp. Tương tự, nhập khẩu là nguồn cung cấp đầu vào cho nhiều ngành công nghiệp. Một số ngành công nghiệp có thể phụ thuộc hoàn toàn hoặc với mức độ lớn vào nhập khẩu nguồn cung ứng đầu vào nói trên, trong khi một số ngành công nghiệp lại phụ thuộc nhiều vào thị trường xuất khẩu để bán sản phẩm của họ và kiếm thu nhập. Điều ấy chứng tỏ rằng những thay đổi trong đầu ra xuất khẩu và đầu vào nhập khẩu có thể tác động tới tương lai, tới vận mệnh của một số ngành sản xuất. Ngoại thương cũng mang lại nhiều lợi ích khác ở mức độ vi mô. Việc phân bổ và sử dụng các nguồn lực có sẵn có thể trở nên hiệu quả hơn; có thể tạo ra sự chuyên môn hoá sản xuất trên cơ sở lợi thế tương đối; có thể tạo ra môi trường cạnh tranh thông thoáng giữa các nhà công nghiệp trong nước đồng thời giảm tình trạng độc quyền. Một tác động vi mô nữa của ngoại thương là nó sẽ dẫn đến hiệu quả kinh tế theo quy mô, do đó giảm chi phí sản xuất và giảm giá cả.

Như vậy, thông qua lập luận trên có thể thấy rõ các điều kiện kinh tế bên trong và bên ngoài đều có tác động mật thiết lẫn nhau. Một vấn đề quan trọng nữa mà nghiên cứu ngoại thương cố gắng giải đáp, đó là: đâu là sự tác động lẫn nhau giữa thương mại và phúc lợi? Đâu là ích lợi mà một quốc gia có thể có được từ thương mại quốc tế? Những lợi ích này có thể đo được dưới hình thức sản phẩm đạt được nhiều hơn, tiêu thụ nhiều hơn và mức sống được nâng cao hơn trong cộng đồng, mà hiểu một cách khái quát, đó là phúc lợi. Phúc lợi không được đo đạc tính toán một cách tuyệt đối mà chỉ có tính tương đối, nghĩa là đem so sánh mức độ phúc lợi trước và sau thương mại.

Lợi ích từ thương mại có thể đạt được theo nhiều cách mà phần lớn là trực tiếp từ xuất khẩu và nhập khẩu. Tăng xuất khẩu dẫn tới nhiều sản phẩm, việc làm và thu nhập, điều đó sẽ làm tăng tiêu dùng, cải thiện mức sống. Càng xuất khẩu nhiều, mang lại nhiều ngoại hối thì càng nhập khẩu được nhiều. Nhập khẩu, bằng cách lấp bù khoảng cách giữa cung và cầu nội địa, làm cho mức tiêu dùng hiện hành được duy trì hoặc tăng thêm. Thiếu nhập khẩu, mức tiêu dùng có thể giảm dẫn đến giảm phúc lợi kinh tế. Lợi ích của thương mại còn giúp chuyên môn hoá trong sản xuất dưới hình thức nâng cao tay nghề và tăng lương. Tương tự, tăng trưởng thương mại có thể dẫn đến tăng mức hiệu quả kinh tế theo quy mô trong sản xuất và do đó giảm được chi phí, giảm giá cho người tiêu dùng.

Một yếu tố quan trọng khác ảnh hưởng tới mức độ lợi ích thương mại, đó là tỷ lệ trao đổi hàng hoá giữa xuất và nhập khẩu. Nếu một đất nước có thể nhập khẩu hàng hoá với chỉ số giá thấp hơn so với xuất khẩu nó thì tỷ lệ trao đổi giữa xuất khẩu và nhập khẩu hàng hoá được coi là thuận lợi, ủng hộ đất nước đó. Điều ấy cũng có nghĩa là giá nhận được từ xuất khẩu hàng hoá nhiều hơn giá phải trả cho nhập khẩu hàng hoá. Tỷ lệ trao đổi này còn được gọi là điều kiện thương mại (term of trade¹). Điều kiện thương mại được đo bằng tỷ số giữa chỉ số giá xuất khẩu và chỉ số giá nhập khẩu. Sản xuất và tiêu dùng đạt được lợi

1. Theo Trần Văn Chánh, *Từ điển Kinh tế Thương mại Anh-Việt* (1999), Nxb. Trẻ, Tp. HCM, tr.1129.

Cùng thuật ngữ “terms of trade” có thể có nhiều cách dịch, chẳng hạn: “tỷ giá trao đổi xuất nhập khẩu”, “tỷ lệ mậu dịch”, “điều kiện mậu dịch”,... hoặc thậm chí có một số tài liệu dịch là “cánh kéo trao đổi thương mại”.

ích khác nhau, trong đó thương mại có ảnh hưởng tới phân phối thu nhập. Sản xuất nhiều hơn và tiêu dùng nhiều hơn nhờ thương mại không nhất thiết có nghĩa là phúc lợi nhiều hơn cho tất cả các thành phần trong xã hội. Ở đây, chính phủ đóng một vai trò quan trọng trong việc phân phối sao cho phúc lợi kinh tế được phân phối trong cộng đồng được tăng lên xét trên tổng thể.

Ngoại thương đóng vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế ở các nước đang phát triển. Đối với hầu hết các nước đang phát triển, ngoại thương là nguồn ngoại tệ chủ yếu, hơn 4/5 tổng ngoại tệ của các nước đang phát triển là thu nhập từ xuất khẩu. Nhu cầu xuất khẩu của bất cứ một nước đang phát triển nào cũng phụ thuộc vào các điều kiện cầu từ bên ngoài. Tuy nhiên, các yếu tố bên trong cũng vô cùng quan trọng. Một trong những yếu tố nội địa quan trọng nhất chính là quá trình công nghiệp hoá mà sự tăng trưởng của nó đã được Ragner Nurkes khái quát thành ba kiểu đặc trưng:

- (i) tăng trưởng thông qua xuất khẩu hàng sơ cấp
- (ii) tăng trưởng thông qua xuất khẩu hàng chế tạo và
- (iii) mở rộng các sản phẩm cho thị trường nội địa

Trên thực tế, cách thức phát triển của mỗi quốc gia có thể được chi phối bởi một trong các mô thức trên hoặc có thể là sự kết hợp của hai hoặc ba mô thức. Công nghiệp hoá Ấn Độ là sự kết hợp của cả ba mô thức đó. Mở rộng xuất khẩu đang trở thành ưu tiên số một của nền kinh tế vì lý do thâm hụt thương mại và nghĩa vụ thanh toán nợ đã trở thành gánh nặng. Có lẽ ở đây không cần thiết phải nhắc lại vai trò của nhập khẩu với tính chất là nguồn đầu vào quan trọng cho xuất khẩu. Như vậy, ngoại thương không thể tách rời khỏi sự phát triển kinh tế của một

quốc gia. Rõ ràng, lợi ích thương mại bắt nguồn từ sự cải tiến năng suất thông qua chuyên môn hoá hoặc phân công lao động hợp lý. Trên thực tế, quá trình hiện đại hoá nền kinh tế Ấn Độ trong nông nghiệp, công nghiệp hay dịch vụ nhìn chung đều do mối quan hệ của nó với nền kinh tế thế giới, nhờ đó Ấn Độ mới có thể tiếp cận được các công nghệ hiện đại và các sản phẩm mới là những điều kiện cần thiết cho sự phát triển. Đồng thời, quan hệ với thế giới còn giúp cho Ấn Độ có được các khoản vay, chủ yếu là từ các tổ chức quốc tế để hỗ trợ tài chính cho các chương trình phát triển của mình. Tất cả điều đó là những yếu tố rất quan trọng giúp Ấn Độ ngày càng tiến gần hơn tới các nền kinh tế phát triển.

3. Ngoại thương với các hoạt động chính trị quốc tế

Nghiên cứu ngoại thương cần được quan tâm thích đáng trong lĩnh vực đời sống chính trị quốc tế, một lĩnh vực có ảnh hưởng nhiều tới các quan hệ kinh tế trong thế giới ngày nay. Nó được thể hiện đầy đủ thông qua đàm phán thương mại dưới sự bảo trợ của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT trước đây và WTO hiện nay). Các cuộc thương lượng này thường bị kéo dài gay gắt và mặc cả nặng nề không chỉ giữa các nước giàu với nước nghèo mà còn giữa chính các nước giàu với nhau. Trong trò chơi này các nước nghèo và các nước đang phát triển tất nhiên phải chịu nhiều thua thiệt, bất lợi. Đây cũng là điều hạn chế trong mối quan hệ phụ thuộc lẫn nhau giữa các nước.

Không một quốc gia riêng lẻ nào khi hoạch định chính sách thương mại lại không cân nhắc tới chính sách thương mại của

các nước khác cũng như tác động của chúng. Mặc dù các nước độc lập về kinh tế nhưng vẫn có sự phụ thuộc lẫn nhau. Không phải tất cả các nước tham gia thương mại quốc tế đều bình đẳng. Thương mại thế giới bị chi phối bởi các nền kinh tế thị trường phát triển. Một nhóm các nước cầm quyền như Mỹ, Nhật và EU chiếm tới 2/3 thương mại thế giới. Một điều cũng đáng lưu ý nữa là trong khi các nước phát triển tiến hành thương mại chủ yếu với nhau thì các nước đang phát triển hoặc kém phát triển lại tiến hành thương mại chủ yếu với các nước phát triển hoặc có tiềm lực. Tình trạng đó dẫn tới kết quả là các nước phát triển thường đưa ra điều kiện có tính chất áp đặt về vấn đề chính sách thương mại cho các nước đang phát triển.

Kể từ khi thành lập năm 1995, theo thường kỳ hai năm một lần, tất cả các nước thành viên của WTO lại tập trung trong phiên họp thượng đỉnh để đánh giá lại thành tựu thương mại quốc tế, đồng thời giải quyết các vấn đề nảy sinh trong tiến trình thực hiện. Ngay trong những năm đầu tiên, các nước đang phát triển đã khó có thể kháng cự nổi áp lực của các nước phát triển; song hiện nay các nước đang phát triển tập hợp nhau lại thành khối ngày càng gắn bó khăng khít hơn để tạo sức mạnh cùng đấu tranh cho quyền lợi chung. Các nước đang phát triển dẫn đầu bởi Trung Quốc, Ấn Độ và Braxin đang thách thức các nước phát triển trong cuộc đấu tranh vì quyền lợi chung. Con đường hội nhập phía trước của các nước đang phát triển cũng cần được hoạch định một cách kỹ lưỡng. Có thể chia con đường đó thành một số giai đoạn: trước hết phải duy trì tốt tốc độ tăng trưởng trong nước để tăng khả năng đàm phán thương mại; nỗ lực gắn kết các nước đang phát triển thành một khối đoàn kết, thống

nhất vững chắc trong cuộc đấu tranh bảo vệ quyền lợi chung. Các lợi ích thương mại khu vực cũng cần được khai thác và phát triển. Cần thấy rằng việc Ấn Độ và Trung Quốc phối hợp với nhau tại Cancun và việc Ấn Độ tăng cường quan hệ hợp tác thương mại với ASEAN không chỉ vì nguyên nhân kinh tế mà còn ẩn chứa cả các ý đồ chính trị bên trong. Do đó, kinh tế không thể tách rời chính trị dù đó là nguyên nhân của chính trị, và không thể xem thường ảnh hưởng tác động trở lại của chính trị. Hoạt động ngoại giao ở các nước đang phát triển cần phải tìm cách thâm nhập vào các thị trường bảo hộ ở các nước phát triển.

Rốt cuộc, giá trị nghiên cứu ngoại thương chính là ở chỗ giúp cho việc hoạch định một chính sách ngoại thương cụ thể, hợp lý và phù hợp với thực tiễn. Bối cảnh thương mại cần được quan sát, phân tích, làm rõ sao cho các nguyên nhân và kết quả của thương mại quốc tế thông qua đó trở nên sáng tỏ. Điều này sẽ tạo cơ sở nền tảng cho việc dự thảo chính sách ngoại thương khôn ngoan mang lại nhiều lợi ích nhất cho nền kinh tế đất nước.

II. Các lý thuyết ngoại thương

Như đã đề cập ở phần trên, một trong những luận cứ cho việc nghiên cứu ngoại thương chính là sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các nước trên hàng loạt các kênh giao dịch về kinh tế. Thế nhưng điều ấy vẫn chưa nói cho ta biết tại sao các nước lại phụ thuộc nhau. Cách giải thích thông thường nhất có thể là do nội địa khan hiếm hoặc không đầy đủ các sản phẩm cần thiết. Nhưng điều này mới chỉ ra được mỗi nguyên nhân nền tảng cho hoạt động thương mại giữa các nước với nhau. Phân tích nguyên nhân một cách đầy đủ, toàn diện cần đòi hỏi phải viện

tới cách giải thích về mặt lý luận của các lý thuyết truyền thống về ngoại thương.

Các lý thuyết ngoại thương nói chung gần hai thế kỷ qua có thể phân thành hai nhóm chính, đó là các lý thuyết cổ điển và lý thuyết hiện đại. Các lý thuyết cổ điển là những lý thuyết hình thành trên cơ sở một loạt các điều kiện giả thiết (về bản chất của thị trường, về công nghệ, về cầu, về tỷ lệ lợi suất so với quy mô sản xuất) được hiển nhiên chấp nhận cho đến cuối thế kỷ XIX. Phần lớn các giả thiết này phù hợp với thời kỳ lúc bấy giờ, nhưng đến nay đã bộc lộ hạn chế do tính không hoàn hảo của thị trường ngày càng tăng, tốc độ thay đổi công nghệ ngày một nhanh chóng, sự thay đổi về mặt cơ cấu kinh tế ở một số nước, và sự can thiệp của nhà nước vào vấn đề thương mại cũng như sự phát triển của các công ty xuyên quốc gia. Kết quả là các lý thuyết cổ điển với các giả thiết nền tảng của nó cần phải được xem xét lại và biến đổi sao cho phù hợp với những điều kiện kinh tế quốc tế đang ngày càng biến đổi và đi đến việc phân tích một cách thực tiễn hơn những quyết định thương mại giữa các quốc gia. Một loạt các lý thuyết đã được biến đổi và hoàn chỉnh như vậy được gọi là lý thuyết thương mại hiện đại. Phần tiếp theo sẽ lần lượt nghiên cứu những lý thuyết cổ điển cũng như hiện đại dưới hình thức cô đọng, súc tích nhất. Những lý thuyết được lựa chọn trình bày có liên quan tới Ấn Độ và cuộc cải cách kinh tế ở Ấn Độ.

Vai trò quan trọng của ngoại thương trong việc làm tăng của cải đã được biết tới từ giữa thế kỷ XVI, qua trường phái trọng thương. Adam Smith (1723-1790), người được coi là ông tổ của kinh tế học, đã lần đầu tiên đưa ra khái niệm lợi thế tuyệt

đôi để lý giải về lợi ích thương mại khi các nước tiến hành buôn bán với nhau. David Ricardo (1772-1823) lại chỉ ra rằng để thương mại diễn ra giữa các nước thì lợi thế tuyệt đối không phải là nhất thiết, rằng chỉ cần có lợi thế so sánh hoặc lợi thế tương đối là đủ. Mặc dù lý thuyết lợi thế so sánh của Ricardo chỉ đề cập hai nước và hai loại hàng hóa cụ thể nhưng về nguyên tắc, lý thuyết này vẫn đúng cho nhiều nước và nhiều sản phẩm. Nó đã tạo cơ sở lý luận cho việc chuyên môn hoá giữa các quốc gia, do đó tất cả các nước đều có thể thu được nguồn lợi lớn nhất thông qua ngoại thương nếu như mỗi nước đều tập trung nguồn lực cho loại hàng hoá nào mà nước đó có thể sản xuất rẻ hơn so với các nước khác. Điểm cốt lõi của lý thuyết lợi thế so sánh là ở chỗ mỗi đất nước đều có xu hướng xuất khẩu những mặt hàng nào mà chi phí tương đối của nó ở trong nước thấp hơn ở nước ngoài và nhập khẩu những mặt hàng mà chi phí tương đối của nó ở nước ngoài thấp hơn ở trong nước. Một trong những thành công cải cách kinh tế của Ấn Độ là đã khai thác triệt để lợi thế so sánh để tạo ra năng lực cạnh tranh. Lý thuyết lợi thế so sánh của Ricardo có thể xem như là lý thuyết chung đầu tiên của ngoại thương, bởi vì nó là cơ sở nền tảng để hình thành nên các lý thuyết thương mại sau này. Cho dù đó là “cấu trúc luận” hay “thuyết tự do mới” sau này có ảnh hưởng đến đâu tới phát triển kinh tế ở các nước đang phát triển, thì các lý thuyết đó không hoàn toàn tách khỏi lý thuyết thương mại truyền thống về lợi thế so sánh hay tự do cạnh tranh. Đây cũng chính là lý do để phần này đi sâu vào lý thuyết lợi thế so sánh từ cổ điển tới hiện đại, để từ đó phân tích xem Ấn Độ đã khai thác triệt để lợi thế so sánh, lợi thế cạnh tranh như thế nào trong quá trình cải cách kinh tế.

1. Lý thuyết lợi thế so sánh

Có hai cách giải thích căn bản về lý thuyết lợi thế so sánh – một cách giải thích theo lý thuyết cổ điển của David Ricardo và cách khác, theo trào lưu hiện đại của hai nhà kinh tế học người Thụy Điển, Heckscher và Ohlin.

Vậy đâu là điểm khác biệt giữa lý thuyết Ricardo (lý thuyết cổ điển) và lý thuyết H-O (lý thuyết hiện đại) cho dù cùng đề cập một nội dung vấn đề lợi thế so sánh? Vấn đề chính là ở chỗ lý thuyết cổ điển của Ricardo đã vấp phải những hạn chế nháp định và hạn chế này đã được khắc phục bởi lý thuyết H-O.

Hạn chế đầu tiên và cơ bản của Ricardo là mới chỉ xem xét một yếu tố của sản xuất, đó là lao động, trong khi giá trị của hàng hoá không chỉ phụ thuộc vào lao động bởi vì trên thực tế lao động mới chỉ là một yếu tố đầu vào. Hơn nữa, trình độ lao động với tính chất là đầu vào cũng không phải là như nhau, cho dù là trong một quốc gia.

Hàng hoá được sản xuất ra không chỉ nhờ có lao động mà là tổng hợp các yếu tố đầu vào bao gồm ruộng đất, lao động, vốn và tổ chức doanh nghiệp; nghĩa là chi phí của tất cả các yếu tố này cần phải được tính toán cùng với chi phí sức lao động. Vì lượng cung ứng các yếu tố đầu vào sản xuất trong một quốc gia chỉ là có hạn, cho nên sẽ có một chỉ số cực đại nhất định cho phép chi phí các yếu tố đầu vào cần thiết để sản xuất ra một lượng hàng hoá nhất định. Điều đó đòi hỏi phải có sự sắp xếp, điều phối, phân bổ các nguồn lực một cách hợp lý nếu như mỗi quốc gia muốn sản xuất được nhiều sản phẩm hơn. Để làm được việc ấy, một quốc gia phải hy sinh cơ hội sản xuất mặt hàng này để sản xuất mặt hàng khác. Sản phẩm bị hy sinh cơ hội sản xuất

sẽ chứa đựng giá hoặc chi phí nhất định. Trong kinh tế học người ta gọi đó là chi phí cơ hội. Cần so sánh chi phí cơ hội với chi phí tương đối. Một quốc gia sẽ xuất khẩu một sản phẩm nếu như giá quốc tế của nó cao hơn chi phí cơ hội trong nước và tương tự, quốc gia đó sẽ nhập khẩu sản phẩm nào mà giá quốc tế của sản phẩm này thấp hơn chi phí cơ hội trong nước sản xuất ra nó.

Ngoài ra, mô hình của Ricardo sẽ sụp đổ nếu như các đối tác thương mại không tương xứng nhau bởi vì nó đòi hỏi cung của một quốc gia phải được hấp thụ hết bởi cầu của đối tác thương mại. Không những vậy, Ricardo căn cứ quá nhiều vào giả thiết tự do thương mại và cuộc cạnh tranh hoàn hảo là những giả thiết thiếu thực tế. Đồng thời, lý thuyết này lờ đi các chi phí khác liên quan tới thương mại giữa các nước như phí chuyên chở và bảo hiểm.

Cuối cùng, giá của hàng hoá không chỉ xác định bởi chi phí sản xuất (lao động) mà còn cả cầu cho loại hàng hoá đó. Nói cách khác, Ricardo đã quá thiên lệch vào chi phí lao động mà đã bỏ qua sự phân biệt giữa chi phí và giá thực tế trong trao đổi thương mại quốc tế, đó là cầu thị trường, mà điều này hết sức quan trọng trong thế giới thương mại hiện đại.

¹Lý thuyết về cầu tương hỗ¹ (reciprocal demand)

Sự thiếu sót của lý thuyết Ricardo đã được khắc phục bởi lý thuyết cầu tương hỗ (hay cầu đối ứng) của John Stuart Mill

1. Theo Trần Văn Chánh, *Từ điển Kinh tế Thương mại Anh-Việt* (1999), Nxb. Trẻ, Tp. Hồ Chí Minh, 1999, tr. 921.

(1806-1873), một nhà kinh tế học người Anh đồng thời là người kế nghiệp nổi tiếng của Ricardo. Lý thuyết lợi thế so sánh mới đề cập chi phí sản xuất và do đó mặt cung của thương mại quốc tế: lý thuyết của Mill đã nhấn mạnh cả mặt cầu vì theo ông cả cung lẫn cầu đều cần thiết cho hoạt động thương mại giữa hai nước.

Theo Mill thì cầu tương hỗ đối với hàng hoá giữa các nước là một tác động quan trọng cần phải xem xét cùng với chi phí sản xuất. Điều ấy cũng có nghĩa là nhu cầu tương đối cao của các nước đối với các hàng hoá của nhau là một yếu tố quan trọng để xác định giá hàng hóa khi được trao đổi trong thương mại quốc tế. Điểm này đã được các nhà hoạch định chính sách Ấn Độ rất lưu ý trong quá trình cải cách chính sách ngoại thương.

Lượng xuất khẩu hay nhập khẩu thực tế của một nước có thể có rất nhiều mức giá đặt hàng từ nhiều nước. Cũng như một cuộc bán đấu giá, lượng hàng đem chào bán sẽ rút cuộc được ngã giá bởi quá trình xướng giá. Kiểu chào bán như vậy trong thương mại quốc tế được biểu thị bởi cái tên gọi là đường cung¹ (offer curves). Đường cung là đường biểu diễn mô tả lượng hàng mà một nước muốn xuất để đổi lại một lượng hàng nhập từ nước khác. Đường biểu diễn này đôi khi được gọi là đường cầu đối ứng (reciprocal demand curve) được dùng để nghiên cứu các điều kiện trao đổi trong thương mại quốc tế. Các điểm nằm trên đường cung biểu thị lượng hàng xuất khẩu tại các mức giá khác nhau. Một nước có thể tham gia trao đổi hàng hoá nhiều hơn với

1. Theo Nguyễn Đức Dy, *Từ điển Kinh tế Kinh doanh Anh-Việt (2000)*, Nxb. Khoa học và Kỹ thuật, Hà Nội, 2000, tr.744.

nước khác nếu nhận được giá hời cho sự trao đổi đó. Các mức giá khác nhau tạo nên một tỷ lệ trao đổi thương mại, hay còn gọi là điều kiện thương mại (terms of trade). Điều kiện thương mại có thể bất lợi (khi giá nhập khẩu phải trả cao hơn so với giá xuất khẩu nhận được) mà cũng có thể thuận lợi (khi giá nhập khẩu phải trả ít hơn trong tương quan với xuất khẩu). Điều kiện thương mại có thể bị tác động bởi một loạt các yếu tố như năng suất, trình độ công nghệ, khai thác nguồn tài nguyên rẻ, sự biến đổi trong phí vận chuyển, v.v..

Tóm lại, lý thuyết của Mill về cầu tương hỗ (hay cầu đối ứng) là một bước tiến bộ hơn so với lý thuyết của Ricardo ở chỗ nó đã nhấn mạnh vai trò của giá cả trong thương mại quốc tế hoặc trong trao đổi thực tế hàng hoá giữa các nước. Điều này đã làm nổi bật lên vấn đề lợi ích trao đổi hàng hoá giữa các nước. Ngoài ra, vai trò cầu trong việc xác định giá trị trao đổi cũng được tập trung xem xét. Như vậy, Mill là người đầu tiên có công gắn khái niệm cung với cầu trong thương mại quốc tế. Khái niệm về tỷ lệ trao đổi thương mại cũng có nguồn gốc căn nguyên từ lý thuyết của Mill. Lý thuyết Mill chỉ còn hạn chế là ông đã chấp nhận nhiều giả thiết cổ điển của lý thuyết lợi thế so sánh.

Từ thời Ricardo và Mill đến tận những năm 1930, nội dung cơ bản của thương mại quốc tế được hai ông tạo dựng vẫn dường như y nguyên giá trị. Mặc dù có bổ sung, tinh lọc về mặt chi tiết nhưng những gì mà Ricardo và Mill đã phát biểu vẫn là hạt nhân, cốt lõi của lý thuyết thương mại. Không thể phủ nhận rằng lý thuyết lợi thế so sánh đã cung cấp một phương tiện hữu hiệu nhất trong luận cứ ủng hộ cho tự do thương mại. Nhưng

hạn chế của nó cần phải khắc phục do yêu cầu thực tế phát triển thương mại, và các lý thuyết hiện đại sau năm 1930 đã làm được điều đó.

Lý thuyết tài nguyên yếu tố¹ (factor-endowment theory) hay lý thuyết Hecksher-Ohlin đã đánh dấu cho sự mở đầu của các lý thuyết ngoại thương hiện đại. Mặc dù lý thuyết này được phát triển một cách độc lập bởi hai nhà kinh tế học người Thụy Điển, Hecksher (1920) và Ohlin (1933), nhưng quan điểm của họ đã hội tụ đến mức lý thuyết được đồng thời mang tên cả hai ông. Lý thuyết này đã tạo ra sự đột phá trong cách tiếp cận thương mại quốc tế. Lý thuyết Hecksher-Ohlin, viết tắt là lý thuyết H-O dựa trên cơ sở một số các định đề phổ biến như sau:

Thứ nhất, một nước chuyên môn hoá sản xuất một mặt hàng bởi vì nước đó có thể sản xuất mặt hàng này rẻ hơn. Điều này hàm ý thương mại quốc tế dựa trên sự khác nhau về giá giữa các quốc gia. *Thứ hai*, tại sao giá lại khác nhau giữa các quốc gia? Bởi vì chi phí sản xuất khác nhau giữa nước này với nước khác. Chi phí sản xuất là thanh toán cuối cùng cho các yếu tố. Các thanh toán này do đó đồng thời là giá của các yếu tố. Như vậy, các sản phẩm khác nhau về cầu yếu tố và các quốc gia khác nhau về cung ứng yếu tố.

Hecksher-Ohlin đã đưa ra cách giải thích về sự khác nhau trong cung ứng yếu tố giữa các quốc gia. Theo các ông thì điều đó là do sự khác nhau về tài nguyên thiên nhiên và tài nguyên yếu tố. Nguồn tài nguyên thiên nhiên bao gồm khí hậu, thời tiết,

1 Theo *Từ điển Kinh tế Kinh doanh Anh-Việt (2000)*, Nguyễn Đức Dy, Nxb. Khoa học và Kỹ thuật, Hà nội, tr.411.

nước, lượng mưa, chất đất, tài nguyên rừng và khoáng sản. Các tài nguyên yếu tố bao gồm các yếu tố tham gia vào sản xuất của một quốc gia như đất đai, lao động, vốn, kỹ năng tổ chức doanh nghiệp. Trong hai loại tài nguyên thì tài nguyên yếu tố quan trọng hơn, đặc biệt là tài nguyên lao động và tài nguyên vốn. Một đất nước có thể có nhiều lao động hơn và ít vốn hơn trong khi nước khác lại nhiều vốn hơn và ít lao động hơn. Sự thừa hay thiếu tài nguyên trong tương quan so sánh như vậy được thể hiện vào giá của các yếu tố. Nếu một nước có nhiều tài nguyên vốn thì giá của vốn (tức lãi suất) sẽ thấp và nước đó sẽ tập trung sử dụng nhiều vốn hơn, ít lao động hơn để sản xuất hàng hoá. Tương tự, một nước dư thừa lao động thì giá lao động (tiền lương) sẽ phải rẻ hơn và nước này sử dụng nhiều lao động hơn, ít vốn hơn để sản xuất hàng hoá. Nói cách khác, để sản xuất ra hàng hoá, một nước phải sử dụng các yếu tố sản xuất với tỷ lệ đóng góp khác nhau. Tỷ lệ tham gia đó được gọi là tỷ phần yếu tố (factor proportions) hay cường độ yếu tố (factor-intensity). Theo Hecksher-Ohlin, một nước sẽ xuất khẩu các sản phẩm mà để sản xuất ra nó nước đó có thể sử dụng các yếu tố có sẵn, tương đối nhiều và rẻ trong nước; đồng thời nhập các sản phẩm mà việc sản xuất đòi hỏi rất nhiều yếu tố sản xuất mà nước đó có ít và đắt. Từ đó, Hecksher-Ohlin rút ra kết luận rằng sự khác nhau trong chi phí hay lợi thế so sánh có thể là do sự khác nhau về tài nguyên yếu tố. Lý thuyết Hecksher-Ohlin cũng còn được gọi là lý thuyết tỷ lệ yếu tố hay lý thuyết tài nguyên yếu tố.

Giá trị lớn nhất của lý thuyết Hecksher-Ohlin chính là ở chỗ nó xem xét mặt chi phí sản xuất dựa trên tất cả các yếu tố tham gia vào sản xuất chứ không phải chỉ có yếu tố lao động mà thôi.

Khác với các lý thuyết cổ điển, giả thiết của nó thực tế hơn khi thừa nhận cùng với yếu tố lao động còn có nhiều các yếu tố đầu vào khác cùng tham gia vào quá trình sản xuất hàng hoá. Tuy nhiên, Hecksher-Ohlin cũng chấp nhận một số giả thiết cơ sở của lý thuyết cổ điển, chẳng hạn, thứ nhất, hàm sản xuất như nhau đối với tất cả các nước; thứ hai, không tính đến ảnh hưởng của thuế quan, quota, hay như sự can thiệp của chính phủ. Và ngoài ra, lý thuyết Hecksher-Ohlin không tính đến khả năng đảo ngược yếu tố, đó là tình trạng khi một hàng hoá sử dụng tỷ phần nhiều lao động hơn vốn có thể trở thành hàng hoá sử dụng nhiều vốn hơn nếu như giá của các yếu tố thay đổi tương ứng. Mặc dù có những hạn chế nhất định song cho đến nay lý thuyết Hecksher-Ohlin vẫn chiếm vị trí tối cao trong kinh tế học ngoại thương.

Tóm lại, nếu như lý thuyết so sánh trong quan niệm cổ điển của Ricardo nhấn mạnh tới hiệu suất của yếu tố thì quan niệm tân cổ điển nhấn mạnh hơn tới cung ứng yếu tố. Nhưng về điểm cốt lõi chung của lý thuyết lợi thế so sánh, thì đó vẫn là những đóng góp quý báu về cơ sở lý luận để các nước đang phát triển căn cứ vào khi hoạch định chính sách thương mại của mình.

2. Cơ cấu xuất khẩu dựa trên cơ sở lợi thế so sánh ở khu vực Nam Á

Sự nghèo đói và sự hội nhập chậm chạp của Nam Á vào nền kinh tế thế giới thật tương phản với sự thành công trong quá trình công nghiệp hoá hướng vào xuất khẩu của các nước láng giềng Đông Á. Các nghiên cứu về sự trái ngược ấy cùng với các phân tích về cơ cấu xuất khẩu của cả hai khu vực châu Á này trên phạm vi so sánh toàn cầu đã góp phần nghiên cứu chiến

lược phát triển thương mại ở các nước Nam Á nói chung, Ấn Độ nói riêng.

Quan niệm cho rằng nguồn lực, tài nguyên thiên nhiên góp phần quy định cơ cấu xuất khẩu của một quốc gia vốn đã có từ lâu trên cơ sở lý thuyết H-O như đã phân tích. Các quốc gia có xu hướng xuất khẩu những hàng hoá mà việc sản xuất ra chúng sử dụng nhiều các yếu tố đầu vào có sẵn trong nước và ngược lại sẽ nhập khẩu những hàng hoá mà yếu tố đầu vào để sản xuất ra chúng tương đối hiếm trong nước.

Cơ cấu xuất khẩu Nam Á có thể được giải thích từ thành phần tài nguyên của khu vực này. So sánh với các vùng khác trên thế giới, xét về nguồn lao động, Nam Á tương đối ít về lao động có tay nghề (do trình độ thấp trên bình diện chung) và cũng tương đối ít về đất đai (theo nghĩa ít tài nguyên thiên nhiên). Do đó Nam Á có lợi thế so sánh về các ngành sản xuất sử dụng nhiều lao động nhưng không đòi hỏi cao về kỹ năng, sử dụng ít đất đai tính trên mỗi đơn vị lao động. Quả thực, trên thực tế, các nước Nam Á đang tập trung xuất khẩu các mặt hàng có đặc điểm như vậy. Ngược lại, ở các nước Đông Á là những nước cũng hiếm tài nguyên đất đai như ở Nam Á nhưng lại chiếm tỷ lệ cao về thành phần lao động có tay nghề, có khả năng chuyên môn, do đó thành phần xuất khẩu của các nước Đông Á chủ yếu bao gồm các mặt hàng chế tạo.

Những gợi ý của các phân tích trên cho tương lai chính là ở chỗ thành phần xuất khẩu của Nam Á chưa chắc sẽ có những thay đổi đáng kể trừ phi trình độ giáo dục phổ thông được tăng lên so với thế giới. Cho dù tất nhiên trình độ giáo dục ở Nam Á sẽ tiếp tục tăng trong tương lai, song lợi thế so sánh sẽ chuyển từ

hàng hoá sử dụng nhiều lao động nói chung sang hàng hoá đòi hỏi tay nghề cao chỉ khi tốc độ phát triển giáo dục ở Nam Á đạt tốc độ nhanh, nhanh hơn trước và nhanh hơn thế giới. Đây là vấn đề trọng tâm khi đánh giá triển vọng xuất khẩu của các nước Nam Á trong dài hạn.

Mặc dù hầu như sự phân tích của chúng ta mới hạn chế ở xuất khẩu hàng hoá nhưng xét về cơ sở để xuất khẩu dịch vụ thì tình hình cũng tương tự khi lợi thế so sánh vẫn có xu hướng nghiêng về các hoạt động sử dụng nhiều lao động. Tuy nhiên, điểm khác nhau quan trọng là ở chỗ các mặt hàng chế tạo sử dụng nhiều lao động hay lao động có tay nghề dù sao cũng đều dễ dàng lưu thông hơn so với lĩnh vực dịch vụ. Các dịch vụ sử dụng nhiều lao động khó trao đổi thương mại hơn là các dịch vụ đòi hỏi có tay nghề cao. Nói đúng hơn, việc xuất khẩu các dịch vụ có hàm lượng lao động cao sẽ phải đòi hỏi sự hiện diện của người lao động trong nước nhập khẩu mà điều này rất bị hạn chế bởi luật nhập cư của nước sở tại. Trong khi đó, các dịch vụ lao động có tay nghề, có trình độ chuyên môn cao có thể được xuất khẩu thông qua các phương tiện truyền thông hoặc có thể chỉ cần sự hiện diện trong thời gian rất ngắn. Như vậy, so với xuất khẩu hàng hoá, xuất khẩu dịch vụ ở Nam Á sẽ phải thiên nhiều hơn về lao động có tay nghề. Tuy nhiên kết luận này vẫn còn mang tính chất thăm dò, chưa hẳn đã được quả quyết. Cho nên xét về toàn bộ, xuất khẩu dịch vụ so với xuất khẩu hàng hoá ở Nam Á sẽ phụ thuộc vào quan hệ tương đối giữa mức độ rào cản thương mại đối với xuất khẩu dịch vụ so với mức rào cản thương mại đối với xuất khẩu hàng hoá.

Hầu hết các khảo sát về rào cản thương mại như chi phí vận

chuyển, thuế quan, hạn ngạch cho thấy Nam Á là một khu vực tương đối đóng cửa, tỷ lệ thương mại trên GDP rất thấp so với các nước Đông Á. Cho dù xuất khẩu Nam Á so với GDP chưa phải là cực kỳ thấp nhưng vẫn là thấp so với xuất khẩu của các nước khác. Năm 1996, toàn bộ xuất khẩu hàng hoá của khu vực này bao gồm 1,3 tỷ người, đạt giá trị khoảng 50 tỷ USD; kém Thái Lan với dân số hơn 60 triệu người, bằng 1/3 giá trị xuất khẩu của Trung Quốc là nước có quy mô dân số tương tự, bằng 1% xuất khẩu của thế giới trong khi dân số Nam Á chiếm 22% dân số thế giới. Trên phạm vi toàn cầu, mức xuất khẩu thấp ở Nam Á phản ánh một cách rõ rệt không chỉ tỷ lệ xuất khẩu/GDP thấp mà còn thấp cả về GDP (xét toàn bộ GDP hoặc GDP tính theo đầu người). Do đó, mục tiêu trong tương lai là cần phải đẩy mạnh cả GDP và xuất khẩu.

Trong vòng hai hoặc ba thập kỷ tới, nhiều phân tích gợi ý rằng xuất khẩu Nam Á vẫn nên được tập trung vào các mặt hàng sử dụng nhiều lao động. Cho dù thị trường thế giới cho những loại mặt hàng như vậy không hấp dẫn: cạnh tranh mãnh liệt, giá cả thấp và do đó lương cũng thấp. Ấn Độ chủ trương phát triển xuất khẩu ngành dệt may là ngành sử dụng nhiều lao động cũng chính là theo hướng đi đó và thực tế Ấn Độ đã thành công. Tất nhiên một số ngành sử dụng nhiều lao động có trình độ tay nghề cao như công nghệ phần mềm đóng góp rất tích cực cho tăng trưởng xuất khẩu song đòi hỏi phải có sự chuẩn bị chiến lược, bài bản. Không phải bất cứ quốc gia Nam Á nào, hay nói rộng hơn không phải bất cứ quốc gia châu Á nào cũng có thể thành công được như Ấn Độ khi khai thác và phát triển công nghiệp phần mềm.

Để phát triển xuất khẩu dệt may trên phạm vi toàn cầu, các nước Nam Á đang tích cực giảm các hàng rào thương mại để hội nhập với thế giới bên ngoài bao gồm cả giảm thuế quan lẫn hạn ngạch, bãi bỏ những hạn chế đối với đầu tư nước ngoài, cải thiện cơ sở hạ tầng giao thông và tháo gỡ những quy chế cản trở xuất và nhập khẩu. Các thể chế và các nguyên tắc quản lý thị trường lao động cũng cần phải xem xét. Mục tiêu quan trọng của Nam Á là phải tăng mức phổ cập giáo dục mà thiếu nó không thể đạt được thu nhập cao cũng như không thể tập trung sản xuất trên quy mô lớn vào các ngành sản xuất xuất khẩu đòi hỏi lao động có tay nghề. Tuy nhiên, diễn biến thực tế không phải luôn suôn sẻ. Có hay không và trong thời gian bao lâu các bậc cha mẹ lựa chọn để gửi con họ tới trường học hoặc dùng ảnh hưởng chính trị để cung cấp nhiều hơn nữa các trường học tốt hơn, điều ấy phụ thuộc một phần vào tiền lương và cơ hội việc làm dành cho người lao động có trình độ nhiều hơn so với lao động kém trình độ, và điều này, đến lượt nó, lại phụ thuộc phần nào vào trình độ và động thái của ngoại thương. Việc giảm rào cản thương mại trong quan hệ với thế giới bên ngoài sẽ làm tăng nhu cầu đòi hỏi lao động có trình độ, mặc dầu tăng trưởng xuất khẩu trước mắt vẫn tập trung vào các ngành sản xuất đòi hỏi nhiều lao động.

Như vậy, khai thác lợi thế so sánh sẽ quyết định thành công của một quốc gia trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt của nền kinh tế mở. Các chương sau sẽ còn đưa ra một trong những bài học có ý nghĩa chiến lược đối với một quốc gia là phải chứng tỏ được thế mạnh của mình. Thế giới ngày nay đang chuyển dần từ thuật ngữ “lợi thế so sánh” sang “lợi thế cạnh tranh”. Cuộc cạnh tranh của một quốc gia phụ thuộc rất nhiều vào trình độ công

nghiệp và khả năng đổi mới công nghệ. Đổi mới và phát triển là yêu cầu bức bách của thời đại. Các quốc gia thành công là nhờ tạo ra được một môi trường hướng tới tương lai, sống động và đầy thách thức.

Chỉ có một cách duy trì cạnh tranh, đó là không ngừng đổi mới. Có vậy mới không ngừng hoàn thiện mình, làm cho lợi thế hôm nay có thể sẽ trở nên cũ, lạc hậu; bằng không các đối thủ sẽ làm hộ điều đó. Muốn vậy các công ty phải luôn đi tìm thị trường mới, tìm các nguồn tài nguyên và giảm chi phí sản xuất. Lợi thế cạnh tranh của các quốc gia không đo trực tiếp bằng lợi ích ròng mà đo bằng khả năng duy trì xuất khẩu các mặt hàng chiến lược, quan trọng tới hàng loạt các quốc gia khác và bằng cả khả năng đầu tư ra nước ngoài. Ấn Độ đã công khai cho cả thế giới biết thế mạnh của họ trong lĩnh vực phần mềm thể hiện ở tám lợi thế so sánh về chất lượng, giá cả, ngôn ngữ tiếng Anh, công nghệ lập trình, hạ tầng thông tin, cơ sở đào tạo, nghiên cứu, tư duy lôgic, toán học vốn có của người Ấn.

3. Sự phát triển các lý thuyết ngoại thương trong những năm gần đây

a. Lý thuyết về sự lưu chuyển các yếu tố sản xuất trên phạm vi quốc tế

Các lý thuyết ngoại thương đã bàn tới ở phần trên dựa trên giả thiết rằng các yếu tố sản xuất là không lưu chuyển giữa các quốc gia với nhau. Với nguyên nhân này, các lý thuyết chỉ gắn với sự lưu chuyển hàng hoá và sản phẩm. Giả thiết trên không thực tế. Trong những năm sau chiến tranh, việc lưu chuyển các yếu tố sản xuất giữa các nước ngày càng được mở rộng. Theo lý

thuyết Hecksher-Ohlin, tài nguyên yếu tố so sánh xác định động thái thương mại. Tương tự, nó sẽ xác định động thái lưu chuyển các yếu tố trên phạm vi quốc tế.

Cũng cần phải hiểu rõ nghĩa của lưu chuyển yếu tố. Tài nguyên thiên nhiên như đất đai là không thể lưu chuyển. Những ngoại lệ như vậy bao gồm khoáng sản, khí đốt, rừng,... Sự di chuyển lao động là muốn nhắc đến tình trạng di cư giữa các nước để đáp ứng nhu cầu về lao động có tay nghề cao hoặc tay nghề bậc trung. Lưu chuyển vốn nói lên sự di chuyển các khoản tiền tệ hoặc quỹ nợ. Vốn hiện vật là một yếu tố sản xuất tương đối bất động. Lưu chuyển vốn giữa các nước có thể diễn ra dưới hình thức giao dịch tiền mặt, đầu tư trực tiếp nước ngoài hoặc đầu tư gián tiếp qua cổ phiếu, trái khoán, chứng khoán chính phủ. Tương tự, công nghệ cũng được di chuyển giữa các nước dưới hình thức thương lượng về giấy phép độc quyền, thương lượng tiền bản quyền tác giả, thương lượng hợp tác kỹ thuật v.v..

Sự vận hành của các công ty đa quốc gia (MNC - Multinational Corporations) là một giải thích sinh động nhất về lưu chuyển yếu tố. Một công ty đa quốc gia nhìn chung được xem như một tổ chức doanh nghiệp với cơ sở đặt trong một nước nhưng hoạt động của nó thì vươn dài trên phạm vi hàng loạt nước. Hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp ở nhiều nước khác nhau chính là hiện thân của quá trình quốc tế hoá đời sống kinh tế quốc tế. Thông thường một công ty đa quốc gia bao gồm một công ty mẹ và nhiều công ty con đóng ở nước ngoài bị điều khiển toàn bộ hoặc từng phần bởi công ty mẹ. Sự điều khiển này diễn ra dưới hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Hoạt động và tăng trưởng của các công ty đa quốc gia dường như chỉ ra hạn chế của các giả thiết mà các lý thuyết kinh tế, cả cổ điển lẫn hiện đại, đều dựa vào đó, rằng các yếu tố sản xuất là bất động, không di chuyển. Bởi vì, dù cho các tài nguyên yếu tố là cố định, không di chuyển đi chẳng nữa thì rốt cục các hoạt động dịch vụ vẫn thực hiện chức năng chuyển giao giữa các quốc gia thông qua hoạt động của công ty đa quốc gia. Khi xem xét vai trò của công ty đa quốc gia trong việc chuyển giao các tài nguyên thiên nhiên có tính đặc trưng, chuyển giao dịch vụ và công nghệ, giáo sư Peter Gray đã khái quát hoá lý thuyết thương mại quốc tế bằng cách bổ sung vào vai trò của công ty đa quốc gia trong luồng lưu chuyển hàng hoá và dịch vụ giữa các nước. Ông đã chỉ ra mối quan hệ giữa đầu tư trực tiếp nước ngoài, sản xuất quốc tế và thương mại quốc tế. Vốn và công nghệ có thể chuyển giao sang các nước có nguồn tài nguyên bổ sung (lao động chẳng hạn) đáp ứng ở mức giá rẻ nhất. Nói một cách khác, cung nguồn lực trên phạm vi toàn cầu (yếu tố đầu vào) có thể phân bổ lại hay phân phối lại giữa các nước thông qua công ty đa quốc gia. Điều này đã thúc đẩy thế giới sản xuất được nhiều hơn và thương mại thế giới cũng vì thế mà mở rộng hơn tiềm năng của nó. Lý thuyết về lưu chuyển yếu tố dựa trên vai trò của công ty đa quốc gia xem ra gần với thực tế hơn trong bối cảnh sự phụ thuộc kinh tế lẫn nhau giữa các nước trong thế giới hiện đại.

Một loạt các đóng góp vào việc phát triển lý thuyết ngoại thương đã diễn ra trong những năm 1960 và 1970. Nhiều học thuyết trong chúng là biến thể của hai lý thuyết cơ bản, đó là lý thuyết Ricardo và lý thuyết Heckscher-Ohlin. Một số lý thuyết

lại là sự mở rộng hai lý thuyết trên trong khi số khác bổ sung vào kinh tế học tân cổ điển. Điều đáng lưu ý là nhiều nghiên cứu thực nghiệm đã được thúc đẩy mạnh mẽ kể từ sau khảo sát thực nghiệm của Leontif đối với lý thuyết Heckscher-Ohlin.

Hiện nay, các lý thuyết mới về thương mại quốc tế đã được chia ra làm ba nhánh [107], đó là: (i) Các lý thuyết thương mại về công nghệ mới, nhấn mạnh đổi mới công nghệ và khoảng cách trình độ công nghệ (giữa các công ty và giữa các nước) như là yếu tố quyết định trong hoạt động thương mại; (ii) Lý thuyết thương mại về buôn bán trong nội bộ ngành, quan tâm vấn đề hiệu quả kinh tế theo quy mô và tính đa dạng sản phẩm khi giải thích thương mại giữa các nước. (iii) Lý thuyết về chính sách thương mại chiến lược, cung cấp các luận cứ cho nhà nước trong hoạch định chính sách, quản lý kinh tế vĩ mô; các phương pháp can thiệp của nhà nước bao gồm: trợ cấp xuất khẩu, bảo hộ thị trường trong nước thông qua các hàng rào thuế quan và phi thuế quan, các mức lãi suất khác nhau, v.v.. Dưới đây sẽ phân tích nhánh thứ ba nói trên về lý thuyết chính sách thương mại chiến lược.

b. Lý thuyết về chính sách thương mại chiến lược ở các nước đang phát triển

Trước những thực tiễn mới, đã hình thành một dòng lý thuyết mới về chính sách thương mại chiến lược ở các nước đang phát triển. Thực ra, nguyên nhân sâu xa để hình thành nên chúng bắt nguồn từ việc tuyên bố độc lập của các quốc gia. Tự do mới và toàn cầu hoá là những cơ sở lý luận trực tiếp của các chính sách thương mại chiến lược ở các nước đang phát triển,

nói cách khác đó là cơ sở cho các chính sách ngoại thương ở các nước này.

Trong những năm gần đây, những tham luận về chiến lược phát triển ở các nước đang phát triển nhấn mạnh nhiều vào tầm quan trọng của việc cơ cấu, cải tổ lại mặt cung của nền kinh tế sao cho nó có sức cạnh tranh hơn trên trường quốc tế. Những cuộc tranh luận như vậy thường chú trọng tới việc nhất thiết phải thay đổi lại chiến lược thay thế nhập khẩu bằng cách quay trở lại thị trường. Tuy nhiên, cũng cần có sự hỗ trợ của nhà nước để phát triển công nghệ; bởi vì thiếu sự thay đổi công nghệ, việc duy trì cuộc cạnh tranh quốc tế sẽ gặp nhiều rủi ro. Các nhà nghiên cứu khi xem xét các nền kinh tế Đông Á, và đặc biệt khi quan sát Hàn Quốc đã chỉ ra rằng thành công trong việc hướng về xuất khẩu phụ thuộc quan trọng vào chính sách công nghệ mà ở đó sự hỗ trợ của nhà nước đóng một vai trò rất quan trọng. Ấn Độ cũng đi theo hướng này trong phát triển công nghiệp phần mềm và đã thành công.

Trong thời đại phát triển của các công nghệ mới và điều kiện thị trường thế giới đầy biến động, quá trình chuyển đổi cơ cấu hướng vào xuất khẩu đang đặt ra thách thức đặc biệt cho các nước đang phát triển. Vấn đề cần phải tập trung làm sáng tỏ là đâu là hạn chế và đâu là cơ hội cho các nước công nghiệp còn kém phát triển khi tiến hành chuyển đổi cơ cấu, hướng vào xuất khẩu. Quan sát tình hình xuất khẩu hàng hoá ở các nước đang phát triển, có thể thấy xuất khẩu các mặt hàng công nghệ cao thường mới chỉ gặp nhiều ở các nước có trình độ công nghiệp đã phát triển. Xu hướng này làm nảy sinh các vấn đề liên quan tới chính sách khuyến khích xuất khẩu và duy trì cuộc cạnh tranh

quốc tế. Việc thiếu hụt trong xuất khẩu các mặt hàng chế tạo phản ánh trình độ công nghệ, khả năng sản xuất tương đối kém khi so sánh giữa các nước, các khu vực với nhau. Nó còn phản ánh khả năng cạnh tranh quốc tế yếu do duy trì cơ chế giá cao để bảo hộ, tỏ ra không chú ý tới khuyến khích xuất khẩu hàng chế tạo hoặc thiếu một môi trường khích lệ các nhà sản xuất tìm tòi giải pháp đầu tư, thúc đẩy và mở mang thị trường vượt ra khỏi biên giới.

Vai trò của thương mại và chính sách thương mại trong phát triển kinh tế ở các nước đang phát triển thể hiện ở ảnh hưởng của nó tới toàn bộ nền kinh tế thông qua các chính sách kinh tế vĩ mô và thông qua sự lựa chọn chiến lược phát triển. Một phản ánh rất rõ nét của sự phân cực quan điểm trong các trường phái kinh tế phát triển là những cách thể hiện rất khác nhau trong nhìn nhận về công nghiệp hoá thay thế nhập khẩu và công nghiệp hoá hướng về xuất khẩu. Người ta ngày càng nhận thức được rằng cần phải làm rõ cả về mặt phương pháp luận lẫn thực tiễn sự phân cách giữa chúng. Trên nhiều phương diện, một số các đề xuất đã từng cho rằng chỉ áp dụng riêng cho công nghiệp hoá thay thế nhập khẩu hoặc công nghiệp hoá hướng về xuất khẩu thì nay dường như có vẻ áp dụng được cho cả hai hoặc ít nhất cũng không tuyệt đối hoá giữa cái này với cái kia.

Thật vậy, một số những thất bại của thị trường thể hiện ở các cuộc khủng hoảng nợ những năm 1981-82, đặc biệt cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997-98, đã khiến chính các học giả lớn thuộc trường phái tự do hoá buộc phải nhìn nhận tác hại của tự do hoá quá mức, phải coi trọng hơn nội lực để khắc phục sự mất thăng bằng do hướng ngoại thái quá, tuy về căn bản

họ vẫn duy trì quan điểm nhấn mạnh vai trò trung tâm của cơ chế thị trường.

Phái cấu trúc luận đã tranh thủ các thất bại nói trên trong quá trình thực hiện chiến lược hướng về xuất khẩu để phê phán thuyết tự do mới. Tuy nhiên, họ không thể duy trì hoàn toàn duy trì tư duy cũ của họ về thay thế nhập khẩu như trước đây, điều đã bị thực tế phủ nhận và đã bị các nước đang phát triển quay lưng lại để hướng tới con đường cải cách, tự do hoá cho đến ngày nay. Một thể hệ tư duy cấu trúc luận mới đã hình thành, đề cao vai trò của nhà nước và phát huy nội lực để thực hiện các chiến lược phát triển. Các nhà cấu trúc luận mới không còn tuyệt đối tự lực tự cường, nhưng họ cũng muốn tránh các vấp vấp do quá thiên lệch vào yếu tố bên ngoài của phái tự do mới. Chính từ cách nhìn này mà gần đây rất nhiều quan điểm không muốn đối lập tuyệt đối giữa hai chiến lược hướng về xuất khẩu và thay thế nhập khẩu, dù hướng về xuất khẩu vẫn là chủ đạo. Cải cách Ấn Độ chịu ảnh hưởng của quan điểm này. Một mặt, Ấn Độ nỗ lực cải cách hướng ngoại, khắc phục những khiếm khuyết của nền kinh tế sau một thời gian dài đóng cửa nhưng mặt khác vẫn chủ trương phát huy sức mạnh nội lực. Chính vì thế, cùng là cải cách, nhưng ở Ấn Độ vẫn mang màu sắc riêng. Nếu cải cách ở Trung Quốc chủ yếu đi tìm các yếu tố bên ngoài thì ở Ấn Độ lại chú ý cả yếu tố bên trong. Nhiều ý kiến phê phán Ấn Độ chưa cải cách triệt để, chưa thật sự mở cửa và nếu vậy Ấn Độ khó có thể duy trì mức tăng trưởng cao 8,1%, một tốc độ bất ngờ đã đạt được năm 2003-2004. Song các nhà phân tích cũng phải thừa nhận sự thận trọng của Ấn Độ không phải là không khôn ngoan và thành tựu cải cách kinh tế của Ấn Độ không phải không tỏa sáng. Ấn

Độ đã được đánh giá là nền kinh tế đứng thứ 12 trên thế giới và đứng thứ ba ở châu Á, sau Nhật Bản và Trung Quốc. Không những vậy, Ấn Độ đang tạo ra những công ty tầm cỡ thế giới có thể cạnh tranh với những công ty tốt nhất của phương Tây. Các công ty Ấn Độ thường có ưu thế rất lớn về phần mềm, dược phẩm và công nghệ sinh học.

Để bắt nhịp với các biến động thị trường, điều quan trọng là quá trình thúc đẩy cạnh tranh phải liên tục và năng động. Và ngay trong bối cảnh phát triển mạnh mẽ của toàn cầu hoá và công nghệ thông tin thì nhà nước vẫn giữ một vai trò quan trọng. Đặc biệt trong bối cảnh nền kinh tế cạnh tranh không hoàn hảo, đòi hỏi phát triển kinh tế theo quy mô, các sản phẩm công nghệ cao và các hoạt động nghiên cứu và triển khai (R&D) thì yêu cầu thiết kế đúng các chiến lược phát triển càng trở nên bức bách. Theo các lý thuyết thương mại mới, sự khác nhau về công nghệ là cơ sở nền tảng để hình thành lợi thế so sánh. Điều đó cũng hàm ý rằng các chính sách thương mại chiến lược phải được thiết kế sao cho vấn đề công nghệ đóng vai trò trọng tâm. Trong quá trình công nghiệp hoá, cải tiến công nghệ sẽ góp phần làm tăng khả năng cạnh tranh quốc tế trong các ngành công nghiệp xuất khẩu ở những nước đang phát triển. Đầu tư nước ngoài của Ấn Độ tuy hiện tại vẫn còn rất nhỏ song lại chủ yếu tập trung vào các ngành công nghiệp dịch vụ dựa trên công nghệ thông tin. Điều đó chứng tỏ sự lựa chọn lĩnh vực đầu tư của Ấn Độ mang tính chiến lược cao. Ngay kinh nghiệm của Malaixia trong sản xuất cacao cho thấy nước này đã có lợi thế so sánh trong lĩnh vực này mặc dù chi phí lao động cao hơn so với Tây Phi và Braxin, đó là nhờ thành công trong kỹ thuật ghép lai thông qua chương trình gây giống luân canh.

Mặc dù không phải ngay lập tức các nước đang phát triển đã có thể cạnh tranh được ở các lĩnh vực công nghệ tiên tiến, song rõ ràng là trong rất nhiều ngành công nghiệp, cạnh tranh có thể xuất phát từ việc áp dụng có lựa chọn giữa các công nghệ mới có mức lương cao với các công nghệ nửa tự động hoá, kỹ thuật kém hơn là công nghệ có thể cạnh tranh ở mức lương thấp hơn. Đồng thời với cạnh tranh không ngừng về mức lương, các hệ thống sản xuất dệt may dựa trên công nghệ xử lý vi điện tử phức tạp cũng đang hiện hình rõ ở các nước đang phát triển. Trong ngành may mặc, các khâu trước khi lắp ráp như thiết kế, nhãn mác, phân loại, cắt... và các khâu sau khi đã hoàn thiện như nhà kho, phân phối hàng, quản lý... đều phải dựa vào các công nghệ tiên tiến. Tuy vậy, trong cả hai ngành dệt và may mặc, các công nghệ tiên tiến vẫn chi phí cao đến nỗi chúng chỉ tối ưu ở một số khu vực. Các công nghệ bán tự động vẫn thích hợp cho một số thao tác mức lương thấp; do đó mức lương tương đối thấp ở các nước đang phát triển trong chừng mực nào đó vẫn khả thi trong cạnh tranh.

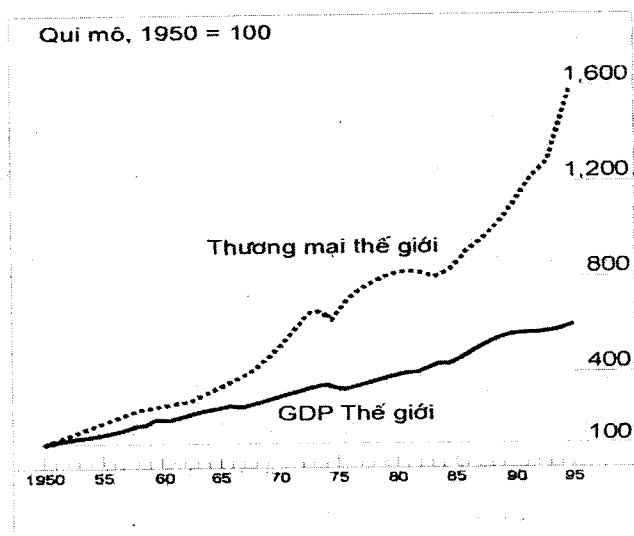
III. Cơ sở thực tiễn về vai trò của chính sách ngoại thương ở các nước đang phát triển và ở Ấn Độ

1. Vai trò động lực tăng trưởng của ngoại thương

Dường như có sự nhất trí giữa các nhà nghiên cứu lịch sử kinh tế rằng ở thế kỷ XIX, thương mại đã được coi như động cơ, đầu tàu cho sự tăng trưởng, không chỉ vì vai trò phân phối nguồn lực trong nước một cách hiệu quả mà còn ở vai trò chuyển giao sự tăng trưởng từ nơi này của thế giới sang các nơi khác. Ngày nay, cho dù ngoại thương không hoàn toàn được xem như “động cơ” hay “đầu tàu của tăng trưởng” theo cách đó,

song thực tiễn đã chứng tỏ sự đóng góp của ngoại thương vào sự tăng trưởng của các quốc gia đang phát triển vẫn hết sức quan trọng thông qua rất nhiều kênh tác động, đó là: (1) thương mại có thể dẫn tới việc tận dụng triệt để các nguồn lực chưa được sử dụng hết ở trong nước. Thông qua thương mại, một quốc gia đang phát triển có thể chuyển từ điểm sản xuất thiếu hiệu quả nằm bên trong đường giới hạn khả năng sản xuất (production frontier) của họ, với nguồn lực không được sử dụng hết do nhu cầu trong nước chưa đầy đủ, sang điểm sản xuất nằm trên đường giới hạn đó. Trong trường hợp như vậy, quốc gia ấy đã tìm được lối thoát cho sự thặng dư (vent for surplus), nói cách khác sự dư thừa các mặt hàng nông sản và nguyên liệu thô sẵn có đã tìm ra lối thoát thông qua hoạt động ngoại thương. Đây là một thực tế phổ biến ở các quốc gia đang phát triển. (2) Hơn nữa, việc mở rộng thị trường thương mại có thể dẫn đến chuyên môn hoá lao động và tăng hiệu quả kinh tế theo quy mô (economies of scale). Điều này đặc biệt quan trọng và đã diễn ra trong sản xuất công nghiệp nhẹ ở các nền kinh tế nhỏ như Đài Loan, Hồng Kông, và Xingapo. (3) Thương mại quốc tế còn là phương tiện cho sự chuyển giao các tư tưởng mới, các công nghệ mới, phương pháp quản lý mới và các kỹ năng khác. (4) Thương mại kích thích và tạo điều kiện thuận lợi cho các luồng vốn quốc tế từ các nước phát triển vào các nước đang phát triển. Xingapo và Malaixia là các nước dựa chủ yếu vào FDI trong khi Thái Lan và Indônêxia phụ thuộc nhiều vào luồng vốn đầu tư gián tiếp ngắn hạn. Đầu tư trực tiếp và gián tiếp nước ngoài bổ sung cho tỷ lệ tiết kiệm trong nước và đã góp phần tạo nên thành công của các nước Đông Á. (5) Ở một số các quốc gia đang phát triển như Braxin và Ấn Độ, nhập khẩu các sản phẩm chế tạo mới đã khuyến khích

nhu cầu nội địa cho đến khi sản xuất nội địa có khả năng đáp ứng được. (6) Cuối cùng, thương mại quốc tế còn là vũ khí hoàn hảo chống lại sự độc quyền bởi vì nó kích thích năng lực cạnh tranh của các nhà sản xuất nội địa với nước ngoài. Điều này cực kỳ quan trọng trong việc giữ cho chi phí và giá cả hàng trung gian và hàng sơ chế ở mức thấp khi được sử dụng như đầu vào để sản xuất các hàng hoá trong nước.



Hình 1.1. Sự tăng trưởng thương mại thế giới và các sản phẩm, 1950-1995

(Nguồn: WTO, *The Economist*, ngày 7-12-1996)

Những người chỉ trích ngoại thương hay thương mại quốc tế có thể phản bác lại các lợi ích kể trên bằng một loạt các tác động tiêu cực của thương mại. Tuy nhiên, một quốc gia đang phát triển có thể từ chối thương mại nếu họ chẳng có lợi lộc gì,

Song chẳng có một quốc gia nào chối từ hoàn toàn vì trên thực tế họ đã đạt được những lợi ích nhất định từ thương mại. Quả thực khi mà hầu hết lợi ích thương mại đổ dồn về các nước phát triển thì sẽ dẫn tới sự không thoả mãn và mong muốn thay đổi tình trạng này, song điều đó không có nghĩa là thương mại là có hại, là cần thiết phải loại trừ đối với các nước đang phát triển. Trong hầu hết các trường hợp, thực tế cho thấy thương mại trợ giúp vô cùng đắc lực cho phát triển kinh tế.

Tự do hóa thương mại đã dẫn đến sự mở rộng tăng trưởng so với tổng sản phẩm, như được chỉ ra trong hình 1.1. Quy mô thương mại thế giới đã tăng 16 lần kể từ năm 1950, trong khi sản lượng thế giới hay GDP tăng lên 5 lần. Dường như qua thực tế các nước đã cho thấy một mối liên hệ chặt chẽ giữa quá trình tự do hóa thương mại, mức độ xuất khẩu với tăng trưởng kinh tế.

Bảng 1.1. Tăng trưởng trung bình mức GDP thực tế và thương mại ở một số DAEs và Trung Quốc, năm 1980-1995

Đơn vị: %

	Tăng trưởng GDP thực tế		Tăng trưởng xuất khẩu	
	1980-90	1990-95	1980-90	1990-95
Hàn Quốc	9,4	7,2	12,0	13,4
Hồng Kông	6,9	5,6	14,4	13,5
Xingapo	6,4	8,7	10,0	13,3
Thái Lan	7,6	8,4	14,0	14,2
Malaixia	5,2	8,7	10,9	14,4
DAEs	7,5	7,6	12,3	13,8
Trung Quốc	10,2	12,8	11,5	15,6
Các nước đang phát triển	2,8	2,1	7,3	5,2

Nguồn: WB, World Bank Development Report, 1997.

Bảng 1.1 chỉ ra mối quan hệ giữa tốc độ tăng trưởng trung bình của GDP và thương mại trong các nền kinh tế năng động ở châu Á (Dynamic Asian Economies – DAEs) và Trung Quốc. Ở đây, DAEs bao gồm Hàn Quốc, Đài Loan, Hồng Kông, Xingapo, Thái Lan và Malaixia. Trung Quốc cũng là một nền kinh tế năng động ở châu Á, thế nhưng do tầm vóc và do hệ thống quan điểm chính trị của nó mà nước này thường đứng ở vị trí tách biệt. Số liệu trong bảng cho thấy GDP thực tế tăng ở mức trung bình là 7,5% ở DAEs trong khoảng thập niên 1980-1990 và 7,6% trong khoảng thời gian 1990-95. Tăng trưởng GDP thực tế ở Trung Quốc thậm chí còn ở mức cao hơn: 10,2% và 12,8% tương ứng với các giai đoạn trên. Với đà này, tăng trưởng GDP thực tế tăng gấp đôi cứ sau chín năm đối với DAEs và sau bảy năm đối với Trung Quốc. Đó là các mức tăng trưởng đáng kinh ngạc. Trên thực tế, tăng trưởng xuất khẩu đã thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và ngược lại. Tất nhiên, đi đôi với hoạt động ngoại thương và tham gia vào tăng trưởng thần kỳ của DAEs và của Trung Quốc còn phải kể tới các nhân tố khác, chẳng hạn như: tỷ lệ tiết kiệm và đầu tư rất cao, môi trường kinh tế vĩ mô ổn định, tỷ giá hối đoái cạnh tranh, tăng cường chất lượng giáo dục và đào tạo, áp dụng công nghệ mới và chuyển từ nền kinh tế nông nghiệp sang công nghiệp. Song điều đó không hề phủ nhận vai trò của mở cửa nền kinh tế, vai trò động lực của ngoại thương đối với tăng trưởng kinh tế, có thể nói tự do hoá thương mại và tăng trưởng thương mại đã trở thành cội nguồn của quá trình tăng trưởng kinh tế cao kéo dài nhiều thập kỷ qua ở các nước này. Nếu đem so sánh các nước đang phát triển nói chung với DAEs và Trung Quốc, có thể thấy rõ không chỉ mức chênh

lệch về chỉ số tăng trưởng trung bình GDP thực tế mà cả chỉ số tăng trưởng xuất khẩu nữa. Như vậy, các nước có chỉ số tăng trưởng xuất khẩu thấp cũng là các nước có chỉ số tăng trưởng thấp và ngược lại.

Theo khảo sát, các nền kinh tế DAEs và Trung Quốc đã tăng trưởng với tốc độ rất cao trong khoảng thời gian 1980 – 1995. Tuy nhiên, năm 1997, Thái Lan bị lún sâu vào cuộc khủng hoảng kinh tế và sau đó nhanh chóng lan rộng ra các nền kinh tế khác thuộc DAEs. DAEs hiện tại vẫn đang tích cực cải tổ nền kinh tế của họ đặc biệt thành phần ngân hàng và ngoại thương nhằm tránh những cú sốc khủng hoảng có thể trong tương lai đồng thời nhanh chóng phục hồi sự tăng trưởng.

2. Xu hướng điều chỉnh chiến lược ngoại thương ở các nước đang phát triển

Các nước đang phát triển về cơ bản có hai mô thức chiến lược phát triển ngoại thương:

- (i) Chiến lược công nghiệp hoá thay thế nhập khẩu
- (ii) Chiến lược công nghiệp hoá hướng vào xuất khẩu.

Chiến lược thứ nhất đã không thành công với mục tiêu tự lực cách sinh của các nước đang phát triển từ thập kỷ 1950 đến 1970. Thất bại này dẫn đến việc chuyển hướng chiến lược ngoại thương sang hướng về xuất khẩu. Trong đầu thập kỷ 1960, các nước như Ấn Độ và nhiều nước Mỹ Latinh tiếp tục theo đuổi lựa chọn thay thế nhập khẩu để bước vào giai đoạn thứ hai khó khăn hơn nhiều vì nó đòi hỏi thay thế nhập khẩu hàng tiêu dùng bền thay vì hàng tiêu dùng không bền ở giai đoạn đầu. Những nước còn lại, sau khi đã vượt qua được giai đoạn đầu của thay

thể nhập khẩu một cách dễ dàng, liền chuyển ngay sang các chính sách ngoại thương được xây dựng trên cơ sở hướng về xuất khẩu. Các nước và lãnh thổ thuộc khu vực Đông Á như Nhật Bản, Hàn Quốc, Xingapo, Hồng Công và Đài Loan là những ví dụ cho sự chuyển biến nhanh chóng này. Thành công của các nước này đã có tác động tích cực tới sự chuyển hướng chiến lược ngoại thương của các nước đang phát triển trong cùng khu vực. Vào cuối thập kỷ 1960 và những năm đầu thập kỷ 1970, một số nước ASEAN đã chuyển sang thực hiện các chính sách hướng về xuất khẩu và đạt được thành công nhất định. Ngay cả Trung Quốc là nước thực hiện mở cửa tương đối chậm hơn vào cuối thập kỷ 1970 cũng đạt được nhiều thành công to lớn trong phát triển và tăng trưởng kinh tế.

Tại sao nền kinh tế mở lại thành công hơn so với các nền kinh tế khép kín? Theo *Báo cáo phát triển thế giới* (WDR - *World Development Report*), lợi thế chính của chiến lược mở cửa so với đóng cửa là ở chỗ nó khích lệ được việc sử dụng các nguồn lực một cách có hiệu quả. Trái ngược với chiến lược đóng cửa, các ngành công nghiệp trong chiến lược mở cửa đều phải đương đầu với cuộc cạnh tranh rộng lớn, do đó buộc phải cố gắng tận dụng nguồn lực một cách tối ưu nhất. Không chỉ vậy, các công ty xuất khẩu cần phải bắt kịp công nghệ hiện đại và nâng kỹ năng quản lý lên mức tiêu chuẩn quốc tế nhằm củng cố vị thế của mình trên thị trường.

WDR đã nghiên cứu số liệu từ 41 nước trong giai đoạn từ năm 1963 đến năm 1985 để xem xét mối quan hệ giữa Chiến lược ngoại thương với Phát triển kinh tế. Các nước này được phân loại ra thành bốn nhóm tùy theo mức độ đóng hoặc mở cửa

hiều hay ít. Hồng Công, Đài Loan, Xingapo, Hàn Quốc thuộc nhóm các nước và lãnh thổ mở cửa rộng lớn trong khi Ấn Độ cùng với một số nước khác lại thuộc nhóm đóng cửa chặt chẽ. Việc điều tra đã rút ra kết luận rằng các nền kinh tế mở cửa tiến xa hơn các nền kinh tế đóng cửa trên mọi phương diện. Cơ sở cho chiến lược đóng cửa chặt của Ấn Độ (trong các thập kỷ 1950 và 1960) là chính sách thúc đẩy công nghiệp hóa bằng thay thế nhập khẩu. WDR chỉ ra rằng, các nước theo chính sách mở cửa còn công nghiệp hóa nhanh hơn rất nhiều so với các nước đóng cửa. Theo WDR, nền kinh tế mở ưu việt hơn không chỉ trong công nghiệp hóa, trong thúc đẩy xuất khẩu hàng công nghiệp mà còn cả xuất khẩu nông nghiệp, một lĩnh vực kinh tế truyền thống rất quan trọng ở các nước đang phát triển vùng châu Á.

Như vậy, xu hướng đổi mới chính sách ngoại thương ở các nước đang phát triển trước hết bắt nguồn chính ngay từ sự phá sản của chiến lược thay thế nhập khẩu và tính ưu việt của chiến lược hướng về xuất khẩu. Ngoài ra, những biến động thường xuyên về kinh tế, chính trị và khoa học - công nghệ trên thế giới cũng đòi hỏi các nước đang phát triển phải có điều chỉnh chính sách kịp thời. Nói cách khác, thực tiễn luôn vận động, biến đổi và buộc lý luận phải thích ứng. Các cuộc khủng hoảng kinh tế trên phạm vi thế giới, khu vực, hay từng quốc gia riêng lẻ trong một vòng xoáy của sự tăng trưởng - suy giảm - suy thoái - phục hồi dường như phản ánh sự phát triển có tính chu kỳ của nền kinh tế. Do đó, cải cách và điều chỉnh chính sách là cách để nhằm đối phó kịp thời các chấn động và giảm thiểu các tác động tiêu cực có thể xảy ra. Sự bùng nổ công nghệ thông tin, sự bảo

hộ dưới nhiều hình thức của các nước phát triển, ảnh hưởng có tính chi phối toàn cầu của các nền kinh tế lớn nhất thế giới như Mỹ - Nhật - EU, chủ nghĩa khủng bố, giá dầu thế giới... là hàng loạt các vấn đề nan giải luôn thách thức các nước đang phát triển phải có đối sách năng động trong tiến trình hội nhập kinh tế thế giới.

3. Sự lựa chọn chiến lược định hướng xuất khẩu ở Ấn Độ

a. Mô hình kinh tế lượng về mối quan hệ giữa tăng trưởng và xuất khẩu ở Ấn Độ

Kết quả phân tích kinh tế lượng về mối quan hệ giữa xuất khẩu và tăng trưởng kinh tế của Ấn Độ cho thấy xuất khẩu có vai trò quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế (kể từ năm 1980) và trong xuất khẩu thì việc xuất khẩu các mặt hàng chế tạo có ảnh hưởng quyết định đến tăng trưởng kinh tế, còn mặt hàng thô thì hầu như không có ảnh hưởng gì. Những kết luận này có ảnh hưởng quan trọng tới sự lựa chọn chiến lược định hướng xuất khẩu ở Ấn Độ.

Khi vai trò của xuất khẩu trong tăng trưởng kinh tế đã được đánh giá rất cao trên cơ sở những thành tựu đạt được của các nền kinh tế Đông Á thì nhiều nước đang phát triển, trong đó có Ấn Độ vẫn đeo đuổi chính sách thay thế nhập khẩu trong một thời gian dài. Ấn sau chính sách thay thế nhập khẩu là luận cứ bi quan về xuất khẩu, cho rằng xuất khẩu ở các nước đang phát triển không thể tiến triển, thậm chí nếu có thì điều kiện trao đổi thương mại vẫn chỉ mang lại bất lợi cho các nước này. Ấn Độ mới thực sự bắt đầu mở cửa thương mại chỉ từ sau năm 1991 mặc dù đã đề cập tự do hoá từ trước đó.

Vấn đề đặt ra là có đúng xuất khẩu mang một ý nghĩa đích thực trong tăng trưởng kinh tế hay không? Có phải nỗ lực hội nhập kinh tế Ấn Độ vào nền kinh tế thế giới là một hướng đi đúng đắn để góp phần tạo nên sự tăng trưởng đó? Nếu đúng như vậy thì một bài học rút ra là hơn bao giờ hết, phải coi xuất khẩu như một đối sách hàng đầu có tính chiến lược để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Mô hình phân tích hồi quy

Để phân tích mối quan hệ giữa xuất khẩu và tăng trưởng kinh tế, cần phải tính tới các tác động khác cũng ảnh hưởng tới tăng trưởng kinh tế. Thực chất mô hình lý thuyết của Esfahani là sự bổ sung các biến mới vào mô hình lý thuyết tân cổ điển về sự tăng trưởng. Ở đây, các nhà kinh tế Ấn Độ vẫn sử dụng mô hình của Esfahani, tuy nhiên họ cố gắng bằng phương pháp hồi quy để xác định rõ mối quan hệ trên giữa các biến đặt trong khung cảnh toàn bộ tiến trình phát triển kinh tế của Ấn Độ, đồng thời khảo sát xem các biến số về chính sách tài chính và tiền tệ, cơ cấu nền kinh tế và các khủng hoảng về cung (từ bên trong nội địa cũng như từ bên ngoài) có ảnh hưởng gì không tới nền kinh tế Ấn Độ? Phần này chủ yếu sử dụng kết quả phân tích hồi quy của giáo sư G.K. Nidugala.

Mô hình lý thuyết của Esfahani cho ta phương trình về sự tăng trưởng như sau:

$$GY = \alpha_0 + \alpha_1 GL + \alpha_2 GK + \alpha_3 GX.S_x + \alpha_4 GM.S_m + u_1 \quad (1)$$

Ở đây, theo lý thuyết mô hình hồi quy u_1 là yếu tố ngẫu nhiên (hoặc nhiễu), α_i ($i = 0, 1, 2, 3, 4$) là các hệ số hồi quy với α_0 là hệ số tự do (hệ số chặn) và α_i ($i \neq 0$) là hệ số góc. Ngoài ra:

GY= tốc độ tăng trưởng GDP thực tế (là biến phụ thuộc); GL, GK, GXS_x , $GM.S_m$ là các biến độc lập của mô hình hồi quy, trong đó: GL= tốc độ tăng lực lượng lao động, GK= tốc độ tăng vốn, GX= tốc độ tăng xuất khẩu thực tế, GM= tốc độ tăng nhập khẩu thực tế, S_x & S_m là các tỷ phần xuất khẩu và nhập khẩu trong GDP.

Esfahani đã áp dụng mô hình này cho các quốc gia nói chung, nhưng ở đây chúng ta chỉ quan tâm tới dữ liệu tăng trưởng hàng năm liên quan tới Ấn Độ. Ngoài ra, khi phân tích về tốc độ tăng trưởng GDP trong một khoảng thời gian dài thì có thể có một số các biến khác ngoài các biến đã có trong phương trình hồi quy của Esfahani cần phải xem xét tới vì những nguyên nhân sau: mối quan hệ giữa các biến có thể biến đổi theo thời gian; cơ cấu nền kinh tế (chẳng hạn thành phần phi nông nghiệp) có thể thay đổi đáng kể theo thời gian; sự đột biến (cú sốc) về cung, (chẳng hạn như hạn hán, lũ lụt...) nhiều khi ảnh hưởng rất nhiều tới tốc độ GDP hàng năm; các chính sách tài chính và tiền tệ cũng ảnh hưởng nhiều tới tăng trưởng kinh tế. Do đó, cần phải bổ sung vào phương trình hồi quy của Esfahani các biến sau: sự biến đổi trong mối quan hệ giữa các biến; tác động của cú sốc về cung; ảnh hưởng của các biến chính sách tài chính và tiền tệ; các biến liên quan tới cơ cấu nền kinh tế.

Để xem xét xuất khẩu và nhập khẩu có vai trò gì không trong sự chuyển biến của tăng trưởng kinh tế Ấn Độ trong thập kỷ 1980, ta hãy sử dụng một mô hình hồi quy với biến giả trên cơ sở mô hình (1) như sau:

$$GY = \alpha_0 + \alpha_1 GL + \alpha_2 GK + \alpha_3 GX.S_x + \alpha_4 GM.S_m + \beta D.GX.S_x + \gamma D'.GM.S_m + u_1 \quad (2)$$

trong đó D là biến giả nhận một trong hai giá trị $= \{0 \text{ với } t < t_1$
 $= \{1 \text{ với } t \geq t_1$
 D' là biến giả nhận một trong hai giá trị $= \{0 \text{ với } t < t_2$
 $= \{1 \text{ với } t \geq t_2$

Ở đây: t biểu thị năm, t_1 và t_2 là các năm gián đoạn trong mối quan hệ giữa biến phụ thuộc GY và các biến độc lập trong mô hình hồi quy trên.

Như vậy so với (1) thì mô hình (2) có thêm hai hệ số góc: βD và $\gamma D'$ do sử dụng các biến giả D và D'.

Theo phân tích, vấn đề quan trọng là phải bổ sung thêm các biến có ảnh hưởng đáng kể tới tăng trưởng GDP. Với các biến bổ sung này, (1) sẽ trở thành:

$$GY = \alpha_0 + \alpha_1 GL + \alpha_2 GK + \alpha_3 GX.S_x + \alpha_4 GM.S_m + \alpha_5 GM3 + \alpha_6 PUB + \alpha_7 IND + \alpha_8 TER + \alpha_9 FD + \alpha_{10} Di + \alpha_{11} De + u_1 \quad (3)$$

trong đó: α_i ($i=0, 1, \dots, 11$) vẫn là các hệ số hồi quy, u_1 vẫn biểu thị yếu tố ngẫu nhiên.

GM3 là mức tăng của tiền rộng (M_3 - broad money)

PUB là thành phần nhà nước trong tổng cấu thành vốn cố định

FD là thâm hụt ngân sách, được xem như một phần của GDP

IND và TER, tương ứng là tỷ phần của công nghiệp và dịch vụ trong GDP

Di là cú sốc cung trong nội địa; De là cú sốc cung từ bên ngoài

Kết quả hồi quy về mối quan hệ giữa xuất khẩu và tăng trưởng kinh tế

Kết quả phân tích hồi quy cho thấy mức độ phù hợp của ước lượng hồi quy khá tốt vì R^2 đều vượt 0,75, tức là các biến

giải thích khoảng 75% sự biến thiên của tăng trưởng GDP trên thực tế. Các biến GL (tăng lực lượng lao động), $D.GX.S_x$ (tăng trưởng xuất khẩu), $D'.GM.S_m$ (tăng nhập khẩu) và Di (hạn hán, lũ lụt,...) đều là các yếu tố quan trọng tác động tới tăng trưởng GDP và tất cả các biến này đều có ý nghĩa thống kê với hệ số góc mang dấu đúng như dự đoán. Nếu tất cả các biến khác không đổi, cú sốc cung nội địa sẽ kéo theo làm chậm tốc độ tăng trưởng GDP. Hệ số góc α_2 của GK mang dấu dương, có nghĩa là tăng cùng với GDP. Việc thiếu nhập khẩu cũng ảnh hưởng tới tăng trưởng GDP, điều này được biểu thị bằng dấu dương của hệ số góc của biến nhập khẩu. Nền kinh tế Ấn Độ luôn nhập siêu và nên lưu ý rằng khi một nền kinh tế luôn phụ thuộc vào nhập khẩu phải đương đầu với hạn chế nhập khẩu thì tác động ảnh hưởng của nó sẽ nặng nề hơn nhiều so với một nền kinh tế ít phụ thuộc vào nhập khẩu hơn. Mức độ ảnh hưởng của tăng trưởng xuất khẩu lên tăng trưởng GDP rất đáng kể. Nếu ta đem nhân hệ số của $D.GX.S_x$ với tỷ phần trung bình của xuất khẩu trong GDP, ta sẽ có được mức độ ảnh hưởng của tăng trưởng xuất khẩu (GX) đối với tăng trưởng GDP. Cụ thể con số tính toán được sẽ là 0,34. Như vậy, nếu tất cả các biến khác không đổi, thì cứ 1% tăng xuất khẩu sẽ dẫn tới tăng GDP thực tế được 0,34%. Kết quả tương tự cho tính toán nhập khẩu mang lại con số 0,27; nghĩa là cứ 1% tăng nhập khẩu sẽ tạo ra được mức tăng GDP là 0,27%.

Với kết quả trên, nhiệm vụ tiếp theo là giải thích tại sao xuất khẩu có vai trò tích cực từ những năm 1980 (đặc biệt là sau cải cách 1991) chứ không phải trước năm 1980. Ở đây cần nhắc lại một vấn đề đã được thừa nhận trong kinh tế học rằng tăng

trường xuất khẩu không hẳn luôn có vai trò tích cực với tăng trưởng kinh tế trong mọi điều kiện. Những yếu tố quan trọng có thể ảnh hưởng tới mối quan hệ giữa tăng trưởng xuất khẩu và tăng trưởng kinh tế là trình độ phát triển kinh tế và thành phần xuất khẩu.

Xét yếu tố trình độ phát triển kinh tế

Nhiều công trình nghiên cứu đã phát hiện ra mối liên hệ giữa tăng trưởng xuất khẩu và tăng trưởng kinh tế ở các nước có mức thu nhập bình quân cao là mạnh hơn ở các nước có thu nhập thấp. Bây giờ hãy thử quan sát dữ liệu thống kê của Ấn Độ để xem điều này còn đúng không. Để đạt được mục đích đó, có thể sử dụng phương pháp phân tích hồi quy để sao cho đường semi-log phù hợp với dữ liệu về thu nhập bình quân theo đầu người ở Ấn Độ trong khoảng thời gian từ năm 1960/61 – 1988/89. Kết quả như sau:

$$\ln \text{PCGNP} = 7,25 - 0,32D + 0,0118t + 0,0155D.t + u$$

$$(\text{giá trị } t) \quad (3,74) \quad (11,52) \quad (4,35)$$

$$R^2 = 0,96$$

Ở đây, PCGNP là thu nhập bình quân đầu người tại thời giá năm 1980-81; t là thời gian, và D = 0 trong khoảng t < 1980-81, D = 1 trong khoảng thời gian còn lại.

Như vậy, bình quân GNP từ tốc độ 1,18% trước năm 1980 đã tăng đáng kể lên tới mức 2,73% sau năm 1980. Kết quả này chính là bằng chứng để kết luận rằng, với trình độ phát triển kinh tế (được đo bằng thu nhập bình quân đầu người) càng cao thì mối quan hệ giữa tăng trưởng xuất khẩu và tăng trưởng kinh tế càng trở nên khăng khít hơn trong một quốc gia.

Tiếp tục kiểm nghiệm giả thiết của Dorado, để xem xét mối quan hệ giữa xuất khẩu hàng chế tạo và thu nhập bình quân. Kết quả thực nghiệm cho thấy:

$$\ln XC_m = -5,98 + 0,72 \ln PCGNP + u_1$$

(giá trị t) (4,30) (3,86)

$$R^2 = 0,81$$

Ở đây, XC_m là tỷ phần của xuất khẩu hàng chế tạo trong tổng xuất khẩu. Kết quả hồi quy trên cho thấy giả thiết của Dorado đúng với trường hợp Ấn Độ, nghĩa là khi nền kinh tế phát triển thì tỷ phần xuất khẩu hàng chế tạo cũng tăng lên trong rổ xuất khẩu (export basket).

Xét yếu tố thành phần xuất khẩu

Cơ cấu xuất khẩu trong thập niên 1980 đã thay đổi nhanh chóng theo chiều hướng có lợi cho xuất khẩu hàng chế tạo. Tỷ phần hàng thô đã giảm từ 40,7% năm 1980-81 xuống mức 25,7% trong năm 1988-89. Trong giai đoạn từ 1961-62 đến 1979-80 đã giảm từ 55,1% xuống 40%. Như vậy, giả thiết cho rằng tỷ phần xuất khẩu hàng chế tạo có thể tăng nhanh hơn trong thập niên 1980 nếu đem so với trước năm 1980, đã được xác nhận. Để khám phá mối quan hệ giữa xuất khẩu hàng chế tạo, hàng thô và tăng trưởng GDP ta cần ước lượng cả các phương trình hồi quy sau:

$$GY = \alpha_0 + \alpha_1 GL + \alpha_2 GK + \alpha_3 GX.S_x + \alpha_4 GM.S_m + \alpha_5 GX_p.S_{xp} + e_1 \quad (4)$$

$$GY = \alpha_0 + \alpha_1 GL + \alpha_2 GK + \alpha_3 GX.S_x + \alpha_4 GM.S_m + \alpha_6 GX_m.S_{xm} + e_2 \quad (5)$$

trong đó, GX_p và GX_m tương ứng là tăng trưởng xuất khẩu

mặt hàng thô và hàng chế tạo; S_{xp} và S_{xm} tương ứng là các tỷ phần của xuất khẩu mặt hàng thô và hàng chế tạo trong GDP. Ở đây α_i vẫn biểu thị hệ số hồi quy và e_1, e_2 tương ứng là các yếu tố ngẫu nhiên của (4) và (5). Như vậy, các biến độc lập $GX_p \cdot S_{xp}$ và $GX_m \cdot S_{xm}$ được đưa vào nhằm mục đích kiểm định mối quan hệ nói trên.

Theo giả thiết của Dodaro thì hy vọng rằng hệ số α_5 của $(GX_p \cdot S_{xp})$ mang dấu âm và hệ số α_6 ($GX_m \cdot S_{xm}$) mang dấu dương.

Kết quả cho thấy hệ số tương quan giữa GY và $GX_p \cdot S_{xp}$ là $-0,0237$ (nghĩa là α_5 âm) trong khi hệ số tương quan giữa GY và $GX_m \cdot S_{xm}$ là $+0,2899$ (nghĩa là α_6 dương). Kết quả hồi quy là phù hợp với giả thiết của Dodaro.

Kavoussi (1985) đã lập luận rằng nếu một quốc gia tiếp tục phụ thuộc vào xuất khẩu hàng thô trong khi nó đang đạt được mức thu nhập cao thì tác động của việc mở rộng xuất khẩu sẽ bị mất đi. Do vậy, có thể có căn cứ để hy vọng rằng xuất khẩu hàng thô ở Ấn Độ sẽ là yếu tố không đáng kể trong việc quyết định tăng trưởng kinh tế. Kết quả phân tích hồi quy đã cho thấy đúng là như vậy. Nhưng tại sao xuất khẩu hàng chế tạo lại tác động tới tăng trưởng kinh tế nhiều hơn là xuất khẩu hàng thô? Lý do là xuất khẩu hàng chế tạo có thể tạo ra nhiều giá trị phụ thêm hơn là xuất khẩu hàng thô. Thành phần sản xuất chế tạo cũng gắn liền nhiều hơn với phần còn lại của nền kinh tế, cho nên hiệu quả của xuất khẩu từ thành phần này sẽ lớn hơn nếu đem so với thành phần xuất khẩu hàng thô, hàng sơ chế; kết quả là xét về toàn bộ, xuất khẩu hàng chế tạo sẽ tác động mạnh hơn tới tăng trưởng kinh tế.

Những gợi ý về sự lựa chọn chính sách chiến lược ở Ấn Độ
Các phân tích kinh tế lượng ở trên đi đến một số kết luận sau:

- Tăng trưởng xuất khẩu có vai trò quan trọng trong chuyển biến tăng trưởng kinh tế trong thập niên 1980. Trong giai đoạn trước đó (trước năm 1980), nó không biểu hiện tác động tới tăng trưởng kinh tế.
- Trong xuất khẩu thì xuất khẩu hàng chế tạo có mối quan hệ tích cực và trực tiếp tới tăng trưởng kinh tế trong khi xuất khẩu hàng thô, hàng sơ chế lại không có ảnh hưởng gì.
- Các nguyên nhân ẩn sau sự chuyển biến trong quan hệ giữa tăng trưởng xuất khẩu và tăng trưởng kinh tế là: trình độ phát triển kinh tế cao hơn (chủ yếu đo bằng mức thu nhập bình quân) và sự thay đổi cơ cấu xuất khẩu thiên về loại mặt hàng chế tạo.
- Mặc dù đã thực hiện tự do hoá nhập khẩu trong thập niên 1980 nhưng nền kinh tế Ấn Độ vẫn ở tình trạng hạn chế nhập.

Và từ đó có thể rút ra một số gợi ý cơ bản về chính sách chiến lược như sau:

Thứ nhất, điều quan trọng có tính chiến lược là phải hướng ngoại để đạt được tăng trưởng kinh tế cao. Mức độ mở cửa càng cao hơn thì tốc độ tăng trưởng đạt được càng nhanh hơn. Tập trung vào cải cách kinh tế (bắt đầu năm 1991) là một hướng đi, một giải pháp đúng đắn nhất của Ấn Độ.

Thứ hai, xuất khẩu hàng chế tạo có ý nghĩa quan trọng trong khi xuất khẩu hàng thô, hàng sơ chế không có ảnh hưởng gì tới tăng trưởng GDP. Do đó trong chính sách kinh tế cần phải

tập trung vào mặt hàng chế tạo. Cần phải tăng cường biện pháp khuyến khích xuất khẩu mặt hàng chế tạo bởi vì giá xuất khẩu loại hàng này dễ cảm ứng hơn so với loại hàng thô. Sự nhạy cảm về giá xuất khẩu hàng chế tạo thể hiện ở chỗ các chính sách về tỷ giá hối đoái, về trợ cấp xuất khẩu và tăng năng suất đều thúc đẩy xuất khẩu nhanh chóng. Cần tránh định giá quá cao đồng tiền nội địa (rupi) nếu muốn đẩy mạnh xuất khẩu, đặc biệt là xuất khẩu hàng chế tạo. Kinh nghiệm của một số nước, trong đó có cả cuộc khủng hoảng Mêhicô năm 1994, đã chỉ ra cần tránh định giá tiền tệ quá cao. Hiện tại, Ấn Độ đang tiến hành nhiều biện pháp để tăng cường tính lưu động về vốn, đề phòng tình trạng ồ ạt luồng vốn dồn về làm cho đồng rupi bị tăng giá. Ngoài việc làm giảm xuất khẩu, đồng tiền tăng giá còn làm tăng thêm tình trạng thâm hụt trên tài khoản vãng lai, và khi sự thâm hụt này đạt tới mức không thể không chế nổi sẽ kéo theo luồng vốn thoát ra ngoài và dẫn đến khủng hoảng tài chính. Các cuộc khủng hoảng kiểu như vậy thường tạo ra cú sốc nghiêm trọng trong ngắn hạn hoặc trung hạn do đó cần phải có một khoảng thời gian cần thiết thì các nhà đầu tư quốc tế mới có thể lấy lại niềm tin vào các nền kinh tế vừa trải qua một cuộc khủng hoảng tài chính.

Chính sách tỷ giá hối đoái cân trọng, khôn ngoan là một cách để duy trì cạnh tranh. Tuy nhiên, phương sách này không thể thay cho chính việc tăng cường độ hiệu suất hoạt động giữa các công ty với nhau thông qua phát triển công nghệ. Tự do hoá đầu tư trực tiếp nước ngoài và giải phóng các thủ tục hợp tác công nghệ sẽ tạo điều kiện cho việc tiếp nhận các công nghệ tiên tiến. Ngoài ra, nhờ đầu tư trực tiếp được tự do hoá mà sự di

chuyển luồng vốn ngắn hạn có thể sẽ không gây ra sự bất ổn định về tỷ giá.

Thứ ba, đặc trưng của nền kinh tế Ấn Độ là cản trở nhập khẩu (kết luận này dựa trên dữ liệu thống kê). Có thể việc tự do nhập khẩu từ năm 1991 đã giảm tình trạng này một cách đáng kể. Tuy nhiên, thuế quan vẫn cao và hạn chế nhập khẩu theo hạn ngạch vẫn còn tiếp tục. Cần phải thực hiện giải phóng hơn nữa về nhập khẩu.

Sau bước quá độ ban đầu của năm 1991-92, nền kinh tế Ấn Độ hướng mục tiêu cải cách vào việc chuyển từ chiến lược thay thế nhập khẩu sang chiến lược tăng cường xuất khẩu (bảng 1.2).

Bảng 1.2. Tác động của cải cách kinh tế lên xuất khẩu, nhập khẩu và tăng trưởng GDP

Các chỉ số vĩ mô	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96
Tăng trưởng GDP (%)	5,1	6,0	7,2	7,1
Tăng trưởng xuất khẩu (% tính theo USD)	3,3	20,0	18,4	20,8
Tăng nhập khẩu (% tính theo USD)	10,3	6,5	22,9	28,0

Nguồn: Economic Survey, Bộ Tài chính, Ấn Độ.

Tăng trưởng xuất khẩu của Ấn Độ đạt tốc độ rất nhanh sau cải cách: 20% tính theo đôla năm 1993-94, 18,4% năm 1994-95 và 20,8% năm 1995-96. Tương tự nhập khẩu cũng tăng đáng kể. Tốc độ tăng trưởng kinh tế đạt 6,0% năm 1993-94 và 7% trong năm 1995-96. Các số liệu này càng chứng tỏ cho những kết luận rút ra từ sự khảo sát nghiên cứu ở phần trên. Đó cũng là hàm ý

về sự cần thiết về phải tiếp tục cải cách hơn nữa nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng hiện tại và đẩy xa hơn nữa trong tương lai đối với đất nước này.

Mô hình kinh tế lượng về mối quan hệ giữa xuất khẩu và tăng trưởng Ấn Độ cùng các gợi ý cơ bản về chính sách nói trên thực ra không chỉ có ý nghĩa đối với cải cách kinh tế Ấn Độ mà đồng thời cũng là hàm ý cho sự lựa chọn chính sách chiến lược ở các nước đang phát triển nói chung trong quá trình chuyển đổi nền kinh tế.

b. Về công cuộc cải cách kinh tế Ấn Độ

Cũng như hầu hết các nước đang phát triển khác, Ấn Độ cũng trải qua hai chiến lược ngoại thương thay thế nhập khẩu và hướng về xuất khẩu. Song do tính chất, mục tiêu và vị thế của Ấn Độ nên chiến lược thay thế nhập khẩu kéo dài cho đến đầu thập kỷ 1990. Từ thập kỷ 1990 trở lại đây, gắn với nội dung cải cách kinh tế toàn diện, Ấn Độ đã chuyển sang nền kinh tế mở, trong đó chính sách hướng về xuất khẩu được mở rộng. Bàn đến sự chuyển hướng chiến lược ngoại thương của Ấn Độ, các học giả Ấn Độ thường sử dụng thuật ngữ: sự chuyển hướng chiến lược từ hướng nội sang hướng ngoại. Theo họ, về thực chất hướng nội chính là thay thế nhập khẩu còn hướng ngoại là hướng về xuất khẩu, đồng thời phân tích một cách logic rằng một khi đã có lời giải đáp trên cơ sở thực tiễn ở các nước đang phát triển cho câu hỏi tại sao nền kinh tế mở lại thành công hơn so với nền kinh tế khép kín thì sự lựa chọn của Ấn Độ theo chiến lược định hướng xuất khẩu là một tất yếu.

Ấn Độ đã lựa chọn chiến lược hướng ngoại, tức là hướng

về xuất khẩu cho công cuộc cải cách ở Ấn Độ từ năm 1991. Một câu hỏi đặt ra là tại sao sự lựa chọn dứt khoát đó lại được thực hiện trong chính năm 1991 và đâu là nguyên nhân khiến Ấn Độ buộc phải tuyên bố cải cách kinh tế vào năm đó.

Thật ra Ấn Độ đã có nỗ lực cải cách chính sách kinh tế sớm hơn, từ giữa thập niên 1980¹. Song có thể thấy thời điểm này vẫn bộc lộ nhược điểm của chiến lược phát triển dựa trên thay thế nhập khẩu, như sự chi phối của thành phần kinh tế nhà nước và sự can thiệp sâu của chính phủ lấn át thành phần kinh tế tư nhân, do đó trên thực tế đã dẫn đến thất bại trên hầu hết các lĩnh vực. Cụ thể, thâm hụt cán cân thương mại cứ tăng dần và rớt cuộc mức thâm hụt trung bình là 59,35 tỷ rupi (Rs) trong Kế hoạch 6 (từ năm 1980-85) đã đột ngột tăng vọt tới 108,41 tỷ Rs trong Kế hoạch 7 (từ năm 1985-90). Các khoản thu từ tài khoản vô hình cũng giảm sút. Trong Kế hoạch 7, các khoản chuyển tiền tư nhân có xu hướng trở nên thừa thớt làm cho các khoản thu ròng vô hình chỉ mới hỗ trợ được 24% mức thâm hụt.

Có thể đánh giá giai đoạn sau 1980-81 là giai đoạn đánh dấu sự mất thăng bằng nghiêm trọng cán cân thanh toán. Cuộc khủng hoảng dầu lần thứ hai đã đẩy nhanh hồi phiếu nhập khẩu trong khi xuất khẩu bị tụt lại đằng sau. Do đó, thâm hụt thương mại trở nên trầm trọng. Tình trạng đó càng thêm phần căng thẳng bởi chiến tranh Vùng vịnh năm 1990-91. Cuộc chiến tranh

1. Theo các tài liệu về kinh tế phát triển của Ấn Độ, cuộc cải cách kinh tế vẫn đang tiếp tục tiến hành hiện nay được chia làm hai giai đoạn: giai đoạn 1 tính từ năm 1985 (là năm gắn liền với công bố Chính sách kinh tế mới của Thủ tướng Rajiv Gandhi) và giai đoạn 2 kể từ năm 1991 (là năm gắn liền với chương trình cải cách của chính phủ Narashima Rao).

này khiến cho giá dầu mỏ thế giới và chi phí nhập khẩu tăng nhanh chóng trong khi thâm hụt thương mại lan rộng ra. Thâm hụt thương mại Ấn Độ lên đến khoảng 106,4 tỷ rupi năm 1990-91 và khoản thu vô hình thậm chí âm trong cùng năm. Đã vậy, suốt thập kỷ 1980, sự phụ thuộc của Ấn Độ vào các khoản vay nước ngoài và tiền gửi không lưu trú lại tăng lên do nguồn trợ giúp đã giảm rất nhiều so với yêu cầu. Chính tình trạng thâm hụt nói trên cộng với chính sách bất ổn định của chính phủ đã làm lung lay niềm tin của các nhà đầu tư nước ngoài vào nền kinh tế Ấn Độ và do đó, một lượng lớn tư bản vốn đã bị thất thoát. Chỉ riêng tiền gửi không lưu trú đã bị rút hơn 300 triệu USD một tháng trong khoảng thời gian từ tháng 10-1990 đến quý II của năm 1991. Mặc dù đã rút tới 1,8 tỷ USD từ khoản tín dụng để tài trợ đền bù cho trường hợp khẩn cấp CCF (Contingency Compensatory Financing Facility) vào tháng 1-1991 và thực hiện cắt giảm nhập khẩu, thế chấp vàng ra nước ngoài nhưng tất cả các biện pháp đó đều không thể ngăn cản nổi một cuộc khủng hoảng. Dự trữ ngoại tệ chỉ còn khoảng 1,1 tỷ USD vào tháng 6-1991 (chưa đủ cho hai tuần nhập khẩu). Khả năng không trả nổi nợ đã rõ ràng và Chính phủ Ấn Độ đã bị dồn vào chân tường.

Để cứu vãn tình thế, chính phủ đã phải cầu viện tới WB và IMF bằng một khoản vay tới gần 7 tỷ USD với một đòi hỏi kèm theo khoản vay rằng Chính phủ Ấn Độ phải có giải trình nhằm hướng nền kinh tế Ấn Độ theo đúng quỹ đạo của nó. Việc giải trình đó đã được Bộ trưởng Tài chính Manmohan Singh thực hiện qua công văn chính phủ ngày 27-8-1991 gửi IMF. Rõ ràng không còn con đường nào khác, Chính phủ Ấn Độ phải thật sự lao vào một chương trình cải cách ngắn hạn để ổn định nhanh

chóng nền kinh tế, đi đôi với chương trình dài hạn cải cách thể chế kinh tế bên trong một cách toàn diện, củng cố niềm tin trong nước cũng như quốc tế. Chương trình cải cách về cơ bản bao gồm:

(a) Tạo ra sự ổn định bằng cách chủ yếu cắt giảm thâm hụt tài chính, giảm lượng cung tiền tệ;

(b) Tự do hóa nền kinh tế, bao gồm tháo bỏ những hạn chế sản xuất, đầu tư, giá, nâng cao vai trò thị trường nội địa trong phân bổ nguồn lực;

(c) Tự do hóa lĩnh vực ngoại thương, hay nói cách khác giải phóng luồng hàng hóa, dịch vụ, vốn và công nghệ trong quan hệ đối tác với nước ngoài.

Và cũng vì toàn cầu hóa là một phần của chương trình cải tổ này nên nhà kinh tế học người Ấn Độ Dalip Swarny có lý khi ông cho rằng hoàn cảnh khủng khiếp của năm 1990-91 đã thúc đẩy toàn cầu hóa ở nước này. Theo Swarny, một loạt các uỷ ban đã thành lập từ thập niên 1980 nhằm chủ trương cho tự do hoá công nghiệp, thương mại và các thành phần kinh tế khác, song mở cửa thật sự nền kinh tế chỉ đạt được từ năm 1991.

Như vậy, hoàn cảnh bắt buộc năm 1990-91 khiến Ấn Độ không còn lựa chọn nào khác ngoài việc nhanh chóng tuân theo chương trình cải tổ của IMF và WB. Sự phá sản hoàn toàn của chiến lược thay thế nhập khẩu biểu hiện qua cuộc khủng hoảng ngân sách chưa từng có năm 1991 khiến Ấn Độ không thể bảo thủ mãi với đường lối hướng nội của mình. Đây chính là cơ sở thực tiễn bên trong, là nguyên nhân nội tại của cuộc cải cách kinh tế Ấn Độ. Vậy đâu là cơ sở thực tiễn bên ngoài? Đó là xu thế toàn cầu hoá trên cơ sở các thể chế toàn cầu (WB, IMF, WTO), sự thành công của các quốc gia hội nhập sớm hơn khẳng

định vai trò của ngoại thương đối với tăng trưởng và xu hướng cải cách kinh tế ở các nước đang phát triển... như đã trình bày ở các phần trên. Các yếu tố bên ngoài này đã tạo ra cơ hội và động lực để Ấn Độ cải cách.

Cần hiểu tham gia toàn cầu hoá sẽ tạo cơ hội để thúc đẩy nhanh nền kinh tế, nhưng đây mới chỉ là tiềm năng. Tiềm năng đó có trở thành hiện thực hay không còn tùy thuộc các quốc gia có dám chấp nhận thách thức trong một sân chơi rộng lớn hay không, có thực sự cải cách tư duy kinh tế của mình hay không? Ấn Độ đã cương quyết cải cách trong một hoàn cảnh “không còn gì để mất” của cuộc khủng hoảng kinh tế năm 1991 và đã thành công. Cuộc cải cách tiến hành năm 1991 khác hoàn toàn so với giai đoạn trước nhờ việc nhận thức được nhu cầu phải thay đổi cả hệ thống quản lý nền kinh tế, thực hiện tự do hóa ngay chính sự can thiệp của chính phủ, mở rộng hơn nữa vai trò của thành phần tư nhân và tăng cường sự hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Năm 1991 đã thực sự trở thành cột mốc của công cuộc cải cách kinh tế Ấn Độ.

Chương 2

*Sự chuyển hướng chính
sách ngoại thương Ấn Độ
thời kỳ cải cách*

2

Ấn Độ là nước có diện tích lớn thứ bảy và đông dân thứ hai trên thế giới với số dân hơn một tỷ người. Nguồn lao động dồi dào, nguồn tài nguyên phong phú, có đại dương bao bọc, có đồng bằng rộng lớn vào loại nhất thế giới và khí hậu đa dạng... Đó là những điều kiện thuận lợi để Ấn Độ phát triển kinh tế. Ngay từ khi mới giành độc lập, Chính phủ Ấn Độ đã xác định mục tiêu xoá bỏ nghèo nàn, lạc hậu, xây dựng một quốc gia có nền kinh tế phát triển trên cơ sở tự lực tự cường. Tư tưởng này chi phối đường lối phát triển kinh tế-xã hội của Ấn Độ. Theo quan điểm xuyên suốt đó, các kế hoạch phát triển kinh tế 5 năm kể từ sau Kế hoạch 5 năm lần thứ nhất (1951-56) đều hướng vào các mục tiêu cơ bản sau: *thứ nhất*, tăng trưởng kinh tế vững mạnh; *thứ hai*, hiện đại hoá nền kinh tế; *thứ ba*, tự lực cánh sinh; *thứ tư*, công bằng xã hội.

Việc lựa chọn phương pháp thích hợp để đạt được các mục tiêu nói trên là một vấn đề có ý nghĩa vô cùng quan trọng. Sự phát triển theo chiến lược hướng nội đã bộc lộ những yếu kém, trì trệ, đòi hỏi Ấn Độ phải trở nên năng động hơn với thị trường và thế giới bên ngoài, phải thay đổi tư duy cứng nhắc của mình và có sự chuyển hướng chiến lược để tạo được sức bật cho nền kinh tế.

Chiến lược cải cách kinh tế ở Ấn Độ tháng 7-1991 biểu hiện sự kết hợp giữa ổn định kinh tế vĩ mô và chuyển đổi cơ cấu kinh tế, nói cách khác nhằm cả hai mục tiêu ngắn hạn và dài hạn. Theo quan điểm của các nhà hoạch định chính sách thì ổn định hoá là vấn đề bức xúc trong ngắn hạn nhằm lấy được sự cân bằng trong cán cân thanh toán và kiểm soát lạm phát. Dù vậy, các biện pháp cải cách nhằm chuyển đổi cơ cấu kinh tế cũng không kém phần quan trọng trong trung hạn và dài hạn nếu nền kinh tế muốn có sức tăng trưởng và cạnh tranh cao với thế giới bên ngoài. Theo quan điểm này, một loạt các biện pháp cải cách được thực hiện toàn diện trên mọi lĩnh vực của nền kinh tế, bao gồm cải cách chính sách về ngoại thương, tài chính - tiền tệ, ngân sách, công nghiệp, nông nghiệp và đầu tư nước ngoài. Tất cả những cải cách về chính sách này nhằm mục tiêu chính là mở cửa nền kinh tế, trong đó cải cách chính sách ngoại thương đóng vai trò trọng tâm.

Quá trình cải cách kinh tế Ấn Độ được chia làm hai đợt, đợt 1 từ năm 1991 đến 1999, đợt 2 tiếp tục từ năm 1999 đến nay, do đó cải cách ngoại thương cũng tuân theo cách phân kỳ đặc trưng của công cuộc cải cách kinh tế Ấn Độ.

Ngay trong đợt 1, Ấn Độ đã thực hiện cải cách kinh tế vĩ mô toàn diện và đồng bộ trên mọi lĩnh vực của nền kinh tế, bao gồm thương mại, đầu tư, tài chính, ngân hàng, công nghiệp, nông nghiệp, v.v., theo hướng tự do hoá thương mại, mở rộng kinh tế tư nhân, tạo ra động lực cạnh tranh và thị trường hoá nền kinh tế. Cũng có nguyên nhân khiến người ta cho rằng tăng trưởng kinh tế của Ấn Độ từ chỗ đang tăng đột biến trong giai đoạn cải cách đợt 1 hình như bị chững lại trong đợt 2. Đây cũng

chính là lý do khiến Ấn Độ tự thấy cần thiết phải đề ra chương trình cải cách đợt 2 nhằm loại bỏ những cản trở đối với tăng trưởng kinh tế, đồng thời tăng cường hơn nữa quản lý kinh tế vĩ mô. Điều quan trọng là phải tăng cường sự quan tâm, hỗ trợ của chính phủ vào những lĩnh vực cần thiết nhưng cũng cần giảm thiểu sự can thiệp của nhà nước vào những lĩnh vực mà tư nhân có thể đảm đương một cách hiệu quả hơn.

Tháng 12-1999, Ấn Độ tuyên bố cải cách kinh tế đợt 2 (có lúc gọi là “giai đoạn 2”, “làn sóng thứ hai” hay “thế hệ thứ hai”). Nội dung cải cách đợt này chỉ khác đợt 1 chủ yếu về biện pháp tiến hành (thể chế hoá thành luật) và diện tiến hành (từ trung ương xuống các bang). Trong cải cách kinh tế đợt hai, Ấn Độ thực hiện kế hoạch 10 năm “chương trình vì một đất nước Ấn Độ kiêu hãnh và phồn vinh”. Cải cách kinh tế trong nước đi đôi với mở cửa kinh tế nhằm tăng sức cạnh tranh của hàng hoá Ấn Độ. Tăng cường tự do hoá thương mại, đặc biệt trong lĩnh vực nông nghiệp, giảm thâm hụt ngân sách và tiếp tục giảm lãi suất ngân hàng hơn nữa để khuyến khích đầu tư. Tăng cường vai trò của Ấn Độ trong kinh tế quốc tế thông qua đẩy mạnh xuất khẩu. Thúc đẩy các ngành dựa trên lao động trí tuệ, đồng thời củng cố và hiện đại hoá các ngành truyền thống như dệt, da, chế biến nông phẩm và các ngành sản xuất nhỏ. Đẩy mạnh cơ sở hạ tầng, tập trung vào năng lượng, đường xá, cảng, viễn thông, đường sắt và hàng không. Đặc biệt, cải cách đợt 2 gắn nội dung cải cách kinh tế với cải cách xã hội, phát triển nguồn nhân lực thông qua các chương trình giáo dục, y tế, đồng thời chú ý giải quyết các vấn đề liên quan tới việc làm và người nghèo. Với phương châm chỉ đạo là “phát triển nhanh hơn, nhiều việc làm và giàu vốn”

(phát biểu của tổng thống tại Quốc hội năm 2000), cải cách tập trung toàn diện trên các lĩnh vực kinh tế đối ngoại, ngân sách, tài chính tiền tệ, cơ sở hạ tầng, công nghiệp và nông nghiệp. Phương châm hành động là chính phủ lãnh đạo xây dựng chính sách điều tiết, khu vực tư nhân mang lại sự sinh động và hiệu quả cho môi trường cạnh tranh.

I. Tình hình ngoại thương Ấn Độ trước cải cách

1. Ngoại thương Ấn Độ trước độc lập

Trước năm 1947 khi Ấn Độ đang còn là thuộc địa của thực dân Anh, mô hình ngoại thương mang tính thuộc địa rõ rệt. Ấn Độ cung cấp thực phẩm và nguyên liệu thô cho các nước công nghiệp, đặc biệt là nước Anh, đồng thời nhập khẩu các sản phẩm chế tạo. Sự phụ thuộc vào nước ngoài đối với các mặt hàng chế tạo như vậy đã không cho phép Ấn Độ có thể thực hiện được công nghiệp hoá nước nhà, nghề thủ công bản xứ phải chịu thiệt hại nặng nề trong cuộc cạnh tranh khốc liệt với hàng công nghiệp của Anh.

Trước Chiến tranh thế giới thứ hai, Ấn Độ xuất khẩu nhiều hơn nhập khẩu nhằm đáp ứng các khoản chi trả chuyển nhượng bắt buộc sang Anh dưới hình thức trả lương và tiền hưu trí cho các viên chức người Anh (thường dân và quân đội), lãi suất cho khoản nợ tính theo đồng bảng Anh và cả lãi cổ phần từ khoản vốn đầu tư của Anh vào Ấn Độ. Trong Chiến tranh thế giới thứ hai, chức năng thương mại quốc tế của Ấn Độ thay đổi về căn bản. Ấn Độ bắt đầu xuất khẩu một lượng lớn hàng hóa sang Anh nhưng do tham chiến nên nước Anh không thể xuất khẩu đủ

lượng hàng ngược trở lại Ấn Độ. Việc xuất khẩu thiên về một chiều như vậy đã giúp Ấn Độ nhanh chóng lấy được thăng bằng trong cán cân thanh toán theo đồng bảng Anh. Ấn Độ xuất siêu với Anh (khách hàng chủ yếu của Ấn Độ) tới mức sau khi thanh toán khoản nợ tính theo đồng bảng Anh, Ấn Độ còn số dư đồng bảng Anh tương đương với 17,33 tỷ Rs (rupi) vào tháng 4-1946. Ngoài ra điều kiện chiến tranh còn tạo bình phong cho sự bảo hộ và nhờ đó thúc đẩy công nghiệp hàng tiêu dùng ở Ấn Độ. Một khoảng không cũng được tạo ra như thế ở các nước Trung Á và Viễn Đông, vì vậy Ấn Độ có thể mở rộng thị trường tiêu thụ ở các nước này, đồng thời nhập khẩu nguyên liệu thô phục vụ cho các ngành công nghiệp hàng tiêu dùng.

Về xuất khẩu

Giá trị cả xuất lẫn nhập khẩu đều tăng trong giai đoạn 1938-39 đến 1947-48 mặc dù xuất khẩu tăng nhanh hơn (bảng 2.1). Cơ cấu hàng hoá xuất khẩu cũng thay đổi. Trong khi thành phần nguyên liệu thô trong hàng xuất khẩu giảm từ 45% tổng xuất khẩu năm 1938-39 xuống 31% năm 1947-48 thì hàng chế tạo lại tăng từ 30% năm 1938-39 lên 49% năm 1947-48. Về lương thực thực phẩm, trước chiến tranh Ấn Độ đã xuất khẩu lúa mì, bột lúa mì, lúa mạch và đậu hột nhưng do tốc độ tăng dân số quá nhanh nên sự dư thừa không còn nữa trong thời kỳ sau chiến tranh.

Khuynh hướng xuất khẩu của Ấn Độ về mặt địa lý cho thấy các nước thuộc Khối thịnh vượng chung chiếm 54% tổng ngạch xuất khẩu Ấn Độ, trong đó riêng nước Anh chiếm 34%. Tiếp theo là Nhật Bản (9%) và Mỹ (8%), các nước Pháp, Italia, Hà

Lan, Bỉ và Đức gộp lại chiếm 15% tổng ngạch xuất khẩu Ấn Độ. Trong thời kỳ chiến tranh, Ấn Độ hoàn toàn không có quan hệ thương mại với Nhật Bản và Đức. Nhưng chiến tranh cũng cắt đứt luôn các thị trường châu Âu, đặc biệt là Anh, và do đó giảm xuất khẩu của Ấn Độ. Một điểm đặc biệt nữa là sự tách ra và hình thành quốc gia độc lập Pakixtan năm 1947 đã làm cho một phần quan hệ thương mại từ đối nội chuyển sang đối ngoại.

**Bảng 2.1. Ngoại thương của Ấn Độ trong thời kỳ
1938-39 đến 1947-48**

(triệu Rs)

Năm	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Cán cân thương mại
1938-39	1 690	1 520	+170
1945-46	2 660	2 450	+210
1946-47	3 190	2 880	+310
1947-48	4 030	3 890	+140

Nguồn: Reserve Bank of India (RBI), tháng 12 năm 1981.

Về nhập khẩu

Giá trị nhập khẩu đồng thời cũng tăng nhanh chóng. Có nhiều nguyên nhân dẫn đến điều đó trong thời gian chiến tranh và ngay cả giai đoạn sau chiến tranh. Trước hết, đó là do nhu cầu bị dồn nén trong chiến tranh đã thúc đẩy nhu cầu hàng tiêu dùng và hàng hoá tư bản ngay sau chiến tranh. Thứ hai, mức giá của Ấn Độ tăng nhanh hơn nhiều so với mức tăng của các nước khác cụ thể như Anh và Mỹ. Điều này làm thay đổi điều kiện thương mại của Ấn Độ theo hướng bất lợi. Hậu quả là kích thích

nhập khẩu từ các các nước nơi lạm phát không cao bằng Ấn Độ. Thứ ba, tình trạng chia cắt đất nước và tăng dân số đã tiêu thụ nhanh chóng nguồn lương thực dư thừa, không những vậy Ấn Độ còn phải nhập khẩu một lượng lớn lương thực. Cho đến năm 1947-48, nhập khẩu lương thực lên tới ba triệu tấn. Cuối cùng, ngay sau chiến tranh chính phủ bắt đầu một loạt các chương trình phát triển kinh tế. Các dự án thủy lợi, sản xuất phân bón, cải tạo hệ thống xe lửa đã xuống cấp và hệ thống đường ray đã quá tải trong chiến tranh... đã đặt ra một nhu cầu cấp thiết phải nhập hàng hoá tư bản.

Động thái nhập khẩu cho thấy rằng Ấn Độ phải nhập nhiều lương thực vì sự chia cắt đất nước và sản xuất nội địa chưa kịp đáp ứng kịp thời. Thành phần nguyên liệu thô trong cơ cấu nhập khẩu cho thấy chiều hướng tiến bộ trong giai đoạn này, đồng thời nhập khẩu hàng chế tạo cũng có xu hướng giảm dần.

Về quan hệ nhập khẩu, Anh là nguồn cung cấp chủ yếu hàng nhập khẩu cho Ấn Độ, chiếm 31% tổng kim ngạch nhập khẩu năm 1938-39. Việc tham chiến của vương quốc Anh trong Chiến tranh thế giới thứ hai làm giảm tỷ lệ trên xuống gần 20% nhưng tới năm 1947-48 lại tăng lên tới 30% do hồi phục sản xuất nội địa của Anh. Tỷ phần của Mỹ trong nhập khẩu của Ấn Độ chiếm có 7% năm 1938-39, tăng tới 26% năm 1944-45 và 30% năm 1947-48. Mặt hàng nhập khẩu chính là lương thực, ngoài ra bao gồm cả hàng tiêu dùng lẫn hàng tư bản. Do việc chia cắt đất nước nên Ấn Độ buộc phải nhập nguyên liệu thô như sợi đay, bông, da lột, len từ Pakixtan. Thời kỳ này Ấn Độ đã nối lại quan hệ với Nhật Bản, nhờ đó Ấn Độ có điều kiện phát triển các hàng công nghiệp, đặc biệt là dệt may.

Trước Độc lập, Ấn Độ vẫn chưa có một chính sách thương

mại rõ ràng cho dù đã có một số hình thức hạn chế nhập khẩu được áp dụng từ năm 1923 để bảo hộ một số ngành công nghiệp trong nước khỏi cạnh tranh nước ngoài. Chỉ sau Độc lập, chính sách ngoại thương Ấn Độ mới chính thức hình thành với tính chất là bộ phận cấu thành hệ thống chính sách kinh tế nói chung.

2. Ngoại thương Ấn Độ từ khi giành độc lập tới trước cải cách

Ngay từ những buổi đầu độc lập, thương mại Ấn Độ đã phải tìm cách chuyển đổi từ mô hình kiểu thuộc địa sang mô hình của một nền kinh tế đang phát triển. Thời kỳ sau khi Ấn Độ giành độc lập cho đến trước cải cách năm 1991, về căn bản Ấn Độ thực hiện chiến lược thay thế nhập khẩu trên cơ sở tinh thần tự lực cánh sinh, phát huy nội lực là chủ yếu. Trong thời kỳ này, chính sách về hoạt động ngoại thương có một số đặc điểm nổi bật sau đây:

Về nhập khẩu, Ấn Độ có nhiều bất lợi so với các nước phát triển có thể sản xuất và bán hầu hết các sản phẩm với giá thấp. Điều đó cũng có nghĩa là không một ngành công nghiệp nào ở Ấn Độ có thể phát triển được nếu thiếu sự bảo hộ của nhà nước. Chính vì thế, ngay sau khi độc lập (từ năm 1950), nhìn chung Chính phủ Ấn Độ đã hạn chế cạnh tranh nước ngoài bằng cách kiểm soát các giấy phép nhập khẩu, hạn ngạch nhập khẩu và thuế nhập khẩu, thậm chí còn cấm nhập một số mặt hàng nhất định. Chiến lược phát triển kinh tế Mahalanobis¹ với mục tiêu

1. Giáo sư P.C. Mahalanobis là người chịu trách nhiệm hoạch định chiến lược phát triển kinh tế cho Kế hoạch lần thứ hai (1956-61), cho nên chiến lược kinh tế giai đoạn này mang tên ông.

thúc đẩy công nghiệp nặng đã yêu cầu: (a) cấm hoặc giữ mức nhập tối thiểu các hàng hoá tiêu dùng không thiết yếu; (b) kiểm soát hoàn toàn tất cả các hàng hoá nhập khẩu; (c) chỉ tự do nhập khẩu các mặt hàng máy móc thiết bị phục vụ cho công nghiệp nặng; (d) tạo ra một môi trường ưu đãi cho chính sách thay thế nhập khẩu.

Về xuất khẩu, để chi phí cho các khoản nhập khẩu thiết yếu và giảm tối thiểu sự phụ thuộc vào nước ngoài thì sự mở rộng xuất khẩu là rất quan trọng. Một thực tế nữa là thị trường Ấn Độ không đủ sức tiêu thụ hết toàn bộ sản phẩm nội địa cho nên việc tìm kiếm thị trường ở bên ngoài là tất yếu. Chính phủ Ấn Độ đóng một vai trò rất quan trọng trong việc xúc tiến xuất khẩu thông qua các thể chế thương mại, các khuyến khích về tài chính cũng như các biện pháp khuyến khích khác.

Phân kỳ chính sách ngoại thương của Ấn Độ

Chính sách ngoại thương của Ấn Độ trước cải cách có thể phân kỳ rõ rệt thành năm giai đoạn đặc trưng như sau: giai đoạn 1 từ năm 1947-48 cho đến 1951-52; giai đoạn 2 từ năm 1952-53 cho đến 1956-57; giai đoạn 3 sau năm 1956-57 đến tháng 6-1966, giai đoạn 4 bắt đầu từ sau khi phá giá đồng rupi tháng 6-1966 và giai đoạn cuối cùng từ sau năm 1975-76 tới trước cải cách.

Trong giai đoạn 1 trước năm 1951-52, chính sách hạn chế nhập khẩu của Ấn Độ là sự tiếp nối chính sách của thực dân Anh. Kể từ khi cán cân thanh toán (với đồng đôla) mất thăng bằng nghiêm trọng, Ấn Độ đã phải tìm mọi giải pháp cứu vãn nhập khẩu ra khỏi ảnh hưởng của đồng tiền mạnh và thúc đẩy xuất khẩu nhằm rút ngắn khoảng cách. Tình thế buộc Ấn Độ

phải phá giá đồng rupi vào năm 1949. Cũng trong giai đoạn này, chính sách nhập khẩu tiếp tục kiểm soát trên bình diện rộng. Không những vậy, sự điều tiết còn nhằm vào cả xuất khẩu các mặt hàng khan hiếm trong nước.

Bảng 2.2. Cán cân thương mại trong Kế hoạch 5 năm lần thứ nhất

(triệu Rs)

Năm (tháng Tư-tháng Ba)	Nhập khẩu c.i.f	Xuất khẩu f.o.b	Cán cân thương mại
1950-51	6 500	6 470	-30
1951-52	9 630	7 300	-2 330
1952-53	6 330	6 020	-310
1953-54	5 920	5 400	-520
1954-55	6 900	5 970	-930
1955-56	7 730	6 410	-1 330
Tổng (từ 1951-52 đến 1955-56)	36 510	31 090	- 5 420
Trung bình hàng năm	7 300	6 220	- 1 080

Nguồn: RBI, tháng 12-1981.

Trong giai đoạn 2 (1952-53 đến 1956-57), các biện pháp tự do hoá đã được thực hiện trên cả hai lĩnh vực xuất khẩu và nhập khẩu. Tuy nhiên, tự do hoá đã làm nhập khẩu tăng nhanh trong khi tốc độ xuất khẩu đạt được lại chẳng là bao, dẫn tới giảm sút nhanh chóng quỹ dự trữ ngoại tệ. Mức thâm hụt thương mại hàng năm là 1,08 tỷ USD (bảng 2.2), chủ yếu là do chương trình công nghiệp hóa đòi hỏi nhập nhiều các hàng hoá tư liệu sản xuất.

Bảng 2.3. Cán cân thương mại trong Kế hoạch 5 năm lần thứ hai*(triệu Rs)*

Năm (tháng Tư-tháng Ba)	Nhập khẩu c.i.f	Xuất khẩu f.o.b	Cán cân thương mại
1956-57	11 020	6 350	-4 670
1957-58	12 330	5 940	-6 390
1958-59	19 290	5 760	-4 530
1959-60	9 320	6 270	-3 050
1960-61	11 060	6 310	-4 750
Tổng (từ 1956-57 đến 1960-61)	54 020	30 630	-23 390
Trung bình hàng năm	10 800	6 130	-4 670

*Nguồn: RBI, tháng 12-1981.***Bảng 2.4. Cán cân thương mại trong giai đoạn 1961-62 đến 1965-66***(triệu Rs)*

Năm (tháng Tư-tháng Ba)	Nhập khẩu c.i.f	Xuất khẩu f.o.b	Cán cân thương mại
1961-62	10 060	6 680	-3 380
1962-63	10 970	6 810	-4 160
1963-64	12 450	8 020	-4 430
1964-65	14 210	8 010	-6 200
1965-66	13 500	7 830	-5 670
Tổng (từ 1961-62 đến 1965-66)	61 190	37 350	-23 840
Trung bình hàng năm	12 240	7 470	-4 770

Nguồn: RBI, tháng 12-1981.

Trong giai đoạn 3 bắt đầu từ năm 1956-57 đến tháng 6-1966, chính sách ngoại thương đã được thiết kế lại để đáp ứng yêu cầu kế hoạch hoá. Ngay từ đầu kế hoạch 5 năm lần thứ hai (1956-61), một chương trình công nghiệp hoá trên quy mô lớn đã được khởi xướng, bao gồm xây dựng nhà máy thép, mở rộng và cải tạo hệ thống đường sắt, hiện đại hoá nhiều ngành công nghiệp... kết quả là lượng nhập khẩu tăng rất cao. Năm 1965-66, Ấn Độ đã phải nhập khẩu lương thực cứu vãn tình trạng mất mùa. Ngoài ra, nhập khẩu tăng nhanh trong giai đoạn này còn do nhu cầu quốc phòng tăng liên quan tới xung đột với Trung Quốc và Pakixtan. Nhập khẩu trung bình hàng năm đã lên tới mức khoảng 4,7 tỷ USD, trong khi mức thâm hụt kế hoạch 5 năm lần thứ nhất (51-56) mới có 1,08 tỷ USD (bảng 2.3 và 2.4).

Chính phủ phải kiểm soát nhập khẩu đồng thời khuyến khích xuất khẩu thông qua biện pháp đa dạng hoá, đa phương hoá. Các ngành công nghiệp thay thế nhập khẩu cũng được tăng cường để giảm bớt sự phụ thuộc vào nước ngoài. Chính sách ngoại thương trong giai đoạn này chịu ảnh hưởng bởi quan điểm của Ủy ban Mudaliar (1962).

Giai đoạn 4 bắt đầu sau khi phá giá đồng rupi vào tháng 6-1966 và kết thúc năm 1975-76. Hoạt động xuất khẩu bắt đầu được thúc đẩy kể từ khi chính phủ thông qua đề nghị của Ủy ban Mudaliar (1962). Khi các biện pháp này tỏ ra không thành công, tình trạng cán cân thanh toán thiếu hụt vẫn nan giải, khan hiếm ngoại tệ, vay nợ nước ngoài và vay các tổ chức quốc tế như IMF trở nên quá nhiều, Chính phủ Ấn Độ phải phá giá đồng rupi mức 36,5% vào tháng 6-1966.

Bảng 2.5. Cán cân thương mại trong các kế hoạch hàng năm (1966-67, 1967-68, 1968-69) và Kế hoạch 5 năm lần thứ tư (1969-1974)

(triệu Rs)

Năm (tháng Tư-tháng Ba)	Nhập khẩu c.i.f	Xuất khẩu f.o.b	Cán cân thương mại
Kế hoạch hàng năm			
1966-67	19 920	10 860	-9 060
1967-68	20 430	12 550	-7 880
1968-69	17 400	13 670	-3 730
Tổng (từ 1966-67 đến 1968-69)	57 750	37 080	-20 670
Trung bình hàng năm	19 250	12 360	-6 890
Kế hoạch 5 năm lần thứ tư			
1969-70	15 820	14 130	-1 690
1970-71	16 340	15 350	-990
1971-72	18 240	16 070	-2 170
1972-73	18 670	19 710	1 040
1973-74	29 550	25 230	- 4 320
Tổng (từ 1969-70 đến 1973-74)	98 620	90 490	-8 130
Trung bình hàng năm	19 720	18 100	-1 620

Nguồn: RBI, tháng 12-1981.

Thế nhưng biện pháp phá giá tiền tệ không có ảnh hưởng tức thời như mong muốn, đã vậy mức thâm hụt thậm chí còn tồi tệ hơn (bảng 2.5). Cũng cần lưu ý, năm phá giá tiền tệ lại là năm hạn hán, năm tiếp theo thời tiết cũng rất xấu, đã vậy chính phủ lại thông qua chính sách tự do hoá nhập khẩu cho 59 ngành công

nghiệp. Dù rằng xuất khẩu có tăng trong giai đoạn 1966-67 và 1967-68 (sau khi phá giá đồng rupi) nhưng đồng thời nhập khẩu cũng tăng nhanh, lên đến 19,92 tỷ Rs năm 1966-67 và 20,43 năm 1967-68. Hậu quả là tiếp tục thâm hụt cán cân thương mại. Tuy nhiên, nhập khẩu lương thực năm 1968-69 đã giảm đi do được mùa. Hơn nữa, tuy ban đầu việc phá giá đồng rupi không được suôn sẻ nhưng sau đó cũng có ảnh hưởng tích cực nhất định trong việc khuyến khích xuất khẩu. Kết quả là cán cân thương mại có chiều hướng tốt hơn trong ba năm tiếp theo năm 1967-68 (là năm thâm hụt 7,88 tỷ Rs, xem bảng 2.5).

Nhờ chính sách hạn chế nhập khẩu, giảm nhập lương thực đồng thời tăng cường các biện pháp khuyến khích xuất khẩu mà lần đầu tiên kể từ sau độc lập, Ấn Độ đã đạt được thặng dư thương mại ở mức 1,04 tỷ Rs vào năm 1972-73. Nhưng ngay năm sau 1973-74 lại thâm hụt do tăng giá dầu, giá thép, giá kim loại màu và giá giấy in trên thế giới. Mặc dù sự tăng giá đột ngột này đã đẩy mạnh xuất khẩu lên tới mức 25,23 tỷ Rs nhưng nhập khẩu còn bị đẩy mạnh hơn, tới mức 29,55 tỷ Rs, nghĩa là thâm hụt 4,32 tỷ Rs trong năm 1973-74. Tuy nhiên, nhìn chung thì con số thâm hụt thương mại của Ấn Độ trong kế hoạch 5 năm lần thứ tư thấp hơn so với kế hoạch lần thứ hai và ba và cũng phải thừa nhận chính sách ngoại thương giai đoạn này đã khá thành công trong việc hạn chế nhập khẩu và tăng cường xuất khẩu.

Giai đoạn từ 1975-76 trở đi, chính phủ đã thông qua chính sách tự do hoá nhập khẩu với mục đích khuyến khích xuất khẩu. Trong thời kỳ Đảng Janata cầm quyền (1977-79) tự do hoá nhập khẩu đã được thông qua để tăng khả năng cung ứng các mặt

hàng thiết yếu nội địa và để chống lạm phát. Chính sách nhập-xuất khẩu của chính phủ thời kỳ này nhằm vào các mục tiêu sau: (i) tạo động cơ khuyến khích xuất khẩu; (ii) tạo điều kiện phát triển các ngành công nghiệp nội địa; (iii) tận dụng hiệu quả các nguồn lực; (iv) đổi mới công nghệ; (v) khuyến khích các ngành công nghiệp hướng vào xuất khẩu; (vi) kiểm soát các mặt hàng nhập khẩu không phải thiết yếu để tiết kiệm ngoại tệ.

Tự do hoá nhập khẩu đi đôi với khuyến khích xuất khẩu trong khi (a) giá hàng nhập khẩu tăng nhanh chóng và (b) thị trường nước ngoài cho các mặt hàng Ấn Độ bị suy giảm, tình hình này đã gây nên sự thâm hụt nghiêm trọng cán cân thanh toán từ sau năm 1979-80. Thay vì cắt giảm nhập khẩu, Ủy ban Tandon (1981) vẫn tiếp tục chính sách khuyến khích xuất khẩu đồng thời duy trì tự do hoá nhập khẩu như là phương tiện thực hiện tăng cường xuất khẩu. Điều này đã đẩy Ấn Độ lún sâu hơn vào nợ nần, khiến chính phủ phải gõ cửa các quỹ hỗ trợ quốc tế và các nước phát triển để cứu vãn tình hình.

Không những vậy, việc tăng giá dầu đột ngột đã tạo ra một cú sốc cho thương mại thế giới và Ấn Độ không thuộc ngoại lệ. Bảng 2.6 sẽ chỉ ra nhập khẩu Ấn Độ đã tăng tới mức nào do ảnh hưởng của giá nhập khẩu các mặt hàng như dầu, phân bón và thực phẩm. Song xuất khẩu Ấn Độ cũng tiến triển hàng năm. Thậm chí năm 1976-77, xuất khẩu tăng tới mức 51,46 tỷ Rs vượt nhập khẩu 720 triệu Rs (lần thứ hai đạt được thặng dư thương mại kể từ năm 1951). Đặc biệt xuất khẩu cá, cá đã qua chế biến, cà phê, chè, lạc, vải bông, quần áo may sẵn và hàng thủ công đã tăng đáng kể trong giai đoạn này.

**Bảng 2.6. Cán cân thương mại trong Kế hoạch 5 năm
lần thứ năm**

(triệu Rs)

Năm (tháng Tư-tháng Ba)	Nhập khẩu c.i.f	Xuất khẩu f.o.b	Cán cân thương mại
1974-75	45 190	33 290	11 900
1975-76	52 650	40 430	12 220
1976-77	50 740	51 460	+720
1977-78	60 250	54 040	-6 210
1978-79	68 140	57 260	-10 880
Tổng (từ 1974-75 đến 1978-79)	276 970	236 480	-40 490
Trung bình hàng năm	55 400	47 300	-8 100

Nguồn: RBI, tháng 12-1981.

Trong năm cuối cùng của Kế hoạch lần thứ năm (1978-79), thâm hụt thương mại bắt đầu mở rộng. Do OPEC tiếp tục tăng giá dầu nên thanh toán nhập khẩu đã tăng từ 68,14 tỷ Rs lên tới 89,08 tỷ Rs năm 1979-80 và tiếp tục tăng tới 125,24 tỷ Rs năm 1980-81 và 136,08 tỷ Rs năm 1981-82 (bảng 2.7). Mặc dù xuất khẩu vẫn tiếp tục tăng nhưng tốc độ chậm hơn so với nhập khẩu, dẫn tới mức thâm hụt chưa từng có trước đó: từ mức xấp xỉ 24,50 tỷ Rs năm 1979-80 tới 58,13 tỷ Rs trong năm 1980-81. Thâm hụt lớn tới mức chính phủ phải vay IMF một khoản nợ lớn vào tháng 11-1981.

Tình trạng trên vẫn tiếp tục vào năm 1983-84 và thâm hụt thương mại tăng lên tới mức 58,91 tỷ Rs. Các dữ liệu về xuất, nhập khẩu cho thấy rằng trên thực tế nhập khẩu dầu giảm từ

52,67 tỷ Rs năm 1980-81 xuống 48,3 tỷ Rs năm 1983-84 một phần là do giá dầu thế giới có xu hướng giảm và phần khác do sản xuất dầu thô nội địa đã được thúc đẩy bởi tổ chức ONGC - Ủy ban dầu và khí đốt. Tuy nhiên, 58,91 tỷ Rs vẫn là chỉ số thâm hụt của năm 1983-84. Nguyên nhân là việc giảm nhập khẩu dầu chưa kịp với mức tăng của nhập khẩu các loại hàng khác do chính sách tự do hoá nhập khẩu. Con số ghi nhận năm 1984-85 cho thấy cán cân thương mại tiếp tục suy thoái và thâm hụt tới mức 67,21 tỷ Rs. Nhập khẩu trung bình hàng năm là 149,86 triệu Rs trong khi xuất khẩu là 90,51 tỷ Rs, nghĩa là thâm hụt trung bình hàng năm là 59,35 tỷ Rs trong kế hoạch 5 năm lần thứ sáu.

Bảng 2.7. Cán cân thương mại kế hoạch 5 năm lần thứ sáu và lần thứ bảy

(triệu Rs)

Năm (tháng Tư-tháng Ba)	Nhập khẩu c.i.f	Xuất khẩu f.o.b	Cán cân thương mại
1979-80	89 080	64 590	-24 490
Kế hoạch lần thứ sáu			
1980-81	125 240	67 110	-58 130
1981-82	136 080	78 060	-58 020
1982-83	143 560	89 080	-54 480
1983-84	157 630	98 720	-58 910
1984-85	186 800	119 590	-67 210
Tổng (từ 1980-81 đến 1984-85)	749 310	452 560	-296 750
Trung bình hàng năm	149 860	90 510	-59 350

Năm (tháng Tư-tháng Ba)	Nhập khẩu c.i.f	Xuất khẩu f.o.b	Cán cân thương mại
Kế hoạch lần thứ bảy			
1985-86	211 640	115 780	-95 860
1986-87	226 690	133 150	-93 540
1987-88	256 920	163 960	-92 960
1988-89	342 020	206 470	-135 550
1989-90	406 420	282 290	-124 130
Tổng (từ 1985-86 đến 1989-90)	1 443 690	901 650	-542 040
Trung bình hàng năm	288 740	180 330	-108 410

Nguồn: Economic Survey (1991-92) & RBI (3-1993).

Trong Kế hoạch lần thứ bảy (1985-86 đến 1989-90) do chính sách tự do thương mại thiếu kế hoạch của chính phủ mà nhập khẩu trung bình hàng năm là 288,74 tỷ Rs trong khi xuất khẩu trung bình là 180,33 tỷ Rs. Như vậy thâm hụt thương mại trung bình hàng năm là 108,41 tỷ Rs. Tình hình lại buộc Chính phủ Ấn Độ phải vay nợ WB và IMF một khoản nợ chưa từng có lên tới 6,7 tỷ USD. Chính phủ lập tức hãm nhập khẩu thông qua chính sách cấp giấy phép.

Như vậy, trong thời kỳ trước cải cách 1991, mặc dù đã có tư tưởng về tự do hoá từ giữa những năm 1960, đã có các chính sách thương mại tương đối hướng ra bên ngoài từ giữa thập niên 1970 và đặc biệt Chính phủ Rajiv Gandhi đã tuyên bố cải cách vào năm 1985, song dường như các nỗ lực trên vẫn mang tính chất đối phó tình thế và phục vụ cho mục tiêu chiến lược thay thế nhập khẩu là chính. Trừ một số trường hợp ngoại lệ, có thể nhận định chung tình hình trước cải cách là chưa chú ý tới xuất khẩu, chiến lược phát triển chung vẫn là hướng nội với công

ngiệp hoá thay thế nhập khẩu là trọng tâm. Tự lực cánh sinh được coi như phương hướng chủ đạo, do đó chính sách thương mại thường kìm hãm hơn là thúc đẩy xuất khẩu.

Bhagwati và Krueger, đã phân năm mức độ khuyến khích xuất khẩu như sau: I) hạn chế nghiêm ngặt xuất khẩu về số lượng; II) tiếp tục hạn chế số lượng nhưng một vài biện pháp (ví dụ chính sách giá) đã được thông qua để bù trừ cho xuất khẩu; III) những biến đổi theo chiều hướng khuyến khích xuất khẩu ở mức II tiếp tục được triển khai một cách có hệ thống; IV) mức này thường gắn liền với thời kỳ thu nhập ngoại tệ tăng nhanh và các hạn chế về số lượng đã được gỡ bỏ; V) tự do hoá hoàn toàn.

Theo cách xếp hạng trên thì Kế hoạch 5 năm lần thứ nhất rõ ràng vẫn chỉ ở mức I. Đây là thời kỳ âm ỉ của hoạt động xuất khẩu. Mức II bắt đầu từ Kế hoạch lần thứ ba (1961-66). Mặc dù hạn chế về số lượng nhưng Ấn Độ đã thực hiện một số biện pháp tích cực cho xuất khẩu, chẳng hạn xây dựng những dịch vụ xúc tiến xuất khẩu như các Ủy ban nghiên cứu khuyến khích xuất khẩu, thành lập các công ty thương mại và xuất khẩu, đưa ra một số chương trình trợ cấp xuất khẩu. Nền kinh tế đã chuyển sang mức III trong thời gian 1966-68 ngay sau khi phá giá đồng rupi năm 1966. Thế nhưng thay vì tiếp tục tiến tới mức IV, giai đoạn tiếp theo (1968-1970) đánh dấu sự tụt lùi trở lại mức II và kéo dài ít nhất cho đến nửa sau của thập niên 1980. Như vậy, mặc dù cuộc khủng hoảng 1990-91 bị xô đẩy trực tiếp bởi các nguyên nhân trong ngắn hạn song thực ra, về bản chất, nó phản ánh một cuộc khủng hoảng kinh tế chứa đựng các yếu tố bất ổn đã có từ trước. Những cải cách quan trọng trong nền kinh tế Ấn Độ, đặc biệt những cải cách triệt để và quyết liệt trong lĩnh vực kinh tế đối ngoại kể từ năm 1991 đã tạo nên sự thay đổi về chất.

Các phân tiếp theo sẽ tập trung vào giai đoạn sau cải cách của nền kinh tế Ấn Độ.

II. Sự phát triển của ngoại thương Ấn Độ từ sau cải cách

Ngoại thương của Ấn Độ đã phát triển nhanh chóng từ sau cải cách. Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu đã tăng từ 37,3 tỷ USD (17,8 tỷ USD kim ngạch xuất khẩu và 19,4 tỷ USD kim ngạch nhập khẩu) năm 1991-92 lên 75,6 tỷ USD (33,7 tỷ USD xuất khẩu và 41,9 tỷ USD nhập khẩu) năm 1998-99. Tuy nhiên, từ năm 1992-93 tốc độ nhập khẩu tăng nhanh hơn rất nhiều so với xuất khẩu, trừ năm 1993-94. Kết quả là thâm hụt thương mại đã tăng từ 1,5 tỷ USD năm 1991-92 và 3,3 tỷ USD năm 1992-93 tới 6,5 tỷ USD năm 1997-98 và 8,2 tỷ USD năm 1998-99 (bảng 2.8)

Bảng 2.8. Cán cân thương mại của Ấn Độ trong thời kỳ từ 1990-2000

	Triệu Rs			Triệu USD		
	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Cán cân t/m	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Cán cân t/m
1990-91	325 580	431 930	-106 350	18 145	24 073	-5 928
1991-92	440 420	478 510	-38 090	17 866	19 411	-1 545
1992-93	536 880	633 750	-96 870	18 537	21 882	-3 345
1993-94	697 510	731 010	-33 500	22 238	23 306	-1 068
1994-95	826 740	899 710	-72 970	26 330	28 654	-2 324
1995-96	1 063 530	1 226 780	-163 250	31 797	36 678	-4 881
1996-97	1 188 170	1 389 200	-201 030	33 470	39 132	-5 662
Trung bình hàng năm (từ 1992-93 đến 1996-97)						
	862 570	976 090	-113 520	26 474	29 930	-3 456

	Triệu Rs			Triệu USD		
	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Cán cân t/m	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Cán cân t/m
1997-98	1 301 010	1 541 760	-240 760	35 006	41 484	-6 478
1998-99	1 416 040	1 760 990	-344 950	33 659	41 858	-8 199
1999-00	1 629 250	2 045 830	-416 580	37 581	47 197	-9 616
Tỷ lệ % tăng trung bình hàng năm (từ 1992-93 đến 1999-2000)						
	17,7	19,6		9,7	11,4	

Nguồn: RBI Báo cáo hàng năm. Riêng số liệu năm 1999-00 căn cứ theo thống kê từ RBI của Economic and Political Weekly, 22-7-2000.

Khi nghiên cứu sự phát triển của ngoại thương cùng những chuyển dịch cơ cấu kinh tế Ấn Độ trên lĩnh vực này trong thập niên 1990, Báo cáo của Ngân hàng dự trữ Ấn Độ (RBI) về tài chính và tiền tệ năm 1998-99 đã rút ra các kết luận quan trọng sau:

1. Trung bình hàng năm, tốc độ tăng xuất khẩu trong thập niên 1990 là 9,8%, cao hơn mức 8,2% của thập niên 1980 (với lưu ý rằng thập niên 1980 tính từ năm 1980-1981 đến 1990-91, còn thập niên 1990 tính từ giai đoạn 1992-93 đến 1998-99 vì năm 1991-92 là năm “ngoại lệ”). Đồng thời, nhập khẩu trong thập niên 1990 là gần 12,0%, cao hơn hẳn so với mức 7,8 % trong thập niên 1980.

2. Thập niên 1990 có thể chia thành hai giai đoạn: giai đoạn 1 gồm bốn năm đầu sau cải cách (từ 1992-93 đến 1995-96) và giai đoạn 2 gồm ba năm tiếp theo (1996-97 đến 1998-99). Trong giai đoạn đầu, mức trung bình xuất (nhập) khẩu Ấn Độ tương ứng tăng 15,7 % (17,5%) và rõ ràng cao hơn mức 8,2% (7,8%)

trong thập niên 1980. Tuy nhiên, xuất (nhập) khẩu chỉ tăng có 2,0% (4,5%) tương ứng trong giai đoạn 2 của thập niên 1990.

3. Tỷ phần của Ấn Độ trong xuất khẩu thế giới đã giảm từ 0,52% xuống 0,47% trong khoảng thời gian giữa năm 1984 và 1987, nhưng đã tăng lên tới 0,53% vào năm 1992. Mặc dù giảm tốc độ xuất khẩu từ năm 1996 nhưng tỷ phần xuất khẩu của Ấn Độ so với toàn cầu vẫn tăng tới 0,62% vào năm 1997, phản ánh sự phát triển của ngoại thương Ấn Độ trong tương quan với thế giới bên ngoài.

4. Chỉ số thương mại tính theo GDP cũng cho thấy sự tiến bộ của ngoại thương trong thập kỷ 1990 so với những năm 1980. Trung bình tỷ lệ xuất khẩu trên GDP đã tăng từ 5,0% đến 8,2% trong khoảng giữa thập niên 1980 và 1990; trong khi tỷ lệ nhập khẩu trên GDP đã tăng từ 7,7% đến 9,4% cũng trong cùng khoảng giai đoạn đó. Cũng theo Báo cáo trên, mức tăng tỷ lệ xuất - nhập khẩu tính theo GDP còn chỉ ra sự tăng cường mở cửa ngoại thương Ấn Độ hướng ra thế giới.

5. Đi đôi với tăng tỷ lệ giữa thương mại và GDP là giảm tỷ lệ giữa thâm hụt thương mại và GDP cũng trong thời kỳ so sánh hai thập niên nói trên, quan hệ này đã phản ánh một thực tế là sự phân kỳ giữa chỉ số xuất khẩu và nhập khẩu (tính theo GDP) đã giảm đi từ 2,7% trong thập niên 1980 xuống 1,2% trong thập niên 1990. Cũng như vậy, tỷ lệ trao đổi xuất - nhập khẩu (nói lên khả năng thanh toán nhập khẩu dựa trên thu nhập từ xuất khẩu) bình quân cũng tăng lên đáng kể, từ mức 65,1% trong thập niên 1980 lên tới 87,0% trong thập niên 1990.

Về cơ cấu ngoại thương cũng có chuyển hướng rõ rệt, đặc

biệt thể hiện ở sự thay đổi trong cơ cấu mặt hàng xuất nhập khẩu và trong khuynh hướng đổi tác thương mại.

Thứ nhất, sự thay đổi cơ cấu mặt hàng xuất nhập khẩu

Về xuất khẩu

Để nghiên cứu sự thay đổi cơ cấu xuất nhập khẩu trong thập niên 1990 (từ 1992-93 đến 1998-99) sau Cải cách, Báo cáo của RBI đã so sánh cơ cấu hàng hoá với thập niên 1980 trước đó và đã rút ra những thay đổi quan trọng trong lĩnh vực xuất khẩu như sau:

1. Ấn Độ đã chuyển dần từ một nước chủ yếu xuất khẩu hàng sơ chế sang xuất khẩu hàng chế tạo. Giữa thập niên 1980, xuất khẩu hàng chế tạo chiếm hai phần ba tổng xuất khẩu của Ấn Độ; đến năm 1991-92, tỷ phần hàng chế tạo trong tổng xuất khẩu đã tăng tới 73,6% trong khi hàng sơ chế chiếm 23,1%. Xu hướng này càng gia tăng trong thập kỷ 1990. Tính bình quân thì tỷ phần hàng chế tạo trong tổng xuất khẩu giai đoạn từ 1987-88 đến 1990-91 là 71,2% đã tăng lên tới 75,4% trong giai đoạn 1992-93 đến 1998-99. So sánh cùng thời kỳ, tỷ phần hàng sơ chế giảm được khoảng 2% từ 24,1% xuống 21,8%.

2. Sự thay đổi cơ cấu xuất khẩu của Ấn Độ có thể nhận thấy rõ hơn khi đi vào các mặt hàng cụ thể. Các mặt hàng liên quan tới xuất khẩu giữa thập niên 1980 và 1990 bao gồm: cà phê, thức ăn chế biến, nước ép hoa quả, mặt hàng gia công các loại, gạo, gia vị, hàng chạm trổ, và các mặt hàng khác như đường, mật, nguyên liệu bông. Trung bình tổng thu nhập từ xuất khẩu những mặt hàng này đã giảm đi 2,9% trong những năm 1980 trong khi chúng lại tăng lên tới 20,5% trong những năm 1990.

Nhưng mặt khác, hiệu suất xuất khẩu các mặt hàng như dầu ăn, thảm dệt thủ công bao gồm cả thảm lụa, quặng, khoáng sản, cao su, kính, sứ, thuốc màu, lại giảm đáng kể trong thập niên 1990 so với thập niên 1980. Trái với mức tăng 18,1% trong những năm 1980, tốc độ xuất khẩu các mặt hàng này đã giảm xuống còn 6,5% trong những năm 1990.

3. Sự thay đổi trong hiệu suất xuất khẩu các mặt hàng cụ thể giữa hai thời kỳ nói trên đã chỉ ra rằng sự thay đổi trong cơ cấu xuất khẩu hàng nông nghiệp và liên quan tới nông nghiệp biểu hiện rõ rệt hơn theo hướng xuất khẩu hàng chế biến. Các mặt hàng như: cà phê, gạo, hoa quả chế biến, nước ép, và mặt hàng gia công các loại đã tăng gấp hai lần trong thập niên 1990, từ 15,4% năm 1990-91 tới 34,2% năm 1998-99. Các mặt hàng này do đó đã trở thành các mặt hàng xuất khẩu quan trọng trong thập niên 1990. Mặt khác, một số mặt hàng xuất khẩu truyền thống như chè, hạt điều, dầu ăn, thuốc lá đã giảm đáng kể trong so sánh giữa hai thập niên, từ 43,6% năm 1989-90 xuống 26,2% năm 1998-99.

4. Các chỉ số cũng cho thấy rằng sau Cải cách, xuất khẩu Ấn Độ cũng hướng tới xuất khẩu hàng gia công thay vì xuất khẩu nguyên liệu thô. Chẳng hạn, tỷ phần xuất khẩu quặng và khoáng sản trong tổng xuất khẩu đã giảm từ 5,5% xuống 3,5% giữa các thập niên 1980 và 1990.

5. Xuất khẩu hàng chế tạo đã có những biến chuyển rõ rệt trong khoảng giữa 1993-94 và 1995-96. Trừ sản phẩm hoá chất cơ bản, hoá phẩm và hàng dệt thì hầu hết xuất khẩu các mặt hàng chế tạo đều phát triển nhanh hơn so với những năm 1980. Mặc dù những diễn biến bất lợi từ năm 1996 đã giảm tốc độ

xuất khẩu hàng chế tạo và làm chậm quá trình chuyển đổi cơ cấu xuất khẩu sang một số mặt hàng như hàng dệt, quần áo may sẵn, hàng cơ khí, hoá chất và hóa phẩm, nhựa, vải sơn lót sàn, vãn tăng đáng kể trong khoảng giữa hai thập niên 1980 và 1990. Mặt khác, các mặt hàng da, da thuộc, đồ kim hoàn đá quý lại giảm đáng kể trong cùng thời kỳ so sánh nói trên.

6. Ngay trong nhóm các mặt hàng xuất khẩu chính như hàng cơ khí, hoá chất và hoá phẩm... cũng có sự thay đổi quan trọng về thành phần. Chẳng hạn, trong số các mặt hàng cơ khí thì tỷ phần các hàng máy móc và thiết bị trong tổng xuất khẩu hàng cơ khí nói chung cũng bị giảm từ 30,6% xuống 21,7% trong khi tỷ phần sắt thép nguyên liệu và bán thành phẩm lại tăng từ 2,9% đến 11,9% giữa hai thời kỳ so sánh. Hoặc ngay trong nhóm các mặt hàng hoá chất và hoá phẩm, trong khi tỷ phần hoá chất cơ bản, dược phẩm và đồ trang sức giảm thì nhựa và vải sơn lót sàn lại tăng. Và trong nhóm hàng dệt thì xuất khẩu các mặt hàng như chỉ sợi, vải, hàng may mặc tăng lên cùng kỳ so sánh nói trên trong khi hàng dệt dày lại giảm.

7. Xuất khẩu hàng chế tạo của Ấn Độ đã thể hiện một xu hướng thoát li với mặt hàng truyền thống hướng tới các mặt hàng mới có hiệu quả xuất khẩu cao hơn. Một điểm quan trọng nữa về sự thay đổi thành phần trong xuất khẩu hàng chế tạo là ở chỗ nhìn chung các nhóm mặt hàng nào mà thành phần bên trong không thay đổi thì tốc độ xuất khẩu chậm hơn so với nhóm các mặt hàng có sự thay đổi bên trong (như hàng hoá chất, hoá phẩm, hàng cơ khí). Điều này phản ánh một mối liên hệ gắn bó giữa tốc độ xúc tiến xuất khẩu với thay đổi cơ cấu trong xuất khẩu hàng chế tạo ở Ấn Độ.

8. Cũng theo Báo cáo này của RBI thì trong thập niên 1980, đã có nhiều mặt hàng xuất khẩu mà tỷ phần của Ấn Độ trong thị trường toàn cầu đối với các mặt hàng này cao trong khi tốc độ tăng trưởng của thương mại thế giới đối với mặt hàng này lại thấp. Các nhà kinh tế đã cho rằng chính sự thiếu liên kết giữa thành phần xuất khẩu Ấn Độ với nhu cầu thế giới đã gây nên một hạn chế to lớn cho sự phát triển xuất khẩu của Ấn độ. Hạn chế này đã được Ấn Độ khắc phục sau cải cách, và nhìn chung tỷ phần xuất khẩu của Ấn Độ trên thế giới đã tăng lên đối với các mặt hàng có tiềm năng tăng trưởng cao trong trao đổi mậu dịch trên thế giới và ngược lại Ấn Độ sẽ giảm xuất khẩu các mặt hàng có hiệu suất giao dịch thấp. Như vậy, sự liên kết giữa nhu cầu thế giới với cơ cấu xuất khẩu của Ấn Độ đã được chú ý tăng cường trong thập niên 1990 hơn là những năm 1980.

Về nhập khẩu

Đề cập sự thay đổi trong cơ cấu nhập khẩu, Báo cáo của RBI về tài chính và tiền tệ năm 1998-99 cũng đưa ra các điểm sau:

1. Mức tăng trung bình hàng năm tổng giá trị nhập khẩu của Ấn Độ trong khoảng thời gian 1992-99 là 31,692 tỷ USD, tăng hơn 54,7% so với giai đoạn 1987-91. Giữa hai thời kỳ này, hàng nhập khẩu chủ yếu phục vụ cho công nghiệp tăng ở tỷ lệ thấp hơn 46,3% so với mức tăng của mặt hàng nhập khác (chủ yếu là hàng thành phẩm) là 71,9%.

2. Trong số các mặt hàng liên quan tới công nghiệp, nhập khẩu các hàng tư liệu sản xuất tăng nhanh chóng với mức 56,9% trong khi hàng nguyên liệu và hàng bán thành phẩm tăng 39,7%. Ngay trong nhóm hàng tư liệu sản xuất thì mức tăng nhập khẩu

phần lớn là ở mặt hàng máy công cụ, điện máy (kể cả đồ điện và máy tính) trong khi máy không dùng điện và thiết bị vận tải tăng tương đối chậm hơn.

3. Nhập khẩu dầu (dầu thô và sản phẩm hoá dầu) không ổn định do sự dao động của giá cả trên thị trường thế giới. Tốc độ tăng nhập khẩu trung bình hàng năm đối với dầu mỏ và dầu nhớt (POL - Petroleum Oil and Lubricants) là 27,2% trong khoảng 1988-91. Trong khoảng 1992-93 đến 1998-99, tốc độ tăng xấp xỉ 33,4% vào năm 1996-97 và -21,2% vào năm 1998-99. Tuy mức tăng trung bình nhập khẩu dầu hàng năm chỉ khoảng 4,6% trong khoảng từ 1992-99, nhưng giá trị trung bình tăng tới 7,134 triệu USD, còn ở giai đoạn 1987-91 có 3,981 triệu USD. Do vậy, tỷ phần nhập khẩu dầu tăng từ 19,4% trong khoảng 1987-91 tới 22,5% trong khoảng 1992-99.

4. Cũng như vậy, nhập khẩu phân hoá học trong năm 1992-99 tăng hơn tới 77,7% so với 1987-91 mặc dù mức tăng trưởng trung bình hàng năm tương đối thấp, chỉ 9,5% (còn ở giai đoạn 1988-91 là 79,5%).

5. Nhập khẩu hàng tiêu dùng tăng tương đối chậm (27,3%) với tỷ phần trong toàn bộ nhập khẩu giảm từ 4,3% trong giai đoạn 1987-91 xuống 3,6% trong giai đoạn 1992-99.

6. Trong những năm gần đây, ở Ấn Độ nhập khẩu vàng, bạc tăng lên do chính sách tự do hoá nhập khẩu từ năm 1991.

Cũng theo Báo cáo này, sự thay đổi trong cơ cấu nhập khẩu Ấn Độ nói trên là do ba nhân tố sau:

- (1) Sự dao động giá quốc tế;
- (2) Sự thay đổi trong chính sách thương mại;
- (3) Động thái cầu nội địa.

Chẳng hạn, sự biến đổi giá dầu thế giới đã ảnh hưởng lớn tới giá trị nhập khẩu POL. Hơn nữa, giá hàng chế tạo trên thế giới giảm đáng kể trong những năm gần đây, làm giá trị nhập khẩu mặt hàng này giảm. Mặt khác, việc tăng nhập khẩu vàng, bạc, dầu ăn và phân hóa học ở chừng mực nào đó là do chính sách hiện hành. Đồng thời, cũng do chủ trương giảm hạn chế nhập khẩu hàng tư liệu sản xuất, mà loại hàng này có tốc độ nhập tăng nhanh trong khoảng 1992-99. Đối với nhân tố thứ ba, tức là động thái cầu nội địa, mối quan hệ tỷ lệ thuận giữa tăng trưởng công nghiệp và nhập khẩu được biểu hiện rất rõ rệt ở Ấn Độ.

Thứ hai, sự thay đổi trong khuynh hướng đối tác thương mại

Về xuất khẩu

Khuynh hướng xuất khẩu đã thay đổi rõ rệt giữa hai thời kỳ 1987-88 đến 1990-91 và 1992-93 đến 1998-99. Trong khi Ấn Độ vẫn giữ mức ổn định khoảng 50% xuất sang các thị trường Nhật Bản, Mỹ và Đông Âu trong những năm 1980 và 1990, thì tỷ phần xuất khẩu sang các nước đang phát triển và chuyển đổi có những thay đổi như sau:

1. Tỷ phần của EU tính trung bình trong thu nhập xuất khẩu của Ấn Độ là 25,6% trong 1987-91, tăng lên tới 26,7% trong khoảng 1992-99 (tăng khoảng 1,1%). Tỷ phần của Mỹ tăng từ 16,7% tới 19,3% cũng trong khoảng thời gian so sánh đó (tức tăng khoảng 2,6%) trong khi Nhật Bản giảm tỷ phần từ 10,0% xuống 6,5% (giảm đi 3,5%) trong tổng thu nhập xuất khẩu Ấn Độ.

2. Một trong những thay đổi quan trọng nhất về khuynh hướng xuất khẩu của Ấn Độ giữa hai giai đoạn này là sự giảm tỷ

phần xuất khẩu trong thị trường Đông Âu từ 11,7% trong giai đoạn đầu xuống 3,8% trong giai đoạn sau. Nguyên nhân chính cho sự giảm sút này là giảm xuất khẩu của Ấn Độ sang Liên Xô cũ từ 14,7% năm 1987-91 xuống còn có 3,1% năm 1992-99.

3. Tỷ phần của OPEC tăng được 3,8% trong hai giai đoạn trên (từ 6,1% giai đoạn 1987-91 tới 9,9% giai đoạn 1992-99. Mức tăng này chủ yếu là từ xuất khẩu của Ấn Độ đi Indônêxia và Các tiểu vương quốc Ảrập thống nhất (UAE).

4. Tỷ phần xuất khẩu của Ấn Độ đang tăng lên trên thị trường các nước đang phát triển có thể được xem như là một thay đổi quan trọng nhất nếu đứng trên góc độ triển vọng xuất khẩu của Ấn Độ trong tương lai. Từ mức xuất khẩu trung bình hàng năm là 16,0% trong giai đoạn 1987-91 Ấn Độ đã lên tới 27,8% giai đoạn 1992-99 (tăng được 11,8%). Ấn Độ xuất khẩu chủ yếu sang các nước đang phát triển như Bănglăđét, Xri Lanca, Malaixia, Xingapo và Thái Lan.

5. Đặc biệt, nhiều mặt hàng xuất khẩu của Ấn Độ đã xuất hiện trên thị trường Mỹ như cà phê, thuốc lá sợi, gia vị, da và da thuộc, hàng cơ khí, quần áo may sẵn và thảm. Thị trường các nước công nghiệp cũng bắt đầu trở nên quan trọng đối với các mặt hàng xuất khẩu của Ấn Độ, như Italia đối với cà phê, hàng cơ khí; Đức đối với cà phê; Bỉ đối với thuốc lá sợi; Anh với hạt điều và Nhật đối hàng thảm. Trong các nước đang phát triển thì tỷ phần xuất khẩu của Ấn Độ sang UAE tăng lên với diện mặt hàng rất phong phú như chè, gia vị, hải sản, hàng cơ khí, quần áo may sẵn. Xingapo cũng tăng nhu cầu các mặt hàng như gia vị và dầu ăn; Hồng Kông đối với đồ kim hoàn và đá quý, sợi, vải bông, hàng lắp ghép... Các nước đang phát triển khác cũng đang

trở thành thị trường xuất khẩu của Ấn Độ trong thập niên sau cải cách, như Trung Quốc với các mặt hàng như hải sản và quặng sắt; Ả-rập Xêút, Băng-ladét và Nam Phi với gạo; Hàn Quốc và Ấn-ô-nê-xia với dầu ăn và Iran với quặng sắt.

Về nhập khẩu

Về phương hướng nhập khẩu, có thể thấy nhập khẩu từ các nước đang phát triển tăng lên trong khi từ các nước công nghiệp phát triển thì giảm xuống. Cụ thể, tỷ phần nhập khẩu trung bình là 18,0% giai đoạn 1987-91 từ các nước đang phát triển đã tăng lên tới 23,0% giai đoạn 1992-99. Ấn Độ chủ yếu tăng nhập khẩu từ NICs ở Đông Á. Trong các hàng nhập, phải kể đến dầu mỏ từ Malaixia và Xingapo, dầu thực vật từ Malaixia, hoá chất từ Hàn Quốc và Xingapo, đồ điện từ Hồng Công, Hàn Quốc, Malaixia và Thái Lan. Cũng giữa hai giai đoạn này, tỷ phần nhập khẩu từ OPEC cũng tăng từ 14,5% đến 21,9% do giá dầu tăng.

Đối với các nước công nghiệp phát triển, tỷ phần tham gia của Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD) trong hàng nhập khẩu Ấn Độ đã giảm nhiều, từ mức 59,4% trong 1987-91 xuống 52,1% trong 1992-99. Nhập khẩu từ các nước trong EU như Đan Mạch, Hy Lạp, Ai Len và Italia tăng lên trong khi từ các nước thường xuyên nhập trước đây như Đức, Thụy Điển và Anh lại giảm. Chẳng hạn, tỷ phần của Anh giảm từ 7,9% giai đoạn 1987-91 xuống 5,8% giai đoạn 1992-99. Đối với các nước khác trong OECD, thì nhập khẩu từ Ô-xtrây-li-a, Niu Di-lân, và Thụy Sĩ lại tăng lên. Ví dụ, nhập khẩu từ Thụy Sĩ tăng từ 1,1% giai đoạn 1987-91 đến 4,0% giai đoạn 1992-99.

Đối với các nước Đông Âu, nhập khẩu của Ấn Độ giảm

đáng kể từ mức trung bình 8,1% giai đoạn 1987-91 xuống mức 2,9% giai đoạn 1992-99 và giảm hầu hết đối với các nước trong nhóm này.

III. Sự điều chỉnh chính sách ngoại thương thời kỳ cải cách

Từ tháng 7-1991, Chính phủ Ấn Độ đã bắt đầu một loạt các biện pháp nhằm mở cửa lĩnh vực ngoại thương và thông báo tự do hoá nhập khẩu trên quy mô lớn liên tục trong các năm tiếp theo. Trong đó có những biện pháp như phá giá và chuyển đổi đồng rupi, giảm đáng kể mức thuế quan, thông thoáng các hạng mục thương mại, tăng cường các biện pháp nhằm thúc đẩy xuất khẩu v.v.. Trên thực tế, những cải cách chính sách thương mại bắt đầu vào năm 1991 đã mở ra một viễn cảnh mới cho Ấn Độ bằng sự chuyển mình từ chiến lược hướng nội sang hướng ngoại.

Việc điều chỉnh, thiết kế lại chính sách ngoại thương bao trùm một phạm vi rất rộng và gồm rất nhiều biện pháp. Nội dung cải cách chính sách ngoại thương được chủ yếu tập trung vào các tiêu điểm chính sau:

- hợp lý hoá chính sách tỷ giá
- tự do hoá nhập khẩu
- khuyến khích xuất khẩu
- đơn giản hoá các hình thức thủ tục, tạo sự thông thoáng minh bạch trong môi trường giao dịch, kinh doanh.

Nhìn chung, các biện pháp đều nhằm xoá bỏ những hạn chế trong hoạt động xuất nhập khẩu, tạo ra một môi trường cạnh tranh thông thoáng nhờ khuyến khích xuất khẩu và giảm bớt

những hạn chế về thủ tục cấp và quản lý giấy phép kinh doanh ngoại thương. Những biện pháp này đã mang lại thành công cho cải cách kinh tế Ấn Độ. Tuy nhiên trong quá trình điều chỉnh vẫn còn tồn tại những hạn chế nhất định, cản trở công cuộc cải cách. Phân tích dưới đây và phần nghiên cứu cải cách chính sách xuất nhập khẩu Ấn Độ tiếp theo sẽ trình bày chi tiết những điều chỉnh chính sách cụ thể, bao hàm không chỉ thành công mà cả những hạn chế để thấy được cải cách chính sách là một quá trình liên tục tổng kết và rút kinh nghiệm, nhằm đào thải những yếu tố bất hợp lý còn tồn tại trước đòi hỏi tất yếu của trào lưu tự do hoá trên phạm vi toàn cầu.

- *Giải phóng các hoạt động xuất nhập khẩu.* Trước cải cách, chính sách thương mại của Ấn Độ thật rườm rà, phức tạp với nhiều loại giấy phép nhập khẩu, nhiều loại đối tượng nhập khẩu và phương thức nhập khẩu khác nhau... Chỉ riêng giấy phép nhập khẩu đã bao gồm: giấy phép nhập khẩu thông thường (Open General Licence - OGL), giấy phép tự động (Automatic Licence - AL), giấy phép nhập khẩu bổ sung (Supplementary Import Licence - SIL). Sau cải cách, loại giấy phép OGL được tăng cường trong khi các loại giấy phép khác hạn chế nhập khẩu bị cắt giảm dần. Hệ thống SIL cũng được sửa đổi chuyển sang hình thức rộng rãi hơn trên cơ sở tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà xuất khẩu.

- *Hợp lý hoá hệ thống thuế quan.* Trong báo cáo trình chính phủ vào tháng 1-1993, Ủy ban Chelliah đã đề nghị giảm nhanh thuế nhập khẩu. Ủy ban này có cho rằng đồng tiền rupi bị mất giá nhiều trong những năm 1980 và đầu thập niên 1990 càng đẩy tăng mức bảo hộ công nghiệp Ấn Độ. Chẳng hạn, Ủy ban đã chỉ

ra rằng: trong bảy năm, từ 1985-86 đến 1992-93, tỷ giá hối đoái thực tế của đồng rupi đã giảm đi 57,45% và do đó đã đẩy nhanh giá nhập khẩu, dẫn tới tăng bảo hộ công nghiệp lên mức cao hơn. Vì thế, Ủy ban đề nghị phải nhanh chóng đưa ra một mức thuế nhập khẩu hợp lý sao cho tạo ra được một sự thăng bằng nhất định giữa giá cả trong nước và quốc tế. Căn cứ bản đề trình của Ủy ban này, Bộ trưởng Tài chính đã thông qua cắt giảm thuế nhập khẩu liên tục trong các năm 1993-94, 1994-95 và 1995-96. Kết quả là mức thuế nhập khẩu đã giảm nhanh từ mức cao nhất là 150% năm 1991 xuống 85% vào tháng 2-1993 và tiếp tục 65% vào tháng 2-1994, 50% vào 1995-96, 40% vào 1998-99, 35% vào 2000-01. Hiện nay, có bốn mức thuế nhập khẩu là 35%, 25%, 15% và 5%. Tuy nhiên, 10% vẫn là mức đánh thêm vào thuế thu nhập.

- *Giảm khống chế các mặt hàng xuất nhập khẩu.* Phần lớn các mặt hàng xuất nhập khẩu đều bị Chính phủ Ấn Độ khống chế trước cải cách. Chính sách thương mại bổ sung thông báo vào tháng 8-1991 đã xem lại các mặt hàng bị khống chế trước đây và đã giảm 16 mặt hàng xuất và 20 mặt hàng nhập. Chính sách ngoại thương giai đoạn 1992-97 đã giải phóng nhập khẩu các mặt hàng sau như: giấy in, kim loại màu, cao su tự nhiên, hàng hoá trung gian và các nguyên liệu cho phân hoá học. Tuy nhiên, tám mặt hàng như: dầu mỏ, phân bón, dầu ăn, ngũ cốc... vẫn còn bị khống chế. Mặc dù vậy ước tính trong khoảng thời gian giữa 1988-89 và 1998-99, tỷ lệ giải phóng các mặt hàng nhập khẩu trên tổng nhập khẩu đã giảm từ 27% xuống 19%.

- *Tự do hoá chế độ tỷ giá hối đoái.* Từ tháng 3-1993, Chính phủ Ấn Độ đã thông qua quyết định thực hiện chính sách tỷ giá

hối đoái thả nổi theo hệ thống thị trường, nghĩa là theo điều chỉnh cung - cầu của thị trường. Năm 1992-93, Bộ trưởng Tài chính Ấn Độ đã thông qua hệ thống tỷ giá hối đoái tự do (Liberalised Exchange Rate Mechanism) với sự chuyển đổi từng phần đồng rupi theo tỷ giá hối đoái kép; nghĩa là, theo hệ thống tỷ giá này, 40% thu nhập ngoại tệ phải theo tỷ giá hối đoái chính thức (nhà nước) còn 60% phần còn lại được chuyển đổi theo thị trường tự do. Phần ngoại tệ thu được theo tỷ giá hối đoái chính thức sẽ được dùng để nhập khẩu các mặt hàng quan trọng như: dầu thô, các sản phẩm dầu hoả, dược phẩm quý... còn ngoại tệ thu được theo tỷ giá thị trường sẽ dùng để thanh toán các loại hàng nhập khẩu khác. Vì tỷ giá hối đoái chính thức thấp hơn tỷ giá thị trường cho nên hệ thống tỷ giá hối đoái kép dường như có hàm ý đánh thuế vào nhà xuất khẩu để trang trải cho khoản lớn nhập khẩu của chính phủ. Nếu coi đây là mức thuế thì có thể ước tính khoảng từ 8-12% là mức mà nhà xuất khẩu phải chịu với hệ thống tỷ giá kép này. Năm 1993-1994, nhà nước Ấn Độ giới thiệu khả năng chuyển đổi hoàn toàn đồng rupi trên tài khoản thương mại, và sau đó trên tài khoản vãng lai vào 19-8-1994, kết quả hệ thống tỷ giá hối đoái kép không hiệu quả đã được thay thế bằng hệ thống tỷ giá thống nhất và do đó tỷ lệ 60:40 đã được mở rộng thành tỷ lệ 100:100.

- *Xây dựng chiến lược xuất khẩu với những biện pháp khuyến khích cụ thể.*

Chiến lược xuất khẩu của Ấn Độ được xây dựng và củng cố một cách có kế hoạch và công phu trên một tầm nhìn, một hoạch định có tầm vĩ mô. Nền tảng đó trước hết được xác lập bởi hoạt động của các uỷ ban tư vấn cho chính phủ về chiến lược xuất

khẩu bao gồm không những nội dung, phương hướng và cả giải pháp thực hiện.

Những chính sách và biện pháp khuyến khích xuất khẩu chủ yếu tập trung vào các lĩnh vực sau: khuyến khích sản xuất để xuất khẩu; đa dạng hoá mặt hàng đồng thời xác định các mặt hàng xuất khẩu có tính chất mũi nhọn; hỗ trợ các hoạt động thị trường; cho phép thành lập các hãng buôn xuất khẩu (export house) với mục đích đẩy mạnh xuất khẩu; thiết lập các khu vực và đơn vị hướng vào xuất khẩu như: khu chế xuất (EPZs - Export Processing Zone, chuyên gia công hàng xuất khẩu), khu công viên công nghệ cao (bao gồm cả công nghệ phần cứng lẫn phần mềm EHTP và STP), các đơn vị hướng về xuất khẩu (EOUs - Export Oriented Units), các khu vực thương mại tự do (FTZs - Free Trade Zones), các khu công nghiệp xúc tiến xuất khẩu (EPIPs - Export Promotion Industrial Parks)... chưa kể các biện pháp về tài chính và tiền tệ cũng rất quan trọng để hỗ trợ cho xuất khẩu như: phá giá đồng rupi; biện pháp hỗ trợ bồi hoàn tiền mặt (cash compensatory support); trợ cấp xuất khẩu tư vấn (consultancy export); bồi hoàn thuế quan (duty drawbacks); biện pháp cấp tín dụng nhẹ lãi và tín dụng ứng trước cho các ngân hàng phục vụ xuất khẩu và các hãng xuất khẩu; biện pháp trợ giá của chính phủ nhằm trợ cấp các khoản chênh lệch giữa giá quốc tế và nội địa, v.v..

IV. Cải cách chính sách xuất nhập khẩu Ấn Độ

1. Các chính sách nhằm khuyến khích xuất khẩu

Chính sách xuất nhập khẩu năm 1992-97

Trong thời gian của Kế hoạch 5 năm lần thứ tám (1992-97),

chính sách xuất nhập khẩu ba năm (1990-93) vẫn đang trong tiến trình thực hiện. Nhằm đẩy mạnh hơn nữa cải cách chính sách thương mại đồng thời điều chỉnh bổ sung các biện pháp về tài chính, công nghiệp và đầu tư, chính sách mới về xuất nhập khẩu (1992-97) đã được thông qua và có hiệu lực kể từ tháng 4-1992. Lần đầu tiên có một chính sách ưu tiên xuất khẩu rất rõ rệt. Trước đây chính sách này có tên là chính sách Nhập - xuất khẩu (Import-Export Policy), còn chính sách mới có tên Xuất-nhập khẩu (EXIM Policy). Chỉ riêng sự thay đổi trật tự từ đã nói lên phần nào sự ưu tiên đó. Không chỉ vậy, một số các biện pháp đã được đưa vào trong nội dung chính sách để loại trừ các điều tiết cản trở tự do hoá thương mại.

Hệ thống điều hành chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi (LERMS - Liberalised Exchange Rate Management System) đã được thông qua ngày 1-3-1992, ngay trước khi Chính phủ Ấn Độ chính thức tuyên bố thực hiện EXIM Policy 1992-97. Đây thực ra mới chỉ là bước cải cách ban đầu, song nếu so với trước cải cách đã thể hiện một ưu đãi nhất định đối với nhà xuất khẩu. Trong các bước cải cách tiếp theo, chế độ chuyển đổi hoàn toàn đồng rupi trên các tài khoản thương mại đã được ban hành, tỷ giá hối đoái kép đã bị xóa bỏ. Nhưng chính thức thì phải đợi tới tháng 3-1993, tỷ giá hối đoái mới được thống nhất và các chuyển khoản trên các hạng mục thương mại đã được thoát khỏi vòng kiểm soát ngoại hối.

Hệ thống LERMS được xem như bộ máy tự điều chỉnh để kiểm soát tình trạng thâm hụt thương mại. Đồng thời với các thay đổi trong chế độ tỷ giá hối đoái, hệ thống cấp giấy phép nhập khẩu cũng được loại bỏ đối với các mặt hàng như hàng tư

liệu sản xuất, hàng hoá trung gian và hàng linh kiện. Các mặt hàng này có thể nhập theo chế độ giấy phép nhập khẩu thông thường (OGL) căn cứ vào các khoản mục thanh toán thuế quan. Đề khuyến khích đầu tư từ thành phần không cư trú (người nước ngoài) một hệ thống mới về tiền gửi đã được bắt đầu vào tháng 6-1992. Với hệ thống này các khoản tiền gửi ngoại tệ có thể được chuyển đổi tại chỗ một cách nhanh chóng; và việc rút sớm tài khoản không cư trú với mục đích đầu tư cũng sẽ không bị chịu hình thức phạt nào.

Hệ thống EPCG (Export Promotion Capital Goods) thuộc chương trình khuyến khích xuất khẩu thông qua tự do hoá nhập khẩu các mặt hàng tư liệu sản xuất phục vụ cho xuất khẩu. EPCG đã cho phép các nhà xuất khẩu có quyền được nhập khẩu máy móc cả loại mới lẫn cũ (hàng second-hand) với mức miễn thuế hoặc thuế ưu đãi nếu nhà nhập khẩu đồng ý nhận một chỉ tiêu xuất khẩu cố định trong một khoảng thời gian nhất định. Theo EPCG thuế nhập khẩu hàng tư liệu sản xuất được giảm từ 25% xuống còn 15% tương ứng nghĩa vụ xuất khẩu gấp ba lần giá c.i.f nhập khẩu và thời gian hoàn thành trong khoảng từ bốn đến năm năm. EPCG đóng góp rất hiệu quả cho các ngành công nghiệp trong việc hiện đại hoá sản xuất và nâng cao chất lượng sản phẩm [CMIE, 2000].

Kết quả là nhập khẩu hàng tư liệu sản xuất trong năm 1993-94 đã vượt 23% so với năm 1992-93. Xuất khẩu do đó tăng 30% vào năm 1993-94 so với cùng kỳ năm trước. Xuất khẩu hàng chế tạo tăng 29%, vượt tăng trưởng năm trước 5%. Thâm hụt thương mại giảm từ 3 tỷ USD năm 1992-93 xuống còn 1 tỷ USD năm 1993-94.

Trong kế hoạch chung để khuyến khích xuất khẩu, Ấn Độ đã thực hiện rất nhiều phương án cụ thể, trong đó phải kể tới các chương trình miễn thuế (DES), chương trình dành cho hạng mục kim hoàn và đá quý; thiết lập nhiều tổ chức để mở rộng phạm vi hoạt động xuất khẩu như các đơn vị hướng về xuất khẩu (EOU), các khu chế xuất (EPZ), các liên doanh, và các hãng buôn xuất khẩu (trading houses). Với chương trình DES, việc nhập khẩu các nguyên liệu thô, hàng trung gian, các linh kiện, phụ tùng, vật liệu đóng gói, hàng tiêu dùng, phần mềm máy tính... sẽ được miễn thuế nếu được sử dụng trực tiếp cho việc chế biến hàng xuất khẩu. Với chuyên mục vàng bạc và đá quý, nhà xuất khẩu được phép nhập các đầu vào theo chế độ giấy phép bổ sung và giấy phép tạm ứng. Loại giấy phép này được phát trước để nhập kim cương thô và sau đó xuất khẩu kim cương đã qua gia công, đánh bóng. Điều cần lưu ý là các nghĩa vụ xuất khẩu đã được quy định ngay trong các giấy phép. Chẳng hạn, nếu quy định 65%, có nghĩa giấy phép phát hành cho nhập khẩu tương đương 65USD (giá c.i.f) thì nghĩa vụ xuất khẩu phải tương đương 100USD (giá f.o.b).

Chính sách xuất nhập khẩu năm 1992-97 tiếp tục được bổ sung vào tháng 3-1993 nhằm tạo ra được động lực mới cho xuất khẩu trong các lĩnh vực mà Ấn Độ có lợi thế như sản phẩm nông nghiệp, sản phẩm liên ngành, dịch vụ, v.v.. Tuy nhiên, trong nông nghiệp, trừ loại gạo basmati (một loại gạo chất lượng cao ở Ấn Độ), giá thấp đã không khuyến khích được xuất khẩu gạo và điều này đã ảnh hưởng tới thị trường nội địa. Ngoài ra việc xuất khẩu loại lúa mì cứng chất lượng cao chỉ được phép ở một mức nhà nước quy định. Tất cả các biện pháp tương tự như vậy thực

tế đã cản trở xuất khẩu ngũ cốc hơn là khuyến khích như mong muốn, rốt cuộc là chỉ tạo ra được một kho hàng đệm, dự trữ cho hệ thống phân phối của nhà nước.

Năm 1995, chính sách này lại được bổ sung để khuyến khích xuất khẩu hàng nông nghiệp, cụ thể: (a) trong các hạng mục xuất khẩu hàng nông sản và thức ăn thì chỉ có thịt bò và mỡ béo là thuộc hàng cấm trong năm 1995-96; (b) xuất khẩu các sản phẩm từ nghề làm vườn, nghề trồng hoa được khuyến khích thông qua nhiều biện pháp hỗ trợ cho nông dân, kể cả vận tải đường không; (c) các hạn ngạch về số lượng và giá xuất khẩu tối thiểu về gạo đã được xoá bỏ, việc xuất khẩu lúa mì mức 2,5 triệu tấn với loại lúa mì không cứng và 0,5 triệu tấn với loại lúa mì cứng đã được cho phép; trường hợp cả phê hạn ngạch bán tự do là 70% đối với nhà sản xuất lớn và 100% đối với nhà sản xuất nhỏ. Các thay đổi chính sách nói trên đã làm cho các mặt hàng hoa quả, rau và hoa nhanh chóng trở thành hàng xuất khẩu.

Chính sách xuất nhập khẩu năm 1997-2002

Chính sách này có hiệu lực từ mùng 1-4-1997 đến năm 2002, cùng kỳ với Kế hoạch 5 năm lần thứ chín. Các biện pháp, chính sách mới bổ sung thể hiện sự thân thiện, cởi mở hơn nữa đối với hoạt động xuất khẩu, nhằm thúc đẩy xuất khẩu và tăng cường khả năng cạnh tranh trên thị trường toàn cầu. Các sửa đổi bổ sung chủ yếu là nhằm kích thích thương mại dịch vụ, đặc biệt trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Ngoài ra, xuất khẩu nông nghiệp cũng tiếp tục được quan tâm. Có thể giới thiệu một số thay đổi cơ bản trong chính sách mới như sau: (a) ngưỡng thuế cho EPCG đã giảm từ 15% xuống 10% và giảm mạnh đối với xuất khẩu phần mềm; (b) tiếp tục cắt giảm thuế quan trên diện

rộng; (c) việc xuất khẩu các loại hạt có dầu cho mục đích tiêu dùng và xuất khẩu rau quả đã được giải phóng khỏi chế độ giấy phép và hạn ngạch.

Để khuyến khích thương mại giữa các nước thuộc khu vực Hiệp hội hợp tác khu vực Nam Á SAARC (South Asia Association for Regional Cooperation), Ấn Độ đơn phương dỡ bỏ hạn ngạch nhập khẩu từ các nước thuộc SAARC cho 2300 mặt hàng, quyết định này có hiệu lực kể từ ngày 1-8-1998. Ngày 28-12-1998 hiệp định tự do thương mại đã được ký kết song phương giữa Ấn Độ và Xri Lanca. Với hiệp định này, cho đến năm 2007 chế độ thuế suất 0 sẽ được áp dụng cho hầu hết các mặt hàng từ cả hai phía. Sau vòng đàm phán lần thứ ba của SAARC về Hiệp định thuế quan ưu đãi, Ban thuế vụ (Revenue Department) đã thông báo ngày 11-8-1999 về chế độ giảm thuế như sau - dao động ở mức 25% đến 60% cho các nước kém phát triển (Băngladét, Mándivơ, Nêpan và Butan), từ 10% đến 50% cho ba nước còn lại (Ấn Độ, Pakixtan và Xri Lanca).

Ngày 31-3-1999, các chương trình thúc đẩy xuất khẩu dịch vụ đã được thông qua. Các đặc khu kinh tế (SEZs) đã được thành lập nhằm tạo điều kiện cho một cuộc cạnh tranh mang tính quốc tế cũng như một môi trường thông thoáng cho xuất khẩu. Cùng với các sáng kiến về chính sách đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) áp dụng cho SEZs, hy vọng rằng các đặc khu này có tiềm năng như các viên "nam châm" thu hút đầu tư sản xuất cho xuất khẩu từ trong nước cũng như nước ngoài. Ngay trong giai đoạn đầu tiên, các khu chế xuất (EPZs) tại Kandla, Santa Cruz, Cochín và Surat đã chuyển thành các đặc khu (SEZs), chính thức từ ngày 1-11-2000. Việc thành lập các đặc khu tại các vùng

tiếp theo được xúc tiến một cách đều đặn, đó là các vùng như: Positra (Gujarat), Nangunery (Tamil Nadu), Kakinada-Vizag (Andhra Pradesh), Paradip (Orissa), Kulpi (West Bengal) và Bhandohi (Uttar Pradesh). Vẫn còn quá sớm để đánh giá thành công của chúng. Tuy nhiên, thành tựu của các đặc khu này chắc chắn sẽ còn phụ thuộc nhiều vào mức hiệu quả của việc giảm điều tiết nội địa và giải quyết tình trạng bế tắc về cơ sở hạ tầng.

Ngoài ra, trong các sửa đổi chính sách xuất nhập khẩu 1997-2002, chính phủ trung ương đã nhấn mạnh vai trò của các bang với quan điểm cho rằng chính phủ các bang phải chịu trách nhiệm phát triển các vùng xuất khẩu nông nghiệp với những sản phẩm đặc trưng (AEZs - Agriculture Export Zones). Hiện nay, ở Ấn Độ có hai AEZs, một ở Tamil Nadu và một ở Gujarat.

2. Các chính sách nhằm tự do hoá nhập khẩu

Ấn Độ vẫn duy trì các mức hạn mức nhập khẩu – danh sách cấm nhập, giấy phép nhập khẩu đặc biệt (SIL), danh sách hạn chế nhập, và danh sách nhập khẩu tự do. Tuy nhiên, số lượng các hạn mức trong mỗi loại luôn thay đổi và danh sách hàng hạn chế nhập được chuyển dần sang tự do nhập khẩu. Hàng cấm nhập cũng chỉ còn một vài loại mặt hàng có lý do riêng liên quan tới tín ngưỡng, văn hoá, ví dụ: mỡ, chất béo hoặc dầu động vật, men dịch vị¹ (chất rennet) và các loài động vật hoang dã. Phần lớn các nông phẩm bao gồm lúa gạo (không kể loại ngô chăn nuôi gia súc), dầu ăn, hạt có dầu, đường và các

1. Chất rennet – là một loại men dịch vị lấy ở dạ dày bò con làm cho đặc sữa khi chế biến phomát.

hàng phi nông nghiệp như urê, các sản phẩm hoá dầu đều thuộc danh sách đặc biệt. Nhập khẩu các loại mặt hàng này phải qua các đại lý của nhà nước.

Ngoài danh sách đặc biệt các hàng tiêu dùng ra, vàng cũng sẽ tiếp tục được nhập khẩu thông qua các ngân hàng chỉ định. Còn nhập khẩu các hàng thô bao gồm động, thực vật dạng nguyên sơ sẽ căn cứ vào sự cho phép nhập khẩu của Bộ Nông nghiệp sau khi đã phân tích các yêu cầu bảo đảm an toàn vệ sinh dịch tễ. Đặc biệt việc nhập rượu hoặc đồ ăn qua chế biến từ nước ngoài phải có sự kiểm định chặt chẽ về an toàn thực phẩm, vệ sinh sức khoẻ. Việc nhập khẩu các loại ô tô mới hoặc loại second-hand cũng yêu cầu phải bảo đảm các điều kiện về vệ sinh môi trường và an toàn đường sá. Các mặt hàng còn lại sẽ thuộc danh sách nhập khẩu tự do.

Chính sách xuất nhập khẩu 1992-97

Năm 1990, trước cuộc cải cách kinh tế, mức thuế quan của Ấn Độ đã đạt tới kịch điểm là 300%. Trong năm 1992-93, mức đó đã giảm xuống còn 150% [WTO, 1998]. Trước Hiệp định Uruguay (URA), Ấn Độ chỉ có 5% loại thuế quan là thuộc giới hạn quy định. Chính phủ thể hiện quyết tâm sau khi Hiệp định URA có hiệu lực, khoảng 68% loại thuế quan sẽ phải tuân theo cam kết. Do đó, kể từ ngày 1-12-1995 đã có hơn 3.000 loại thuế quan bao gồm nguyên liệu thô, hàng trung gian và hàng hoá cơ bản đã được giải phóng khỏi chế độ giấy phép nhập khẩu. Việc giải phóng hàng hoá ra khỏi các yêu cầu giấy phép là mong muốn của các thương nhân; đồng thời đó cũng là điều bắt buộc Ấn Độ phải thực hiện theo cam kết với WTO. Năm 1995-96,

trong lĩnh vực công nghiệp, Ấn Độ đã thực hiện giảm thuế quan theo quy định xuống mức 40% đối với các mặt hàng nguyên liệu thô, hàng linh kiện và hàng tư liệu sản xuất (trong khi các mặt hàng này vẫn còn chịu mức thuế trên 40% năm 1993-94) và giảm xuống mức 25% cho các trường hợp khác.

Chính sách xuất nhập khẩu 1997-2002

Trong năm 1997-98, mức cao điểm của thuế nhập khẩu đã giảm xuống còn 40% theo giá hàng, trừ thuế hành lý, rượu, nho khô và một vài sản phẩm khác. Mức thuế cao điểm cho nhập khẩu hàng nguyên liệu và hàng tư liệu sản xuất sử dụng cho các công trình, dự án cũng giảm tương ứng xuống còn 30% và 20%. Tuy nhiên, thuế phụ thu đã tăng từ 2% đến 5% trên tất cả các mặt hàng nhập khẩu trừ sản phẩm hoá dầu và mặt hàng nhập phục vụ cho các dự án nhất định. Mức đánh thuế thêm 10% đưa ra năm 1998-99 chủ yếu để hạn chế nhập khẩu hàng tiêu dùng.

Với việc thay hạn ngạch bằng thuế quan cao, Ấn Độ đã bộc lộ hạn chế nhất định trong tiến trình khuyến khích tự do hoá thương mại. Trên thực tế, thuế quan cao đã đánh vào các hàng hoá vừa thoát khỏi hạn ngạch nhằm mục đích bảo vệ các ngành công nghiệp nội địa khỏi cuộc cạnh tranh từ nước ngoài. WTO cho phép định mức thuế quan nhưng thuế áp dụng không được vượt quá mức giới hạn cho phép. Các mức thuế áp dụng của Ấn Độ hầu như đều thấp hơn mức quy định. Tuy nhiên, hiện nay Ấn Độ đang tìm cách đẩy thuế lên tới mức cao nhất có thể được đối với nhập khẩu hàng nông nghiệp và hàng tiêu dùng để bảo hộ cho sản xuất nội địa. Mức thuế quan đỉnh điểm hiện nay được thông báo là 35% cộng với 3,5% phụ thêm và 4% thuế đặc biệt vào hạng mục vừa rút ra khỏi hạn ngạch. Ngoài ra, thuế bù trừ

cũng xê dịch trong khoảng từ 16% đến 21% trên các mặt hàng cụ thể. Hệ thống thuế cơ bản đã tăng từ 25% đến 45% đối với dầu thực vật; tăng từ 35% đến 70% đối với các mặt hàng chè, cà phê, dừa và cùi dừa khô. Mức thuế thống nhất là 75% và 85% tương ứng cho dầu ăn chưa tinh chế và đã tinh chế. Mức thuế cao nhất cho nhập khẩu gạo là 80%. Rõ ràng rằng các mức thuế này đã tăng giá nhập khẩu các mặt hàng nông nghiệp. Thuế hải quan đánh vào ô-tô đã sử dụng lên tới 105%, thậm chí tới 180% nếu tính thêm cả thuế bù trừ và thuế phụ trội đặc biệt.

Xét về toàn bộ, mức thuế quan của năm 2001-02 là 35%, 25%, 15% và 5%. Chính sách thuế bổ sung đặc biệt năm 1998-99 cho tất cả các mặt hàng trừ sản phẩm hoá dầu vẫn được áp dụng. Tuy nhiên, việc tính thuế thêm 10% vào thuế cơ bản đưa ra năm 1998-99 thì nay đã bị loại bỏ. Hiện tại hầu hết các mặt hàng tiêu dùng thuộc danh mục tự do nhập khẩu có hiệu lực ngày 1-4- 2000 đã có mức thuế kích điểm là 35% cộng với thuế phụ thu. Một số các mặt hàng nông nghiệp và sản phẩm nghề làm vườn thuộc danh mục nhập khẩu tự do trước đây thì nay đã có mức thuế cao để bảo hộ cho người nông dân Ấn Độ (xem bảng 2.9).

Đối với các mặt hàng nông nghiệp nhạy cảm như lúa mì, gạo, đường, dầu ăn... Ấn Độ tỏ ra có “kinh nghiệm” trong việc định mức thuế quan cao trong chừng mực có thể. Tại sao lại nói đây là kinh nghiệm, lý do gì khiến Ấn Độ phải điều chỉnh để nâng cao mức thuế quan? Cần lưu ý hướng tiếp cận chủ yếu trong đường lối chính sách của Chính phủ Ấn Độ là điều tiết thương mại quốc tế sao cho bảo đảm cung ứng đầy đủ các mặt hàng thức ăn nhạy cảm cho người tiêu dùng ở mức giá hợp lý, đồng thời bảo hộ người nông dân trước cuộc cạnh tranh nước ngoài. Về xuất khẩu, mục tiêu của xuất khẩu là cực đại hoá mức

xuất khẩu nông nghiệp để một mặt thu được nhiều ngoại tệ nhưng mặt khác góp phần tạo ra một cái giá có lợi cho người nông dân mà vẫn bảo đảm việc cung ứng đủ các nhu yếu phẩm cho tiêu dùng nội địa ở mức giá hợp lý. Về nhập khẩu nông nghiệp, mục đích của chính sách là nhằm ổn định cung cầu, bảo đảm quyền lợi của nông dân và lưu tâm tới luồng ngoại tệ thoát ra ngoài.

Bảng 2.9. Các mặt hàng có mức thuế nhập khẩu tăng lên trong tháng 4-2001

Đơn vị: %

Danh mục	Mức thuế trước đây	Mức thuế đã sửa đổi
Sữa bột không kem	0	60
Lúa mì	0	50
Thóc lúa	0	80
Gạo xay	0	70
Gạo vỡ	0	80
Hạt ngô	0	50
Lúa miến ¹	0	50
Hạt kê	0	50
Cau	35	100
Táo	35	50
Chè	15	35
Cà phê	15	35
Đường	40	60 (cộng với thuế bù trừ 650Rs/1 tấn)

Nguồn: Bộ Thương mại, Ấn Độ.

1. Một loại kê trồng để làm lương thực ở các vùng có khí hậu ẩm

Một khi cung đáp ứng cầu thì nhập khẩu hàng hoá liên quan sẽ bị hạn chế thông qua chế độ thuế quan cao, thậm chí ngay cả khi giá quốc tế thấp hơn giá nội địa. Khi cung vượt quá cầu xuất khẩu sẽ được động viên ngay tức khắc sau khi dự trữ được khối lượng hàng đệm cần thiết cho hệ thống phân phối của nhà nước. Trong trường hợp cầu vượt trội và đặc biệt giá quốc tế lại thấp hơn, nhà nước khuyến khích nhập khẩu bằng cách hạ thấp thuế quan. Ví dụ hiện tại là việc nhập khẩu dầu ăn. Nguyên nhân chủ yếu do tăng tiêu thụ dầu ăn, tình trạng trì trệ trong khâu sản xuất hạt dầu và sự giảm giá trên thị trường quốc tế. Thêm vào đó, hệ thống thuế quan có lợi cho dầu tinh chế cũng góp phần làm tăng nhập khẩu dầu ăn. Năm 1992-93, Chính phủ Ấn Độ đề ra mục tiêu tự sản xuất dầu ăn. Trên thị trường đã xuất hiện nhiều máy ép dầu. Tuy nhiên, sản xuất hạt dầu không đáp ứng được nhu cầu thị trường cộng với sản lượng thu hoạch thấp (850kg/1ha), thấp hơn nhiều so với mức trung bình của thế giới (1600Kg/1ha); vì vậy Ấn Độ vẫn phải viện tới nguồn từ bên ngoài.

Hiện tại, Ấn Độ đã trang bị được nhiều máy móc cho sản xuất dầu ăn, nhưng rất tiếc các phương tiện này mới chỉ hoạt động dưới 40% công suất. Với mức công suất sử dụng thấp như vậy, ngành công nghiệp lọc dầu rất bế tắc, nhiều đơn vị thậm chí phải đóng cửa. Thế nhưng Ấn Độ vẫn muốn bảo hộ cho ngành sản xuất dầu ăn trong nước.

Vậy đâu là ẩn ý trong chính sách thuế nông nghiệp Ấn Độ? Phải chăng đó là sự bảo hộ khôn khéo có thể làm vô hiệu hoá mức thuế nhập khẩu đã thoả thuận với WTO. Mức thuế nhập khẩu tối đa (35%) ở Ấn Độ cũng là mức rất cao nếu đem so với hầu hết các nước khác, chẳng hạn mức thuế cao nhất trong nội bộ nhóm ASEAN mới có 10%.

Mức thuế áp dụng xấp xỉ mức giới hạn cho phép cũng không phải là tốt. Bởi vì mức giới hạn quy định đã tính tới khả năng cao nhất có thể cho phép trong trường hợp áp dụng cho thời kỳ khủng hoảng. Điều này không có nghĩa là chúng nhất thiết áp dụng cho bất cứ lúc nào. Tuy nhiên, phải thừa nhận việc vận động hành lang của các nhà sản xuất nội địa có thể gây áp lực cho chính phủ tăng thuế, thậm chí ngay cả khi họ chỉ mới bị thất bại tạm thời trong sản xuất. Vấn đề đặt ra là liệu Ấn Độ có tiếp tục quay về với chính sách bảo hộ như trước không, hay thực sự muốn tiếp tục hạ thấp dần mức thuế quan hiện vẫn đang ở mức rất cao?

Trong hệ thống thuế quan, Ấn Độ đã huỷ bỏ mức thuế phụ thu 10% và đã giảm mức thuế tối đa từ 38,5% xuống 35%. Bảng thuế cơ bản cho các máy dệt đã giảm từ 15% xuống 5%. Thuế các mặt hàng lụa, vải cotton, vải lanh hạ từ khoảng 25-35% xuống còn có 15%. Thuế chất hoá học natri cacbonat không có nước¹ cũng giảm xuống còn 20%. Thuế nhập nguyên liệu để sản xuất vải, sợi trong ngành dệt may giảm xuống còn 25%, thuế vào các mặt hàng đá quý đã qua gia công giảm từ 35% xuống 15%. Thuế đánh vào kim cương để thô giảm xuống còn có 5%. Thuế vàng giảm từ 400Rs/10g xuống còn 50Rs/10g. Thuế ximăng giảm từ 35% xuống 25%.

Ngày 25-3-1997, Ấn Độ đã ký kết Hiệp định công nghệ thông tin nhằm mục đích mở rộng các sản phẩm công nghệ thông tin (IT) ra thị trường thế giới. Theo hiệp định này, thuế hải quan trên các sản phẩm IT phải giảm xuống tới mức 0 (WTO).

1. Tên tiếng Anh là *soda ash*.

Ấn Độ đã cam kết giảm thuế quan trên 217 hạng mục theo đúng quy định. Trong đó có 95 hạng mục đã giảm xuống mức thuế 0 vào năm 2000, Ấn Độ hứa sẽ giảm bốn hạng mục nữa xuống 0 vào năm 2003 và tiếp tục như vậy với hai hạng mục tiếp theo vào năm 2004 và 116 hạng mục còn lại vào năm 2005. Theo tinh thần bản hiệp định IT, thuế hải quan trên một số linh kiện đã giảm xuống mức 0 vào năm 2000-01.

Các thủ tục của mậu dịch quốc doanh đối với hàng nông phẩm trong giai đoạn sau cải cách có xu hướng giảm dần quá trình tự do hoá thương mại. Tuy nhiên, nhập khẩu hàng nông nghiệp như lúa mì, gạo, ngô, ngũ cốc và dầu dừa đã được đưa vào hạng mục mậu dịch quốc doanh. Đây là một kiểu của rào cản phi thuế quan đối với tự do thương mại. “Chế độ cai trị của giấy phép”, sự can thiệp nặng nề của nhà nước là đặc điểm chủ yếu của nền kinh tế Ấn Độ thời kỳ trước cải cách khiến cho không một thị trường nào có thể thoát được khỏi vòng kiểm soát của nhà nước. Phải chăng đó là đặc trưng của nền kinh tế Ấn Độ và cho đến nay vẫn chưa được thay đổi hoàn toàn.

3. Đánh giá cải cách chính sách xuất nhập khẩu của Ấn Độ

Chính sách thay thế nhập khẩu và hướng nội của Ấn Độ đã tạo ra một chế độ thuế quan cao và các rào cản phi thuế quan. Vì vậy, việc giảm thuế và hợp lý hoá mức thuế quan, gỡ bỏ các rào cản thương mại là một phần quan trọng trong cải cách chính sách thương mại của Ấn Độ kể từ năm 1991. Cũng từ năm 1991 Ấn Độ đã thực hiện các bước đi quan trọng để tự do hoá thương mại, phần do chính bản thân Ấn Độ tự chủ động thấy cần thiết

phải cải cách, phần khác do cam kết với WTO. Tại phiên Báo cáo đánh giá chính sách thương mại Ấn Độ lần thứ hai, các thành viên WTO cũng thừa nhận về những nỗ lực của Ấn Độ trong việc giảm thuế quan. Tuy nhiên, các thành viên cũng đưa ra câu hỏi về phía Ấn Độ rằng tại sao cơ cấu thuế quan vẫn rất phức tạp và đặc biệt là mức thuế nhập khẩu đánh vào hàng tiêu dùng vẫn rất cao. Mặc dù mức thuế nhập khẩu trung bình đánh vào hàng tiêu dùng có giảm nhiều, cụ thể từ 153% năm 1990-91 xuống còn 25% năm 1997-98, năm tài chính 2000-01, mức thuế tối đa đã giảm còn 38,5%; song thuế bổ sung đặc biệt và thuế phụ thu đã đẩy nhanh mức thuế quan thực tế. So với các nước ASEAN thì thuế ở Ấn Độ cao hơn rất nhiều. Mặc dù các nhà hoạch định chính sách Ấn Độ căn cứ vào một số nguyên nhân bên trong và bên ngoài để hy vọng rằng Ấn Độ sẽ nhanh chóng có mức thuế tương tự với ASEAN; song với cơ cấu thuế hiện tại, Ấn Độ phải nỗ lực rất nhiều mới có thể đạt được điều mong muốn đó.

So với mức 6% trước Vòng đàm phán Uruguay, cho đến nay Ấn Độ đã đưa được 68% dòng thuế vào đúng mức giới hạn quy định. Mặc dù lúc này thuế áp dụng của Ấn Độ vẫn dưới mức giới hạn cho phép nhưng các nhà sản xuất có thể gây áp lực đối với chính phủ bất cứ lúc nào để đẩy thuế quan tới sát với mức giới hạn. Và nếu vậy không cẩn thận sẽ dễ bị quay trở lại “thời cai trị của giấy phép” trước đây.

Tác động của việc rút bỏ hạn ngạch đối với công nghiệp Ấn Độ là gì? Một nguyên nhân để duy trì hạn ngạch là các nhà sản xuất Ấn Độ không thể cạnh tranh với các nhà sản xuất hùng mạnh trên thế giới. Các ngành công nghiệp đã từng có lợi từ chế

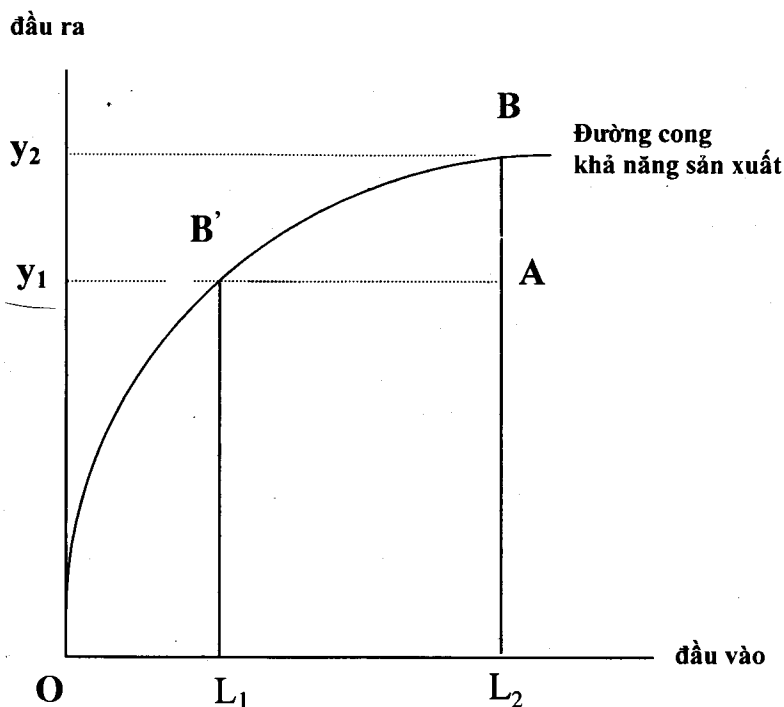
độ hạn ngạch, nay càng mong muốn chính phủ ưu đãi cho mình một sân chơi riêng, nói đúng hơn là được bảo hộ bởi một bức tường thuế quan cao chắc chắn. Cũng phải nói thêm rằng các nhà xuất khẩu Ấn Độ hiện nay vẫn còn gặp nhiều cản trở đối với hoạt động xuất khẩu của họ, ví dụ: sự ưu tiên cho các thành phần quy mô nhỏ, luật lao động cản trở sự linh hoạt trong việc thuê tuyển và sa thải lao động, v.v.. Đã đến lúc chính phủ phải có các bước quyết định kịp thời về việc xoá bỏ các rào cản xuất khẩu. Thậm chí ngay cả khi Ấn Độ học tập mô hình đặc khu kinh tế (SEZs) từ Trung Quốc thì họ vẫn cứ giữ nguyên luật lao động hiện hành trong đặc khu. Tóm lại, Chính phủ Ấn Độ cần đứng từ góc độ quyền lợi của người tiêu dùng và của toàn bộ nền kinh tế nói chung khi ban hành các chính sách thương mại. Sự thiếu năng lực trong nông nghiệp, trong thành phần công nghiệp quốc doanh và công nghiệp quy mô nhỏ cũng chính là do sự bảo hộ vững chắc mà các thành phần này được hưởng từ nhà nước. Những thất bại trong sản xuất nội địa cần được sửa chữa bằng các biện pháp chính sách thích hợp, chẳng hạn như xoá bỏ trợ cấp cho nông dân và cho công nghiệp, loại bỏ hiệu quả các hạn chế trong nước cũng như quốc tế đối với các mặt hàng nông nghiệp (ví dụ: ngũ cốc). Điều muốn nói ở đây là những cải cách tự do hoá thương mại của Ấn Độ sẽ bị chậm lại hoặc bị thiếu hiệu quả nếu như vẫn còn giữ nguyên sự điều tiết quá cao một số lĩnh vực của thị trường. Mặc dù Ấn Độ tập trung vào cả hai mục tiêu chính là khuyến khích xuất khẩu và tự do hoá nhập khẩu song những bất cập còn tồn tại trong quá trình tự do hoá nhập khẩu cũng gây nên các yếu tố bất lợi chống lại ngay xuất khẩu.

Tóm lại, bên cạnh thành công thì chính sách xuất nhập khẩu Ấn Độ vẫn còn những hạn chế nhất định. Tuy nhiên, đánh giá chung, nếu so sánh với thời kỳ trước cải cách thì kinh tế Ấn Độ sau cải cách có sự phát triển tốt bậc. Góp phần căn bản vào sự tăng trưởng đó chính là sự điều chỉnh các chính sách xuất nhập khẩu nói riêng, chính sách ngoại thương nói chung theo đường lối chiến lược hướng ngoại. Không thể phủ nhận rằng sự thông thoáng, cởi mở của các chính sách mới đã mang lại tính hiệu quả và năng động cho nền kinh tế Ấn Độ. Tuy nhiên, những tồn tại của sự điều tiết, bảo hộ như đã phân tích ở trên đòi hỏi Chính phủ Ấn Độ cần phải thể hiện quyết tâm giảm thuế hơn nữa trong lộ trình tiếp theo của công cuộc cải cách kinh tế mà Ấn Độ đang trong quá trình thực hiện.

V. Mô hình hoá tác động của chính sách ngoại thương Ấn Độ sau thập niên cải cách

Mưu cầu một giải pháp hữu hiệu cho các vấn đề kinh tế đã tích tụ từ trước và trở nên gay gắt vào thời điểm năm 1991, Chính phủ Ấn Độ đã thực hiện cải cách trong các lĩnh vực tài chính, tiền tệ, công nghiệp, tỷ giá hối đoái, chính sách thương mại nhằm thúc đẩy nền kinh tế. Các phần trên đã phân tích một cách chi tiết cuộc khủng hoảng tại thời điểm năm 1991 và những chuyển hướng về nội dung chính sách ngoại thương Ấn Độ cũng như các thành tựu cơ bản mà Ấn Độ đã đạt được trong lĩnh vực ngoại thương nếu đem so với trước cải cách. Để mô hình hoá tác động ảnh hưởng của chính sách ngoại thương Ấn Độ sau hơn một thập niên cải cách vừa qua, trước hết một mô hình đơn giản của cải cách kinh tế sẽ được trình bày ngay phần dưới đây.

Mô hình giản đơn về cải cách kinh tế Ấn Độ



Hình 2.1. Đường cong khả năng sản xuất với các điểm sản xuất thực tế và sản xuất tiềm năng

Trong hình 2.1, các điểm B và B' biểu diễn khả năng tối đa hoặc sản phẩm tiềm năng có thể sản xuất được với mức đầu vào nhất định tương ứng một trình độ công nghệ nhất định (xét ở trạng thái tĩnh). Tuy nhiên, nền kinh tế đang được biểu diễn tại

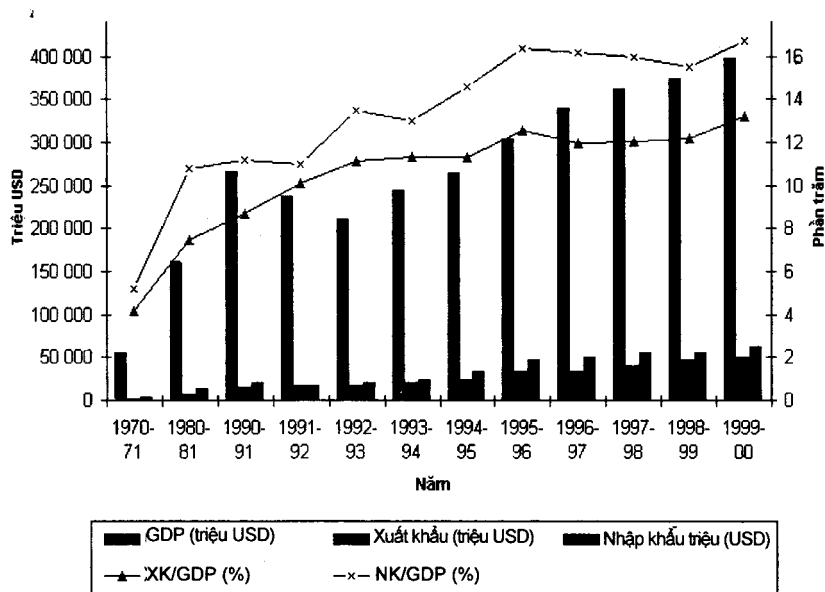
điểm sản xuất A là điểm có mức sản phẩm ít hơn mức sản phẩm tiềm năng trong khi vẫn có điều kiện xác định về đầu vào và công nghệ như vậy. Nguyên nhân là do các chính sách của nhà nước đã ảnh hưởng tới sản xuất. Bây giờ nhà nước sẽ có hai lựa chọn. Thứ nhất, nhà nước có thể cắt giảm và tăng cường độ sử dụng đầu vào của sản xuất để sản xuất tại điểm B' rồi tiếp tục dịch chuyển tới điểm B. Bằng lựa chọn thứ hai, nhà nước có thể duy trì vẫn mức đầu vào như cũ nhưng sử dụng hiệu quả đầu vào để sản xuất tại điểm B. Tất nhiên chính sách đề ra sẽ khác nhau tùy thuộc vào chính phủ lựa chọn con đường nào. Giả sử chính phủ lựa chọn con đường từ A đến B', như vậy chính sách sẽ nhấn mạnh sự cần thiết phải cắt giảm bằng khuyến khích sản phẩm thay thế và sử dụng cao độ đầu vào. Do đó, trọng tâm sẽ là cải cách chính sách tài chính nhằm giảm bớt chi tiêu của chính phủ

Mặt khác, nếu chính phủ chọn con đường từ A đến B, thì cần phải tập trung vào việc hoàn thiện cơ cấu cạnh tranh để sử dụng hiệu quả đầu vào. Do đó, các chính sách gây ảnh hưởng đến cơ cấu cạnh tranh như chính sách thương mại, chính sách tỷ giá hối đoái, chính sách đầu tư đã đóng vai trò cực kỳ quan trọng trong quá trình cải cách. Các nước đang phát triển với bề tắc về mặt cung và nạn thất nghiệp, thường có khuynh hướng chọn con đường từ A đến B hơn là từ A đến B' rồi đến B. Các dữ liệu cho thấy kể từ giữa thập niên 1970 cho tới tận bây giờ, Chính phủ Ấn Độ vẫn chưa giảm nhiều được sự thâm hụt ngân sách. Mặt khác, tăng trưởng kinh tế sau cải cách trung bình hàng năm tăng ở mức 6,5% trong khi trước cải cách có 3,5%. Điều

này chứng tỏ rằng Ấn Độ đã nghiêng theo con đường cải cách từ A đến B thông qua thực hiện cải cách chính sách ngoại thương, chính sách đầu tư và chính sách tỷ giá hối đoái nhằm hoàn thiện cơ cấu cạnh tranh của nền kinh tế.

Cải cách, tăng trưởng kinh tế và chính sách ngoại thương

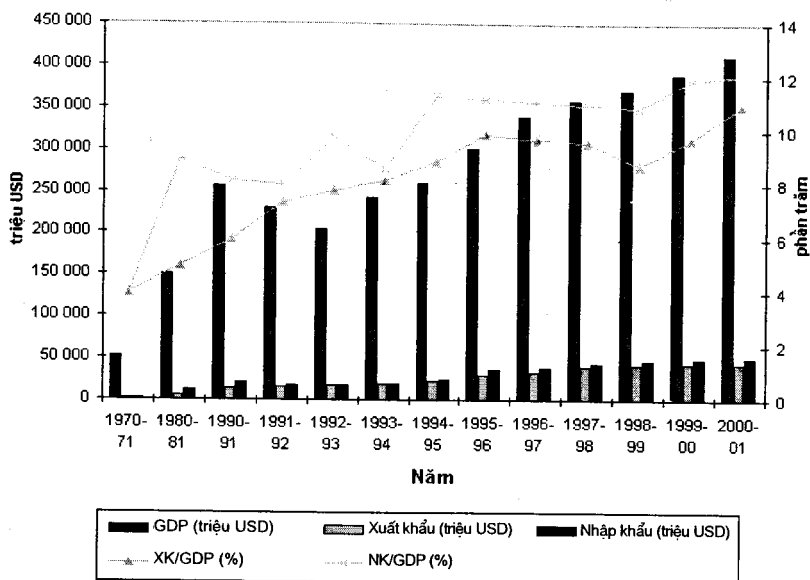
Các nghiên cứu cho thấy rằng ở một số nước, sự thay đổi chính sách không phải luôn dẫn ngay đến kết quả khả quan. Thành tựu kinh tế với tính chất là kết quả cuối cùng sẽ không những là tiêu chuẩn để đánh giá mức hiệu quả của việc thực hiện các cải cách chính sách mà còn đánh giá mức phù hợp của đường lối cải cách này so với mục tiêu đề ra. Trên cơ sở mô hình hóa quá trình cải cách kinh tế ở Ấn Độ và giả thiết rằng Ấn Độ đã thực thi một cách hiệu quả các biện pháp cải cách thích hợp, hoàn toàn có lý khi hy vọng về một sự tăng trưởng cao trong thương mại và GDP. Hình 2.2 chỉ rõ tổng kim ngạch xuất, nhập khẩu theo phần trăm GDP của Ấn Độ tại giá thị trường hiện thời tính theo đồng đôla Mỹ (kể cả dịch vụ). Hình 2.3 biểu diễn xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá của Ấn Độ và GDP tại giá thị trường hiện thời tính theo đôla Mỹ. Tỷ lệ phần trăm của xuất khẩu trên GDP tăng nhanh từ 4% năm 1970-71 lên 11% năm 2000-2001 đã chứng tỏ vai trò ngày càng tăng của xuất khẩu đối với nền kinh tế Ấn Độ. Trong năm 2000-01 xuất khẩu hàng hóa Ấn Độ đạt tới 44,56 tỷ USD tăng 21% so với năm 1999-00.



Hình 2.2. Tổng xuất nhập khẩu theo phần trăm GDP (triệu USD)

Ấn Độ luôn đạt thặng dư thương mại trong lĩnh vực dịch vụ. Sau cải cách chỉ có năm 1995-96 do kinh tế thế giới suy thoái, Ấn Độ mới bị thâm hụt cán cân dịch vụ. Tuy nhiên, từ năm 1996-97 thặng dư thương mại dịch vụ lại tăng nhanh chóng. Xuất khẩu dịch vụ đã đạt tới 15 tỷ USD trong năm 1999-2000 từ mức 13 tỷ USD năm 1998-99, nghĩa là tăng 15%. Thành tích đó chủ yếu có sự đóng góp của xuất khẩu dịch vụ phần mềm là thành phần đạt 6,3 tỷ USD năm 2000-01 từ 4 tỷ USD năm

1999-00 ghi nhận tốc độ tăng 57,5% . Như vậy thương mại dịch vụ đã thực sự giúp kinh tế Ấn Độ thu hẹp thâm hụt cán cân thanh toán.



Hình 2.3. Xuất nhập khẩu hàng hoá và GDP (triệu USD)

VI. Chính sách “Hướng Đông” của Ấn Độ và sự chuyển hướng trong quan hệ thương mại Ấn Độ-ASEAN

Trong thập kỷ qua, bối cảnh chuyển đổi nền kinh tế sau chiến tranh lạnh, việc tự do hóa nền kinh tế cùng chính sách

“Hướng Đông” của Ấn Độ ngày càng thắt chặt hơn nữa mối quan hệ kinh tế vốn có giữa Ấn Độ - ASEAN. Thương mại giữa Ấn Độ - ASEAN tăng lên gấp đôi trong thập niên 1990. Từ 12 tỷ USD năm 2002, kim ngạch thương mại hai chiều Ấn Độ-ASEAN có khả năng lên tới 30 tỷ USD vào năm 2007 [Straits Times, 2004]. ASEAN trở thành nước đầu tư vào Ấn Độ lớn thứ ba sau Mỹ và EU. Thông qua phân tích chính sách “Hướng Đông” của Ấn Độ, phần này sẽ làm sáng tỏ sự chuyển hướng quan trọng trong chính sách lựa chọn thị trường của Ấn Độ thời kỳ cải cách. Có thể nói Ấn Độ xem việc tăng cường quan hệ hợp tác thương mại Ấn Độ - ASEAN như là một yêu cầu có tính chiến lược.

Thực ra, quan hệ giữa Ấn Độ và các nước thuộc ASEAN đã có từ lâu đời. Sự phát triển đi đôi với duy trì cán cân thương mại, cán cân thanh toán và sự thâm thủng ngân sách ở nhiều nước ASEAN cũng như Nam Á ngày càng tăng thêm tính cấp thiết để các nước này mở rộng quan hệ kinh tế với nhau. Thế nhưng trước cải cách quan hệ thương mại Ấn Độ-ASEAN tuy có tồn tại song vẫn dằn trải, không trọng điểm do những nguyên nhân thuộc về cả hai phía. Về phía Ấn Độ, do chính sách đóng cửa nền kinh tế đi liền với lối bảo thủ hướng nội trong hợp tác. Về phía ASEAN, do ASEAN muốn đi tìm các đối tác khác hơn là với Ấn Độ.

Sự kết thúc Chiến tranh lạnh, sự tan rã của Liên bang Xô viết, việc Trung Quốc nổi lên như một siêu cường của khu vực, cải cách kinh tế của Ấn Độ và mong muốn của ASEAN tìm kiếm thị trường, cơ hội đầu tư ở Ấn Độ và một số lý do chính trị

khác... tất cả những yếu tố đó đã tạo nên một môi trường thuận lợi cho phát triển hợp tác kinh tế, thương mại giữa Ấn Độ - ASEAN.

Động cơ thôi thúc Ấn Độ hướng Đông

Công bằng mà nói, mối quan hệ mới giữa Ấn Độ và ASEAN trong thập niên 1990 là do những thành tựu kinh tế của ASEAN thúc đẩy hơn là do mối quan hệ văn hóa truyền thống tạo thành. Ấn Độ vừa muốn học hỏi kinh nghiệm, vừa muốn chính mình góp phần vào sự tăng trưởng chung của châu Á. Ngày nay, ASEAN có nhiều cơ hội dành cho Ấn Độ hơn và ngược lại, Ấn Độ cũng mở nhiều cơ hội cho ASEAN. Thành tựu của ASEAN với tính chất là một nhóm các quốc gia có nền công nghiệp và thương mại hiện đại đã mở ra nhiều cơ hội cho liên kết kinh tế Ấn Độ - ASEAN.

Có thể nói, ba thập niên vừa qua là giai đoạn tăng trưởng kinh tế nhanh và nâng cao phúc lợi xã hội đối với hầu hết các nền kinh tế ASEAN. Nền kinh tế Ấn Độ không thành công trong khoảng giữa các năm 1960-1970 nhưng từ thập niên 1980 cũng bắt đầu tăng trưởng. Các nền kinh tế ASEAN còn được hưởng lợi từ cái gọi là phương thức “đàn ngỗng bay” của sự phát triển công nghiệp châu Á. Mô hình đàn ngỗng bay hàm ý rằng công nghiệp hóa có thể rải rộng từ quốc gia này sang quốc gia khác nếu chúng liên kết nhau sao cho các nước phát triển hơn về công nghệ trong nhóm sẽ “bay” dẫn trước, nghĩa là cả đàn bay theo nấc thang công nghệ. Trong quá trình phát triển, các công nghệ thấp hơn sẽ được di chuyển sang các nước khác để lắp được

khoảng trống cho sự phân công lao động quốc tế. Theo các nhà kinh tế, những công nghệ đầu tiên di chuyển từ Nhật bản, một siêu cường công nghiệp châu Á, sang các con hổ châu Á như Đài Loan, Hàn Quốc, Xingapo, Hồng Kông rồi tiếp theo dịch chuyển sang Đông Nam Á. Cũng có thể là một khi quan hệ Ấn Độ - ASEAN tăng cường, quá trình này sẽ làm cho các ngành công nghiệp cần nhiều lao động dịch chuyển từ các nền kinh tế có mức lương cao ở Đông Á và ASEAN sang các nền kinh tế rộng lớn và có mức lương thấp hơn như Ấn Độ. Thực ra, quá trình này đã diễn ra đối với trường hợp Trung Quốc. Trung Quốc hầu như đã thâm nhập vào mô hình “đàn ông bay” trong khi Ấn Độ hiện tại vẫn còn nằm ngoài quá trình này.

Quan hệ hợp tác thương mại Ấn Độ - ASEAN

Tháng 2-1995, Hội đồng thương mại ASEAN - Ấn Độ đã được thành lập. Ấn Độ đã được mời đến tham dự ARF (ASEAN Regional Forum - Diễn đàn khu vực ASEAN) vào tháng 7-1996. Tại đây đã thông qua quyết định rằng ARF chỉ chấp nhận các nước như là thành viên nếu có ảnh hưởng trực tiếp đến hòa bình và an ninh khu vực Đông Á và Thái Bình Dương. Liên quan tới quyết định này là quyết định của ASEAN công nhận Ấn Độ là thành viên đối thoại chính thức trên cơ sở đánh giá những tiềm năng của Ấn Độ về khả năng hội tụ chính trị và chiến lược, về sự gia tăng các quan hệ kinh tế cũng như các tiềm năng khác mà cho đến nay vẫn còn chưa biết đến hoặc chưa được khai thác. Mục tiêu chính của Ấn Độ và ASEAN là chuyển từ quan hệ phái sinh sang quan hệ trực tiếp, nhờ đó sẽ không cần đến môi giới trung gian và sẽ không có sự hiểu biết sai lệch về nhau.

Tuy nhiên, quan hệ kinh tế giữa Ấn Độ với từng nước ASEAN không phải là đồng đều như nhau, nghĩa là với nước này có thể nhiều hơn nước khác. Chẳng hạn, Ấn Độ có quan hệ nhiều với các nước như Xingapo, Malaixia, Thái Lan, Indônêxia, Philippin. Tổng thư ký ASEAN, ông Keng Yong cho biết hiện gần 98% thương mại của Ấn Độ là với các nước nói trên, trong khi với các nước ASEAN còn lại chỉ chiếm khoảng 2% [Straits Time, 2004]. Ông Yong cũng nhận định Ấn Độ cần phải thay đổi chiến lược thương mại, tăng cường thương mại với Campuchia, Mianma, Lào và Việt Nam để thương mại Ấn Độ-ASEAN cất cánh. Trên nhiều phương diện, Xingapo là trung tâm của mối quan hệ Ấn Độ - ASEAN. Quan hệ giữa Thái Lan và Ấn Độ cũng được tăng cường cùng với việc thiết lập nhóm kinh tế khu vực, đó là Nhóm hợp tác kinh tế BIMST-EC, bao gồm Băngladét - Ấn Độ - Mianma - Xri Lanca - Thái Lan.

Nhà hoạch định chiến lược người Indônêxia Djiwandono đã nhận định rằng: Trung Quốc và Ấn Độ, mặc dù có những vấn đề trong quan hệ song phương, nhưng cả hai giờ đều là các thành viên đối thoại của ASEAN và thành viên của ARF. Hiện nay, ASEAN đang hy vọng sẽ ký kết được hiệp định tự do thương mại với Trung Quốc vào năm 2010 và Ấn Độ một năm sau đó nhằm thắt chặt quan hệ thương mại giữa ASEAN và hai cường quốc kinh tế đang phát triển mạnh này.

Quả thực, với tính chất là các thế lực chính trị, sự xuất hiện của hai quốc gia đông dân nhất hành tinh cùng với Mỹ, Nhật Bản và Nga sẽ có thể góp phần tạo nên một sự cân bằng tiềm lực khu vực Đông Á và châu Á - Thái Bình Dương như là một phần của sự cân bằng toàn cầu, bao gồm cả EU. Như vậy, trong mỗi

quan hệ Ấn Độ - ASEAN, điều quan tâm trước mắt là hợp tác thương mại, nhưng đồng thời thông qua đó còn tăng cường sự hiểu biết lẫn nhau về an ninh, chính trị, xã hội. Chính vì lẽ đó, chính sách Hướng Đông của Ấn Độ mang một nội dung chiến lược khôn ngoan, không chỉ có ý nghĩa kinh tế mà còn tiềm ẩn cả một ý nghĩa chính trị sâu xa.

Ấn Độ và ASEAN sau cuộc khủng hoảng kinh tế châu Á

Cuộc khủng hoảng kinh tế châu Á đã phủ bóng tối xuống mối quan hệ thương mại Ấn Độ - ASEAN, làm chậm lại luồng thương mại, đầu tư của cả hai bên.

Các nước ASEAN-5 (bao gồm Xingapo, Malaixia, Thái Lan, Indônêxia và Philíppin) đã trở thành nguồn FDI cũng như thị trường xuất khẩu quan trọng cho Ấn Độ trong thập niên 1990. Chính sách hướng Đông của Ấn Độ thực tế góp phần tăng gấp đôi FDI của ASEAN-5 vào Ấn Độ trong khoảng thời gian 1992-97. Nhưng cũng vì thế, cuộc khủng hoảng ASEAN đã thực sự làm tổn thương xuất khẩu Ấn Độ cũng như luồng vốn đổ vào Ấn Độ. Trong khi xuất khẩu của Ấn Độ nói chung giảm xuống còn -2,8% trong khoảng tháng 4 đến tháng 11-1998, thì riêng xuất khẩu của Ấn Độ vào một số nước ASEAN giảm khoảng 40 đến 70%. Theo nhận định của tờ *Economic Survey* (Bộ Tài chính Ấn Độ) thì sự co lại của các nền kinh tế Đông Á đã gây nên tình trạng giảm nhanh chóng nhu cầu nhập khẩu... Bởi vì khách hàng châu Á chiếm khoảng 1/5 xuất khẩu Ấn Độ, cho nên Ấn Độ không thể tránh khỏi sự loạng choạng do giảm nhập khẩu nói trên.

Tuy nhiên, Ấn Độ đã có chuẩn bị cho cái gọi là hiệu ứng “lây lan” từ cuộc khủng hoảng tài chính. Phân tích về tác động của khủng hoảng kinh tế châu Á đối với Ấn Độ, Phó thống đốc FBI, ông Y.V. Reddy cho biết: Ấn Độ đã dự phòng cho cuộc khủng hoảng này và cố gắng giữ tăng trưởng GDP ở mức 5%, và mức lạm phát 5% trong khoảng thời gian 1997-98. Thâm hụt tài khoản vãng lai ở Ấn Độ được giữ ở mức ổn định khoảng -1,4% năm 1997-98 và 1,0% năm 1998-99. Từ năm 2000, sự phục hồi nhanh chóng của một số nền kinh tế ASEAN đã nhen lại niềm hy vọng của Ấn Độ là muốn tiếp tục phát triển mối quan hệ kinh tế với khu vực này. Theo bình luận của *Economic Survey* năm 1999-2000 thì sự phục hồi kinh tế Đông Á và sự cải thiện môi trường thương mại toàn cầu sẽ là điềm báo hiệu tốt lành cho quan hệ xuất khẩu của Ấn Độ - ASEAN trong tương lai.

Quan hệ Ấn Độ - ASEAN tiếp tục mở rộng: Hướng tới các quốc gia vùng vịnh Bengal

Trước một thực tế rằng hầu hết các cường quốc thương mại đều là thành viên của các khối khu vực mậu dịch có tầm cỡ như EU, NAFTA và ASEAN, Ấn Độ rất mong muốn phát triển khối mậu dịch khu vực song tiến trình hội nhập diễn ra rất chậm ở Nam Á. Sự bất lực của SAARC trong việc thúc đẩy quan hệ kinh tế nội khu vực đã khiến Ấn Độ phải hướng về phía Đông để đi tìm các cơ hội bạn hàng mới. Đồng thời, Ấn Độ phải lựa chọn giải pháp quan hệ song phương, chẳng hạn như với Nêpan, Xri Lanca và Băngladét. Ấn Độ còn tích cực ủng hộ cho việc thành lập các tổ chức hợp tác khu vực như IOR-ARC (Indian Ocean Rim Association for Regional Cooperation), một tổ chức

hiệp hội hợp tác khu vực bao gồm các nước nằm ven Ấn Độ Dương và BIMST-EC. Rõ ràng mô hình tam giác Xingapo, Malaixia, Thái Lan sẽ thúc đẩy mô hình tam giác (hoặc tứ giác) trong khu vực Nam Á, và nếu như một trong các thử nghiệm này (chẳng hạn tam giác Butan - Nêpan - Ấn Độ) thành công thì có thể nói Ấn Độ đã tìm ra được giải pháp hữu hiệu lâu dài cho việc phát triển vùng kinh tế lạc hậu ở vùng Đông Bắc Ấn Độ.

Trong tình cảnh bế tắc của SAARC, Ấn Độ có thể không dồn sức vào các quan hệ song phương với các thành viên SAARC mà sẽ tạo lập một diễn đàn mới chuẩn bị cho chương trình hành động vì tự do hóa thương mại. Một diễn đàn đầy hứa hẹn kiểu như vậy chính là BIMST-EC. Thành viên của nó bao gồm một số nước thuộc SAARC cùng với hai nước thành viên của ASEAN gần gũi với Ấn Độ về địa lý, đó là Mianma và Thái Lan.

Đặc điểm của BIMST-EC là các nước thành viên đều nằm quanh vịnh Bengal. Nếu như BIMST-EC thực tế được xem như Cộng đồng các nước vùng vịnh Bengal BOBCOM (Bay of Bengal Community) thì sẽ rất hợp lý nếu nó bao gồm cả hai nước Nam Á nằm trong lục địa nhưng hoàn toàn phụ thuộc vào vịnh Bengal về những nhu cầu cho phát triển kinh tế quốc dân, đó là Nêpan và Butan. Nếu hai nước này tham gia vào thì BIMST-EC sẽ trở thành SAARC trừ đi Pakixtan cộng với Mianma và Thái Lan. Theo quan điểm của Ấn Độ, Băngladét, Mianma, Xingapo, Xri Lanca và Thái Lan cần xích lại gần nhau hơn nữa để thực sự hình thành một cộng đồng các nước vùng vịnh Bengal nhằm thúc đẩy tiến trình tự do hóa thương mại và tăng cường luồng vốn trong phạm vi cộng đồng. Thậm chí các

tỉnh thuộc Tây Nam Trung Quốc và Malaixia nếu thấy có lợi thì chắn chắn họ cũng muốn tham gia cộng đồng này.

Có thể dễ dàng nhận thấy BOBCOM rất cực có thể trở thành một khối khu vực năng động. Thành phần ASEAN trong cộng đồng, đặc biệt Thái Lan có thể giúp đẩy nhanh tiến trình tự do hóa thương mại và hội nhập ngay trong khu vực Nam Á với tốc độ còn nhanh hơn so với khả năng có thể của SAARC. Thậm chí một khi Xingapo được mời tham gia BOBCOM thì tốc độ trên còn vượt nhanh hơn nữa.

BIMST-EC trở thành nhip cầu chiến lược nối liền giữa Nam Á nói chung, Ấn Độ nói riêng với Đông Nam Á. Bằng con đường này, Ấn Độ có thể tăng cường mối quan hệ với ASEAN, thậm chí còn vươn qua ASEAN sang cả khu vực châu Á - Thái Bình Dương nhằm tái thiết các mối quan hệ từ trước với khu vực này. Dự án xây dựng đường cao tốc nối liền ba nước Ấn Độ - Thái Lan - Mianma với tổng chiều dài 1 400 km và dự kiến thực hiện 40% dự án trong năm 2004 rõ ràng không nằm ngoài mục tiêu chiến lược đó.

Hiện nay, ảnh hưởng của kinh tế Trung Quốc càng làm cho các nền kinh tế ở hai khu vực Đông Nam và Nam Á xích lại gần nhau hơn. Trong khi Ấn Độ tìm tới ASEAN như một thị trường đầy hứa hẹn thì các nước ASEAN cần Ấn Độ như là một đối trọng trong cuộc chơi kinh tế với nhà khổng lồ Trung Quốc. Triển vọng hợp tác Ấn Độ và ASEAN dường như đã tới giai đoạn chín muồi và trong bối cảnh đó, Việt Nam sẽ trở thành một tiêu điểm chú ý trong chính sách hướng Đông Ấn Độ, trước hết do bề dày quan hệ hữu nghị truyền thống vốn có giữa hai nước. Mặc dù quan hệ thương mại và hợp tác kinh tế hiện tại giữa hai

nước chưa tương xứng với truyền thống đó, song hy vọng về sự nhảy vọt trong quan hệ hợp tác tương lai không phải không có căn cứ. Với tính chất là một đối tác truyền thống, Việt Nam chắc chắn sẽ giữ vị trí quan trọng trong chính sách mở rộng ảnh hưởng ở Đông Nam Á của Ấn Độ. Đồng thời, chính sách hướng Đông của Ấn Độ cũng thật phù hợp với chính sách “ưu tiên phát triển quan hệ các nước láng giềng, khu vực” của Việt Nam, đây chính là cơ sở thuận lợi vun đắp quan hệ hợp tác Việt-Ấn sau này.

Chương 3

*ý nghĩa của cải cách chính
sách ngoại thương Ấn Độ -
thực tiễn và bài học*

I. Cải cách ngoại thương Ấn Độ và tăng trưởng kinh tế

1. Thành tựu tăng trưởng trong bối cảnh hội nhập kinh tế thế giới

Để có một cách nhìn toàn diện về thành tựu kinh tế Ấn Độ sau thập niên cải cách, không chỉ so sánh những gì Ấn Độ đã đạt được so với trước cải cách mà còn cần phải đặt các thành tựu đó trong tương quan với các nước khác, đặc biệt tương quan với các nước Đông Á là những nước mà Ấn Độ đã từng coi như mô hình kiểu mẫu đáng học tập cho cải cách kinh tế trước khi các nước này lâm vào cuộc khủng hoảng 1997-98.

Đông Á là một khu vực có tính đa dạng, xét về cả nền kinh tế ngày nay cũng như về lịch sử phát triển. Từ năm 1960, đã có 8 hoặc 9 nền kinh tế Đông Á nổi lên, vượt trội gấp hai lần các nền kinh tế còn lại và gấp ba lần so với khu vực kinh tế khu vực Mỹ Latinh và Nam Á. Chỉ trong vòng có 30 năm, GDP Nhật Bản đã tăng gấp khoảng 12 lần và Nhật Bản trở thành nước đầu tiên của châu Á có thể theo kịp với phương Tây. Noi gương mô hình Nhật Bản, các nền kinh tế mới công nghiệp hoá (NIEs) ở

châu Á bao gồm Hàn Quốc, Đài Loan, Xingapo và Hồng Kông đã đạt được tốc độ tăng trưởng bất ngờ sau hơn ba thập kỷ qua. Indônêxia, Malaixia và Thái Lan cũng bắt đầu tăng tốc nhưng muộn hơn. Tuy rằng thành tựu tăng trưởng kinh tế của họ không thể rực rỡ như Nhật Bản và NIEs, nhưng phải nói rằng nền kinh tế của họ hôm nay đã vượt xa rất nhiều so với 30 năm trở về trước. Trung Quốc ngày nay đang trở thành biểu tượng sống động cho tốc độ tăng trưởng kinh tế từ sau cải cách kinh tế. Trong những năm 1950, 1960 và 1970, tình hình kinh tế Trung Quốc cũng tương tự như Ấn Độ, thế nhưng công cuộc cải cách kinh tế Trung quốc vào khoảng thời gian 1978-1979 và ngay đầu những năm 1980 tiếp theo đã thay đổi hoàn toàn tương quan so sánh. Với tốc độ tăng trưởng 8,4% một năm, Trung Quốc đã trở thành nước có tốc độ tăng trưởng cao nhất ở khu vực trong hai thập kỷ qua.

Trước năm 1991, Ấn Độ là đặc trưng cho mô hình thay thế nhập khẩu, phát triển theo chiến lược hướng nội là chính. Từ tháng 7-1991, Ấn Độ tiến hành cải cách kinh tế theo hướng tự do hoá và toàn cầu hoá nền kinh tế, mở cửa ra bên ngoài, hội nhập kinh tế thế giới. Kết quả cải cách đợt 1 đã đưa nền kinh tế Ấn Độ phát triển với tốc độ cao trong mấy năm liền. Theo ý kiến của ông Y.V. Reddy, Phó thống đốc Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ (RBI), Ấn Độ đã thuộc vào danh sách 10 quốc gia có tốc độ tăng trưởng GDP cao nhất thế giới. Nếu tính theo sức mua ngang giá thì Ấn Độ đã vươn lên đứng hàng thứ năm trên thế giới, sau Mỹ, Trung Quốc, Nhật Bản và Đức. Dự trữ ngoại tệ từ 1 tỷ USD năm 1991 tăng lên 43 tỷ USD năm 2001 và 118 tỷ USD năm 2004. Ngoại thương tăng trưởng 18-20% vào giữa thập kỷ 1990, tuy có chững lại từ 1996-97. Xuất khẩu trong thập

niên 1990 tăng gấp đôi, từ 17,9 tỷ USD năm 1991-92 lên 37,5 tỷ USD năm 1999-2000. Như vậy, trong thập niên đầu tiên sau cải cách, Ấn Độ đã đạt được những thành công to lớn trong phát triển kinh tế. Tuy nhiên, Ấn Độ vẫn phải đối mặt với các vấn đề thâm hụt cán cân thanh toán, vấn đề thất nghiệp và nghèo khổ. Ngoài ra, tốc độ cải cách chưa đồng đều, chưa thống nhất giữa các bang. Quá trình cải cách chưa phải kết thúc, sự ổn định ngân khố vẫn là một yêu cầu bức xúc, cuộc cải cách cần tiếp tục phát huy hiệu quả sâu rộng hơn nữa trên mọi thành phần kinh tế và trong toàn bộ bộ máy quản lý hành chính của nhà nước.

Cải cách đợt 2 ngay từ khởi điểm đã vấp phải khó khăn lớn nhất là cuộc khủng hoảng tiền tệ của các nền kinh tế Đông Á, chưa kể tới cấm vận sau khi Ấn Độ thử vũ khí hạt nhân. Tuy nhiên, xuất khẩu đã tiến triển tốt, từ mức tăng trưởng -5,1% (theo đồng USD) năm tài chính 1998-99 đã đạt tốc độ 10,8% năm 1999-2000 và 21% năm 2000-01, tuy bị giảm mạnh sau đó nhưng đã lấy lại được thăng bằng trong năm tiếp theo (xem bảng 3.1)

Bảng 3.1. Ngoại thương Ấn Độ từ năm 1999 cho đến 2003

		1999-2000	2000-01	2001-02	2002-03 ^(*)
Xuất khẩu	10 triệu Rs (%)	159561 (14,2)	203571 (27,6)	209018 (2,7)	250130 (19,7)
	triệu USD(%)	36822 (10,8)	44560 (21,0)	43927 (-1,6)	51685 (17,9)
Nhập khẩu	10 triệu Rs (%)	215236 (20,7)	230873 (7,1)	245200 (6,2)	287303 (18,8)
	triệu USD(%)	49671 (17,2)	50536 (1,7)	51413 (1,7)	59366 (15,5)

Nguồn: *Economic and Policy Weekly*, tháng 5-2003.

(*) Dữ liệu năm 2002-2003 căn cứ vào dự báo cuối năm 2003.

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế thế giới, có thể thấy tỷ trọng giữa thương mại và GDP của Ấn Độ tăng nhiều trong năm qua song vẫn chưa theo kịp được nền kinh tế đang phát triển năng động như Trung Quốc. Ví dụ tỷ lệ giữa xuất khẩu và GDP ở Ấn Độ từ mức dưới 4% trong thập niên 1960 và đầu thập niên 1970, đã tăng lên tới 5% trong thập niên 1980 và hiện nay khoảng hơn 9%. Nếu gộp cả xuất nhập khẩu thì tỷ lệ trên GDP là khoảng 22% hiện nay. Nếu tính cả lĩnh vực dịch vụ quốc tế, mức độ mở cửa của nền kinh tế Ấn Độ là trên 30%. Tuy nhiên con số này vẫn là mức thấp trên thế giới. Ngoại thương Trung Quốc từ chỗ chỉ chiếm có 10% GDP vào cuối thập niên 1970 thì nay đã chiếm hơn 40% GDP. Thuế quan cũng nói lên mức độ hội nhập kinh tế thế giới của một quốc gia. Theo WB (1999), thuế quan tất cả mặt hàng ở Ấn Độ đã giảm từ mức 80% năm 1990 xuống 37% năm 1997; nhưng so với Trung Quốc thì con số tương ứng là 43% và 18%. Điều này nói lên mức độ bảo hộ cho hàng hoá ở Ấn Độ giảm đi nhưng so với các nước đang phát triển thì vẫn còn cao. Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu trung bình hàng năm của Ấn Độ cho thấy thành tựu của Ấn Độ vượt hơn nhiều so với trước cải cách và vượt các nền kinh tế có thu nhập thấp hoặc trung bình. Cụ thể, nhờ tự do hoá thương mại, Ấn Độ đạt mức 12% năm 1991-95 so với mức có 5,7% năm 1981-90. Song thành tích chưa đáng kể so với Đông Á. Chẳng hạn, tăng trưởng xuất khẩu trung bình hàng năm trong thời gian 1991-95 là 17% ở Trung Quốc, khoảng 13% ở Hàn Quốc và Indônêxia, 18% ở Thái Lan. Ngoài ra, để biểu thị trình độ hội nhập kinh tế thế giới, cần đánh giá mức độ một quốc gia chuyển từ xuất khẩu

mặt hàng truyền thống, hàng sơ chế sang hàng có giá trị gia tăng cao, bởi vì chỉ số này sẽ nói lên hàm lượng công nghệ cao được kết tinh trong sản phẩm chế tạo được xuất khẩu. So với các nước Đông Á, Ấn Độ vẫn tỏ ra chậm trễ trong xuất khẩu mặt hàng có hàm lượng công nghệ cao. Cụ thể, tỷ phần loại mặt hàng này trong xuất khẩu Ấn Độ tăng từ 4% năm 1970 tới 7,7% năm 1994, trong khi các nước Đông Á như Malaixia, Thái Lan, Hàn Quốc và Indônêxia tương ứng tăng từ 1,6; 0,4; 8,8; và 0,5% tới 56,8; 35,4; 42,6 và 9% trong cùng thời gian. Rõ ràng sự tiến bộ tương đối chậm chạp trong việc xuất khẩu mặt hàng có giá trị gia tăng cao sẽ là cản trở cho xuất khẩu của Ấn Độ trong dài hạn và đồng thời cũng gây khó khăn cho tăng trưởng kinh tế.

Hội nhập tài chính của Ấn Độ cũng tăng lên nhiều trong thập niên cải cách. FDI là chỉ số quan trọng đánh giá mức độ hội nhập tài chính của một quốc gia. Ấn Độ trở thành một trong những nước thu hút nhiều FDI ở châu Á trong thập kỷ qua. Luồng FDI đã tăng gấp 6 lần với đỉnh cao là năm 1997 đạt tới 3,7 tỷ USD. Từ chỗ luồng FDI vào Ấn Độ chỉ bằng một nửa so với Hàn Quốc vào đầu thập niên 1990, Ấn Độ hầu như đã đuổi kịp trong khoảng thời gian 1995-98. Tuy nhiên, luồng FDI Ấn Độ đã bị chững lại năm 1998 do khủng hoảng tài chính châu Á. Mặc dù những thành tựu nhất định trong thu hút FDI trong thập niên cải cách 1990, song ngay trong lĩnh vực này Ấn Độ vẫn thua kém các nước Đông Á (xem bảng 3.2).

Bảng 3.2. Luồng FDI trong thập niên 1990 (tỷ USD)

Các nền kinh tế	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Tổng
Ấn Độ	0,1	0,2	0,6	1,0	2,0	2,4	3,3	2,3	11,9
Trung Quốc	4,4	11,2	27,5	33,8	35,8	40,8	44,2	45,5	243,2
Hồng Kông	0,5	2,1	1,7	2,0	2,1	2,5	2,6	1,6	15,1
Indônêxia	1,5	1,8	2,0	2,1	4,3	6,2	4,7	-0,4	22,2
Hàn Quốc	1,2	0,7	0,6	0,8	1,8	2,3	2,8	5,1	15,3
Malaixia	4,0	5,2	5,0	4,3	4,1	4,7	5,1	3,7	36,1
Philippin	0,5	0,2	1,2	1,6	1,5	1,5	1,3	1,7	9,5
Xingapo	4,9	2,2	4,7	8,4	8,2	9,4	9,7	7,2	54,7
Đài Loan	1,3	0,9	0,9	1,4	1,6	1,9	2,2	chưa có	10,2
Thái Lan	2,0	2,1	1,8	1,3	2,0	2,3	3,6	6,8	21,9

Nguồn: Asian Development Outlook và UNCTAD

Nhìn chung, Ấn Độ vẫn chưa thu hút đầu tư nước ngoài tương xứng với tầm vóc thị trường và tiềm năng kinh tế của quốc gia này. Đây là điểm cần lưu ý vì tốc độ và mức độ hội nhập thường đi đôi với tăng trưởng kinh tế. Ngân hàng thế giới (WB, 1996) đã dẫn chứng những nước đang phát triển áp dụng chính sách thúc đẩy hội nhập trong khoảng thời gian 1984-93 đã tăng khoảng 3% GDP trên đầu người so với các nước chậm hội nhập. Ngân hàng phát triển châu Á (ADB, 1997) cũng chỉ ra trong khoảng thời gian 1965-1990, các nền kinh tế châu Á duy trì chính sách mở cửa trung bình tăng trưởng hàng năm cao hơn 2% so với mức tăng trưởng kinh tế của các nền kinh tế đã áp dụng chính sách hướng nội. Tuy nhiên, tại điểm này cũng cần

thấy Ấn Độ có điều kiện kinh tế ổn định hơn các nền kinh tế đầy mạo hiểm của Đông Á. Chính vì vậy, việc xây dựng một thể chế thích hợp kết hợp với ưu tiên mở rộng tự do hoá thương mại sẽ là một chính sách phát triển thực dụng hơn cho Ấn Độ.

2. Mô hình cải cách chậm nhưng chắc của Ấn Độ

Như vậy, cải cách, mở cửa đã thúc đẩy kinh tế Ấn Độ tăng trưởng nhanh chóng. Tuy nhiên, nếu so với Trung Quốc và một số nước châu Á, mức độ mở cửa của Ấn Độ vẫn còn hạn chế. Thuộc một nền dân chủ có tầm vóc trên thế giới với nền tảng xã hội mang tính đa nguyên, Ấn Độ nhất thiết phải có sự nhất trí giữa các nhóm lợi ích khác nhau trước khi thông qua các quyết định thay đổi về chính sách, đây là nguyên nhân chủ yếu làm chậm tiến độ cải cách ở Ấn Độ.

Theo IMF 2003, Ấn Độ có khả năng tăng tốc độ tăng trưởng GDP nếu như cải cách Ấn Độ được xúc tiến kịp thời. Đề cập vấn đề này, bà Anne Krueger, Phó Giám đốc điều hành IMF nói “Ấn Độ có khả năng duy trì tốc độ tăng trưởng 8% nhưng phải thúc đẩy cải cách”. Với mức tăng trưởng đó, Ấn Độ mới có thể hy vọng giảm tình trạng nghèo khổ của đất nước. Bà Anne cũng cho rằng sự giảm tốc độ tăng trưởng trong những năm gần đây là do chậm trễ trong cải cách và do một số nguyên nhân tạm thời khác. Những gợi ý này đã được Ấn Độ chú ý khắc phục và mức tăng trưởng hơn 8% đạt được trong năm 2003-04 là kết quả của nỗ lực điều chỉnh chính sách của Ấn Độ.

Mặc dù tiến độ cải cách chậm có ảnh hưởng nhất định tới tăng trưởng kinh tế Ấn Độ như đã phân tích, song, với phương thức cải cách kinh tế “chậm” nhưng “chắc”, mô hình Ấn Độ vẫn

thu hút sự quan tâm chú ý của giới phân tích hiện nay. Rõ ràng ở đây tính chắc chắn của một chiến lược khôn ngoan trong hoạch định đường lối cải cách có thể phần nào bù lại sự chậm chạp của Ấn Độ, không những vậy còn tạo ra được một số đột phá bất ngờ trong phát triển kinh tế. Điều đó chứng tỏ rằng tốc độ mở cửa hay cải cách mới là điều kiện cần nhưng chưa đủ. Khả năng hoạch định chiến lược cạnh tranh lâu dài đi đôi với cải cách mới thực sự làm cho nền kinh tế tăng trưởng bền vững và tránh được những tổn thương rất dễ xảy ra trong quá trình mở cửa kinh tế. Chính vì thế, các nước đang phát triển như Việt Nam nên tìm hiểu mô hình phát triển chắc chắn của Ấn Độ để rút ra bài học thiết thực cho mình.

Tính chắc chắn đó nằm ngay ở khả năng cạnh tranh mà Ấn Độ đang ngày càng chứng tỏ cho thế giới biết. Hiện nay, Ấn Độ đang tạo ra những công ty tầm cỡ thế giới có thể cạnh tranh với những công ty tốt nhất của phương Tây. Các công ty Ấn Độ thường có ưu thế rất lớn về phần mềm, dược phẩm và công nghệ sinh học. Một chủ bài lớn của Ấn Độ là sử dụng tiếng Anh, sự nhân mạnh đến toán học trong các trường học, tài năng của đội ngũ trí thức và cộng đồng người Ấn Độ ở nước ngoài, đặc biệt nổi bật là nguồn vốn trí thức từ thung lũng Silicon của Mỹ.

Nếu so sánh cải cách của Ấn Độ và Việt Nam vào giữa thập kỷ 1980 thì phải nói đổi mới của Việt Nam được bắt đầu sớm hơn, với tốc độ mở cửa lớn hơn cho nên đã nhanh chóng hơn phục hồi nền kinh tế. Tốc độ tăng trưởng kinh tế Việt Nam trung bình hàng năm trong kế hoạch 5 năm từ 1976-80 chỉ là 0,4% thì sang thời kỳ 1990-2000 là 7,4%. Riêng kim ngạch xuất khẩu luôn tăng gấp 2-3 lần so với tốc độ tăng trưởng GDP của cả nước, thể hiện tính “mở” của nền kinh tế, vai trò “động lực” của

xuất khẩu. Trong khi đó, thời điểm những năm 1980 của Ấn Độ vẫn bộc lộ nhược điểm của chiến lược phát triển dựa trên thay thế nhập khẩu. Ngay cả sau cải cách năm 1991, tốc độ tăng của kim ngạch xuất khẩu Ấn Độ cũng chậm hơn so với Việt Nam. Trong khi Việt Nam tăng trưởng với tốc độ xuất khẩu khá cao, bình quân trên 27% năm từ năm 1991-95 thì Ấn Độ mới đạt khoảng 15,7% từ năm 1992-96.

Tuy vậy, xét về mức độ bền vững của tăng trưởng kinh tế hiện nay thì Ấn Độ lại tỏ ra có ưu thế hơn Việt Nam do Ấn Độ ngay từ khi bắt đầu cải cách đã chuẩn bị đối sách cho năng lực cạnh tranh trong tương lai, thể hiện ở việc đầu tư vào một số ngành công nghiệp mũi nhọn mà trên thực tế Ấn Độ đã thành công. Cũng tận dụng lợi thế cạnh tranh về lương, về lao động rẻ như hầu hết các nước đang phát triển khác nhưng Ấn Độ có một hướng đi rất chiến lược, đó là phát triển công nghệ thông tin và chú ý đào tạo nguồn nhân lực. Nhờ nền tảng phát triển công nghệ thông tin cao và nguồn nhân lực dồi dào như vậy mà giờ đây Ấn Độ đã trở thành địa chỉ lý tưởng cho các nhà sản xuất chip điện tử trên thế giới đặt cơ sở sản xuất. Vừa qua, nhà sản xuất chip hàng đầu thế giới AMD (Advanced Micro Devices) từ California, Mỹ đã quyết định đầu tư 5 triệu USD cho nhà máy sản xuất chip tại bang Bangalore, Ấn Độ. AMD là đối thủ đáng gờm của hãng sản xuất chip số 1 thế giới, hãng Intel. Với việc chuyển cơ sở sản xuất sang Ấn Độ, AMD muốn tận dụng nguồn nhân công giá rẻ nhưng chất lượng cao tại quốc gia Nam Á này để phát triển sản xuất, giành giật thị phần trên thị trường chip điện tử thế giới.

Kết quả phân tích kinh tế lượng mối quan hệ giữa xuất khẩu và tăng trưởng kinh tế của Ấn Độ cho thấy xuất khẩu có vai trò

quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế; trong xuất khẩu thì việc xuất khẩu các mặt hàng chế tạo có ảnh hưởng quyết định đến tăng trưởng kinh tế, còn mặt hàng thô thì hầu như không ảnh hưởng gì. Những kết luận rút ra từ việc phân tích mối quan hệ giữa xuất khẩu và tăng trưởng kinh tế của Ấn Độ không chỉ là căn cứ cho các nhà hoạch định chính sách Ấn Độ, mà cũng là vấn đề Việt Nam cần quan tâm tới. Điều quan trọng là phải hướng ngoại để đạt được tăng trưởng kinh tế. Không những thế, tốc độ mở cửa càng cao thì tốc độ tăng trưởng đạt được càng nhanh hơn, do đó tập trung vào cải cách triệt để toàn diện không chỉ là hướng đi đúng, một giải pháp tích cực đối với Ấn Độ mà có ý nghĩa cả đối với Việt Nam trong quá trình chuyển đổi nền kinh tế của mình. Thực tế thì Việt Nam đã gặt hái lợi ích từ xuất khẩu trong thập niên 1990 với mức tăng trưởng xuất khẩu hàng năm trung bình đạt 23%, đưa Việt Nam vào hàng các nước có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu cao trên thế giới.

Tuy nhiên, hoạt động sản xuất chế biến xuất khẩu của Việt Nam ngày càng phụ thuộc vào đầu tư trực tiếp nước ngoài về vốn và công nghệ; trong khi đó những điều kiện bên ngoài của nền kinh tế toàn cầu đang có nhiều biến động kém thuận lợi cho khả năng xuất khẩu của Việt Nam. Trong tình hình đó, các nhà hoạch định chính sách Việt Nam cần phải cân nhắc tới tính hiệu quả của các chính sách kinh tế vĩ mô liên quan tới: chi phí sản xuất, điều kiện tài chính, chính sách thương mại, tính cạnh tranh về tỷ giá, giảm độc quyền, v.v. để thu hút đầu tư nước ngoài, khuyến khích sản xuất cho xuất khẩu và tạo ra sức cạnh tranh cho xuất khẩu của Việt Nam. Đó là thách thức và cũng là điều kiện cần thiết để Việt Nam có thể duy trì hoặc thúc đẩy hơn nữa tốc độ tăng trưởng kinh tế của mình trong tương lai.

3. Bài học về thực hiện chiến lược cải cách ngoại thương, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế

Chính sách “mở cửa” và hội nhập kinh tế quốc tế đã có những kết quả rất quan trọng trong lĩnh vực ngoại thương ở cả hai nước Ấn Độ và Việt Nam. Việc xây dựng một chiến lược ngoại thương đúng đắn có ý nghĩa thật sự quan trọng trong việc tăng cường khả năng cạnh tranh, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Trong nội dung cải cách ngoại thương, cả hai nước đều quan tâm tới những nội dung chủ yếu như: cải cách cơ cấu ngoại thương, cải cách chính sách thị trường, chính sách hỗ trợ xuất khẩu, chính sách khai thác tiềm năng lợi thế so sánh để phát triển mặt hàng... Nhờ vậy mà cơ cấu xuất khẩu cả hai nước đều được cải thiện theo hướng kết hợp đa dạng hoá mặt hàng với xây dựng trọng điểm mặt hàng xuất khẩu chủ lực, tăng các mặt hàng chế tạo đồng thời giảm các sản phẩm thô, đa dạng hoá thị trường thương mại, v.v.. Phần này sẽ không đi sâu phân tích sự khác nhau trong thành quả đạt được giữa hai nước mà chỉ so sánh trên những nét khái quát để có thể một số kinh nghiệm có thể áp dụng đối với Việt Nam. Quả thực, so với Ấn Độ, dù ngoại thương Việt Nam đạt được nhiều thành tựu rất khả quan nhưng vẫn chưa thể hiện rõ một quy mô có tính chiến lược tổng thể như Ấn Độ. Do đó, trình bày tiếp theo đây sẽ phân tích mặt nổi trội của Ấn Độ trong hoạch định chiến lược tổng thể đó.

Về cơ cấu ngoại thương, ngay trong cơ cấu nhập khẩu Ấn Độ đã thể hiện sự thích ứng với động thái cầu nội địa. Trên thực tế, phần lớn hàng nhập khẩu của Ấn Độ là phục vụ cho nhu cầu của công nghiệp hoá và do đó khuynh hướng nhập khẩu đã được

điều chỉnh bởi chính ngay sự tăng trưởng trong toàn bộ nền sản xuất công nghiệp.

Trong cơ cấu xuất khẩu, Ấn Độ đã chuyển dần từ nước chủ yếu xuất khẩu hàng sơ chế sang hàng chế tạo trong khi cơ cấu mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam cho tới nay vẫn chưa có sự thay đổi nhiều, chủ yếu vẫn là các sản phẩm khoáng sản và nông sản ở dạng thô và sơ chế, làm cho giá trị gia tăng hàng xuất khẩu chưa cao, lại phụ thuộc nhiều vào tình hình giá cả trên thị trường thế giới, nhất là các mặt hàng như: dầu mỏ, cà phê và thủy sản... Ngay như cùng một mặt hàng chủ lực xuất khẩu là dệt may cũng đã thấy sự khác nhau giữa hai nước. Với tỷ phần khoảng 16% lượng hàng xuất khẩu của Ấn Độ, nhìn chung công nghiệp may mặc xứng đáng là một trong những ngành chủ lực xuất khẩu của Ấn Độ, một trong những ngành có thu nhập ngoại tệ nhiều nhất nước này. Quần áo của Ấn Độ đã được đánh giá cao tại các thị trường lớn ở châu Âu, Mỹ, và Ôxtrâyliia. Chính sách tự do hoá nhập khẩu và hỗ trợ xuất khẩu thời kỳ cải cách đã góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh của các nhà sản xuất Ấn Độ về năng suất, công nghệ và mẫu mã với các đối thủ lợi hại châu Á như Thái Lan, Indônêxia, Malaixia, và Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan. Trong khi đó, hàng dệt may Việt Nam vẫn nặng nề về làm gia công cho các nước khác, chủ yếu để giải quyết vấn đề dư thừa lao động trong khi giá trị gia tăng rất thấp. Đã thế thị trường xuất khẩu của hàng dệt may Việt Nam lại chủ yếu chỉ có Nhật Bản (thị trường không côta) và EU (thị trường có côta). Mặc dù cùng phải đối mặt với rào cản trong thương mại dệt may quốc tế, nhưng Ấn Độ đã có đối sách chiến lược thành công hơn Việt Nam, ngành công nghiệp dệt may Ấn Độ đã duy trì được

một cuộc cạnh tranh toàn cầu. Nguyên nhân của thành công này gồm ba yếu tố cơ bản sau: thứ nhất, do mức lương khá thấp ở Ấn Độ. Thứ hai, do công nghiệp dệt Ấn Độ có nguồn vải đa dạng và phong phú. Thứ ba, do chiến lược định hướng xuất khẩu đã được xác định ngay từ đầu trong ngành công nghiệp dệt may. Riêng nguyên nhân thứ hai về thành công của Ấn Độ lại chính là nguyên nhân hạn chế của công nghiệp dệt may của Việt Nam. Có thể nói, ngành công nghiệp dệt Ấn Độ có một nguồn vải vô cùng đa dạng và phong phú, bao gồm dệt tay, dệt máy, sản xuất bông, vật liệu sợi hỗn hợp nhân tạo với chất lượng đa dạng và giá khác nhau. Hàng nghìn loại sợi đa dạng có thể tìm được trong nước để thích hợp với sở thích thời trang của khách hàng. Điều này rất quan trọng đối với ngành may mặc bởi vì thời gian dành cho phục vụ thời trang và thiết kế theo mùa chỉ có hạn. Ngược lại, ở Việt Nam, do ngành dệt chưa tiến kịp với sự phát triển của ngành may, chưa cung cấp được vải và phụ liệu theo đúng các yêu cầu về chất lượng và giá cả nên tỷ trọng gia công may xuất khẩu còn quá lớn (trên 80%). Tỷ trọng hàng xuất khẩu theo phương thức mua nguyên liệu - bán thành phẩm mới đạt khoảng 15-18% kim ngạch xuất khẩu, trong đó phần lớn là hàng dệt kim. Không những thế, ngay cả trong khu vực may gia công thì sản xuất vẫn thiếu tác phong công nghiệp, thiếu khả năng cạnh tranh.

Cũng ngay trong ngành dệt may đã thấy Ấn Độ khai thác lợi thế so sánh rất triệt để, rất quy hoạch và tổng thể. Điều quan trọng đối với các nhà xuất khẩu Ấn Độ là luôn thay đổi sản phẩm để bắt nhịp xu hướng thời trang đồng thời các quy trình sản xuất phải thực hiện sao cho linh hoạt, mềm dẻo. Phần lớn ngành dệt may Ấn Độ là tập trung cho xuất khẩu chứ không phải

cho thị trường nội địa, vì vậy tính bức thiết của nhu cầu cạnh tranh toàn cầu rất cao, đòi hỏi các nhà xuất khẩu Ấn Độ phải rất nỗ lực. Ngược lại, doanh nghiệp may Việt Nam quá lo sợ về độ rủi ro trong việc mua nguyên liệu, bán thành phẩm nên không chịu khó đầu tư nghiên cứu để phát triển sản phẩm. Với cách đó, ngành dệt may Việt Nam khó có thể phát triển được dù xuất khẩu hàng dệt may vẫn được coi là mặt hàng số hai trong danh sách các mặt hàng chủ lực của Việt Nam. Cũng phải nói thêm rằng, chế độ thuế không khoa học cũng làm giảm động lực phát triển của ngành dệt Việt Nam. Mặc dù từ ngày 1-1-1999, Chính phủ đã chấp thuận cho các hãng xuất khẩu, trong đó có ngành may, được hưởng chế độ hoàn thuế doanh thu đánh trên nguyên liệu phụ liệu đầu vào, tuy nhiên gánh nặng của thuế nhập khẩu (thu trên sợi) vẫn còn tồn tại.

Một lưu ý quan trọng nữa trong chiến lược ngoại thương Ấn Độ là sự liên kết giữa nhu cầu thế giới với cơ cấu xuất khẩu của Ấn Độ, sự liên kết này đã được chú ý tăng cường trong thập niên 1990 sau cải cách. Xuất khẩu hàng chế tạo của Ấn Độ đã thể hiện một xu hướng thoát li với mặt hàng truyền thống để hướng tới các mặt hàng mới có hiệu quả xuất khẩu cao hơn. Điểm nổi bật trong sự thay đổi thành phần xuất khẩu hàng chế tạo là ở chỗ nhìn chung, các nhóm mặt hàng nào mà thành phần bên trong không thay đổi thì tốc độ xuất khẩu chậm hơn so với nhóm các mặt hàng có sự thay đổi bên trong (như hàng hoá chất, hoá phẩm, hàng cơ khí...). Điều này phản ánh một mối liên hệ gắn bó giữa tốc độ xúc tiến xuất khẩu với thay đổi cơ cấu trong xuất khẩu hàng chế tạo ở Ấn Độ.

Công nghiệp chế tạo ở Ấn Độ đang trên con đường phát

triển, hiện nay ngành công nghiệp này chiếm khoảng 16% tổng GDP, Ấn Độ đang tỏ rõ tiềm năng sẽ trở thành một trung tâm công nghiệp chế tạo phát triển toàn cầu với sức cạnh tranh cao trong tương lai. Để đạt được thành tựu như vậy, Ấn Độ đã biết khai thác triệt để lợi thế so sánh của Ấn Độ trong lĩnh vực công nghệ thông tin một cách có chiến lược. Công nghệ thông tin đã được áp dụng rộng rãi trên mọi thành phần kinh tế, các ngành dịch vụ cũng như hệ thống quản lý, tổ chức, điều hành... Riêng khu vực hàng chế tạo đã mở ra nhiều cơ hội thị trường rộng lớn cho ứng dụng thành quả công nghệ thông tin, thông qua đó thúc đẩy tăng trưởng kinh tế quốc dân. Hiện nay trên thị trường nội địa, trong tổng số các thành phần sử dụng công nghệ thông tin thì riêng ngành công nghiệp chế tạo đã chiếm 15%.

Theo Báo cáo của RBI thì trong thập niên 1980, đã có nhiều mặt hàng xuất khẩu mà tỷ phần của Ấn Độ trong thị trường toàn cầu đối với các mặt hàng này cao trong khi tốc độ tăng trưởng của thương mại thế giới đối với mặt hàng này lại thấp. Các nhà chiến lược kinh tế đã cho rằng chính sự thiếu liên kết giữa thành phần xuất khẩu Ấn Độ với nhu cầu thế giới đã gây nên một hạn chế to lớn cho sự phát triển xuất khẩu của Ấn Độ. Hạn chế này đã được Ấn Độ khắc phục sau cải cách, và nhìn chung tỷ phần xuất khẩu của Ấn Độ trên thế giới đã tăng lên đối với các mặt hàng có tiềm năng tăng trưởng cao trong trao đổi mậu dịch trên thế giới và ngược lại, Ấn Độ sẽ giảm xuất khẩu các mặt hàng có hiệu suất giao dịch thấp.

Đây là một bài học thiết thực cho Việt Nam trong chiến lược xuất khẩu bởi vì phần lớn hàng xuất khẩu của Việt Nam, kể các mặt hàng chủ lực thì hiệu suất giao dịch vẫn còn rất thấp.

Như vậy, trong phương hướng phát triển xuất khẩu tiếp theo, Việt Nam cần tạo dựng được những mặt hàng chủ lực nhưng không giới hạn vào các mặt hàng cố định mà linh hoạt đáp ứng nhu cầu thị trường thế giới luôn biến động. Cũng cần lưu ý khai thác triệt để lợi thế so sánh để đặt trọng tâm xuất khẩu, ví dụ trước mắt là hàng công nghiệp chế biến (chủ yếu là nông, lâm, thủy sản) và hàng công nghiệp nhẹ (may mặc, giày dép, đồ da, đồ thể thao, v.v.) rồi sản xuất lắp ráp các linh kiện trong những ngành công nghiệp tổ hợp ngành dọc toàn cầu (nhất là đồ điện tử). Đối với một nền kinh tế thừa lao động như Việt Nam thì đó chính là những lĩnh vực hứa hẹn nhất trong giai đoạn tích lũy vốn ban đầu và cũng là bước đầu của công nghiệp định hướng xuất khẩu. Những ngành kể trên tuy có tỷ lệ nhập khẩu lớn (biểu hiện mối liên hệ kém với kinh tế nội địa), nhưng lại là những ngành dẫn đầu về tạo công ăn việc làm ở Việt Nam. Không những vậy, do tiềm năng thị trường rất rộng lớn nên tổng giá trị gia tăng và đóng góp vào GNP của các ngành đó cũng lớn hơn rất nhiều so với các ngành khác, đặc biệt khi so sánh với các ngành thay thế nhập khẩu. Vì vậy, những ngành này cần được ưu tiên khi lập ra các ưu tiên theo ngành trong chính sách công nghiệp. Điểm yếu quan trọng nhất của vấn đề chuyển dịch cơ cấu kinh tế Việt Nam trong những năm qua là chưa tập trung khai thác hết các ngành và lĩnh vực mà Việt Nam có lợi thế, đầu tư của Nhà nước còn bị dàn trải vào nhiều ngành và lĩnh vực sử dụng quá nhiều vốn mà lại ít hiệu quả kinh tế. Kinh nghiệm từ chương trình đầu tư cho mía, đường, xi măng lò đứng để thay thế hàng nhập khẩu cho thấy khi doanh nghiệp nhà nước đáp ứng được nhu cầu trong nước thì cũng là lúc người tiêu dùng

phải mua với giá cao hơn hàng nhập khẩu, còn ngân sách nhà nước thì ngoài việc phải bù lãi suất, cho doanh nghiệp vay trả nợ còn phải duy trì các biện pháp chống hàng nhập lậu giá rẻ hơn.

Tuy nhiên, các lập luận ở trên hoàn toàn không hàm ý rằng xuất khẩu Việt Nam vĩnh viễn bám chặt vào các mặt hàng sử dụng nhiều lao động, giá trị gia tăng thấp. Việt Nam cần phải có sự chuẩn bị một chiến lược cho bước tăng trưởng tiếp theo về tỷ trọng sản phẩm xuất khẩu có hàm lượng công nghệ cao để tạo cho nhóm hàng này một vị trí quan trọng trong cơ cấu hàng xuất khẩu Việt Nam tương lai. Cùng với việc mở cửa khu vực công nghiệp chế tạo, chất lượng hàng trung gian sản xuất ở Việt Nam sẽ được cải thiện nhờ áp lực cạnh tranh quốc tế ngày càng tăng. Những bước phát triển này sẽ tạo đà buộc phải có liên kết chặt giữa các ngành công nghiệp, tất nhiên với điều kiện là môi trường kinh doanh nói chung ở Việt Nam phải tiếp tục thuận lợi cho sự chuyên môn hoá đó.

4. Bài học về thực hiện chiến lược công nghiệp hoá đất nước

Ngày nay, ngoại thương đã được xem là lĩnh vực có tầm quan trọng hàng đầu trong nền kinh tế, chính đó sẽ là thành phần làm thay đổi bộ mặt nền kinh tế của một quốc gia trong tiến trình hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Tuy nhiên, theo nhà kinh tế học người Ấn Độ, giáo sư Deepak Nayyar (nguyên Trưởng ban tư vấn kinh tế của Bộ Tài chính) thì trong quá trình thực hiện cải cách chính sách ngoại thương, không nên quên ba vấn đề sau có ý nghĩa quan trọng được xem như nền tảng chiến lược cho sự nghiệp công nghiệp hoá đất nước, đó là:

- (i) vai trò quan trọng tương đối của thị trường nội địa.
- (ii) bản chất hay mức độ can thiệp của Nhà nước.
- (iii) thành tựu phát triển của công nghệ.

Về vấn đề tầm quan trọng tương đối của thị trường nội địa,

Deepak Nayyar còn nêu rõ: trong một nước rộng lớn như Ấn Độ, thị trường nội địa rất quan trọng, công nghiệp hoá có thể dựa trên cơ sở sự tăng trưởng của thị trường trong nước. Mục tiêu cuối cùng đối với các nền kinh tế quy mô lớn như Ấn Độ là phải cố gắng nội địa hoá thị trường nước ngoài, do đó công nghiệp hoá có thể hoặc sản xuất cho thị trường trong nước thông qua thay thế nhập khẩu hoặc sản xuất để xuất khẩu phục vụ cho thị trường quốc tế. Như vậy, một chiến lược đúng đắn cho sự nghiệp công nghiệp hoá phải là tạo cho được sự cân đối hợp lý giữa thay thế nhập khẩu và hướng về xuất khẩu, giữa thị trường nước ngoài và thị trường nội địa. Kinh nghiệm này càng có ý nghĩa thiết thực đối với Việt Nam khi thương mại Việt Nam hiện đang còn tình trạng “ngoài mạnh, trong yếu”: trong khi hoạt động thương mại của Việt Nam ở thị trường nước ngoài khá mạnh mẽ thì ngược lại, thị trường nội địa bộc lộ nhiều điểm yếu kém. Tình hình đó đòi hỏi nhiệm vụ trọng tâm của ngành thương mại Việt Nam thời gian tới là phải ổn định được thị trường nội địa. Ổn định thị trường nội địa cũng là giúp cho ổn định đầu vào và đầu ra, do đó tạo thuận lợi cho xuất khẩu. Ngược lại, một môi trường thông thoáng đẩy mạnh xuất khẩu cũng chính là phương tiện tối ưu để thay thế nhập khẩu một cách hiệu quả, nhằm thúc đẩy tăng trưởng kinh tế vững mạnh.

Về vấn đề sự can thiệp của nhà nước, trong quá trình công nghiệp hoá, kinh nghiệm nửa sau của thế kỷ XX đã chỉ ra rằng

vai trò hướng dẫn và hỗ trợ của nhà nước là hết sức quan trọng. Điều này đúng cả với các nền kinh tế thị trường ở Đông Á. Theo Deepak Nayyar, không có khoảng cách tuyệt đối giữa thay thế nhập khẩu và hướng về xuất khẩu khi bàn tới sự can thiệp của nhà nước. Chỉ có điều, với chiến lược thay thế nhập khẩu, nhà nước bảo hộ sản xuất trong nước trước cuộc cạnh tranh nước ngoài trên phạm vi thị trường nội địa, còn với chiến lược hướng về xuất khẩu nhà nước bảo hộ sản xuất trong nước trước cuộc cạnh tranh nước ngoài trên phạm vi thị trường thế giới. Đây chính là bản chất của sự can thiệp của nhà nước. Kinh nghiệm Ấn Độ cho thấy cải cách chính sách nhà nước có ý nghĩa vô cùng quan trọng trong phát triển kinh tế. Mục đích của cải cách là xây dựng một thể chế nhằm bảo đảm những lĩnh vực cần thiết phải có sự điều tiết của nhà nước cũng như lĩnh vực có thể hạn chế sự can thiệp đó. Nhà nước không thể thay thế thị trường, thậm chí có thể làm biến dạng thị trường, gây cản trở kinh tế nếu can thiệp quá sâu, tuy nhiên nhà nước hoàn toàn có thể tác động hiệu quả lên nền kinh tế thị trường bằng cách và các cơ hội thị trường, tạo ra các tình thế cạnh tranh trong khuôn khổ luật pháp. Đối với Việt Nam cũng vậy, vai trò của nhà nước trong việc tạo ra một môi trường cạnh tranh thực sự giữa các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế là bức thiết trong quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hóa đất nước. Để tạo ra cơ hội thị trường, đòi hỏi Chính phủ Việt Nam phải có những biện pháp mạnh để cải cách hiệu quả doanh nghiệp nhà nước đồng thời thúc đẩy khu vực kinh tế tư nhân. Cho tới nay, môi trường kinh doanh ở Việt Nam vẫn tồn tại nhiều bất cập về khuôn khổ pháp lý và thể chế, về cấu trúc thị trường và hành vi cạnh tranh. Nhiệm vụ

cấp bách của công nghiệp hoá ở Việt Nam là phải thu hút FDI thế nào, đồng thời sử dụng FDI ra sao cho hiệu quả, bởi vì khả năng cạnh tranh của Việt Nam trên thương trường quốc tế là yếu, thị trường cũng kém phát triển. Theo ý kiến các nhà phân tích, trong những nguyên nhân mà Việt Nam không thu hút được đầu tư nước ngoài, thì yếu tố cơ sở hạ tầng và yếu tố chính sách nhà nước bị xem như là hai khâu yếu nhất. Khắc phục cơ sở hạ tầng cần thời gian và vốn nhưng khắc phục điểm yếu trong chính sách nhà nước không đòi hỏi nhiều vốn và thời gian, cần nhất là quyết tâm cải cách. Các khảo sát cũng cho thấy một trong những quan tâm đầu tiên của các công ty nước ngoài trước khi quyết định đầu tư FDI chính là chính sách của nước chủ nhà. Khi mà các đối thủ như Trung Quốc và một số nước láng giềng đang tìm đủ cách lôi kéo FDI về phía họ, thì rõ ràng mở cửa ngoại thương mới là điều kiện cần chứ chưa đủ. Như vậy, bằng việc điều chỉnh chính sách hợp lý, Việt Nam có thể trở thành điểm hẹn của các nhà đầu tư FDI nếu môi trường đầu tư thực sự cải thiện, nếu các cơ hội kinh doanh ở Việt Nam có sức hấp dẫn họ.

Về vấn đề công nghệ, Nayyar cho rằng cơ cấu thị trường hiện nay và khuôn khổ chính sách nhà nước cần phải có sự phối hợp ăn ý để có thể đẩy nhanh tiến trình hấp thụ các công nghệ nhập khẩu, tạo ra được một môi trường hấp dẫn cho sự phổ biến các thành tựu công nghệ, kích thích những phát minh, sáng chế và do đó nuôi dưỡng, tích lũy được những khả năng tiềm ẩn cho sự phát triển công nghệ trong nước. Cũng cần phải nhấn mạnh rằng vai trò của chính phủ trong việc hoạch định chiến lược cho sự phát triển công nghệ là hết sức quan trọng. Điều đó đòi hỏi phải có đối sách cho cả một quá trình nhập khẩu công nghệ:

chọn nhập khẩu loại công nghệ nào là cần thiết trước mắt cho yêu cầu công nghiệp hoá trong điều kiện nguồn vốn còn eo hẹp, chuẩn bị từng bước cho việc tiếp thu công nghệ mới ra sao, áp dụng công nghệ mới như thế nào rồi bố trí các nguồn lực cho nghiên cứu và phát triển (R&D), v.v.. Đây cũng là vấn đề đặt ra cho các nhà hoạch định chính sách ở Việt Nam. Ngoài ra, một bức xúc hiện nay trong hoạt động chuyển giao công nghệ ở Việt Nam là một số bất cập về quy định pháp lý có thể gây cản trở các nhà sở hữu chuyển giao vào Việt Nam những công nghệ hiện đại, quan trọng đối với nền kinh tế. Việc không chế giá cũng khiến doanh nghiệp Việt Nam chỉ có thể mua được những công nghệ cũ, rẻ tiền mà thôi và do đó không tạo được lợi thế cạnh tranh. Giải pháp nhằm “cởi trói” thị trường chuyển giao công nghệ, theo ý kiến của các doanh nghiệp Nhật trong nội dung sáng kiến chung Việt - Nhật và theo ý kiến của Viện Chiến lược và Chính sách khoa học công nghệ thuộc Bộ Khoa học và công nghệ, là cần bãi bỏ các hạn chế về giá, thời hạn chuyển giao và hãy để việc mua bán thực hiện theo quy luật cung-cầu, “thuận mua vừa bán” của thị trường.

Tất cả các phân tích trên đã chỉ ra một mối quan hệ mật thiết có tính vĩ mô giữa cải cách chính sách ngoại thương với tiến trình công nghiệp hoá đất nước. Mối liên hệ không thể tách rời giữa chúng đồng thời cũng chỉ ra rằng: không thể giải quyết mọi vấn đề nội tại của một nền kinh tế quốc dân chỉ trong phạm vi ngoại thương, coi ngoại thương như một phương thuốc trị bách bệnh. Thế nhưng các vấn đề của ngoại thương lại có thể và cần được giải quyết thông qua việc điều hành hiệu quả toàn bộ

nền kinh tế quốc dân. Đến lượt nó, ngoại thương tác động trở lại toàn bộ nền kinh tế quốc dân, tạo động lực cho tăng trưởng.

Cũng từ đây có thể rút ra một bài học có tính chất khái quát đối với Việt Nam là cải cách chính sách ngoại thương không thể nằm ngoài hoặc tách rời với xây dựng một hệ thống chính sách vĩ mô nhằm đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước theo hướng hội nhập quốc tế. Cải cách chính sách ngoại thương phải đi đôi với cải cách chính sách công nghiệp, nông nghiệp, chính sách đầu tư, chính sách tài chính tiền tệ, chính sách tỷ giá, v.v..

II. Cải cách ngoại thương với phát triển công nghiệp

1. Tác động của cải cách đối với tăng trưởng công nghiệp

Việc loại bỏ cấp giấy phép công nghiệp và tự do hóa nhập khẩu đã có tác động lớn đối với nền công nghiệp Ấn Độ. Bằng phương pháp toán lượng trên cơ sở dữ liệu từ các điều tra công nghiệp hàng năm - dữ liệu ASI (Annual Survey of Industries), các nhà kinh tế Ấn Độ đã rút ra kết luận: giá trị gia tăng và GFCF của các ngành công nghiệp đều có một khuynh hướng chung là tăng trưởng sau cải cách. Mặc dù chúng đều bị ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng cán cân thương mại năm 1990, nhưng đều đã hồi phục trước năm 1993-94, đồng thời tăng trưởng nhanh sau cải cách kinh tế. Việc loại bỏ cấp giấy phép công nghiệp và tự do hóa nhập khẩu có thể đã khuyến khích cạnh tranh thị trường nội địa và mở rộng công suất để tận dụng hiệu quả nền kinh tế theo quy mô.

Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng không phải là như nhau giữa các nhóm ngành công nghiệp. Để đánh giá về bản chất tác động của cải cách ngoại thương đối với tăng trưởng công nghiệp, phần này sẽ không đi sâu chi tiết tất cả các ngành mà trước hết phân tích so sánh hai ngành công nghiệp quan trọng của Ấn Độ: công nghiệp máy công cụ (vốn là ngành công nghiệp thay thế nhập khẩu) và công nghiệp may mặc (vốn là ngành công nghiệp hướng về xuất khẩu). Đây là hai ngành công nghiệp đại diện cho hai khuynh hướng đối lập nhau: hướng về xuất khẩu và thay thế nhập khẩu trong chiến lược phát triển. Sự phân tích và so sánh chúng sẽ mang lại những hiểu biết đầy đủ nhất về tác động của cải cách chính sách ngoại thương nói chung, chiến lược hướng về xuất khẩu nói riêng đối với tăng trưởng công nghiệp. Kết quả khảo sát sẽ cho thấy thành quả phát triển của hai ngành công nghiệp này cũng rất khác nhau, thậm chí trái ngược nhau: trong khi ngành công nghiệp máy công cụ (thay thế nhập khẩu) thể hiện một bức tranh hỗn độn của sự phát triển (tăng trưởng xen lẫn suy thoái) thì ngành may mặc (hướng về xuất khẩu) thể hiện sự ổn định trong khuynh hướng phát triển, đặc biệt tăng tốc từ sau cải cách.

a. Sự phát triển ngành công nghiệp may mặc

Xuất khẩu may mặc của Ấn Độ đã gia tăng nhanh chóng kể từ thập niên 1970. Năm 1970-71, ngành này mới đạt 3,9 triệu USD và tỷ phần trong tổng lượng xuất khẩu chỉ đạt 1,9%. Năm 1980-81, đã đạt 6,96 triệu USD và tương ứng tỷ phần đạt 8,2%. Năm 1997-98, đạt tới 3 776 triệu USD với tỷ phần 9,6%. Mặc dù tổng lượng xuất khẩu chung đã trì trệ từ năm 1996, xuất khẩu may mặc vẫn phát triển đều đều. Chúng ta hãy xem tại sao trong

tình hình như vậy mà Ấn Độ vẫn có thể duy trì được một cuộc cạnh tranh toàn cầu?

Thứ nhất, do mức lương khá thấp ở Ấn Độ. Mức lương thấp là một yếu tố quan trọng của lợi thế so sánh trong ngành công nghiệp may mặc. Mức lương Ấn Độ tính theo USD đã tăng chậm giữa năm 1991 và 1997 do sự mất giá của đồng Rupee sau cải cách kinh tế. Khi chúng ta so sánh với sự gia tăng nhanh chóng mức lương của các nền kinh tế mới (NIEs), lợi thế của Ấn Độ càng trở nên rõ ràng.

Thứ hai, ngành công nghiệp may mặc Ấn Độ có nguồn vải đa dạng và phong phú. Ngành công nghiệp dệt bao gồm dệt tay, dệt máy, sản xuất bông, vật liệu sợi hỗn hợp nhân tạo với chất lượng đa dạng và giá khác nhau. Hàng nghìn loại sợi đa dạng đều có thể tìm được trong nước để thích hợp với sở thích và thời trang của khách hàng.

Thứ ba, ngành công nghiệp may mặc xuất khẩu Ấn Độ đã phát triển mạnh mẽ, đặc biệt từ sau cải cách theo chiến lược định hướng xuất khẩu. Điều quan trọng đối với các nhà xuất khẩu là cần thay đổi sản phẩm để bắt nhịp với xu hướng thời trang.

Một khi ngành công nghiệp may mặc Ấn Độ có sự cạnh tranh quốc tế, thành tựu xuất khẩu của nó ắt phụ thuộc vào xu hướng cầu của thị trường thế giới. Các nước phát triển sẽ áp đặt những hạn chế cota đối với xuất khẩu của các nước đang phát triển thông qua các Hiệp định dài hạn LTA (Long-term Arrangement) tại GATT năm 1962 và Thỏa ước tơ sợi đa phương MFA (Multi-Fibre Arrangement) tại GATT năm 1974. Theo LTA và MFA, các nước nhập khẩu có thể quyết định cota căn cứ vào mức nhập khẩu trước đây của mỗi nước.

Chúng ta hãy thử điều tra ảnh hưởng của MFA đối với xuất khẩu may mặc của Ấn Độ. Dạo tác động của MFA đã khuyến khích thành công các nhà xuất khẩu ở các nước đang phát triển chuyển sang những mặt hàng chất lượng cao hơn để bảo đảm giá trị đơn vị mặt hàng cao hơn, thuế nhập khẩu cũng đã được cải tiến. Tuy nhiên, hạn chế về số lượng của cota đã trở thành rào cản thương mại lớn nhất trong ngành dệt may Ấn Độ. Bên cạnh đó, sự xuất hiện của các tổ chức khu vực như NAFTA và EU có thể cũng có ảnh hưởng xấu đến xuất khẩu từ các nước không phải là nước thành viên như Ấn Độ. Do đó, nhìn chung các nước châu Á gặp phải bất lợi cực lớn khi nhập khẩu vào Mỹ, một nước nhập khẩu may mặc lớn nhất thế giới. Vì thế, trong khi xuất khẩu của Mêhicô tăng nhanh chóng, từ 1 894 triệu USD năm 1994 lên 5 928 triệu USD và thị phần của nó trong thị trường Mỹ tăng từ 4,7% lên 11% trong cùng thời gian, thì thị phần của thậm chí các NIEs như Hồng Công, Đài Loan và Hàn Quốc có chiều hướng suy giảm.

Tuy nhiên, Ấn Độ vẫn duy trì được thị phần của mình. Như đã đề cập trước đây, mức lương của người lao động trong ngành may mặc Ấn Độ chỉ bằng gần nửa của Mêhicô. Song, Mêhicô có lợi thế về chi phí vận tải thấp hơn và được miễn thuế nhập khẩu. Ngoài ra, các nhà sản xuất Mêhicô có mối quan hệ gần gũi với các đồng nghiệp ở Mỹ, họ có thể điều chỉnh để bắt kịp những thay đổi về thời trang của thị trường Mỹ một cách nhanh chóng. Tuy nhiên, chỉ khi vải sợi được làm và cắt ở Mỹ, các nhà sản xuất Mêhicô mới được áp dụng miễn thuế nhập khẩu. Nếu vải sợi Ấn Độ rẻ hơn, đa dạng hơn mặt hàng của Mỹ thì việc miễn thuế nhập khẩu theo cơ cấu NAFTA không còn là bất lợi đối với

các nhà sản xuất Ấn Độ nữa. Như vậy, MFA cản trở nhưng không hẳn dễ dàng loại bỏ xuất khẩu của Ấn Độ sang thị trường Mỹ được.

Ngành công nghiệp may mặc rõ ràng có xu hướng phát triển nhanh chóng. Số lượng đơn vị đăng ký kinh doanh tăng từ 1 094 năm 1981-82 lên 3 195 năm 1995-96. Số lượng công nhân tăng từ 38 414 lên 204 189 và vốn cố định tăng từ 276 triệu Rs lên 16 565 triệu Rs trong cùng thời gian. Năng suất lao động tăng 9% hàng năm từ 1981-82 đến 1995-96. Có thể đưa ra hai lý do. Thứ nhất, do cải tiến trình độ của nhân công được nâng cao. Thứ hai, tăng cường hiệu quả kinh tế theo quy mô có thể đã phát huy được công suất. Ngoài ra, lương thực tế của công nhân giảm đã dẫn đến lợi nhuận tăng lên. Sự tăng trưởng nhanh chóng của cầu đã khuyến khích đầu tư vào ngành công nghiệp may mặc. Tự do hoá thương mại đã đóng góp vào sự phát triển của ngành công nghiệp may mặc. Bên cạnh đó, một vài nhà xuất khẩu lớn bắt đầu chú trọng sản xuất cho cả thị trường nội địa. Thị trường nội địa dễ quản lý về mặt thương mại hơn do cầu không đến mức bấp bênh như thị trường xuất khẩu.

Nhìn chung, công nghiệp may mặc xứng đáng là một trong những ngành chủ lực trong chiến lược xuất khẩu của Ấn Độ. Đó cũng là một trong những ngành có thu nhập ngoại tệ nhiều nhất Ấn Độ, chiếm gần 16% lượng hàng xuất khẩu của nước này. Quần áo Ấn Độ được đánh giá cao tại các thị trường lớn ở châu Âu, Mỹ và Ôxtrâyliia. Chính sách tự do hóa nhập khẩu và hỗ trợ xuất khẩu thời kỳ cải cách đã góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh của các nhà sản xuất Ấn Độ về năng suất, công nghệ và mẫu mã trước các đối thủ châu Á như Thái Lan, Indônêxia, Malaixia và Trung Quốc, Hàn quốc, Đài Loan.

b. Sự phát triển ngành công nghiệp máy công cụ

Máy công cụ là loại máy chạy bằng điện được sử dụng để cắt, tạo hình hay chế biến kim loại hoặc các nguyên liệu khác thành các dạng mong muốn. Do chúng được sử dụng để tạo ra các máy công cụ và các máy khác nên sự phát triển của ngành công nghiệp máy công cụ có thể giúp cho việc đánh giá tổng thể trình độ công nghệ của một đất nước cũng như tình trạng công nghiệp cơ khí. Thị trường cho máy công cụ rất đa dạng. Công cụ máy có nhiều loại khác nhau. Công nghệ sản xuất cũng đa dạng, phụ thuộc vào loại máy. Ngay cả cùng loại máy, kích cỡ và độ chính xác yêu cầu cũng khác nhau. Trong khi các hãng lớn giới thiệu các máy với công nghệ tiên tiến nhất, các đơn vị nhỏ tìm cách giới thiệu các máy đã được sử dụng trong vòng hơn 20 năm của các hãng lớn. Phạm vi giá cả đa dạng, và trình độ công nghệ khác nhau. Công nghệ tiên tiến nhất cũng không phải luôn cần thiết để xuất khẩu máy công cụ. Tuy nhiên, các máy công cụ sử dụng hệ điều hành máy tính dạng kỹ thuật số (CNC - Computer Numerical Control) đều thành công trên thị trường thế giới và sự phổ biến của chúng có ảnh hưởng lớn đối với ngành công nghiệp máy công cụ.

Ở Ấn Độ, sản xuất máy công cụ đã phát triển dưới sự bảo hộ của Nhà nước trước cải cách kinh tế. Do hạn chế về nhập khẩu tư liệu sản xuất được nói lỏng sau cải cách, nhập khẩu máy công cụ đã tăng lên. Ngành công nghiệp máy công cụ đã tham gia vào cạnh tranh trên thị trường thế giới, tuy rằng sức cạnh tranh rất kém do lỗ hổng về công nghệ giữa Ấn Độ và các nước khác đã bị nói rộng. Ấn Độ bị tụt lại đằng sau những nhà sản xuất máy công cụ lớn trên thế giới về ứng dụng các máy công cụ điều khiển số.

Tuy nhiên, thập niên 1980 đã chứng kiến sự bắt đầu chuyển hướng sang nhu cầu sử dụng máy công cụ CNC. Hơn một nghìn loại máy như vậy đã được nhập khẩu từ giữa năm 1980 đến 1985. Phần lớn các nhà sản xuất máy CNC bắt đầu đi vào hoạt động nhằm phục vụ nhu cầu nội địa khiến việc sản xuất các máy CNC đã tăng nhanh chóng kể từ giữa thập niên 1980. Thị trường máy CNC có sự cạnh tranh mạnh trái ngược với thị trường máy khác. Năm 1998, các hãng như ACE Designers, Beco Engineering, Bharat Machine Tools, Electronica, HMT, Kirloskar Electric, Lokesh Machines, Lakshmi Machine Tools, Mysore Kirloskar và PSG Industrial Institute đều sản xuất máy tiện CNC.

Dường như chiến lược R & D của các nhà sản xuất luôn gắn liền với các chính sách ngoại thương của Ấn Độ. Trong giai đoạn thay thế nhập khẩu, việc nhập khẩu hàng tư liệu sản xuất đã bị hạn chế. Các nhà sản xuất đành viện đến nỗ lực R & D của riêng họ, hơn là sử dụng chiến thuật xem chừng có vẻ dễ hơn như nhập khẩu công nghệ có sẵn từ nước ngoài bởi vì chính sách nhà nước đã làm nghiêng cán cân về công nghệ nội địa. Do xuất khẩu không quan trọng đối với họ, họ đã không đầu tư vào R & D để cải tiến chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn thế giới. Những chính sách thay thế nhập khẩu như vậy đã dẫn đến sự kìm hãm các hoạt động R & D trong các hãng Ấn Độ và tạo khó khăn cho sự phát triển ngành công nghiệp này.

Sau cải cách, do các nhà sản xuất Ấn Độ đã tập trung hơn vào R & D nên ở chừng mực nào đó họ cũng đã hạ bớt được chi phí sản xuất trong điều kiện của Ấn Độ, và thực hiện được một số chỉ tiêu xuất khẩu. Theo thông báo hàng năm về tình hình

xuất khẩu máy công cụ của Ấn Độ năm 1995-96, Ấn Độ không chỉ xuất khẩu tới các nước đang phát triển mà còn tới cả các nước phát triển nữa. Xuất khẩu tới OECD chiếm 37,1% tổng số xuất khẩu năm 1995-96. Tuy nhiên, năng lực xuất khẩu ở ngành công nghiệp này vẫn còn rất hạn chế. Mặc dù có thể sản xuất các phụ kiện song họ vẫn phải phụ thuộc nhiều vào việc nhập khẩu các công nghệ mới nhất từ các nước phát triển.

Đánh giá chung tình hình thập niên 1990, xuất khẩu máy công cụ của Ấn Độ có chiều hướng đi xuống. Trước hết, Ấn Độ mất thị trường chính của nó sau sự sụp đổ của Liên Xô cũ. Xuất khẩu sang Nga, chiếm khoảng 70,2% tổng số xuất khẩu năm 1991, đã giảm từ 742,3 triệu Rs xuống 124,33 triệu Rs năm 1992. Không những vậy, sự phổ biến nhanh chóng của máy công cụ CNC trên thị trường thế giới đã thu hẹp thị phần của các loại hàng máy công cụ mà Ấn Độ đang xuất khẩu. Phạm vi hướng nội của thị trường trong nước cùng với sự chậm chạp về nhu cầu của nó đã không đáp ứng nổi sự tăng trưởng của ngành công nghiệp này.

Để hiểu vai trò của chiến lược ngoại thương một cách đầy đủ nhất, sự phân tích tiếp theo sẽ chuyển sang một lĩnh vực công nghiệp mà Ấn Độ rất nổi tiếng, đó là công nghiệp phần mềm. Đây cũng là một ngành công nghiệp quan trọng của nền kinh tế thế giới tương lai.

2. Vai trò của cải cách trong phát triển công nghiệp phần mềm Ấn Độ

Ấn Độ đang đặt niềm hy vọng to lớn vào lĩnh vực xuất khẩu phần mềm với vai trò như là động lực tăng trưởng của nền kinh

tế. Tại Ấn Độ, công viên phần mềm (STP - Software Technology Park) là một trong các hoạt động dịch vụ then chốt nhằm phát triển ngành công nghiệp phần mềm, là cơ cấu tổ chức mà thông qua đó chính phủ hỗ trợ phát triển ngành công nghiệp này. Chiến lược xuất khẩu của Ấn Độ đã đặt ngành công nghiệp non trẻ này ngay từ đầu lên vị trí trung tâm, xem đó như là một trọng tâm trong các ngành công nghệ cao cần nhiều sự hỗ trợ ưu đãi từ nhà nước. Điều này không chỉ thể hiện ở lương cho người làm phần mềm cao hơn nhiều so với mức lương trung bình mà còn là ngành có giá trị xuất khẩu lớn giúp Ấn Độ cân bằng cán cân thương mại trên bình diện quốc tế. Ngoài ra, với tiếng tăm về kỹ năng và chất lượng thiết kế phần mềm trên thế giới, công nghiệp phần mềm đưa Ấn Độ lên vị trí quốc tế với tư cách là trung tâm liên kết các hoạt động công nghệ cao. Đây cũng là lợi ích chung cho các ngành kinh tế khác của Ấn Độ.

Hoạt động trong phạm vi STP, các công ty phần mềm Ấn Độ được chính phủ cho hưởng các ưu đãi sau:

- Miễn thuế nhập khẩu - điều này cho phép các công ty phần mềm tiết kiệm kinh phí khi trang bị máy tính, mạng, mua phần mềm công cụ từ nước ngoài...

- Cho phép thành lập công ty 100% vốn nước ngoài

- Đường truyền thông tốc độ cao

- Khả năng truy cập đến các thiết bị tính toán tập trung trong STP

- Dịch vụ một cửa với cơ quan nhà nước

- Miễn thuế năm năm hoạt động đầu tiên

Trong bối cảnh hoạt động của các cơ quan nhà nước Ấn Độ

còn mang tính quan liêu, ngoài ưu đãi về hạ tầng và tài chính dịch vụ một cửa trong các khu STP là điều hấp dẫn với các công ty phần mềm. Cần phải thấy rằng đạt được thành công trong thị trường xuất khẩu đối với các công ty phần mềm tại các nước đang phát triển không phải là một công việc dễ dàng. Điều này không chỉ phụ thuộc vào cố gắng của từng công ty mà còn phụ thuộc nhiều vào các điều kiện hỗ trợ từ chính phủ. Sự thành công của công nghiệp phần mềm Ấn Độ đã chứng tỏ vai trò của nhà nước trong định hướng xuất khẩu phần mềm ngay từ bước đi ban đầu.

Trong những năm gần đây, Ấn Độ đang nổi lên như một trung tâm sản xuất và xuất khẩu phần mềm tầm cỡ thế giới. Xuất khẩu phần mềm Ấn Độ đã tăng từ 128 triệu USD trong năm 1990-91 tới 1,1 tỷ USD trong năm 1996-97, mức tăng trưởng hàng năm khoảng 43% (xem bảng 3.3)

Trong suốt giai đoạn từ 1990-97, tỷ phần xuất khẩu của Ấn Độ trong toàn bộ xuất khẩu thế giới trên lĩnh vực phần mềm tăng từ 0,13 % đến 1,37%. Một đặc điểm quan trọng của công nghiệp phần mềm Ấn Độ là sự phân cách tốc độ tăng trưởng giữa hai thị trường: xuất khẩu và nội địa. Từ bảng trên cho thấy thị trường nội địa phần mềm tăng đáng kể sau cải cách kinh tế nhưng tốc độ tăng trưởng của nó chưa theo kịp được tốc độ xuất khẩu. Xuất khẩu phần mềm (như số liệu trong bảng) mặc dù xuất phát ở mức độ thấp hơn 0,70 tỷ Rs so với doanh thu nội địa 1,00 tỷ Rs ở năm 1987-88, nhưng đã đạt tới 39 tỷ Rs, do đó vượt doanh thu thị trường nội địa 25 tỷ Rs vào năm 1996-97.

Bảng 3.3. Doanh số tiêu thụ nội địa và xuất khẩu phần mềm của Ấn Độ

Năm	Nội địa (tỷ) Rs	Xuất khẩu (triệu) USD Hoặc (tỷ) Rs
1987-88	1,00	52 USD 0,70 Rs
1990-91	2,25	128 USD 2,50 Rs
1991-92	3,20	164 USD 4,30 Rs
1992-93	4,90	225 USD 6,70 Rs
1993-94	6,95	330 USD 10,20 Rs
1994-95	10,70	485 USD 15,30 Rs
1995-96	16,70	735 USD 25,20 Rs
1996-97	25,00	1110 USD 39,00 Rs

Nguồn: NASSCOM, India.

Sức cạnh tranh của các công ty phần mềm Ấn Độ là khả năng cung ứng các sản phẩm phần mềm chất lượng cao, đúng hạn mà giá lại rẻ. Theo đánh giá của ông Dewang Mehta, chủ tịch hãng Nasscom thì đã có hơn 185 công ty đa quốc gia trong danh sách 500 công ty hàng đầu thế giới do tạp chí *Fortune* bình chọn đã chọn các nhà cung cấp phần mềm Ấn Độ bởi vì các sản phẩm phần mềm của Ấn Độ không những có giá thành thấp hơn

các sản phẩm cùng loại mà chất lượng vẫn đảm bảo. Một thành công nữa của công nghiệp kỹ thuật cao Ấn Độ là sản xuất máy vi tính. Máy vi tính PARAM của Ấn Độ đang có lợi thế trên thị trường xuất khẩu thế giới do mức giá 4 triệu USD, rẻ hơn các máy chức năng tương tự với cùng công suất giá 10 triệu USD. Ấn Độ đã trở thành quốc gia thứ tư trên thế giới sau Nhật, Mỹ và một tập đoàn của châu Âu về sản xuất loại máy tính cao cấp này.

Sự lớn mạnh của các công ty tin học Ấn Độ làm họ tự tin hơn trong việc tiến hành khai thác thị trường vốn thế giới. Sau khi công ty Rediff.com (công ty chuyên về internet) và công ty công nghệ Silverline đã niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán New York, các công ty Ấn Độ đã nhanh chóng mở rộng sự hiện diện của mình trên thị trường chứng khoán Mỹ. Hiện tại Mỹ và tiếp theo là châu Âu đang chiếm phần lớn thị trường xuất khẩu Ấn Độ.

Hiện các công ty Ấn Độ đang lao nhanh vào một lĩnh vực mới, đó là xây dựng cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin (IT). Nền kinh tế Ấn Độ được định hướng phát triển trên nền tảng công nghệ thông tin và đội ngũ kỹ sư phần mềm tài năng. Chính vì thế, chính phủ đang đầu tư rất nhiều vào lĩnh vực công nghệ thông tin và nghiên cứu phần mềm. Mục tiêu của Ấn Độ là xây dựng cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin mang tầm vóc quốc tế với hệ thống đường truyền tốc độ cao thông qua mạng lưới cáp quang và vệ tinh bảo đảm sự thông suốt thông tin không chỉ trong phạm vi quốc gia mà còn trên toàn cầu.

3. Bài học về phát triển công nghiệp phần mềm

Chính sự đúng đắn trong đường lối chiến lược ngoại thương

Ấn Độ đã mang lại thành công to lớn trong lĩnh vực xuất khẩu phần mềm, một ngành được xem như mũi nhọn trong các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Ấn Độ. Tuy rằng Ấn Độ chưa bao giờ mạnh trong sản xuất hàng xuất khẩu, thế nhưng hiện đất nước này đang gặt hái nguồn lợi lớn từ công nghệ thông tin và công nghiệp phần mềm, là những ngành rất quan trọng trong nền kinh tế thế giới tương lai. Công nghệ cao giờ đây có thể nói đã trở thành niềm tự hào của người dân Ấn Độ, mặc dù đất nước vẫn còn đầy những thử thách khó khăn của bài toán kinh tế học búa đang đặt ra.

Bảng 3.4. Thu nhập và xuất khẩu của công nghiệp phần mềm Ấn Độ

(triệu USD)

Năm	Tổng thu nhập	Nội địa	Xuất khẩu
1989-90	197	97	100
1994-95	835	350	485
1995-96	1224	490	734
1996-97	1755	670	1085
1997-98	2700	950	1750
1998-99	3900	1250	2650
1999-00	5700	1700	4000
2000-01	8260	1960	6300

Nguồn: *Economic and Political Weekly*, tháng 11-2001.

Những thành tựu ngoạn mục trong công nghiệp phần mềm Ấn Độ đã trở thành điểm tựa chính cho chiến lược tăng trưởng nhờ xuất khẩu. Bảng 3.4 cho thấy công nghiệp phần mềm Ấn Độ đã tăng trưởng với tốc độ kinh ngạc, ở mức liên tục trên 50%

hàng năm trong thập niên 1990, từ một thu nhập còn khiêm tốn 195 triệu USD năm 1989-90 đã tiến tới 6,3 tỷ USD năm 2000-01. Hơn nữa trong ngành công nghiệp này, riêng 75% tổng thu nhập là thu nhập từ xuất khẩu (khoảng 6,2 tỷ USD).

Bảng 3.5. Tốc độ tăng trưởng thu nhập và xuất khẩu phần mềm Ấn Độ

(% theo USD)

	1994-95	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99	1999-00	2000-01
thu nhập		34,61	56,14	53,85	44,44	48,65	53,5
xuất khẩu	54,46	51,34	47,82	61,29	51,43	50,94	57,5

Nguồn: dựa vào bảng 3.4.

Tốc độ tăng trưởng thu nhập và xuất khẩu phần mềm ở Ấn Độ được tổng kết trong bảng 3.5. Rõ ràng trừ năm 1996-97, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu phần mềm hàng năm của Ấn Độ đều đạt trên 50%. Cũng theo bảng này, trừ năm 1996-97, tốc độ tăng trưởng tổng thu nhập phần mềm chậm hơn so với tốc độ tăng thu nhập phần mềm từ xuất khẩu, chứng tỏ tiến độ chậm hơn của thu nhập phần mềm nội địa so với xuất khẩu. Tuy nhiên, xu hướng trong mấy năm trở lại đây, tăng trưởng trong toàn bộ lĩnh vực phần mềm nói chung và tăng trưởng xuất khẩu phần mềm nói riêng có xu hướng hội tụ bởi vì thị trường phần mềm trong nước đang tăng tốc để theo đuổi tốc độ xuất khẩu. Bản thân yêu cầu phát triển nền kinh tế quốc dân đã và đang mở ra nhiều cơ hội thị trường nội địa trong việc ứng dụng thành tựu công nghệ

thông tin, do đó càng góp phần thúc đẩy công nghệ thông tin phát triển hơn nữa. Cũng cần phải thống nhất quan điểm cho rằng phát triển thị trường nội địa là yếu tố cần thiết để thúc đẩy làm tăng tính cạnh tranh trên vũ đài quốc tế. Thị trường phần mềm nội địa thực chất đã trở thành nơi rèn luyện, thử thách tốt nhất cho các chuyên gia Ấn Độ để có thể đáp ứng nhu cầu của khách hàng quốc tế.

Đặt thành tựu tăng trưởng công nghiệp phần mềm Ấn Độ trong tương quan quốc tế, cho thấy thu nhập của công nghiệp phần mềm Ấn Độ chiếm khoảng 2% của 400 tỷ USD là tổng thu nhập của công nghiệp phần mềm toàn cầu. Nhưng trên thế giới, cũng chỉ có Ấn Độ là quốc gia duy nhất hầu như đạt được tốc độ tăng trưởng hàng năm khoảng 50% trong lĩnh vực công nghiệp phần mềm. Tuy nhiên, việc tiếp tục thúc đẩy mức tăng trưởng kỷ lục mà công nghiệp phần mềm Ấn Độ đã đạt được trong thập niên qua đang phải đối mặt với rất nhiều thử thách, đó là sự khan hiếm dần nguồn nhân lực tài năng do hiện tượng “chảy máu chất xám”, chi phí tiền lương ngày càng gia tăng (tăng 20% một năm trong khi mức lương trung bình của Ấn Độ tại thời điểm năm 1995 là khoảng 20-42% so với mức lương của Mỹ) để thu hút nhân tài và phát triển nguồn lực, sự xuất hiện ngày càng nhiều các cuộc cạnh tranh mới... đây là chưa kể tới sự suy giảm kinh tế toàn cầu nói chung và nước Mỹ nói riêng không thể không ảnh hưởng tới xuất khẩu phần mềm Ấn Độ.

WB đã cảnh báo cho Ấn Độ về khả năng có thể suy giảm xuất khẩu phần mềm do chiều hướng đi xuống của lĩnh vực công nghệ thông tin trên phạm vi toàn cầu. Tuy nhiên, Ấn Độ vẫn có đối sách rất hữu hiệu, kết quả là vẫn duy trì được mức kỷ

lục tăng trưởng của mình với thu nhập 4 tỷ USD năm 1999-2000 (xem bảng 3.4). Không những vậy, Nasscom hết sức tự tin khi tuyên bố Ấn Độ dự kiến sẽ thu nhập 50 tỷ USD từ xuất khẩu phần mềm vào năm 2008. Đồng thời Nasscom còn hy vọng nâng tỷ phần thu nhập xuất khẩu phần mềm từ mức chiếm 2% GDP năm 2001 lên 7,7% GDP năm 2008. Và để tránh sự phụ thuộc hoàn toàn vào thị trường Mỹ, Ấn Độ luôn chú ý xây dựng kế hoạch nghiên cứu khảo sát thị trường để tìm cách mở rộng thị trường nước ngoài và định hướng mặt hàng xuất khẩu. Hội đồng xúc tiến xuất khẩu phần mềm và điện tử Ấn Độ (ESC) đã được thành lập nhằm mục đích này. Mặc dù tỷ trọng lớn vẫn tập trung vào thị trường Mỹ, song Ấn Độ xuất khẩu phần mềm ra trên 40 nước, đặc biệt Ấn Độ rất quan tâm khai thác thị trường Ôxtrâyliia trong những năm gần đây.

Sở dĩ Ấn Độ đạt được những thành tựu to lớn như vậy là do ngay từ đầu Ấn Độ đã đặt niềm hy vọng vào lĩnh vực xuất khẩu phần mềm, ấn định xuất khẩu phần mềm là lĩnh vực mũi nhọn và coi đó như là động lực của tăng trưởng kinh tế. Chiến lược xuất khẩu của Ấn Độ do đó cũng ngay từ đầu đặt ngành công nghiệp non trẻ này vào vị trí trung tâm, xem đó như là một ngành công nghệ cao cần được dành nhiều hỗ trợ từ Nhà nước. Ấn Độ bắt đầu xuất khẩu phần mềm ngay từ năm 1974 khi cả nền kinh tế vẫn còn đang bị chi phối rất nặng nề bởi chính sách thay thế nhập khẩu, song Ấn Độ bắt đầu gây ấn tượng từ năm 1980 và thực sự toả sáng từ thập kỷ 1990 tới nay. Những kinh nghiệm của Ấn Độ trong phát triển công nghệ thông tin đối với Việt Nam là rất thiết thực và khả thi. Ở đây, vai trò của Nhà

nước mang tính chất quyết định. Trong chiến lược phát triển công nghiệp phần mềm của Việt Nam, cần phải có được chính sách ưu đãi công nghiệp công nghệ cao của Nhà nước để phát triển lực lượng đông đảo các doanh nghiệp phần mềm cỡ vừa và nhỏ, chủ yếu thuộc khu vực kinh tế tư nhân. Nội lực chủ yếu để phát triển công nghiệp phần mềm phải là nguồn nhân lực dồi dào được đào tạo bài bản theo các quy trình và công nghệ đào tạo tiên tiến.

Ngoài ra, một bài học có ý nghĩa chiến lược chung đối với mọi quốc gia là phải cố gắng tạo dựng và khai thác tối đa các thế mạnh của mình, xem đây là đối trọng khi làm việc với các đối tác. Chẳng hạn, Ấn Độ công khai cho cả thế giới biết về 8 thế mạnh chính để làm phần mềm của mình, bao gồm: chất lượng sản phẩm cao, giá cả hấp dẫn, sử dụng ngôn ngữ tiếng Anh, công nghệ lập trình tiên tiến, cập nhật công nghệ mới linh hoạt, thiết kế phần mềm từ bên ngoài thuận lợi vì hạ tầng thông tin tốt, nhiều cơ sở nghiên cứu đào tạo chất lượng cao và cuối cùng là khả năng tư duy logic, toán học của người Ấn. Trong khi đó, ý kiến chung của các chuyên gia nước ngoài và Việt kiều khi đánh giá khả năng xuất khẩu phần mềm của Việt Nam đều đề cập những hạn chế chủ yếu liên quan tới các vấn đề sau: tiếng Anh giao tiếp của người Việt, việc vi phạm bản quyền của các công ty Việt Nam, chất lượng gia công phần mềm, hạ tầng thông tin, kinh nghiệm xúc tiến thị trường nước ngoài và việc thực thi các chính sách ở Việt Nam. Những hạn chế trên cũng được chính người Việt nhìn nhận và cố gắng khắc phục, song hiện tại đó vẫn còn là thách thức đối với công nghiệp phần mềm Việt

Nam. Theo ý kiến của ông Phó Tổng giám đốc FPT, lợi thế cạnh tranh của Việt Nam trong lĩnh vực xuất khẩu phần mềm vẫn chưa rõ ràng. Nếu coi giá nhân công rẻ và thông minh là lợi thế làm phần mềm của người Việt Nam thì giá nhân công rẻ vẫn chưa bù được năng suất lao động thấp và sự thông minh cũng không bù đắp được chất lượng đào tạo còn yếu kém. Đã vậy tiếng Anh kém vẫn tiếp tục là rào cản thật sự, bởi tiếng Anh không chỉ là ngôn ngữ giao tiếp mà còn là ngôn ngữ làm việc trong xuất khẩu phần mềm.

Vậy đâu là thế mạnh hoặc làm sao tạo dựng thế mạnh của Việt Nam? Là một ngành công nghiệp hoàn toàn non trẻ, đương nhiên Việt Nam phải chịu thử thách nhiều hơn là hưởng cơ hội. Tuy nhiên, không có nghĩa Việt Nam hoàn toàn không có lợi thế xuất khẩu phần mềm, cho dù phần nhiều lợi thế vẫn ở dạng tiềm năng. Trước hết, lý do an toàn hay “phân bố rủi ro”, “tránh để tất cả trứng vào cùng một giỏ” chắc chắn sẽ hướng chú ý đầu tư quốc tế vào Việt Nam, một quốc gia được đánh giá có nền chính trị xã hội ổn định. Như vậy, Việt Nam có thể chuẩn bị để đón đầu cơ hội này. Thứ hai, nhà nước quyết tâm phát triển ngành công nghiệp phần mềm và đã định hướng xuất khẩu phần mềm như một chiến lược phát triển kinh tế. Nếu nhà nước thực sự đề ra được các chính sách vĩ mô hiệu quả thì hẳn sẽ tạo ra các lợi thế quan trọng, đúng như trường hợp Ấn Độ vậy. Thứ ba, Việt Nam có đội ngũ nhân lực trẻ, ham học hỏi và tìm hiểu các công nghệ mới, đó chính là dấu hiệu tích cực cho sự phát triển công nghiệp phần mềm tương lai - một nền công nghiệp vốn nhạy cảm với nguồn nhân lực và đòi hỏi trình độ tri thức lao động cao.

Như vậy, về thực chất, thế mạnh của Việt Nam phần nhiều mới biểu hiện dưới dạng tiềm tàng. Từ khả năng tới hiện thực sẽ phụ thuộc rất nhiều vào chính sách hợp lý của nhà nước. Quyết định số 95/2002/QĐ-TTg của Thủ tướng chính phủ về phê duyệt tổng thể ứng dụng và phát triển công nghệ thông tin Việt Nam cho đến năm 2005 cho thấy việc thúc đẩy mọi hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thông tin, việc xây dựng một ngành công nghiệp phần mềm thực thụ, sản xuất phần mềm theo quy trình kỹ thuật bảo đảm chất lượng đã trở nên vô cùng cấp bách đối với Việt Nam. Việt Nam cần thu hút đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực công nghệ thông tin. Muốn vậy không chỉ đòi hỏi chính sách thuế mềm dẻo mà còn phải chuẩn bị sẵn cơ sở hạ tầng thông tin và nguồn nhân lực là điều mà các nhà đầu tư rất cần. Các công ty lớn và nhỏ nên có sự liên kết phối hợp để tận dụng hiệu quả kinh tế theo quy mô. Việt Nam cũng cần học Ấn Độ cách khai thác thị trường nội địa, đồng thời khảo sát, nghiên cứu và xúc tiến việc mở rộng thị trường nước ngoài.

III. Cải cách ngoại thương với phát triển nông nghiệp

1. Tác động của cải cách đối với nông nghiệp

Cuộc cải cách kinh tế năm 1991 đã được khởi đầu bởi hàng loạt các chính sách tự do hoá thương mại và công nghiệp. Các chính sách này đã được phổ biến rộng rãi và có tác động tích cực tới toàn bộ nền kinh tế Ấn Độ nói chung và ngành nông nghiệp nói riêng. Tuy nhiên, riêng tác động của tự do hoá đối

với nông nghiệp có một số điểm khác biệt khiến ta cần đi sâu phân tích. Ngoài ra, các thành tựu kinh tế trong dài hạn phụ thuộc rất nhiều vào nông nghiệp là ngành chiếm một phần tư GDP và cũng là sinh kế của hai phần ba dân số cả nước. Chính vì lẽ đó, đánh giá tác động của cải cách đối với nông nghiệp là một việc làm có ý nghĩa hết sức quan trọng.

Nông nghiệp Ấn Độ trước cải cách

Sau Độc lập, chính sách ngoại thương của Chính phủ Ấn Độ đã thay đổi nhanh chóng với quan điểm tạo lập một nền tảng công nghiệp vững chắc. Trong khi công nghiệp được bảo hộ bởi chính sách thay thế nhập khẩu thì nông nghiệp lại không có được may mắn như vậy. Xuất khẩu hàng nông sản chỉ được cấp phép khi đã đáp ứng đủ yêu cầu nội địa. Nông dân Ấn Độ bị cô lập khỏi thị trường quốc tế và không có cơ hội để thu lợi thông qua chênh lệch với giá nông phẩm cao trên thị trường quốc tế. Trong khi mức bảo hộ công nghiệp rất cao thì nông nghiệp hoặc không được bảo hộ hoặc mức bảo hộ rất thấp; tình hình đó làm cho tỷ lệ trao đổi thu nhập cũng bất lợi cho nông nghiệp.

Quan sát bảng 3.6 có thể thấy trong khoảng thời gian từ thập niên 1950 đến giữa thập niên 1960, tỷ lệ trao đổi hàng hoá lẫn tỷ lệ thu nhập đều bất lợi cho nông nghiệp. Mặc dầu chúng có xu hướng thuận lợi vào giữa những năm 1970, nhưng đến thập niên 1980 tình trạng lại như cũ. Trong thập niên 1990, nông nghiệp Ấn Độ mới thực sự bắt đầu được hưởng điều kiện thương mại thuận lợi nhờ chính sách tự do hoá.

Bảng 3.6. Tỷ lệ trao đổi sản phẩm và tỷ lệ trao đổi thu nhập trong nông nghiệp Ấn Độ

Năm	Tỷ lệ trao đổi sản phẩm (%)	Tỷ lệ trao đổi thu nhập (%)
1952-64	84,9	86,0
1964-65	94,0	93,8
1965-66	102,9	98,8
1966-67	112,9	106,2
1967-68	115,6	107,9
1968-69	105,1	100,4
1969-70	101,8	108,5
1970-71	100,0	109,9
1971-72	97,5	104,0
1972-73	103,5	106,8
1973-74	109,6	115,7
1974-75	99,9	112,4
1975-76	84,6	101,5
1976-77	90,7	99,9
1977-78	90,8	104,5
1978-79	85,4	100,0
1979-80	88,6	95,9
1980-81	87,3	89,7
1981-82	82,9	89,9
1982-83	84,7	91,7
1983-84	86,3	97,0
1984-85	86,0	97,0
1985-86	82,4	91,6
1986-87	88,0	91,1
1987-88	87,5	98,5

Nguồn: WB, 1990, Quoted in India, 1991.

Một lưu ý nữa là nếu đem so sánh giá bên nông nghiệp phải trả với giá nhận được từ các thành phần phi nông nghiệp cho các nông phẩm thì có thể thấy rõ là ngành nông nghiệp hầu như thua lỗ thời kỳ trước cải cách kinh tế năm 1991. Có thể quan sát điều này qua bảng 3.7.

**Bảng 3.7. Tỷ lệ trao đổi thương mại
giữa các thành phần nông nghiệp và phi nông nghiệp
(Năm cơ sở: 1990-1991=100)**

Năm	Chỉ số giá mà nông nghiệp phải trả	Chỉ số giá mà nông nghiệp nhận được	Tỷ lệ trao đổi giữa chỉ số giá hàng xuất và hàng nhập trong nông nghiệp
1981-82	61,87	54,91	88,74
1982-83	65,92	60,27	91,43
1983-84	70,12	64,24	91,62
1984-85	72,45	68,02	93,89
1985-86	75,17	70,37	93,62
1986-87	80,14	76,65	95,65
1987-88	88,31	86,01	97,40
1988-89	91,79	90,26	98,33
1990-91	110,14	112,27	101,94
1991-92	123,84	130,79	105,61
1992-93	133,51	138,70	103,89
1993-94	146,05	151,35	130,63
1994-95	160,53	171,13	106,61
1995-96	173,89	182,85	105,15

Nguồn: Chính phủ Ấn Độ, Bộ Nông nghiệp, Báo cáo về giá năm 1999-2000, NewDelhi

Bảng 3.8. Sự phát triển của ngoại thương Ấn Độ trong lĩnh vực nông nghiệp từ 1970-71 đến 2000-01 (triệu USD)

Khoản	1970-71	1975-76	1980-81	1985-86	1990-91	1995-96	1998-99	1999-2000	2000-01
Tổng xuất khẩu	487 (31,72)	1494 (37,0)	2057 (30,65)	3018 (27,7)	3521 (19,4)	6320 (19,87)	6219 (18,76)	5608 (15,2)	6004 (13,5)
Tổng nhập khẩu	441 (27,00)	1517 (28,81)	1294 (10,31)	2080 (10,21)	1127 (2,61)	3001 (4,37)	4154 (4,17)	2858 (5,8)	1858 (3,7)

Lưu ý: Con số trong ngoặc là tỷ lệ phần trăm so với tổng xuất khẩu hoặc nhập khẩu tương ứng

Nguồn: Chính phủ Ấn Độ, Bộ Tài chính, Economic Survey, 2000, New Delhi.

Ngoài chính sách buộc nông nghiệp phải chia sẻ gánh nặng trong quá trình công nghiệp hóa, nông nghiệp Ấn Độ còn phải chịu trách nhiệm thu nhập ngoại tệ để phục vụ cho sự phát triển nói chung của đất nước. Từ bảng 3.8 có thể thấy trừ năm 1975-76, xuất khẩu Ấn Độ luôn vượt quá nhập khẩu. Thành tựu đó trong nông nghiệp đã khiến Ấn Độ có tiềm lực về lương thực. Đặc biệt từ sau cải cách, nhờ chính sách tự do hoá thương mại, Ấn Độ còn xuất khẩu ngũ cốc tới nhiều thị trường trên thế giới.

Nông nghiệp Ấn Độ từ sau cải cách

Cú đột phá của công cuộc cải cách kinh tế năm 1991 theo hướng tự do hoá thương mại đã có tác động rất lớn đến nông nghiệp. Việc giảm bảo hộ đối với thành phần công nghiệp thực sự

có lợi cho nông nghiệp nhờ chi phí đầu vào giảm đi so với trước đó. Lần đầu tiên nông dân Ấn Độ được đặt vào một môi trường cạnh tranh hoàn toàn mới nhờ hội nhập nông nghiệp Ấn Độ vào nông nghiệp toàn cầu thông qua WTO. Môi trường mới này có thể tạo ra nhiều cơ hội quý báu cho phát triển nông nghiệp Ấn Độ song không phải không có thách thức đi liền với nó.

Sau cuộc cải cách kinh tế năm 1991, chính sách ngoại thương Ấn Độ có nhiều thay đổi quan trọng liên quan tới nông nghiệp, bao gồm: i) thông thương trao đổi nông phẩm với nước ngoài, bãi bỏ nhiều lệnh cấm xuất nhập khẩu trước đó; ii) xoá bỏ các hạn chế về số lượng xuất hoặc nhập trên hầu hết các mặt hàng nông sản; và iii) giảm thuế nhập khẩu. Các thay đổi này còn được hỗ trợ thêm bởi chính sách giảm tỷ giá hối đoái, có lợi cho xuất khẩu nông nghiệp.

Là một quốc gia dồi dào nguồn lao động, đặc biệt là trong lĩnh vực nông nghiệp, xuất khẩu nông sản còn giúp giải quyết việc làm và giảm nghèo khổ. Hơn nữa, việc tăng giá đi đôi với năng suất lao động sẽ khuyến khích đầu tư tư nhân và do đó tăng tổng sản phẩm nông nghiệp.

Tuy nhiên, thực tế sau một thập niên cải cách ở Ấn Độ cho thấy hiện nay Ấn Độ vẫn đang phải đối mặt với một số khó khăn nhất định. Trước hết đó là vấn đề tốc độ tăng trưởng trong nông nghiệp. Có rất nhiều nguyên nhân dẫn đến tình trạng giảm tăng trưởng sản phẩm nông nghiệp, nhưng nguyên nhân quan trọng nhất là giảm đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp. Ngoài ra, một số nhà nghiên cứu cũng chỉ ra rằng điều kiện thương mại vẫn bất lợi đối với các sản phẩm nông nghiệp có giá trị gia tăng thấp ở các nước đang phát triển như Ấn Độ. Một đất nước với tỷ phần

chỉ có 0,7% tham gia thương mại toàn cầu không thể tránh được sự bất lợi đó. Chính vì thế, đối sách có tính chiến lược của Ấn Độ vẫn tập trung vào xuất khẩu các mặt hàng chế tạo là loại mặt hàng có giá trị gia tăng cao, mặc dù Ấn Độ vốn là một nước nông nghiệp.

Các nhà kinh tế Ấn Độ cũng chỉ ra rằng sau cải cách năm 1991 và cho đến tận năm 1998, những nông dân sản xuất gạo, lúa mì, ngô, kê có lợi nhưng các nông dân thu hoạch hạt cải dầu, mù tạt, đậu tương thì lại lỗ. Như vậy, thực tế cải cách ngoại thương đã tăng cường xuất khẩu hàng nông nghiệp, song không phải mặt hàng nào cũng được hưởng lợi như nhau. Ngoài ra, với cơ chế của WTO, người nông dân có thể sẽ bị lỗ nếu như chính phủ trung ương và các bang Ấn Độ không thay đổi cơ cấu quản lý hành chính, mở rộng quyền sở hữu, cổ phần hoá, áp dụng các công nghệ tiên tiến vào trong nông nghiệp, bảo đảm cho hoạt động của đầu tư và tín dụng v.v.. Một khi những yêu cầu tối thiểu này chưa được đáp ứng thì nông nghiệp Ấn Độ vẫn còn bị kìm hãm.

2. Xuất khẩu nông phẩm ở Ấn Độ và một số kinh nghiệm

Xuất khẩu nông phẩm ở Ấn Độ bao gồm cả thách thức và cơ hội nhất định. Sản phẩm nông nghiệp còn ở mức thấp, phụ thuộc điều kiện khí hậu, lại thêm khó khăn thị trường do chính sách bảo hộ núp dưới mọi vỏ bọc của các nước phát triển đã thật sự cản trở xuất khẩu nông sản ở Ấn Độ. Do vậy, mặc dù tốc độ tăng trưởng xuất khẩu tương đối cao nhưng tỷ phần xuất khẩu hàng nông nghiệp có xu hướng giảm (xem bảng 3.9).

Bảng 3.9. Tăng trưởng xuất khẩu (1980-2000)

	Tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm (%)		Tỷ phần (%)	
	1980-81 đến 1991-92	1992-93 đến 1999-00	1980-81 đến 1991-92	1992-93 đến 1999-00
Sản phẩm nông nghiệp	3,3	8,1	24,2	18,3
Hàng chế tạo	10,1	10,6	62,0	76,6
Tổng xuất khẩu	7,4	10,1	100,0	100,0

Nguồn: Chính phủ Ấn Độ, Bộ Tài chính, *Economic Survey*, 2000-01

Tuy nhiên, hiện tại xuất khẩu nông nghiệp ổn định ở mức khoảng một phần bảy tổng thu xuất khẩu Ấn Độ. Thành phần xuất khẩu nông nghiệp Ấn Độ chủ yếu bao gồm ngũ cốc, gia vị, hạt điều, bánh khô dầu, thuốc lá sợi, chè, cà phê, hải sản là những mặt hàng về bản chất nặng về khối lượng nhưng lại thấp về giá trị gia tăng. Không những thế những mặt hàng này lại phải đương đầu với cuộc cạnh tranh rất khắc nghiệt trên thị trường quốc tế.

Thị trường thế giới ngày càng trở nên tăng cường bảo hộ dưới nhiều hình thức rào cản, rào cản thương mại hoặc phi thương mại. Các rào cản này có thể núp dưới các tên gọi như tiêu chuẩn kỹ thuật, yêu cầu bảo vệ môi sinh, chống bán phá giá, các biện pháp bảo đảm vệ sinh và an toàn thực phẩm. Ngoài ra, thuế cao, các biện pháp nghiêm ngặt về chất lượng, hạn ngạch,

tiêu chuẩn đóng gói, yêu cầu về nhãn mác v.v. cũng cản trở xuất khẩu các mặt hàng nông nghiệp ở Ấn Độ.

Quả thực, nếu Mỹ và các nước phương Tây vẫn giữ mức trợ cấp cho nông nghiệp ở nước họ như hiện nay thì nông dân Ấn Độ sẽ phải đương đầu với rất nhiều khó khăn nếu muốn xuất khẩu hàng hoá của mình. Một mặt, các nước phát triển buộc các nước đang phát triển phải giảm trợ cấp cho nông dân xuống dưới mức 10% rồi từng bước dần dần xoá bỏ hẳn các khoản trợ cấp này; nhưng mặt khác chính họ lại trợ cấp cho nông dân nước họ với mức từ 35% tới 90% dưới nhiều hình thức khác nhau. Sau khi tổ chức WTO được thành lập, các nước công nghiệp phát triển vẫn có trong tay một số vũ khí riêng của họ, và họ đã sử dụng nó một cách trực tiếp hoặc gián tiếp nhằm phục vụ cho lợi ích chính trị, kinh tế và xã hội của mình. Sự bất bình đẳng vẫn còn tồn tại trên thực tế giữa các nước phát triển và các nước đang phát triển sẽ là thử thách lớn đối với các nước đang phát triển như Ấn Độ và Việt Nam.

Không những vậy, nguyên nhân trong nước cản trở tăng trưởng xuất khẩu vẫn tồn tại, bao gồm các bất cập về cơ sở hạ tầng, chi phí chuyên chở quá cao, chất lượng sản phẩm chưa được bảo đảm, hạn chế trong việc thu hút vốn FDI vào lĩnh vực xuất khẩu nông nghiệp... Xuất khẩu nông nghiệp Ấn Độ còn phải đối mặt với tình trạng chồng chéo, mâu thuẫn nhau ngay trong các chính sách nội địa liên quan tới sản xuất, lưu trữ, phân phối, chính sách giá, v.v.. Giá nội địa cao so với giá quốc tế đối với các mặt hàng như đường, lúa mì, gạo,... làm cho xuất khẩu Ấn Độ đối với loại mặt hàng này thiếu sức cạnh tranh trên thị trường xuất khẩu. Sự thăm dò và hiểu biết thị trường quốc tế về

nhu cầu, thị hiếu chất lượng sản phẩm là hết sức cần thiết để thúc đẩy xuất khẩu hàng nông nghiệp.

Để thúc đẩy xuất khẩu hàng nông nghiệp, Chính phủ Ấn Độ đã tập trung cải cách 4 điểm chính: tự do hoá, cạnh tranh, thị trường và khung chính sách. Thực ra 4 điểm này có liên quan mật thiết với nhau trong một hệ thống các biện pháp cụ thể.

Trước hết, Ấn Độ xoá bỏ hệ thống kiểm soát theo hạn ngạch hàng nhập khẩu bao gồm 147 mặt hàng và tập trung đầu tư cho 41 vùng xuất khẩu nông nghiệp, mở rộng giao thương trong tương lai cho các loại nông sản và sử dụng công nghệ thông tin để cung cấp các dịch vụ mở rộng thị trường cho nông dân. Chính phủ còn cho tự do xuất khẩu các loại hạt với mục tiêu khuyến khích nông dân sản xuất thêm khi giá có lợi.

Gần đây, Ấn Độ đề ra chính sách xuất nhập khẩu mới theo hướng dỡ bỏ các rào cản xuất khẩu. Việc công bố 45 vùng xuất khẩu nông nghiệp (AEZs) đã làm tăng khả năng tiếp cận thị trường quốc tế của nông dân Ấn Độ. Các cơ quan xúc tiến xuất khẩu được hỗ trợ tài chính nhằm đẩy mạnh việc tham gia những hội chợ thương mại quốc tế. Chính sách mới này còn rất chú trọng đến chất lượng sản phẩm và quảng bá thương hiệu.

Ấn Độ đang có sự chuyển dịch từ xuất khẩu ngũ cốc sang rau quả vì chúng có giá trị gia tăng và có thể trở thành một loại hàng hóa quan trọng trong thương mại toàn cầu, mang tới hàng triệu đôla ngoại tệ cho đất nước. Việc sản xuất các loại rau quả chất lượng cho lãi cao được đặc biệt quan tâm với một loạt biện pháp gồm cả phân bón sinh học, trồng sạch, kiểm soát và quản lý sinh học, công nghệ giống cao sản, quản lý và chế biến sau thu hoạch và tăng giá trị. Hiện Ấn Độ là nhà sản xuất xoài lớn

nhất thế giới (chiếm 65% sản lượng toàn cầu). Một chiến lược dài hạn đã được đề ra nhằm tăng xuất khẩu xoài và các sản phẩm xoài lên 6.500 triệu Rs đến năm 2006-2007.

Quá trình toàn cầu hoá trong lĩnh vực nông nghiệp sẽ dẫn các công ty xuyên quốc gia (TNC) thâm nhập vào thị trường Ấn Độ. Sự xuất hiện của các TNC vừa là thách thức cũng vừa là cơ hội cho các công ty trong nước trong bối cảnh cạnh tranh thị trường. Thách thức ở chỗ các TNC là các công ty hùng mạnh về tài chính, kỹ thuật, công nghệ, thông tin thị trường và có một bộ máy quản lý rất hiệu quả, do đó sẽ dễ dàng cạnh tranh với các công ty trong nước, thậm chí loại các công ty này ra khỏi thị trường. Mặc dù những thách thức đặt ra như vậy, song các công ty trong nước cũng có cơ hội để học hỏi, áp dụng các công nghệ mới, xây dựng các ngành công nghiệp phục vụ cho nông nghiệp, nâng cao chất lượng sản phẩm, tạo các cơ hội việc làm v.v.. Các cơ hội này cần phải được các công ty trong nước tận dụng dần dần sao cho họ có thể đứng vững được trong cuộc cạnh tranh toàn cầu, nếu không họ sẽ bị thất bại. Ngoài ra, nông nghiệp Ấn Độ cũng có một số thuận lợi nhất định xuất phát từ nhu cầu ngày càng tăng trên thị trường quốc tế đối với các nông sản của Ấn Độ như gạo basmati, lúa mì cứng (đặc biệt tại các thị trường Ai Cập), các chủng loại bông chất lượng cao, gia vị, rau quả, v.v..

Nếu như Chính phủ Ấn Độ tiếp tục tăng cường cải cách, đưa ra các giải pháp chính sách hợp lý thúc đẩy xuất khẩu nông nghiệp, Ấn Độ sẽ tranh thủ được rất nhiều cơ hội trong quá trình toàn cầu hoá. Để tiếp cận được thị trường quốc tế, Chính phủ Ấn Độ đã có sự chuẩn bị rất kỹ càng, đó là:

- Tăng cường đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp để phát triển sản xuất nông nghiệp nói chung, đồng thời cần tập trung trọng điểm vào một số mặt hàng chủ lực để hướng vào xuất khẩu.
- Chính phủ chú ý tới vấn đề tiếp thị và vấn đề thương hiệu cho các mặt hàng nông nghiệp xuất khẩu.
- Đặc biệt khuyến khích xuất khẩu các loại mặt hàng hiếm (“của độc”, đòi hỏi điều kiện địa lý đặc trưng), các loại mặt hàng có giá trị gia tăng cao và đồng thời xác định các loại mặt hàng có khả năng dư thừa cho xuất khẩu.
- Đẩy mạnh hoạt động các vùng xuất khẩu nông nghiệp (AEZs), tạo động cơ để các nông dân hùn vốn hợp tác sản xuất cho xuất khẩu. Muốn vậy nhà nước phải có chính sách giảm thuế nhập khẩu đầu vào cũng như các chính sách hỗ trợ khác cho các vùng này.
- Chú trọng phát triển các ngành công nghiệp phục vụ trực tiếp cho nông nghiệp, chẳng hạn gia công chế biến các mặt hàng nông sản.

Các đổi sách nói trên đã góp phần giúp nông nghiệp Ấn Độ chiếm một phần tư tổng GDP. Mới đây, Cơ quan Thống kê Trung ương (CSO) chính thức cho biết kinh tế Ấn Độ đã tăng trưởng khoảng 10,4% trong quý 3 của tài khoá 2003-2004 là nhờ tốc độ phục hồi của ngành nông nghiệp sau các đợt mưa lớn. Nông nghiệp sẽ còn hứa hẹn nhiều triển vọng nếu mọi tiềm năng được phát huy hiệu quả thông qua các biện pháp tích cực mở cửa hơn nữa trong nông nghiệp.

Đối với một nước nông nghiệp như Việt Nam, việc xây

dựng một khung chính sách đồng bộ về chiến lược phát triển thị trường là vô cùng bức thiết. Bốn điểm: tự do hoá, cạnh tranh, thị trường và khung chính sách mà Ấn Độ xem trọng cũng rất cần thiết đối với Việt Nam. Ngoài các biện pháp như mở cửa thị trường nông sản (giảm thuế, giảm trợ cấp, dỡ bỏ rào cản xuất khẩu) hay hoàn thiện khung pháp lý theo thông lệ quốc tế liên quan trực tiếp tới thực hiện cam kết gia nhập WTO, Việt Nam cần phải coi trọng cả các biện pháp liên quan tới thị trường và cạnh tranh khi thực hiện chiến lược xuất khẩu. Chiến lược đó phải bắt đầu từ việc xác định các mặt hàng nông sản có lợi thế tương đối vùng nhiệt đới, tổ chức nghiên cứu toàn diện về sản xuất, chế biến và bảo quản mặt hàng, chính sách thuế hấp dẫn các thành phần kinh tế đầu tư sản xuất mặt hàng, huy động vốn tư nhân, tổ chức tìm tòi thị trường và duy trì thị trường, cung cấp thông tin thị trường, tổ chức sản xuất quy mô lớn hướng về xuất khẩu... Đối với từng mặt hàng nông sản thì 4 tính chất quy định về sản phẩm cần được lưu ý là loại sản phẩm, bao bì (có liên quan tới thương hiệu), chất lượng và thời gian cung ứng, trong đó chất lượng sản phẩm là yếu tố được khách hàng quan tâm hàng đầu. Chẳng hạn, ngay như đối với mặt hàng gạo, thông qua nâng cao chất lượng gạo, Việt Nam sẽ tăng giá trị kim ngạch xuất khẩu lên rất nhiều.

Xu thế hội nhập kinh tế không chỉ yêu cầu nâng cao năng lực cạnh tranh mà còn đòi hỏi phải thực hiện các cam kết hội nhập quốc tế. Trong khi đó, nền nông nghiệp Việt Nam dù đã đạt được những thành tựu rất quan trọng nhưng nhìn chung trong thời gian qua, phương thức sản xuất nông nghiệp mới chú trọng đến khâu tổ chức sản xuất, chưa chú ý đến định hướng thị trường, chủ yếu là chăm lo cho sản xuất nhằm kích cung chứ

chưa chú trọng đến kích cầu. Chính thực trạng này làm cho nông nghiệp trở thành lĩnh vực khó khăn nhất trong quá trình Việt Nam đàm phán để gia nhập WTO.

Quy hoạch trong sản xuất nông nghiệp vẫn chưa thực sự gắn sản xuất với chế biến và chế biến chưa gắn với thị trường. Trước xu thế hội nhập kinh tế toàn cầu, nhất là khi Việt Nam tham gia WTO thì nông sản hàng hóa, đặc biệt là nông sản chế biến phải đương đầu với những thách thức gay gắt và cạnh tranh quyết liệt. Vì thế vấn đề sống còn của nông sản Việt Nam là tăng chất lượng và hạ giá thành. Các đơn vị hướng về xuất khẩu càng cần phải quan tâm đầu tư bảo đảm chất lượng sản phẩm ngay từ lúc thu hoạch, tổ chức sản xuất sao cho giá thành thấp nhất. Trên hết, nhà nước cần tạo ra môi trường pháp lý để kích thích sản xuất nông nghiệp, góp phần cho sự lớn mạnh của nền kinh tế Việt Nam.

IV. Cải cách ngoại thương Ấn Độ với các lĩnh vực đầu tư, tài chính và ngân hàng

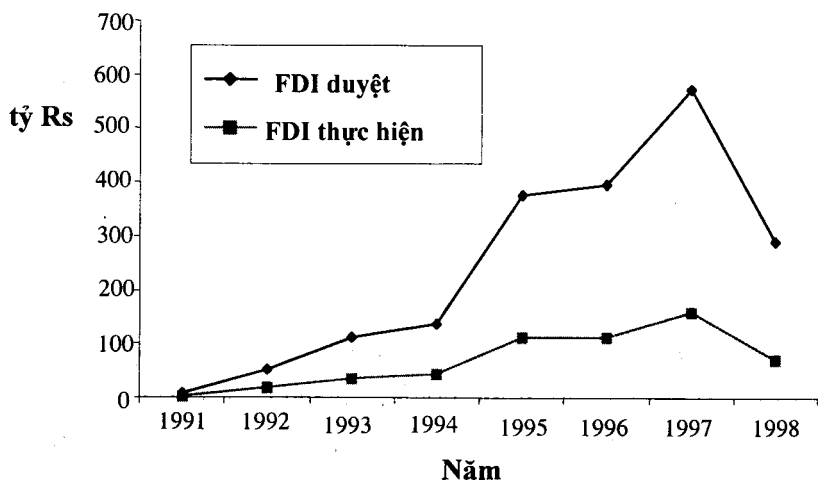
1. Cải cách và đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)

a. Tác động của cải cách ngoại thương đối với FDI

Nhờ chính sách tự do hoá thương mại kể từ khi cải cách năm 1991, Ấn Độ đã cố gắng thu hút luồng đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) sau 4 thập kỷ hầu như dè chừng với hình thức đầu tư này. Từng bước mở rộng tự do hoá thương mại, cải cách chính sách ngoại thương của Ấn Độ đã gắn liền với sự gia tăng luồng FDI từ khắp toàn cầu, cụ thể từ mức chỉ có 200 triệu USD năm 1991 đã tăng tới 3,2 tỷ USD năm 1997.

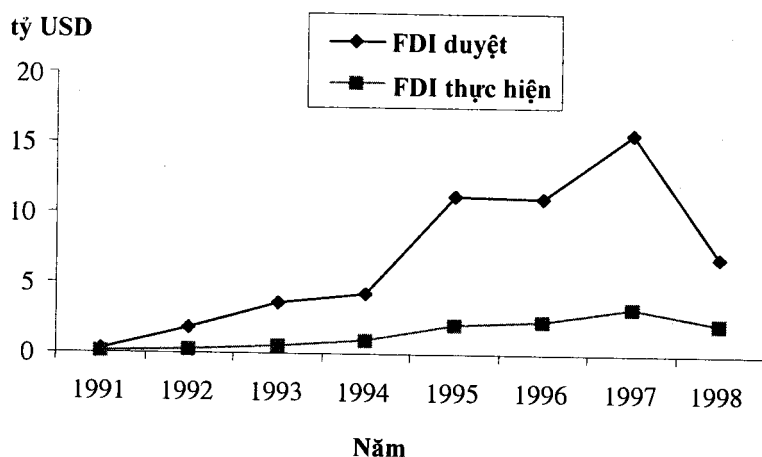
Thập niên 1990 đã chứng kiến luồng chảy FDI liên tục đổ vào Ấn Độ. Mặc dù nếu so sánh với một số nước Đông Á hoặc Đông Nam Á, thì chỉ số thu hút FDI của Ấn Độ vẫn còn khá khiêm tốn, song với những gì mà Ấn Độ đã làm được sau cải cách, mức độ tăng như vậy cũng khá ấn tượng.

Hình 3.1 cho thấy dự án FDI được duyệt tăng lên một cách nhanh chóng kể từ sau chính sách tự do hoá năm 1991. Để tách riêng những tác động có thể do tỷ giá gây ra, hình 3.1a biểu thị theo đồng tiền USD. So với mức FDI được duyệt là 325 triệu USD năm 1991 thì năm 1997 đã đạt tới kỷ lục ở mức 15,752 tỷ USD. Tuy nhiên, quá trình giải ngân FDI diễn ra vẫn còn chậm chạp, năm 1997 FDI thực hiện cũng mới đạt được có 3,33 tỷ USD.



Hình 3.1. Luồng FDI vào Ấn Độ, 1991-97 (tính theo rupi)

Nguồn: Chính phủ Ấn Độ, Bộ Tài chính, *Economic Survey*, 1999-2000



Hình 3.1a. Luồng FDI vào Ấn Độ, 1991-97
(tính theo USD)

Nguồn: Chính phủ Ấn Độ, Bộ Tài chính, *Economic Survey*, 1999-2000

Tuy nhiên, những năm luồng FDI đổ nhiều về Ấn Độ cũng là thời gian nó đang được triển khai trên phạm vi toàn cầu. Do vậy, khó có thể nhận định một cách rõ ràng rằng việc gia tăng FDI ở Ấn Độ có phải chỉ là do vai trò của chính sách kinh tế mới Ấn Độ theo hướng tự do hoá từ sau cải cách không thôi, hay còn do nguyên nhân nào khác. Để tìm ra giải đáp cho vấn đề này, dưới đây sẽ phân tích và đánh giá động thái đầu tư bộc lộ ra trong thập niên sau cải cách, về cơ cấu đầu tư cũng như nguồn đầu tư.

Chính sách của Chính phủ Ấn Độ cho đến tận năm 1990 vẫn chỉ tập trung luồng FDI vào lĩnh vực công nghiệp chế tạo

đòi hỏi yêu cầu công nghệ cao. Do vậy, 85% tổng vốn FDI năm 1990 là thuộc về ngành chế tạo. Dịch vụ cũng chỉ chiếm có 5% tổng vốn FDI trong cùng năm, kinh tế nông trại chiếm 9,5%. Tuy nhiên xét toàn bộ thập niên 1990, động thái đầu tư có nhiều thay đổi, luồng FDI đã đổ vào cả các lĩnh vực công nghiệp không thuộc ngành chế tạo, chẳng hạn như năng lượng, dầu khí (chiếm 29%) và dịch vụ viễn thông (chiếm 20%). Tỷ phần của công nghiệp chế tạo giảm xuống còn 37%. Trong các khu vực sản xuất, các dự án FDI phê duyệt trong thập niên 1990 được phân phối đồng đều giữa các ngành công nghiệp chế biến thức ăn, đồ giải khát, thiết bị vận tải, kim loại và các sản phẩm bằng kim loại, đồ điện và điện tử, hoá học và hoá chất, cùng các mặt hàng khác. Riêng lĩnh vực đầu tư cơ sở hạ tầng chiếm gần nửa tổng vốn dự án đầu tư phê chuẩn trong cả thập niên 1990. Đây là lĩnh vực chưa được mở cửa đầu tư trước cải cách, do đó chắc chắn việc tăng đầu tư vào lĩnh vực này chứng tỏ sự đóng góp quan trọng của chính sách tự do hoá từ sau cải cách.

Nguồn đầu tư nước ngoài cũng thay đổi từ sau cải cách. Mở cửa đầu tư được coi là một phần của chính sách tự do hoá thương mại và đầu tư, do đó đã giúp cho Ấn Độ đa phương hoá các nguồn đầu tư FDI. Trước năm 1990, nguồn FDI chủ yếu vào Ấn Độ là các nước châu Âu, bao gồm Anh, Đức, Pháp, Thụy Sĩ, Thụy Điển và Hà Lan. Sau cải cách, nguồn FDI từ các nước này đã giảm từ 69% trong thập niên 1980 xuống còn 66% trong thập niên 1990, tính tỷ lệ trên tổng vốn FDI vào Ấn Độ. Mỹ đã trở thành nguồn cung cấp FDI quan trọng trong thập niên cải cách với tỷ phần FDI chiếm 27%. Nguồn FDI từ Mỹ dao động mạnh nhưng xét trên tổng thể vẫn cho thấy xu hướng tăng đặc biệt từ

sau cải cách kinh tế Ấn Độ. Quá trình tự do hoá của Ấn Độ đã thu hút sự chú ý của các công ty của Mỹ.

Đặc biệt, trong những năm gần đây, nguồn FDI từ các nước Đông Á và Đông Nam Á tăng lên. Tự do hóa kinh tế, việc kết thúc chiến tranh lạnh và sự tuyên bố chính thức chính sách hướng Đông của Thủ tướng P.V.Narasimha Rao, đó là các yếu tố góp phần tạo nên bước ngoặt trong quan hệ giữa Ấn Độ và ASEAN. Bảng 3.10 phần nào cho thấy xu thế hướng Đông trong chính sách thu hút đầu tư của Ấn Độ. Năm 1995, đầu tư của các nước Đông Á và Đông Nam Á vào Ấn Độ đã lên tới 18% trong tổng FDI. Tuy nhiên, ngoài Hàn Quốc và Xingapo thì tỷ lệ đầu tư của các nước khác vào Ấn Độ vẫn còn thấp.

Bảng 3.10. Nguồn FDI vào Ấn Độ từ Đông và Đông Nam Á, 1991-97(triệu Rs)

Các nước và lãnh thổ	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Hàn Quốc	62	394	293	1069	3142	32209	19457
Malaixia	2	744	85	252	13861	423	19955
Xingapo	14	602	667	2655	9910	3198	7994
Thái Lan	0	25	3684	100	19681	765	248
Hồng Công	212	571	880	1648	4072	5079	2572
Trung Quốc	8	0	617	273	5811	140	4
Philippin	0	50	132	41	730	2837	69
Tổng cộng	296	2386	6358	6037	57206	44651	50278
Tỷ trọng nguồn đầu tư FDI từ tất cả các nước(%)	6	6	7	4	18	12	10

Nguồn: Bộ Công nghiệp Ấn Độ, *Dữ liệu ASI (Annual Survey of Industry)*, 12- 1997

Ở trên đã khái quát động thái luồng FDI vào Ấn Độ kể từ sau cải cách kinh tế năm 1991. Có thể thấy, mặc dù tốc độ đầu tư tăng đáng kể nhưng kết quả đạt được vẫn còn nhỏ bé so với chính tiềm năng của đất nước này. Những cải cách ngoại thương, cải cách chính sách quản lý kinh tế vĩ mô đã mở rộng nguồn FDI vào Ấn Độ cả về cơ cấu đầu tư lẫn thành phần các nước tham gia. Từ chỗ tập trung chủ yếu vào công nghiệp chế tạo, luồng FDI đã triển khai đầu tư sang các lĩnh vực năng lượng và dịch vụ. Trong khi nguồn FDI từ các nước châu Âu giảm đi thì FDI lại có xu hướng tăng lên từ Mỹ và đặc biệt các nước Đông Á, Đông Nam Á.

b. Kinh nghiệm về FDI ở Ấn Độ

Thật là khó khi đề cập vấn đề kinh nghiệm của Ấn Độ trong lĩnh vực đầu tư nước ngoài khi thành quả thu hút FDI ở quốc gia này vẫn còn là một con số quá khiêm tốn, đặc biệt khi so sánh với Trung Quốc. Trong mấy năm trở lại đây, hàng năm Trung Quốc thu hút FDI ở mức trên 40 tỷ USD trong khi Ấn Độ chỉ dưới 3 tỷ USD hàng năm. Khoảng cách thật quá rõ ràng, tuy nhiên nếu cho rằng sẽ chẳng có gì đáng phải học tập Ấn Độ về kinh nghiệm đầu tư nước ngoài thì thật là sai lầm.

Nếu như đi sâu vào lĩnh vực FDI, ta sẽ thấy rằng đầu tư nước ngoài của Ấn Độ tuy hiện tại vẫn còn rất nhỏ song lại chủ yếu tập trung vào các ngành công nghiệp dịch vụ, đặc biệt là các ngành công nghiệp dịch vụ dựa trên công nghệ thông tin (IT). Đây cũng là điểm mà các nhà phân tích đánh giá rất cao về đầu tư Ấn Độ. Như vậy, Ấn Độ chọn lĩnh vực đầu tư rất bài bản, chiến thuật. Cũng chính vì vậy mà Ấn Độ được đánh giá tận dụng vốn đầu tư hiệu quả hơn Trung Quốc. Theo nghiên cứu của

IMF thì sự phát triển kinh tế gắn liền với sự phát triển của hệ thống tài chính. Các chuyên gia thuộc Trung tâm nghiên cứu cải cách kinh tế và chính sách ở Mỹ (Economy and Policy Reform Research Center of the US) nhận xét tốc độ tăng trưởng GDP hàng năm của Ấn Độ khoảng 5-6% nhưng đầu tư chỉ chiếm có 24% GDP, trong khi GDP hàng năm của Trung Quốc cao hơn Ấn Độ khoảng 1-2%, nhưng đầu tư chiếm 40% GDP. Ngay sự so sánh này đã khiến người ta có ngay nhận xét rằng việc sử dụng vốn ở Ấn Độ hiệu quả hơn ở Trung Quốc, vì 40 USD đầu tư ở Trung Quốc sinh lợi được 7 USD, trong khi 24 USD đầu tư ở Ấn Độ sinh lợi được 6 USD.

Ấn Độ cũng năng động chẳng thua kém gì Trung Quốc và có lợi thế trong những ngành cần nhiều chất xám. Hai mảng sáng của Ấn Độ là công nghiệp thông tin và công nghiệp dược phẩm. Sự bùng nổ ngành chế tạo theo hướng xuất khẩu của Trung Quốc là nhờ sự truyền dẫn sức mạnh của FDI vào cho các công ty nằm bên trong đại lục. Tuy nhiên, Trung Quốc vẫn còn rất ít hãng tiếng tăm tầm cỡ cạnh tranh được trên thị trường thế giới. Đổi lại, quốc gia Ấn Độ nỗ lực vun trồng một số công ty mạnh, có thể cạnh tranh ngang ngửa với những hãng lớn của Mỹ hay châu Âu. Những công ty Ấn này sử dụng công nghệ mới, thuộc các ngành dùng nhiều chất xám, như hãng phần mềm lừng danh Infosys, Wipro, các hãng dược phẩm nổi tiếng Ranbaxy, Dr Reddy's Labs. Trong thống kê của tạp chí *Forbes* năm ngoái về 200 công ty lớn nhất thế giới, có 13 đại diện của Ấn Độ, Trung Quốc chỉ có 4.

Khả năng cạnh tranh quốc tế của Việt Nam vẫn còn rất yếu, đã đến lúc Việt Nam không thể coi lao động giá rẻ là lợi thế

cạnh tranh của mình mà cần phải hướng tới các lợi thế cạnh tranh mới, riêng điểm này Việt Nam có thể học hỏi, tham khảo Ấn Độ. Ngoài ra, nhiều chương trình nghiên cứu cho thấy Việt Nam đang gặp phải rất nhiều vấn đề. Cho dù thành tựu FDI năm 2003 có nhiều khởi sắc nhưng chính sách thu hút FDI ở Việt Nam vẫn còn nhiều hạn chế, FDI chỉ tập trung vào những ngành thay thế nhập khẩu thay vì định hướng xuất khẩu. Trái lại, một trong những mục tiêu hiện nay của chính sách cải cách Ấn Độ là loại bỏ những cản trở đối với sản xuất hướng vào xuất khẩu, đồng thời thu hút các công ty xuyên quốc gia bỏ vốn đầu tư vào Ấn Độ một cách hiệu quả nhất. Các nguồn đầu tư này có thể giúp Ấn Độ phát triển sản xuất cho xuất khẩu. Phần lớn dự án FDI được phê chuẩn hiện nay còn nhằm mục đích khai thác tiềm năng thị trường vô cùng rộng lớn của Ấn Độ, do đó giảm thiểu được ảnh hưởng của sự trì trệ trong nền kinh tế thế giới. Trong kỷ nguyên cạnh tranh gay gắt giữa các nước đang phát triển nhằm thu hút đầu tư nước ngoài hướng vào xuất khẩu, chỉ riêng chính sách tự do hoá thì chưa đủ để giành phần thắng trong cuộc cạnh tranh này. Những thương lượng mang tính thực dụng với các công ty xuyên quốc gia cũng là yêu cầu cần thiết. Ấn Độ đã khai thác các lợi thế của mình trong các cuộc thương lượng như vậy nhằm thu hút đầu tư nước ngoài, chẳng hạn các lợi thế như thị trường rộng lớn, khả năng cung ứng dồi dào nguồn nhân lực có tay nghề với mức lương tương đối thấp, thị trường tài chính phát triển, ổn định, các ngành khoa học công nghệ được xếp hàng với các quốc gia phát triển, đội ngũ chuyên gia phân mềm đứng thứ ba trên thế giới, sử dụng tiếng Anh v.v..

Hai giáo sư, ông Yasheng Huang, tại Học viện Công nghệ

Massachussette (MIT), và ông Tarun Khanna, giáo sư Đại học Havard, nhận xét rằng Ấn Độ và Trung Quốc đã chọn hai con đường hoàn toàn khác nhau trong cuộc đua phát triển kinh tế. Trung Quốc mở rộng cửa cho đầu tư trực tiếp nước ngoài, trong khi Ấn Độ kết hợp thu hút FDI đi đôi với phát triển các doanh nghiệp trong nước. Xét về lâu dài, phát triển của Trung Quốc sẽ khó bền vững vì nó "từ trên xuống" (theo chỉ thị của chính quyền trung ương) và dựa quá nhiều vào FDI; trái lại cách tăng trưởng của Ấn Độ tuy chậm song sẽ bền vững hơn vì "từ dưới lên" và biết tranh thủ nội lực. Cuối cùng thì quốc gia đông dân thứ nhì thế giới sẽ có thể tạo nên một bước đột phá bất ngờ. Quả thực, không ít người tin rằng Ấn Độ rất có thể bắt kịp, và có khi còn vượt qua Trung Quốc trong tương lai cho dù trong hiện tại nhìn chung Ấn Độ đang thua Trung Quốc về mức độ phát triển và tốc độ tăng trưởng.

Để phục vụ đầu tư nước ngoài, Ấn Độ không chỉ chuẩn bị một cơ sở hạ tầng kinh doanh thuận lợi mà còn cả một hệ thống ngân hàng lành mạnh đi đôi với một thị trường vốn hoạt động nhịp nhàng, uyển chuyển và một hệ thống pháp luật tương đối hoàn bị. Ngoài ra, Ấn Độ trong mấy năm gần đây bắt đầu thực hiện chính sách thân thiện với Ấn kiều. Trong thập kỷ 1990, nếu hơn nửa FDI đổ vào Trung Quốc xuất phát từ Hoa kiều thì con số này ở Ấn Độ mới đạt có 10%. Trong khi đó, theo nhiều nguồn thống kê, tổng số tài sản cũng như thu nhập của cộng đồng Ấn kiều trên thế giới cao hơn của cộng đồng Hoa kiều cho dù số Ấn kiều chưa bằng một nửa Hoa kiều. Giờ đây, với thâm đồ trải ra để chào đón vốn đầu tư của kiều dân, Ấn Độ sẽ chứng kiến dòng chảy vào không chỉ bằng tiền, mà cả chất xám quý giá

của những người trí thức gốc Ấn. Cuối cùng, Khanna và Huang nhận định: "Với sự giúp đỡ của Hoa kiều, Trung Quốc đã thắng trong cuộc đua trở thành nhà máy của thế giới. Còn nhờ Ấn kiều, nước này sẽ biến thành phòng thí nghiệm công nghệ tầm cỡ toàn cầu".

2. Cải cách ngoại thương với ổn định cán cân thanh toán

Kể từ khi độc lập năm 1947, Ấn Độ đã phải đối mặt với một căn bệnh kinh niên là sự thâm hụt cán cân thương mại. Nói cách khác, nhập khẩu luôn vượt quá xuất khẩu. Điều này tất nhiên không phải là căn bệnh duy nhất của Ấn Độ mà là đặc điểm chung của hầu hết các nước đang phát triển, các nước đang phải cơ cấu lại và hiện đại hoá nền kinh tế thuộc địa của họ. Thậm chí ngay trong hiện tại, mặc dù cả Trung Quốc và Ấn Độ đều được xem như những cỗ máy tăng trưởng của thế giới, song cả hai nước này đều bị thâm hụt ngân sách lớn.

Ở Ấn Độ, nhập khẩu tăng nhanh vì nhu cầu ngày càng tăng về tư liệu sản xuất, thiết bị quốc phòng, nguyên liệu thô và đôi lúc cả lương thực và dầu ăn. Tình hình xuất khẩu diễn ra chậm hơn do thiếu thặng dư xuất khẩu, thiếu sức cạnh tranh trên thị trường quốc tế, lạm phát trong nước và cả chính sách bảo hộ ngày càng tăng ở các nước đang phát triển.

Trong kế hoạch 5 năm lần thứ nhất, tình trạng cán cân thương mại chưa đến nỗi thật căng thẳng, trừ năm 1951-52 thâm hụt ở mức - 2.330 triệu Rs. Trong kế hoạch 5 năm lần thứ hai, Ấn Độ bắt đầu tăng tốc công cuộc công nghiệp hoá dẫn tới tốc độ nhập khẩu vượt nhanh xuất khẩu và rõ ràng thâm hụt là tình

trạng không thể tránh khỏi. Trong kế hoạch 5 năm lần thứ ba, mặc dầu chính phủ đã thi hành một loạt các biện pháp như khống chế tỷ giá hối đoái, kiểm soát nhập khẩu một cách nghiêm ngặt, khuyến khích xuất khẩu và thay thế nhập khẩu, v.v. nhưng tình trạng thâm hụt vẫn tiếp tục xấu đi. Có thể thấy rằng Ấn Độ đã lâm vào tình trạng khó khăn về cán cân thanh toán trong giai đoạn từ năm 1950-51 đến 1975-76, phần là do tốc độ xuất khẩu tăng chậm so với nhu cầu nhập khẩu và phần cũng vì các yếu tố bất lợi từ bên ngoài. Tình trạng thâm hụt trở nên gay gắt bắt đầu từ năm đầu tiên của kế hoạch bảy và trở nên trầm trọng vào hai năm cuối của thập niên (1980-1990). Cuộc khủng hoảng cán cân thanh toán chịu tác động của nhiều nguyên nhân, trong đó không thể loại trừ các nguyên nhân cơ bản sau: i) tình trạng thâm hụt ngày càng loang rộng, ii) sự giảm dần khoản thu ròng tài sản vô hình, iii) sự giảm dần các nguồn trợ giúp từ bên ngoài vào Ấn Độ.

Trong giai đoạn sau cải cách, có thể nhận thấy một sự biến đổi sâu sắc trong việc thanh toán nhập khẩu thông qua nguồn thu xuất khẩu. Cán cân thanh toán của Ấn Độ đã có thể trụ vững được trên thị trường tài chính quốc tế kể từ sau cải cách.

Vấn đề cán cân thanh toán đã đeo đuổi nền kinh tế Ấn Độ trong một thời gian dài. Như đã phân tích sâu ở chương II, hầu như suốt 5 thập niên kế hoạch hoá nền kinh tế, Ấn Độ luôn thâm hụt ngân sách mặc dù chính phủ đã cố gắng tìm mọi biện pháp hạn chế sự thâm hụt này. Bước quan trọng và có tính chất quyết định nhất để giảm thâm hụt gắn liền với công cuộc cải cách toàn bộ nền kinh tế Ấn Độ năm 1991 thông qua chính sách mới về thuế xuất - nhập khẩu. Kể từ đó tuy không thể nói khắc phục

hoàn toàn ngay lập tức sự mất thăng bằng về cán cân thanh toán, nhưng tình trạng thâm hụt đã được cải thiện, tốc độ xuất khẩu tăng nhanh chóng.

Để giảm nhập siêu, Ấn Độ sử dụng cả hai phương pháp, phương pháp tuyệt đối lẫn phương pháp tương đối. Với phương pháp giảm nhập siêu tuyệt đối, Ấn Độ sử dụng các yếu tố tác động ngay vào hoạt động nhập khẩu, làm giảm giá trị kim ngạch nhập khẩu trên cơ sở hạn chế nhập những mặt hàng chưa phải là thiết yếu hoặc những mặt hàng có thể thay thế được. Với biện pháp này, Ấn Độ chú trọng đổi mới quy trình công nghệ, phát huy nội lực sản xuất trong nước và thực hiện tiết kiệm nguyên vật liệu.

Với phương pháp giảm nhập siêu tương đối, Ấn Độ sử dụng các yếu tố tác động vào hoạt động xuất khẩu để tăng giá trị xuất khẩu nhanh hơn mức tăng của giá trị nhập khẩu. Đây cũng chính là hướng đi chủ yếu của Ấn Độ kể từ sau cải cách và thực sự mang lại hiệu quả kinh tế cao như đã phân tích. Bên cạnh việc tổ chức sản xuất, kinh doanh hướng về xuất khẩu, Ấn Độ chú ý dành đầu tư thích đáng vào những ngành xuất khẩu mũi nhọn, đặc biệt xuất khẩu phần mềm không chỉ góp phần quan trọng vào tăng trưởng xuất khẩu mà còn tạo tiềm lực cho toàn bộ nền kinh tế. Sản xuất Ấn Độ gắn liền với thị trường, Chính phủ Ấn Độ coi trọng công tác tiếp thị, tìm kiếm thị trường cho xuất khẩu. Mới đây Bộ Thương mại Ấn Độ cho biết kim ngạch xuất khẩu của Ấn Độ trong tài khóa 2002-03 đạt khoảng 52,2 tỷ USD, tăng 19,2%. Thâm hụt cán cân thương mại của Ấn Độ trong thời gian qua là do nhập khẩu dầu mỏ và các sản phẩm phi dầu mỏ gia tăng.

Năm 2003, kim ngạch xuất khẩu Việt Nam vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng cao, nhưng mức nhập siêu vẫn khó kiểm soát, ở mức khoảng 4,6 tỷ USD, đòi hỏi phải có các biện pháp tích cực ổn định cán cân thương mại. Theo các chuyên gia thương mại, đây là kết quả không đáng lo ngại vì nhập khẩu chủ yếu tăng ở các mặt hàng máy móc, thiết bị, phụ tùng, nguyên, nhiên liệu (tăng 34%). Tuy nhiên, Việt Nam cần sớm có lời giải cho bài toán nhập siêu để tạo sự thăng bằng trong hoạt động thương mại, ổn định nền kinh tế. Các phương pháp giảm nhập siêu tuyệt đối cũng như tương đối của Ấn Độ chắc hẳn sẽ đóng góp những kinh nghiệm nhất định đối với Việt Nam trong quá trình lựa chọn giải pháp thích hợp cho mình.

3. Cải cách ngoại thương với cải cách tài chính, ngân hàng trong nền kinh tế mở

Cuộc cải cách kinh tế của Ấn Độ bắt đầu từ giữa thập niên 1980 nhưng chỉ được định hình một cách vững chắc từ năm 1991. Các biện pháp cải cách không chỉ nhằm mục tiêu ổn định mà còn thay đổi cả cơ cấu nền kinh tế. Chính vì thế, cải cách ngoại thương không thể tách rời quá trình tự do hoá trên mọi lĩnh vực của nền kinh tế quốc dân, bao gồm các cải cách chính sách công nghiệp, nông nghiệp, tài chính, hối đoái, đầu tư, thuế khoá, v.v.. Nói cách khác, nếu tự do hoá thương mại được xem như linh hồn của công cuộc cải cách kinh tế, thì nó đòi hỏi các chính sách kinh tế vĩ mô phải được cải cách một cách đồng bộ trong một nền kinh tế mở, nghĩa là phải nhằm mục tiêu trước hết là giảm điều tiết, giải phóng các năng lực thị trường, tăng cường cuộc cạnh tranh trên mọi lĩnh vực hoạt động của nền kinh tế.

Một lĩnh vực không thể bỏ qua khi đánh giá tác động qua lại giữa cải cách chính sách ngoại thương với cải cách các chính sách khác trong gói chính sách kinh tế vĩ mô, đó là lĩnh vực tài chính tiền tệ. Ở Ấn Độ, cải cách tài chính góp phần rất quan trọng vào tăng trưởng kinh tế. Cải cách ngoại thương phụ thuộc rất nhiều vào hiệu quả của các biện pháp cải tổ trong lĩnh vực thanh toán tài chính, hối đoái, đồng thời cũng tác động mạnh mẽ tới sự cải cách triệt để lĩnh vực này. Trước cải cách, các ngân hàng ở Ấn Độ hoạt động còn cứng nhắc, thiếu hiệu quả, thiếu khả năng huy động vốn cũng như khả năng vốn sinh lời. Sau cải cách kinh tế, nhìn chung cải cách tài chính của Ấn Độ nhằm vào 5 hướng sau để đáp ứng yêu cầu tự do hoá thương mại, đó là:

Hướng quan trọng đầu tiên là tăng cường hoạt động theo cơ chế thị trường, cho phép và mở rộng quyền tự do hoạt động của các cơ quan tài chính trung gian. Các cải cách này diễn ra dưới hình thức tự do hoá lãi suất, phát triển tiền tệ và thị trường vốn, trao quyền tự do hoạt động cho các ngân hàng trong việc quản lý, thanh toán nợ trên cơ sở tuân theo nguyên tắc thận trọng và minh bạch.

Thứ hai, cải cách phải tập trung vào tính “an toàn” của hệ thống tài chính. Tiến trình thực hiện trong những năm gần đây đều tập trung vào chuẩn hoá độ tin cậy trong hệ thống ngân hàng và chỉ ra những yếu kém về cơ cấu còn tồn đọng, nhằm tối thiểu hoá những rủi ro có thể trong tương lai. Các biện pháp như chuẩn hóa lợi tức, phân loại bất động sản, quy định điều kiện tái vốn hoá và lên kế hoạch giám sát toàn bộ cơ cấu hoạt động tài chính, ngân hàng là các bước thực hiện theo phương hướng này.

Sự thay đổi theo hướng thứ ba là loại bỏ các cản trở hoạt động tài chính ngân hàng, giảm các nguồn ưu tiên tiền mặt trong

toàn bộ hệ thống ngân hàng, từng bước tự do hoá chỉ tiêu dự trữ tiền mặt (cash reserve ratio) và tỷ số thanh tiêu (liquidity ratio) theo pháp định.

Hướng thay đổi thứ tư là tạo ra một môi trường cạnh tranh có tính minh bạch trong hệ thống tài chính, ngân hàng thông qua cải cách các biện pháp hoạt động như chuẩn hoá đầu vào đầu ra, giảm sở hữu nhà nước trong các công ty ngân hàng và trao cho các ngân hàng quyền tham gia thị trường vốn để tự giải quyết nhu cầu về nguồn tài chính của mình. Điều cần lưu ý ở đây là không chỉ đối với thành phần ngân hàng mà cả trong lĩnh vực bảo hiểm cũng đã mở cửa cho các tổ chức tư nhân tham gia.

Hướng thay đổi quan trọng cuối cùng là tạo ra một tổ chức tài chính năng động và hiệu quả, có tổ chức thanh tra, giám sát, định tiêu chuẩn kiểm toán nghiêm ngặt trong một khung hoạt động theo luật pháp, đồng thời áp dụng các công nghệ tiên tiến để bảo đảm tính nhanh, gọn, kịp thời, có sức cạnh tranh.

Trong bước đi đầu tiên, cải cách ngân hàng tập trung vào hoàn thiện các quy tắc tổ chức, chuẩn hoá mức độ thận trọng, tự do hoá lãi suất, thúc đẩy thanh tra giám sát và tăng cường sức cạnh tranh của hoạt động ngân hàng. Ấn Độ đã đạt tiến bộ đáng kể trong cải cách cơ cấu tổ chức hoạt động ngân hàng, nhằm hình thành một hệ thống ngân hàng mới ngày càng hoàn thiện hơn về khả năng tự định cũng như trách nhiệm giải trình và tính minh bạch trong hoạt động quản lý. So với quá trình cải cách ngân hàng của các nước đang phát triển, Ấn Độ đã lựa chọn bước đi cân trọng, khôn ngoan theo từng bước nhất định, do đó giúp Ấn Độ giảm thiểu được giá điều chỉnh. Các bước này được thực hiện một cách có kế hoạch do Ủy ban cải cách hệ thống

ngân hàng điều hành, uỷ ban này được chính phủ trực tiếp chỉ định. Năm 1997, uỷ ban nói trên do M. Narasimham làm chủ tịch có trách nhiệm giải trình với chính phủ về những gì đã làm được và phác thảo bước tiếp theo trong việc tiếp tục cải cách hệ thống ngân hàng.

Trách nhiệm của uỷ ban này là đưa ra các giải pháp nhằm tăng cường nguyên tắc thận trọng trong hoạt động ngân hàng thông qua tăng tỷ lệ vốn thích đáng. Tỷ lệ vốn thích đáng là khoản tiền mà một ngân hàng phải có dưới hình thái vốn cố đông, được biểu thị bằng số phần trăm của tài sản có của ngân hàng, theo thông lệ quốc tế là 8%. Ngoài ra, việc tăng cường nguyên tắc hoạt động thận trọng còn thông qua thu hẹp các loại khoản nợ, nâng cấp chất lượng quản lý rủi ro của ngân hàng, hoàn thiện khung luật pháp trong việc thanh toán nợ và mở rộng hoạt động của ngân hàng ra phạm vi toàn cầu với việc xoá bỏ đường biên giữa ngân hàng và các tổ chức tài chính. Hơn nữa, việc giảm sở hữu nhà nước trong hệ thống ngân hàng đã giải toả được những hạn chế nhất định trong quản lý điều hành, trong thu hút khách hàng và nâng cao tính nghiệp vụ ngân hàng. Tuy nhiên, điều quan trọng cần phải thấy là chi phí hoạt động ngân hàng Ấn Độ vẫn còn tương đối cao, do đó lãi suất cho vay cũng cao và điều này có tác động ngược, cản trở cho hoạt động đầu tư và tăng trưởng kinh tế. Vì chi phí hoạt động phụ thuộc vào hiệu suất lao động, vào trình độ công nghệ, vào tính hiệu quả trong đổi mới cách thức điều hành nên việc tăng cường sử dụng máy tính và các ứng dụng của công nghệ thông tin sẽ không chỉ giúp cho việc giảm chi phí và phục vụ khách hàng được tốt hơn mà còn giúp cho ngân hàng Ấn Độ có thể đáp ứng được khối lượng các giao dịch ngân hàng ngày càng tăng.

V. Cải cách ngoại thương với giảm thương mại không chính thức

1. Tác động giảm luồng thương mại không chính thức trong SAARC

Thường thì khi nghiên cứu quan hệ thương mại người ta hay chú ý nhiều hơn tới các quan hệ có tính hợp pháp, nghĩa là các kênh chính thức. Tuy nhiên, để đánh giá khả năng hội nhập thì các luồng thương mại trên kênh chính thức hay không chính thức đều cần phải được xem xét. Theo cách hiểu đơn giản, thương mại không chính thức đồng nghĩa với thương mại bất hợp pháp, hay có thể hiểu một cách thông thường là buôn lậu.

Không những vậy, sự quan sát trên kênh không chính thức sẽ trở nên có ý nghĩa hơn nhiều trong tình hình thương mại không chính thức ngày càng bành trướng ở khu vực Nam Á, thậm chí có khi còn vượt cả thương mại chính thức, ví dụ buôn bán hai chiều Ấn Độ - Pakixtan trong năm 1995-96 chỉ chiếm khoảng 114 triệu USD trong khi buôn bán không chính thức hai bên cùng thời gian đó ước tính khoảng gần 2 tỷ USD.

Xu hướng tự do hoá thương mại trong cải cách ngoại thương Ấn Độ với lộ trình cắt giảm thuế quan, mở cửa quan hệ đầu tư và thương mại đã có tác dụng quan trọng trong việc thúc đẩy tiến trình thực hiện Hiệp định thương mại tự do Nam Á (South Asian Free Trade Agreement - SAFTA) trong khu vực. Tất nhiên, để SAFTA thành công trong khu vực Nam Á, vấn đề không chỉ liên quan tới lĩnh vực kinh tế mà cả chính trị nữa. Những nỗ lực của Ấn Độ trong việc giảm thiểu luồng thương mại không chính thức không thể đạt được hiệu quả cao nếu như

đặt vấn đề quốc gia tách khỏi các vấn đề thuộc khu vực SAARC. Với cách đặt vấn đề như vậy, mục tiêu phân tích vai trò tác động của cải cách ngoại thương đối với giảm thương mại không chính thức không thể tách rời việc đánh giá mức độ ảnh hưởng SAFTA trong việc chuyển luồng thương mại từ kênh không chính thức sang kênh chính thức.

Các nhân tố tác động tới thương mại không chính thức có thể bao gồm hai loại sau: i) các nhân tố thuộc phạm vi SAFTA và ii) các nhân tố không thuộc phạm vi SAFTA. Với SAFTA các rào cản thương mại sẽ được gỡ bỏ. Vì vậy trong chừng mực nào đó, nó sẽ có tác dụng thúc đẩy luồng thương mại vận động từ kênh không chính thức sang kênh chính thức.

i) Các nhân tố liên quan tới SAFTA

Thuế quan (Tariffs): Thuế quan cao trong SAARC đã thúc đẩy thương mại không chính thức qua các đường biên giới. Mức thuế cao càng thúc đẩy những mảnh khoé luôn lách để lẩn tránh con đường chính thức nhằm tránh bị đánh thuế. Kênh không chính thức đặc biệt rất hấp dẫn cho việc xuất khẩu trái phép một khối lượng lớn hàng tiêu dùng từ Ấn Độ sang các nước khác vùng Nam Á. Cần nói thêm rằng, sự vận động từ SAPTA đến SAFTA cũng đồng nghĩa với việc nhích dần tới mức thuế quan 0 và do đó dẫn tới sự tự động chuyển dòng thương mại không chính thức (do thuế quan cao) vào kênh chính thức.

Các rào cản phi thuế quan: Sự trì trệ trong thương mại nội khối SAARC không phải chỉ do mức thuế cao mà còn do cả các rào cản phi thuế quan (NTBs, non-tariff barriers), hầu như dưới hình thức hạn ngạch. Chính loại rào cản này càng khuyến khích thương mại bất hợp pháp trong khu vực. Hướng tới SAFTA có nghĩa là loại bỏ các rào cản phi thuế quan.

Ở Ấn Độ, NTBs chủ yếu là dưới hình thức hạn ngạch (QRs-quantitative restrictions). Từ năm 1998, Ấn Độ đã quyết định xoá bỏ hạn chế khối lượng nhập khẩu 2 300 mặt hàng cho SAARC. Việc dỡ bỏ các hạn chế hạn ngạch có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với giảm thương mại không chính thức giữa Ấn Độ với các nước trong khu vực. Tuy nhiên, trừ khi tất cả các nước cùng giảm hàng rào phi thuế quan một cách đồng thời, nếu không thương mại bất hợp pháp sẽ vẫn tồn tại mạnh mẽ.

Các quy chế xuất xứ: Trong khi các hiệp định tự do thương mại yêu cầu bãi bỏ các rào cản cả thuế quan lẫn phi thuế quan thì đồng thời chúng cũng có những quy chế xuất xứ yêu cầu hàng hoá từ các nước thứ ba không được phép hưởng một cách hợp pháp mức thuế quan thấp của nước này để rồi nhập lậu vào nước khác có mức thuế quan cao hơn. Theo quy chế này, các hàng hoá muốn được hưởng thuế quan ưu đãi phải kèm theo giấy chứng nhận xuất xứ do chính quyền sở tại thuộc nước thành viên xuất khẩu cấp, và phải thông báo cho các nước thành viên khác về thủ tục chứng nhận. Nhiều khi nước thành viên nhập khẩu vẫn bác bỏ giấy chứng nhận, sự thoả thuận có thể mất thời gian và do đó ảnh hưởng tiêu cực tới thương mại.

Vấn đề thương mại bất hợp pháp từ các nước thứ ba có nhiều nguyên nhân liên quan tới các lỗ hổng quản lý trong quá cảnh, nhưng ngoài ra nó còn do việc giảm thuế quan không đồng bộ giữa các nước. Chẳng hạn SAARC giảm mức thuế quan vào đầu những năm 1990 nhưng tốc độ giảm có khác nhau giữa các nước. Mức thuế quan thấp nhất ở Xri Lanca (26%) và Nêpan (19%) đã dẫn tới tình trạng các nước thứ ba lợi dụng nhập khẩu hàng chế tạo ở hai nước này rồi từ đó xuất vào Ấn Độ theo

đường buôn lậu. Ấn Độ không có thách dư thương mại trong kênh không chính thức với Nêpan và Xri Lanca. Cả hai nước đều liên quan tới xuất khẩu hàng hoá các nước thứ ba vào Ấn Độ một cách bất hợp pháp. Như vậy, nếu bất cập nói trên được giải toả thì luồng thương mại kiểu đó chắc chắn sẽ tự động chuyển sang kênh hợp pháp.

(ii) Các nhân tố không thuộc SAFTA

Các chính sách nội địa: Thậm chí nếu tất cả các nước Nam Á có loại bỏ rào chắn thuế quan và phi thuế quan nhưng chỉ trừ phi các chính sách nội địa được cải cách đồng bộ trong khu vực, nếu không buôn lậu bất hợp pháp sẽ vẫn còn tiếp diễn. Ấn Độ vẫn thể hiện sự bất cập trong chính sách bảo hộ 800 mặt hàng dành cho sản xuất nhỏ. Do đó các công ty lớn cùng sản xuất loại mặt hàng này không thể tự do mở mang sản xuất vượt ra ngoài phạm vi quy định trong nước, các ngành công nghiệp này đã phải đi tìm cơ hội ở Nêpan và Xri Lanca. Dữ liệu từ 61 liên doanh Ấn Độ tại Nêpan cho thấy 27% là các loại mặt hàng được ưu tiên dành cho sản xuất nhỏ ở Ấn Độ. Vì hầu hết các mặt hàng này có thể nhập khẩu tự do vào Ấn Độ cho nên các công ty ở Nêpan và Xri Lanca có thể lại xuất chính mặt hàng này ngược trở lại vào Ấn Độ. Đây là mâu thuẫn cần giải quyết giữa các chính sách nội địa, động thái đầu tư và thương mại bất hợp pháp.

Một dẫn chứng khác cho sự bất hợp lý về chính sách nội địa nữa là hệ thống phân bổ giá của nhà nước. Một lượng lớn các mặt hàng nông nghiệp và các mặt hàng thiết yếu được bán theo chế độ hai giá của nhà nước Ấn Độ. Nghĩa là các mặt hàng này có thể được bán qua thị trường tự do hoặc theo hệ thống phân phối của Nhà nước (PDS - public distribution system). Giá bán

trong phân phối của nhà nước thấp hơn rất nhiều so với giá trên thị trường tự do. Việc phân phối vào các bang Ấn Độ nơi tiếp giáp với Nepal và Bangladesh nhiều khi vượt quá nhu cầu của địa phương. Các thương nhân đã lạm dụng chỗ hàng thừa này để xuất khẩu trái phép sang Bangladesh và Nepal. Như vậy, trách nhiệm về những chính sách tương tự là của các quốc gia riêng biệt, nằm ngoài phạm vi của SAFTA.

Chi phí giao dịch: Một hệ thống phức tạp các quy tắc điều hành, các thủ tục hành chính quá khắt khe cộng với cách làm việc quan liêu, cơ sở hạ tầng nghèo nàn và thiếu chức năng quản lý có thể tạo nên các chi phí giao dịch cao làm cản trở thương mại theo kênh chính thức. Trong khuôn khổ vùng Nam Á, buôn bán bất hợp pháp trở nên hấp dẫn, đơn giản bởi vì chi phí giao dịch qua kênh này thấp hơn kênh chính thức.

Bảng 3.11. Quan hệ thương mại chính thức giữa Ấn Độ và Nam Á

(triệu USD)

	Xuất khẩu (X)	Nhập khẩu (M)	Cán cân thương mại (X-M)	Tổng kim ngạch (X+M)
Bangladesh ¹	349,1	7,8	341,2	356,9
Sri Lanka ²	174,5	11,5	163,0	186,0
Pakistan ³	157,2	36,1	121,1	193,3
Nepal ⁴	47,7	14,9	32,8	62,6
Butan ⁵	7,0	3,0	4,0	10,0

Nguồn: Thống kê thương mại Nam Á, ICRIER, New Delhi.

Chú ý: các chỉ số cho biết mốc thời gian lấy dữ liệu ¹(1992-93), ²(1991), ³(1994), ⁴(1990), ⁵(1994).

**Bảng 3.12. Quan hệ thương mại không chính thức
giữa Ấn Độ và Nam Á**

(triệu USD)

	Xuất khẩu (X)	Nhập khẩu (M)	Cán cân thương mại (X-M)	Tổng kim ngạch (X+M)
Bănglađét ¹	299,0	14,0	285,0	313,0
Xri Lanca ²	142,8	121,0	21,8	263,7
Pakixtan ³	n.a	n.a	dương	2000
Nêpan ⁴	n.a	n.a	âm	626
Butan ⁵	31,3	1,2	30,1	32,6

Nguồn: Thống kê thương mại Nam Á, ICRIER, New Delhi.

Chú ý: 'n.a' biểu thị dữ liệu chưa có.

Các chỉ số cho biết mốc thời gian lấy dữ liệu ¹(1992-93),
²(1991), ³(1996), ⁴(1989), ⁵(1993-94).

Chi phí vận chuyển: Hệ thống giao thông vận tải còn nghèo nàn cũng là vấn đề đang tồn tại trong giao lưu hàng hoá giữa Ấn Độ và các nước láng giềng. Tình trạng đó dẫn tới chi phí vận chuyển cao trong khu vực. Do vậy, phần lớn lưu lượng thương mại phải đổ sang kênh không chính thức. Đối với các nhà buôn nhỏ, chi phí vận tải chiếm tỷ lệ đáng kể trong tổng chi phí và kênh không chính thức là cách tốt nhất để họ có thể giảm bớt chi phí vận chuyển.

Do đặc điểm riêng về địa lý cũng như quy mô và tính chất thị trường mà thương mại không chính thức diễn ra thường xuyên giữa Ấn Độ với các nước thuộc SAARC. Bảng 3.11 và 3.12 cho thấy Ấn Độ có thặng dư thương mại với tất cả các nước

Nam Á theo tài khoản chính thức, trong khi theo tài khoản không chính thức Ấn Độ chỉ có thặng dư với Băngladét, Pakixtan và Butan.

Phân tích thực trạng luồng thương mại khu vực cho thấy xuất khẩu không chính thức của Ấn Độ sang các nước Nam Á phần lớn là do hàng rào thuế quan, phi thuế quan. Với quá trình tự do hoá thương mại ở Ấn Độ và các nước trong khu vực, đặc biệt với thành công của SAFTA, các hàng hóa này sẽ tự động chuyển vào kênh chính thức và do vậy xuất khẩu chính thức của Ấn Độ sẽ tăng lên. Tuy nhiên, SAFTA có thể bị vô hiệu hóa trong cả những trường hợp khi mà luồng thương mại chính thức hạn chế bởi các yếu tố ngoài SAFTA như khiếm khuyết chính sách nội địa, chi phí giao dịch, vận chuyển... Trong những trường hợp như vậy, cách giải quyết tốt nhất là cải cách chính sách ngoại thương, đồng thời cải cách hiệu quả các chính sách quản lý của nhà nước, phát triển cơ sở hạ tầng, nhằm ngăn chặn tình trạng buôn bán không chính thức.

Tóm lại, đánh giá mức độ ảnh hưởng mà SAFTA có thể phát huy khi chuyển luồng thương mại từ kênh không chính thức sang kênh chính thức cũng là đánh giá vai trò của cải cách ngoại thương Ấn Độ trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực. Giải quyết vấn đề thương mại không chính thức không chỉ là vấn đề của từng quốc gia mà còn là vấn đề của cả khu vực. Đồng thời, việc giải quyết sẽ không chỉ có ý nghĩa quốc gia mà còn có ý nghĩa đối với cả khu vực, chẳng hạn với phân tích trên cho thấy góp phần gia tăng lượng mậu dịch không chỉ của Ấn Độ mà cả khu vực Nam Á nói chung. Không những vậy, những kết luận rút ra ở đây sẽ còn là bài học kinh nghiệm bổ ích

cho Việt Nam trong việc ngăn chặn tình trạng buôn lậu, thúc đẩy kinh tế thương mại cửa khẩu biên giới trong tiến trình hội nhập kinh tế thế giới và khu vực.

2. Bài học về giảm luồng thương mại không chính thức

Như đã phân tích, các yếu tố cản trở thương mại chính thức của SAARC có thể phân thành hai loại: một loại nằm ngay trong SAFTA còn loại kia nằm ngoài phạm vi SAFTA. Vì thế, nghiên cứu các giải pháp chống buôn lậu ở Việt Nam có thể phân ra thành nhóm các giải pháp liên quan tới lộ trình tự do hoá thương mại, chính sách thuế quan (giảm thuế quan, giảm hàng rào phi thuế quan...) và nhóm các giải pháp khác ngoài thuế.

Những giải pháp liên quan tới lộ trình giảm thuế quan, phi thuế quan

SAFTA bao hàm việc loại bỏ các rào cản thuế quan lẫn phi thuế quan. Vì thế, trong tình hình hạn chế hạn ngạch hoặc thuế quan cao là phổ biến ở Nam Á, gây ra sự tăng lưu lượng mậu dịch ở kênh không chính thức, SAFTA có thể có tác dụng làm chuyển lượng mậu dịch từ kênh không chính thức sang chính thức. Cũng nên lưu ý đến sự khác nhau căn bản giữa Hiệp hội hợp tác khu vực Nam Á (SAARC) với Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) mà Việt Nam là thành viên. Ở SAARC, Hiệp định thành lập khu vực mậu dịch tự do Nam Á vừa mới được 7 nước thành viên ký tại Islamabad, sẽ có hiệu lực vào đầu năm 2006. Trong khi đó, hiệp định thành lập khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA) thông qua ký kết Hiệp định về chương trình ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung (CEPT) đã trở thành hiện thực từ năm 1992. Từ đó đến nay, ASEAN đã có những bước triển khai

nhanh chóng AFTA để tăng cường thương mại trong nội bộ khu vực, tăng sức cạnh tranh, thu hút đầu tư nước ngoài và đáp lại thách thức của các khu vực kinh tế khác cũng như thách thức chung của xu hướng toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới.

Tuy nhiên, sự khác nhau đó giữa SAARC với ASEAN không hề làm thay đổi kết luận quan trọng rằng tự do hoá thương mại khu vực sẽ góp phần chuyển lưu lượng thương mại từ kênh không chính thức sang kênh chính thức; rằng thiết kế lộ trình giảm thuế quan của một quốc gia trong tiến trình hội nhập vào nền kinh tế khu vực và toàn cầu không chỉ có ý nghĩa trực tiếp xúc tiến hội nhập mà đồng thời còn làm giảm đi rất nhiều các động cơ buôn lậu trong nước. Bởi vì, suy cho cùng thì động cơ của buôn lậu là trốn thuế xuất, nhập khẩu mà trong xu thế khu vực hoá, toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới, các quốc gia đều phải giảm thuế xuất, nhập khẩu do đó lợi nhuận bất chính thu được từ buôn lậu bị thu hẹp và động cơ buôn lậu sẽ giảm theo. Nhà nước Việt Nam cũng nên tránh áp dụng các biện pháp phi kinh tế như chế độ áp dụng hạn ngạch, dán tem nhập khẩu... thực tiễn cho thấy việc áp dụng các biện pháp phi thuế quan trên đã kích thích nhập lậu hàng hoá.

Các giải pháp khác

Trong phần nghiên cứu về quan hệ thương mại không chính thức của Ấn Độ trong SAARC, có thể thấy ngoài các yếu tố liên quan trực tiếp tới SAFTA còn có những yếu tố không thuộc phạm vi của SAFTA, đó là các yếu tố liên quan tới chính sách nhà nước, chi phí giao dịch và chi phí vận chuyển. Các yếu tố này không chỉ đòi hỏi Ấn Độ cũng như các nước trong khu vực Nam Á cần phải có giải pháp tháo gỡ riêng nhằm ngăn chặn tình

trạng mua bán không chính thức đang lan tràn ở khu vực, đồng thời hàm ý cho Việt Nam trong định hướng giải pháp chống buôn lậu của mình, đó là:

- Cần phải hoàn chỉnh hệ thống chính sách của Nhà nước về quan hệ thương mại cửa khẩu biên giới, tăng cường quản lý thị trường một cách có hiệu quả.
- Đổi mới bộ máy điều hành hoạt động kinh tế đối ngoại.
- Xây dựng, phát triển cơ sở hạ tầng của các vùng cửa khẩu biên giới.

Về biện pháp hoàn chỉnh hệ thống chính sách của Nhà nước, tăng cường quản lý thị trường, cuộc đấu tranh chống buôn lậu không thể đạt kết quả nếu không có hệ thống chính sách, pháp luật bảo đảm. Vì vậy, Nhà nước cần tiến hành rà soát, sửa đổi, bổ sung nhằm từng bước hoàn chỉnh chính sách kinh tế, tạo hành lang pháp lý rõ ràng cho hoạt động ngoại thương. Nhà nước cũng cần nghiên cứu các quy định về chính sách xuất, nhập khẩu ổn định, đảm bảo tính nhất quán, không nên cùng một loạt hàng lúc cho, lúc cấm sẽ tạo ra kẽ hở để bọn buôn lậu lợi dụng. Đồng thời, phải thường xuyên nắm tình hình, theo sát thị trường, điều chỉnh thuế xuất-nhập khẩu, sử dụng công cụ thuế một cách linh hoạt đáp ứng yêu cầu nhạy cảm của thị trường, phù hợp với thông lệ quốc tế.

Nhà nước cũng cần có chính sách tài chính thông thoáng tạo ra môi trường đầu tư thuận lợi, bảo đảm khuyến khích, thúc đẩy các nhà đầu tư huy động vốn vào hoạt động sản xuất kinh doanh thay vì hoạt động buôn lậu, làm ăn phi pháp. Đi đôi với các chính sách kinh tế nói trên cũng cần có các chính sách xã hội, giải quyết việc làm, nâng cao dân trí vùng biên giới, đồng

thời phối hợp chặt chẽ các lực lượng chống buôn lậu trên cơ sở những quy chế phân công rõ ràng, cụ thể về trách nhiệm của từng lực lượng, nhằm tạo ra một sự thống nhất trong chỉ đạo, điều hành.

Về biện pháp đổi mới bộ máy điều hành hoạt động kinh tế đối ngoại, kinh nghiệm của Ấn Độ cũng cho thấy chừng nào chi phí giao dịch thương mại còn cao trong kênh chính thức thì các thương nhân đương nhiên sẽ còn thích sử dụng kênh không chính thức hơn. Chế độ “xin, cho” hiện còn phổ biến trong hoạt động kinh tế đối ngoại của Việt Nam làm cho bộ máy “cho phép” càng công kênh, trong khi đó bộ phận hoạch định chiến lược, chính sách, luật pháp thì lại nhỏ bé, kém hiệu quả. Do vậy, để đổi mới bộ máy điều hành hoạt động kinh tế đối ngoại nói chung và hoạt động thương mại vùng biên giới cửa khẩu nói riêng, trước hết phải thu hẹp bộ máy “xin, cho”. Công tác quản lý theo luật định phải được chú trọng, tạo ra sự thống nhất đồng bộ giữa các ngành từ trung ương đến địa phương, tránh tình trạng “phép vua thua lệ làng” duy trì quyền “cho phép” của địa phương làm cho nhiều khi vì lợi ích cục bộ mà quên mất lợi ích quốc gia, không những thế còn làm trầm trọng thêm tệ nạn hối lộ, buôn lậu.

Cơ sở hạ tầng kinh tế xã hội vùng cửa khẩu biên giới có vai trò rất quan trọng trong việc phát triển sản xuất và lưu thông hàng hoá, kinh nghiệm của Ấn Độ và các nước thuộc SAARC chỉ rõ hệ thống giao thông vận tải nghèo nàn, tình trạng cơ sở hạ tầng yếu kém càng tạo điều kiện cho hoạt động mạnh của thương mại không chính thức.

Tình hình cơ sở hạ tầng của các cửa khẩu biên giới về phía

Việt Nam còn quá kém, mặc dù trong thời gian qua Nhà nước đã có đầu tư nhất định nhưng chưa đáp ứng được nhu cầu buôn bán qua biên giới trong thời gian trước mắt cũng như lâu dài. Đây cũng là một trong những nguyên nhân không những làm cho lưu thông hàng hoá và quan hệ kinh tế thương mại cửa khẩu bị hạn chế, mà còn làm cho công tác phát hiện, điều tra và xử lý buôn lậu trở nên rất phức tạp.

Kết luận

Các nhà kinh tế cổ điển và tân cổ điển đã coi thương mại quốc tế có tầm quan trọng to lớn trong phát triển kinh tế của một quốc gia đến mức xem đó như là động lực của sự tăng trưởng. Trong thế giới hiện đại, mối quan hệ đan xen, phụ thuộc lẫn nhau giữa các quốc gia ngày càng chặt chẽ khiến cho việc đi tìm một mô hình nền kinh tế khép kín trở nên không thể.

Ấn Độ đã từng mong muốn tự mình làm lấy tất cả, đã từng tưởng có thể thực hiện một chính sách đóng cửa để xây dựng một nền kinh tế dân tộc độc lập, nhưng rồi cũng đã phải tự nhận ra rằng mong muốn ấy chỉ là ảo tưởng trong một thế giới hiện đại, khi mà bối cảnh toàn cầu hóa đã tạo ra một xu hướng chung cho mỗi quốc gia là phải tự thích ứng bằng cải cách kinh tế thực dụng theo cách riêng của mình để hội nhập nhanh chóng vào nền kinh tế toàn cầu.

Một trong những thành tựu phát triển quan trọng nhất của nền kinh tế thế giới kể từ những năm 1980 là sự chuyển đổi cơ cấu và cải cách kinh tế tầm vĩ mô được tiến hành ở một loạt các nước đang phát triển và Ấn Độ không là ngoại lệ. Khuynh hướng tự do hoá trong nền kinh tế Ấn Độ thực ra đã có từ thập niên 1980, nhưng chỉ đến giữa năm 1991 mới bắt đầu định hình một cách cụ thể, vững chắc khi các điều kiện kinh tế của đất

nước, đặc biệt trong lĩnh vực ngoại thương, không thể kiểm soát nổi. Đây là một cuộc cải cách triệt để các chính sách kinh tế vĩ mô trên hầu hết các lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế, bao gồm công nghiệp, nông nghiệp, đầu tư, tài chính, ngân hàng, và ngoại thương. Tuy các cuộc cải cách chính sách thực hiện trên những lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế song chúng lại có quan hệ mật thiết với nhau cho dù cách thức biểu hiện không phải luôn là trực tiếp. Trong các mối quan hệ đó, hoạt động ngoại thương tỏ ra ngày càng khẳng định vai trò vị trí trung tâm của mình.

Để có thể củng cố và phát triển nền kinh tế trong môi trường toàn cầu hoá và tri thức hoá, ngoài cải cách định chế, các nước đang phát triển cũng cần phải xây dựng một số ngành công nghiệp hiện đại có lợi thế cạnh tranh tương đối, có khả năng tạo ra giá trị gia tăng cao trong nền kinh tế thế giới. Ấn Độ đã đạt được thành công đáng kể trong việc phát triển công nghệ thông tin, góp phần phát triển xuất khẩu và thúc đẩy tiến trình cải cách kinh tế. Thành tựu của Ấn Độ đã khiến cho nhiều nước trong khu vực, kể cả Việt Nam, ban hành các kế hoạch ngắn hạn và dài hạn nhằm khuyến khích, ưu đãi đầu tư cho ngành công nghiệp “mũi nhọn” này. Nhìn chung, các chương trình như vậy hết sức cần thiết để chuẩn bị cho giao lưu và hội nhập nền kinh tế thế giới. Tuy nhiên, nếu áp dụng một cách riêng rẽ mà không đặt nó trong tổng thể nền kinh tế thì chắc chắn chúng sẽ không thể góp phần hữu hiệu cho việc phát triển đất nước. Nói một cách khác, nếu nghĩ rằng chỉ cần tập trung đầu tư vào ngành công nghiệp “mũi nhọn” như công nghiệp phần mềm là đã có thể hiện đại hoá kinh tế và phát triển đất nước thì đó chỉ là một

ảo tưởng. Ngay Chính phủ Ấn Độ cũng đã nhận thức được rằng cho dù Ấn Độ có đạt được trình độ cao trong lĩnh vực công nghiệp phần mềm song không thể coi đây là “bơ và bánh mỳ” của nền kinh tế được. Do đó, vấn đề vẫn là làm sao có thể cải cách hiệu quả mọi lĩnh vực, mọi thành phần kinh tế với trọng tâm là ngoại thương.

Vấn đề không chỉ là mô tả những thay đổi căn bản trong cải cách chính sách ngoại thương mà quan trọng hơn qua đó đánh giá vai trò, tác động tích cực của những biến đổi ấy lên toàn bộ nền kinh tế nói chung, để từ đấy rút ra các bài học, kinh nghiệm cần thiết cho Việt Nam. Trong tất cả các kinh nghiệm đó, nổi bật nhất là các bài học liên quan tới các lĩnh vực mà Ấn Độ rất thành công hiện nay, đó là:

- Phát triển công nghiệp phần mềm
- Khả năng hoạch định chiến lược cải cách ngoại thương, nâng cao năng lực cạnh tranh trong quá trình thực hiện công nghiệp hoá đất nước
- Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) có trọng điểm kết hợp với cải cách tài chính ngân hàng hiệu quả trong một nền kinh tế mở.

Ngoài ra, để đánh giá khả năng hội nhập thì các luồng thương mại trên kênh chính thức hay không chính thức đều nên xem xét. Phân tích thực trạng các luồng thương mại giữa Ấn Độ và các nước trong khu vực SAARC cũng sẽ rút ra được một số kinh nghiệm bổ ích cho Việt Nam trong quản lý biên mậu, hạn chế tối đa tệ nạn buôn lậu mà Việt Nam hiện cũng đang phải đối diện.

Tuy nhiên, mức thâm hụt cao vẫn còn là yếu tố chủ yếu cản trở nền kinh tế Ấn Độ. Do đó, Ấn Độ cần phải đẩy mạnh cải

cách ngoại thương hơn nữa để duy trì tốc độ tăng trưởng và giảm thâm hụt. Theo IMF, Ấn Độ trước hết cần cải cách thể chế, ổn định thị trường tài chính, tư nhân hóa các doanh nghiệp nhà nước và loại bỏ những quy định cứng nhắc trong luật lao động để tạo môi trường thực sự thông thoáng cho nền kinh tế thị trường.

Cuối cùng, thay cho một lời kết luận chung, có thể nói quan điểm cải cách cũng như một số kinh nghiệm rút ra từ nghiên cứu chính sách ngoại thương Ấn Độ mới chỉ là các luận cứ quan trọng, cần phải được chính thực tiễn Việt Nam kiểm nghiệm và bổ sung. Lịch sử phát triển của xã hội loài người đã chỉ ra rằng: chỉ dân tộc nào vận dụng một cách sáng tạo mối quan hệ biện chứng giữa lý luận và thực tiễn thì dân tộc đó mới thành công. Thực tiễn không thể thiếu vai trò định hướng của lý luận, hy vọng rằng cuốn sách này sẽ góp phần nhỏ bé cho Việt Nam trong tiến trình đổi mới, hội nhập và phát triển.

Tài liệu tham khảo

TIẾNG VIỆT

1. Ben Hopkins, *Điều tra về tác động của cơ sở hạ tầng ở Việt Nam đối với các nhà xuất khẩu* (Phụ chương cho nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới có tựa đề “Xuất khẩu của Việt Nam: Chính sách và triển vọng), Bản dịch, 2002.
2. David Begg, Stanley Fischer, Rudiger Dornbusch, *Kinh tế học*, Nxb. Giáo dục, Hà Nội, 1995.
3. Đề cương Báo cáo Bộ thương mại, *Về định hướng phát triển xuất khẩu và các biện pháp đẩy mạnh xuất khẩu*, (tài liệu phục vụ Hội nghị Tham tán thương mại Hà nội), 1999.
4. Đỗ Đức Định, *50 năm Kinh tế Ấn Độ*, Nxb. Thế giới, Hà Nội, 1999.
5. Đỗ Đức Định (chủ biên), *Kinh tế đối ngoại – Xu hướng điều chỉnh chính sách ở một số nước châu Á trong bối cảnh toàn cầu hóa và tự do hoá*, Nxb. Thế giới, Hà Nội, 2003.
6. Phạm Đỗ Chí và Trần Nam Bình, *Đánh thức con rồng ngủ quên – Kinh tế Việt Nam đi vào thế kỷ XXI*, Nxb. Thành phố Hồ Chí Minh, 2002.
7. Prema Chandra Athukorala, *Cải cách chính sách thương mại Việt Nam, chiến lược xuất khẩu và cơ chế khuyến khích*, Ban Nghiên

- cử kinh tế châu Á - Thái Bình Dương, Trường Đại học Quốc gia Ôxtrâyliá (prema-chandra.athukorala@anu.edu.au), Bản dịch, 2002.
8. Rod Tyers, *Các đột biến về nhu cầu đối với hàng xuất khẩu, Bóp méo nội địa và kết quả hoạt động trong các khu vực nông nghiệp và thủy sản Việt Nam*, Đại học Quốc gia Ôxtrâyliá (rod-tyers@anu.edu.au), Nhóm Tư vấn của Ngân hàng Thế giới về xuất khẩu của Việt Nam: Bản phụ lục về nông nghiệp và thủy sản, Bản dịch, 2002.
 9. Viện Kinh tế Thế giới (Trung tâm Khoa học xã hội và nhân văn quốc gia) (tập thể tác giả), *Lựa chọn sản phẩm và thị trường trong ngoại thương của các nước Đông Á thời kỳ công nghiệp hóa*, Hà Nội, 1999.
 10. Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương (2001), *Báo cáo kinh tế Việt Nam 2000*, Hà Nội, 2001.

TIẾNG ANH

1. Agrawan, A N., (2002), *Indian Economy - Problems of Development & Planning*, Wishwa Prakashan Publisher, New Delhi, India.
2. Ajit Karnik (2002), "Fiscal Policy and Growth", *Economic and Political Weekly*, March, 829-831.
3. Avadhani V.A. (2001), *International Finance*, Himalaya Publishing House, Mumbai branch., India.
4. Baker D. and M. Weisbrot (2002), "The Relative Impact of Trade Liberalization on Developing Countries", Washington D.C: *Center for Economic and Policy Research*, USA.

5. Bhagwati, Jagdish and Srinivasan T.N. (1978), "Foreign Trade Regimes and Economic Development: India" (New York: *National Bureau of Economic Research*).
6. Bhalla G.S. (2001), "Political Economy of Indian Development in the 20th century :India's Road to Freedom and Growth", *The Indian Economic Journal*, vol.48, n^o.3.
7. Bhanoji Rao V.V. (1993), *India's Economic Future – Goverment, People and Attitudes*, Tata McGraw-Hill Ltd., New Delhi, India.
8. Bimal Jalan (1996), *India's Economy Policy, Preparing for the 21st century*, New Delhi, India, pp.98-100.
9. Bimal Jalan (2002), *India's Economy in the New Millennium (selected essays)*, Pauls Press, New Delhi, India.
10. Bo Soderstend and Geoffrey Reed (1994), *International Economics*, Macmillan Press Ltd., London.
11. Cairncross, A.K. (1962), *Trade and Development*, in A.K Cairncross, ed., (London: Allen &Unwin), pp.850-870.
12. CEE (Columbia Electronic Encyclopedia), 6th ed. Copyright © 2003, India – Introduction, Columbia University Press, (www.infoplease.com).
13. Chand R.D. and Jha (2001), *Trade Liberalization, Agricultural, Prices and Social Welfare*, Rawat Publication.
14. Dalip S Swarmy (1994), *The political Economy of Industrialization*, New Delhi, India, pp.239-249.
15. Deepak Nayyar, (1998) "The Foreign Trade Sector, Planning and Industrialisation in India" in Thomas J.Byres (eds), Oxford University Press, New Delhi.
16. Dennis R. Appleyard and Alfred J. Field (1995), *International Economics: Trade Theory and Policy*, USA Press, IRWIN.

17. Dhanmanjiri Sathe (2001), "Balanced Growth and Foreign Trade", *Economic and Political Weekly*, Dec., 4761-4766.
18. Dhar P. K. (2000), *Indian Economy - Its growing dimension*, Kalyani Publishers, New Delhi, India.
19. Dominick Salvatore (2001), *International Economics*, John Willey & Sons, New York, U.S.A.
20. Edwards S. (1988), "Opennes, Productivity and Growth: What Do We Know?", *Economic Journal*, March, pp. 383-398.
21. Edwards S. (1993), "Opennes, Trade Liberalisation and Growth in Developing Countries", *Journal of Economic Literature*, Sep.
22. Esfahani H. S. (1991), "Export, Import and Economic Growth in Semi-industrialized Countries", *Journal of Development Economics*, 35 (1), Jan, pp. 93-116.
23. Ganesh Kumar Niidugala (2000), "Export and Economic Growth in India: An Empirical Investigation, *The Indian Economic Journal*, vol.47, n^o.3.
24. Grey, H.P. (1975), *Towards a Unified Theory of International Trade*, International Production & Foreign Direct Investment, Macmillan Press.
25. Gupta Suraj B. (1998), *Monetary Economics-Institution, Theory and Policy*, S. Chand & Company Ltd., New Delhi, India.
26. Haberler G. (1964), "Comparative Advantage, Agricultural Production and International Trade", *The International Journal of Agarian Affaris*, pp. 130-149.
27. Harrison, Ann and Ana Revenga (1995), "The Effects of Trade Policy Reform: What Do We Really Know?", *NBER Working Paper no. 5225*, August.

28. Hayami, Y. (1998), "Toward an East Asian Model of Economic Development" in Y. Hayami and M. Aoki (eds.), *The Institutional Foundation of East Asian Economic Development*, London: Macmillan, pp. 3-35.
29. Isher Judge Ahluwalia & I.M.D Little Editors, 2001, *India's Economic Reforms and Development. Essays for Manmohan Singh*, Oxford University Press, New Delhi.
30. J.N. Bhagwati, Jagdish and T.N.Srinivasan (1993), "India's Economic Reforms", Paper prepared for the Ministry of Finance, Government of India.
31. Jacob Viner (2001), *Dictionary of Economics*, Profile Books Ltd, London.
32. Jeemol Unni, U Lalitha and Uma Rani (2001), "Economic Reforms and Productivity Trends in Indian Manufacturing", *Economic and Political Weekly*, Oct., 3914-3921.
33. Jeffrey D. Sachs, Ashutosh Varshney and Nirupam Baijpai (1999), *India in the Era of Economic Reforms*, Oxford University Press, New Delhi, India.
34. Jhingan M.L. (1998), *International Economics; Marco Economic Theory and The Economics of Development and Planning*, Vrinda Publications Ltd., New Delhi, India.
35. Kalliappa Kalirajan (2001), "The Impact of a Decade of India's Trade Reforms", Paper from the conference entitled "Examining 10 years of Economic Reforms in India", held in New Delhi.
36. Kathuria, S. and Bhardwaj, A. (1998), "Export Quotas and Policy Constrains on the Indian Textile and Garment Industries", *Policy Research Working Paper No.2012* (Washington, DC, World Bank).

37. Kravis J.B. (1970), "Trade as a Handmaiden of Growth: Similarities Between the 19th and 20th Centuries," *Economic Journal*, Dec., pp. 850-870.
38. Kureger (1981), "Benefit of Trade Among Developing Countries", in *World Bank Staff Working Paper*, n° 479, p. 22.
39. Lall, S. (1999), "India's Manufactured Exports: Comparative Structure and Prospects", *World Development*, 27, pp.1769-1786.
40. Little I., T. Scitovsky and M. Scott (1971), *Industry and Trade in Several Developing Countries*, Oxford University Press, USA.
41. Lucas R.E. (1988), "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, June, pp. 3-42.
42. Mayer, J. & Wood, A., (2001) "South Asia's Export Structure in a Comparative Perspective", *Oxford Development Studies*, Vol. 29. n°1.
43. Misra S.K and V.K. Puri (2000), *Indian Economy; India Economic Problems*, Himalaya Publishing House, Mumbai branch, India.
44. Murali Patibandla, Deepak Kapur and Bent Petersen (2000), "Import Substitution with Free Trade – Case of India's Software Industry", *Economic and Political Weekly*, Apr., pp. 1263-1270.
45. Nagesh Kumar (2001), "Indian Software Industry Development - International and National Perspective", *Economic and Political Weekly*, Nov., 4278-4290.
46. Narasimham M. (2002), *Economic Reforms: Development and Finance*, Rajkamal Electric Press, New Delhi, India.
47. Nayyar Deepak, (1988), "India's Export Performance, 1970-85: Underlying Factors and Constraints", in Luca, Robert E.B. and Gustav F. Papanek (eds), Boulder and London, Westview.

48. Nilanjan Banik (2001), "An Analysis of India's Exports during the 1990s", *Economic and Political Weekly*, Nov., pp.4222-4230.
49. Nirupam Bajpai (2001), "Sustaining High Rates of Economic Growth in India", *CID Working Papers* No.65 (CID - Center for International Development at Havard University).
50. Nirupam Bajpai and Jeffrey D.Sachs (2000), "India's Decade of Development", *CID Working Papers* No.46 (CID - Center for International Development at Havard University).
51. Nisha Taneja (1999), *Informal Trade in the SAARC region*, Indian Council for Research on International Economic Relations (ICRIER), New Delhi, India.
52. Nurkse R. (1970), "Patterns of Trade & Development", In R.Nurkse, ed., *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries and Patterns of Trade and Development* (New Yorks: Oxford University Press), pp. 163-226.
53. Owens, T. and Wood, A. (1997), Export-oriented Industrialisation through Primary Processing, *World Development*, 25, pp.1453-1470.
54. Padma Mallampally and Karl P. Sauvant (1999), "Foreign Direct Investment in Developing Countries", *Quartly Magazine of the IMF*, Vol.36, N^o1, March.
55. Panagariya, A (1999), "Trade Policy in South Asia: Recent Liberalisation and Future Agenda", *The World Economy*, 22, pp.353-378.
56. Park H. (1994), "Endogenous Growth Theory: Intellectual Appeal and Empirical Shortcomings," *Journal of Economics Perspectives*, pp. 55-72.

57. Patel I.G. (1998), *Economic Reform and Global Change*, Macmillan India Limited, New Delhi.
58. Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld (2000), *International Economics*, Addison-Wesley Publishing Company, U.S.A.
59. Pigato, M., Farah, C., Itakura, K. (1997), *South Asia's integration into the World Economy* (Washington DC, World Bank).
60. Prabir C. Bhattacharya and M.N. Sivasubramanian (2001), "Aspects of Banking Sector Reforms in India", *Economic and Political Weekly*, Oct., pp.4151-4156.
61. Pradeep Agrawal (2001), "Improving India's Exports of Textiles and Garments", *Economic and Political Weekly*, Oct., pp.3886-3888.
62. Pradosh Nath and Amitava Hazra (2002), "Configuration of Indian Software Industry", *Economic and Political Weekly*, Feb., pp.737-742.
63. Prasad, N. (2004), *India's International Trade and Economic Reforms*, Kanishkar Publishers, Distributors, New Delhi, India.
64. Priya Ganapati, 2004, "Mamohan Singh, Father of Indian Reforms", *Rediff.com*, Business, Special, May 14.
65. Radelet, S., Sachs, J. & Lee, J. (1997), *Economic Growth in Asia*, Harvard Institute of International Development.
66. Raj Agrawal (2001), *International Trade*, Excel Printers, New Delhi, India.
67. Raj Kapila and Uma Kapila (2002), *India's Economy in the 21st Century (a collection of Selected Articles)*, Academic Foundation Publications (AF), New Delhi, India.
68. Rajesh Mehta (2000), "Removal of QRs and Impact on India's Import", *Economic and Political Weekly*, May, pp. 1667-1671.

69. Ramkishen S.Rajan and Rahul Sen (2000), "Trade Reforms in India. Ten Years on: How has it Fared Compared to its East Asian Neighbours?", *CIES Discussion Paper* No.0147 (CIES - Centre for International Economic Studies).
70. Research Seminar in International Economics (1997), "Analysis of India's Policy Reforms", National Council of Applied Economic Research, New Delhi and University of Michigan, *Discussion Paper* n°. 413.
71. Romer P.M. (1986), "Increasing Returns and Long-Run Growth," *Journal of Political Economy*, Oct., pp.1002-1037.
72. Ruddar Datt and K.P.M. Sundharam (2000), *India Economy*, New Delhi, India.
73. Samuel Wangwe, 1993, *New Trade Theories and Developing Countries: Policy and Technological Implications*, The United Nations University, *Working Paper* n°7.
74. Sanjivani Vaze (2002), "Software Industry: Challenges Ahead", *Economic and Political Weekly*, March.
75. Shankar Acharya (2001), *India's Macroeconomic Management in the Nineties*, Indian Council for Research on International Economic Relations (ICRIER), New Delhi, India.
76. Shuji Uchikawa (1999), "Economic Reforms and Foreign Trade Policies", *Economic and Political Weekly*, Nov.
77. Singh B.N. and M.P. Shrivastava and N. Prasad (2003), *Economic Reforms in India*, APH Publishing Corporation, New Delhi, India.
78. Sudip Chaudhuri (2002), "Economic Reforms and Industrial Structure in India", *Economic and Political Weekly*, Jan., 155-162.

79. Suresh D. Tendulka (2000), *Indian Export and Economic Growth Performance in Asian Perspective*, Indian Council for Research on International Economic Relations (ICRIER), New Delhi, India.
80. Thirdwall A.P. (1999), *Growth and Development*, Macmillan Press Ltd., London.
81. Velayudham T.K. (2000), *Foreign Trade – Theory and Practice*, Wheeler Publishing, New Delhi, India.
82. Vibha Marthur (2000), *Foreign Trade of India, Policy and Developments 1950-2000*, New Century Publications (NC), New Delhi, India.
83. Vibha Mathur (2001), *Trade Liberalisation and Foreign Investment in India 1991-2001*, New Century Publications (NC), New Delhi, India.
84. Vijay Joshi and I.M.D Little (2002), *India's Economic Reforms 1991-2001*, Oxford University Press, New Delhi, India.
85. Vyas V.S. (2001), "Agriculture: The Second Round of Economic Reforms", the *Indian Economic Journal*, vol.48, no.3.
86. Vyuptakesh Sharan & Indra Nath Mukherji (2001), *India's External Sector Reforms*, Oxford University Press, New Delhi, India.
87. Wood, A and K, Berge (1997), Exporting Manufactures: Human Resources, Natural Resources, and Trade Policy, *Journal of Development Studies*, Vol. 34(1):35-39.
88. Wood, A. (1994), *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skilldriven World* (Oxford, Clarendon Press).
89. World Bank (1998/99), *World Development Report*, Washington, DC.

90. WTO, WTO report, (1998) (2002), *Trade Policy Review: India 1998, India 2002* (every four years reports)
91. Young, Alwyn (1991), "Learning by Doing and the Dynamic Effect of International Trade", *Quartly Journal of Economics*, vol. 106, May, 369-405.

Báo và tạp chí:

1. Báo Nhân dân
2. Báo Đầu tư
3. Báo Diễn đàn doanh nghiệp
4. Thời báo kinh tế Việt Nam
5. Thời báo Kinh tế Sài Gòn
6. Tạp chí PC World Việt Nam
7. Tạp chí Những vấn đề kinh tế thế giới
8. Bản tin Thông tấn xã Việt Nam

Chịu trách nhiệm xuất bản

TRỊNH THỨC HUỖNH

Chịu trách nhiệm nội dung

HOÀNG PHONG HÀ

Biên tập nội dung: NGUYỄN KHÁNH HOÀ

NGUYỄN KIỀU ANH

Biên tập kỹ, mỹ thuật: LÂM THỊ HƯƠNG

Trình bày bìa: PHẠM THUÝ LIỄU

Chế bản vi tính: LÂM THỊ HƯƠNG

Sửa bản in: BAN QUỐC TẾ

Đọc sách mẫu: NGUYỄN KIỀU ANH