

## 2. Các biện pháp, chính sách tài chính nhằm khuyến khích sản xuất và thúc đẩy xuất khẩu

- - Nhà n- ớc bảo lãnh và cung cấp tín dụng
- - Trợ cấp xuất khẩu
- - Chính sách tỷ giá hối đoái
- - Thuế xuất khẩu và các - u đãi về thuế

## 2.1 Nhà n- ớc bảo lãnh và cung cấp tín dụng

- Để chiếm lĩnh thị tr- ờng n- ớc ngoài, nhiều doanh nghiệp thực hiện việc bán chịu và trả chậm, hoặc d- ối hình thức tín dụng hàng hoá với lãi suất - u đãi đối với ng- ời mua hàng n- ớc ngoài. Biện pháp này th- ờng có nhiều rủi ro.
- Nhà n- ớc đứng ra bảo lãnh, đền bù nếu bị mất vốn.
- Tỷ lệ đền bù có thể lên đến 100% vốn bị mất, nh- ng th- ờng tỷ lệ đền bù khoảng 60-70%.
- Lợi ích: thúc đẩy xuất khẩu, nâng đ- ợc giá bán

## 2.2. Nhà n- ớc thực hiện cấp tín dụng XK

Cách 1: Nhà n- ớc trực tiếp cho n- ớc ngoài vay tiền với lãi suất - u dài để họ dùng tiền đó mua hàng của n- ớc mình.

*Ý nghĩa:*

➤ *Về phía n- ớc cấp tín dụng:*

- Giúp cho doanh nghiệp đẩy mạnh đ- ợc xuất khẩu vì có sẵn thị tr- ờng tiêu thụ, giải quyết đ- ợc tình trạng d- thừa hàng hoá trong n- ớc.
- Có thể bán hàng hoá với giá cao hơn giá thị tr- ờng
- N- ớc cấp tín dụng th- ờng là những n- ớc phát triển, có tiềm lực kinh tế mạnh nên việc cấp tín dụng này th- ờng đi kèm với những điều kiện chính trị có lợi cho n- ớc cấp tín dụng.

➤ *Về phía n- ớc nhận tín dụng:*

- Giải quyết đ- ợc tr- ớc mắt những khó khăn về vốn để nhập khẩu hàng hoá cần thiết.
- Cần cân nhắc giữa những lợi ích đem lại và những thiệt hại cả về mặt kinh tế và chính trị có thể gây ra cho nền kinh tế

## Cách 2: Nhà n- ớc cấp tín dụng cho các doanh nghiệp trong n- ớc với lãi suất - u đãi để các doanh nghiệp đẩy mạnh XK

*a/ Cấp tín dụng tr- ớc khi giao hàng:* nhằm giúp doanh nghiệp có vốn để trang trải các khoản chi phí sau :

- - Mua nguyên vật liệu
- - Sản xuất sản phẩm: trả l- ơng cho công nhân, trả tiền dịch vụ phục vụ sx
- - Chi phí bao bì
- - C- ớc vận chuyển: ra cảng, sân bay,... c- ớc l- u kho, l- u bãi,...
- - Bảo hiểm, thuế,...

*b/ Tín dụng sau khi giao hàng:* nhằm mục đích:

- - Trả các khoản tín dụng tr- ớc khi giao hàng
- - Đóng các khoản thuế mà sau này sẽ đ- ợc hoàn lại.

## 2.3. Trợ cấp xuất khẩu (EXPORT SUBSIDIES)

- **Khái niệm:** Trợ cấp xuất khẩu là những khoản hỗ trợ của Chính phủ (hoặc một cơ quan công cộng) cho các khoản thu hay giá cả trực tiếp hoặc gián tiếp có tác động làm tăng xuất khẩu một sản phẩm xuất khẩu.
- **Mục đích:** giúp ng- ời xuất khẩu tăng thu nhập, nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hoá, do đó đẩy mạnh đ- ợc xuất khẩu

## Hình thức trợ cấp xuất khẩu:

- - *Trợ cấp trực tiếp* là những bù đắp trực tiếp thiệt hại cho doanh nghiệp khi xuất khẩu hàng hoá nh- áp dụng thuế suất - u đãi đối với hàng xuất khẩu, miễn hoặc giảm thuế đối với các nhà xuất khẩu để sản xuất hàng xuất khẩu.... Cho các nhà xuất khẩu đ- ợc h- ớng các giá - u đãi cho các đầu vào sản xuất hàng xuất khẩu nh- điện, n- ớc, vận tải, thông tin liên lạc, trợ giá xuất khẩu.
- - *Trợ cấp gián tiếp* là Nhà n- ớc dùng Ngân sách để giới thiệu, triển lãm, quảng cáo, tạo điều kiện thuận lợi cho các giao dịch xuất khẩu, hoặc Nhà n- ớc giúp đỡ kỹ thuật và đào tạo chuyên gia.

# Tác dụng của trợ cấp xuất khẩu:

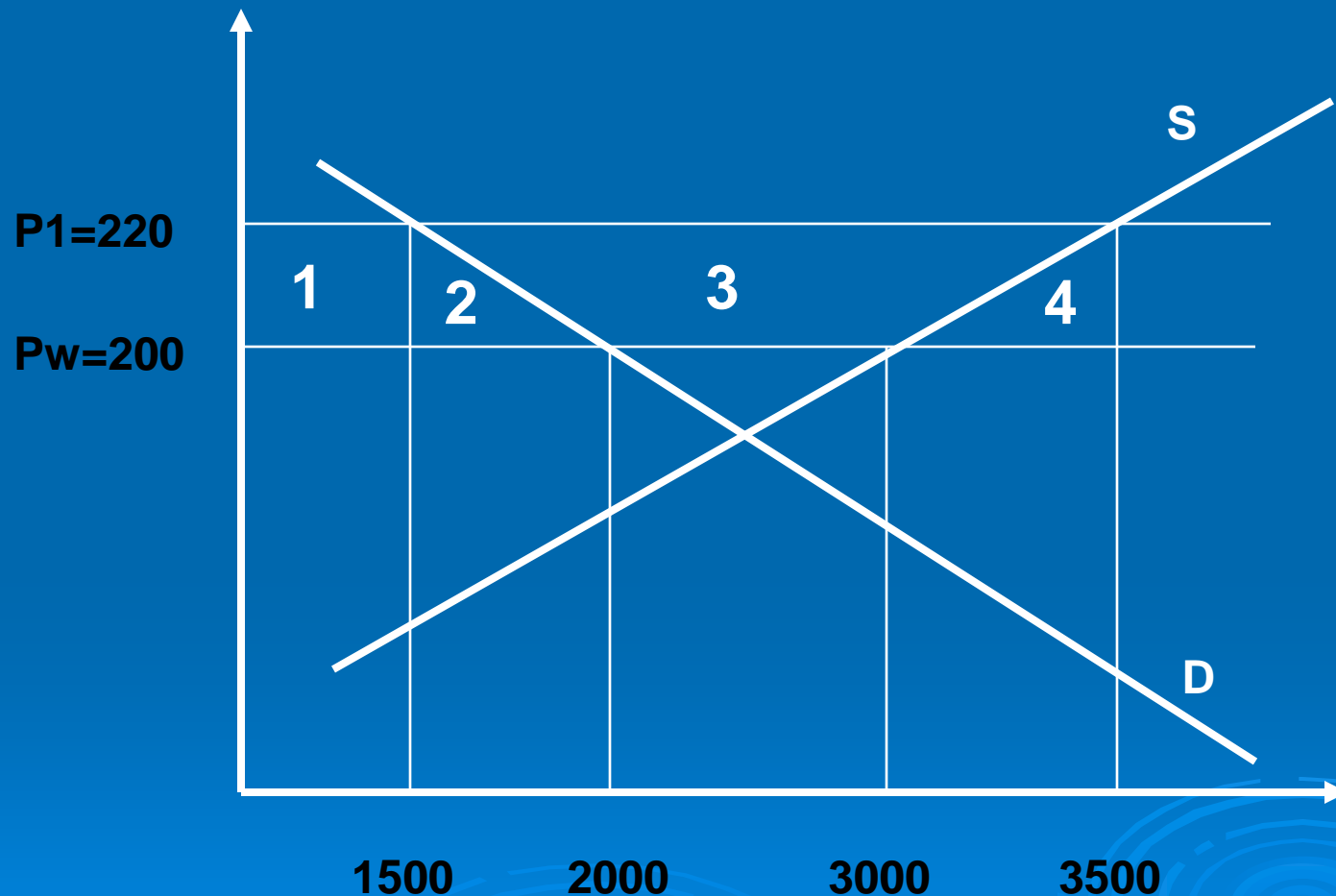
- Góp phần phát triển công nghiệp nội địa và thúc đẩy xuất khẩu.
- Góp phần điều chỉnh cơ cấu ngành, cơ cấu vùng kinh tế. Trợ cấp xuất khẩu kích thích lan truyền hiệu ứng tích cực và khắc phục hiệu ứng tiêu cực.
- - Trợ cấp xuất khẩu còn đ- ợc sử dụng nh- một công cụ để “mặc cả” trong đàm phán quốc tế.

# Mặt trái của trợ cấp xuất khẩu:

- Trợ cấp bóp méo sự cạnh tranh tự nhiên trong môi trường thị trường mại tự do.
- Chi phí cơ hội của trợ cấp rất lớn và xét về dài hạn, trợ cấp có thể cản trở sự phát triển của chính ngành được trợ cấp.
- Trợ cấp không hiệu quả về mặt tài chính ngân sách
- Xác suất chọn sai đối tượng trợ cấp khá cao
- Trợ cấp có thể dẫn đến hàng động trả đũa



# Mô hình trợ giá xuất khẩu



# Quy định của WTO về trợ cấp XK:

GATT chia trợ cấp ra làm 3 loại:

- - Red light subsidies: là trợ cấp bị cấm, ví dụ như trợ giá xuất khẩu.
- - Green light subsidies: là trợ cấp hợp pháp và không bị cấm đoán
- - Amber light subsidies: bao gồm tất cả các loại trợ cấp còn lại.

Việc xử lý đối với các loại trợ cấp này phải tuân theo các thủ tục kiểm tra và xác minh nhất định từ đó các nước mới được phép đưa ra các biện pháp đối kháng (CVD - Countervailing Duties )

## 2.4. Chính sách tỷ giá hối đoái

- *a/ Khái niệm:*
- *Tỷ giá hối đoái là giá cả tại đó ngoại hối được mua và bán.*
- *Ví dụ: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố tỷ giá bình quân trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng của đồng Việt Nam với đồng đôla Mỹ áp dụng cho ngày 11/10/2004 như sau: 1USD = 15750VND*

Các loai chất khí khác nhau:

Chất khí:

Chất khí có thể nở ra chiếm toàn bộ thể tích bình chứa

Chất khí trong một thể tích nhất định

Chất khí có thể nén lại

Chất khí giao động trong không gian

Chất khí thể tích thay đổi

# Catch nifty things

Niêm yết giá: giá bán lẻ thông thường  
tỷ lệ: 1 AUD = 0,6 USD

# Niēm yēt giñ tiñp:

1 USD = 15.000 VND  $\rightarrow$  1 VND = ??? USD

Tc ăhg ca TGH ăh

## Xuất khộu

# Nhớt khậu

## Quá trình nhập khẩu hàng hóa từ nước ngoài vào Việt Nam

## Qu t- Vit Nam ra n- c ngoài

# Du lịch n-ớc ngoài vào Việt Nam

# Du lịch Việt Nam ra n-ớc ngoài

Lm ph

## Nhân-đc ngoài

## **b. Các loại tỷ giá và tác động đến ngoại th- ơng**

- **Tỷ giá hối đoái chính thức và tỷ giá hối đoái thực tế**

$$\text{TGHĐTT} = \frac{\text{TGHĐCT} \times \text{Chỉ số giá cả trong n- ớc}}{\text{Chỉ số giá cả n- ớc ngoài}}$$

- **Khi tỷ giá hối đoái thực tế chênh lệch lớn so với tỷ giá hối đoái chính thức (TGHĐCT đ- ợc định quá cao), ảnh h- ưởng đến xuất khẩu, nhập khẩu?**

➤ - Thứ nhất, đối với nhập khẩu: giá cả hàng hoá trong n- ớc tăng nhanh hơn giá cả hàng hoá n- ớc ngoài, hàng nhập khẩu sẽ trở nên rẻ hơn so với hàng hoá trong n- ớc, điều này sẽ khuyến khích nhập khẩu.

➤ - Thứ hai, đối với xuất khẩu:

- Xuất khẩu sản phẩm sơ chế: chấp nhận giá (giá đầu ra), giá đầu vào tăng, nội tệ thu đ- ợc không tăng -> xuất khẩu giảm.
- Xuất khẩu sản phẩm chế tạo: chi phí sản xuất tăng -> tăng giá -> giảm sức cạnh tranh -> xuất khẩu giảm

## **c/ Biện pháp xử lý trong tr- ờng hợp TGHĐTT quá cao**

- **Biện pháp 1: Tăng c- ờng kiểm soát nhập khẩu**
- **Biện pháp 2: Điều chỉnh tỷ lệ lạm phát trong n- ớc (inflation rate)**
- **Biện pháp 3: Phá giá TGHĐCT (phá giá hối đoái - devaluation)**



# Phá giá hối đoái

- **Khái niệm:** Phá giá hối đoái là việc Nhà n- ớc ta giảm giá trị của đồng nội tệ so với đồng ngoại tệ.
- **Tác động của biện pháp phá giá hối đoái:**
  - Xuất khẩu tăng
  - Nhập khẩu giảm
  - FDI vào trong n- ớc tăng, FDI ra n- ớc ngoài giảm
  - Du lịch vào trong n- ớc tăng, du lịch ra n- ớc ngoài giảm
- **Phân biệt giữa phá giá hối đoái và phá giá hàng hoá?**

Cách tính niêm yết t/gi

Niêm yết tr/c ti/p: giá tr/ă/hg n/ t/ă- /c thợ hi/h tr/c ti/p: 1 AUD = 0,6 USD

Niêm yết gi/h ti/p:

1 USD = 15.000 VND → 1 VND = ??? USD

T/c ă/hg c/a TGH/ ă/h

Xuất khôu

Nhập khôu

Qu t- n- /c ngoài vào Vi/t Nam

Qu t- Vi/t Nam ra n- /c ngoài

Du lịch n- /c ngoài vào Vi/t Nam

Du lịch Vi/t Nam ra n- /c ngoài

Lm ph/t

N/n- /c ngoài

TH1: tỷ giá là 15.000VND/USD

1. Nhà xuất khẩu bán đ- ợc (USD)	100.000
2. T- ơng ứng với một số nội tệ (triệu đồng)	1.500
3. Chi phí cho xuất khẩu (triệu đồng)	1.000
4. Lợi nhuận của xuất khẩu (triệu đồng)	500

TH2: lạm phát trong n- ớc là 0% (so với n- ớc bạn hàng)

1. Nhà xuất khẩu bán cũng loại hàng đó vẫn thu	100.000
2. T- ơng ứng với số nội tệ	1.500
3. Nh- ng chi phí của nhà sản xuất	1.100
4. Nên lãi của xuất khẩu còn	400

TH3 Phá giá 10% tức 19.600 đồng lấy 1 đô la Mỹ.

1. Nhà sản xuất vẫn bán đ- ợc	100.000
2. T- ơng ứng với số nội tệ	1.650
3. Chi phí xuất khẩu là	1.100
4. Lợi nhuận là	550

5. Trừ đi lạm phát 10% so với năm đầu lợi nhuận đ- ợc khôi phục là 500 triệu đồng.

Ợ khuyếch khếch xuốtkhộ, ắắ vắ tắgiắ, cắ quắ gia ắp  
dắng biắ phắp phắgiắhắ ắắ.

Phắgiắhắ ắắ là viắ quắ gia tuyắ bắgiắm giắắắg  
nắ tắso vắ ắắg ngoắ tắ

Nắ cắch khắ TGHắCT giắm ắi trong khi chắsắgiắcắ  
trong n-ắ và n-ắ ngoài khắng thay ắắ, lắ này thắhắat  
ắắg XK tắg lắ do cắng mắ chi phắnh- ng l-ắg ngoắ tắ  
thu vắ ắắ sang thu ắ-ắ mắ l-ắg nắ tắlắ hắ khi ch- a  
cắphắgiắhắ ắắ.

Tuy nhiắ vắ dài hắ thắphắgiắhắ ắắ sắắh h-ắg  
ắắ nắn-ắ ngoài, ắắ t- n-ắ ngoài chắsắgiắcắ trong  
n-ắ và tắlắlắm phắ.

# Nhóm biện pháp 3: Các biện pháp về thể chế và xúc tiến XK

## 1. Về thể chế

Môi trường pháp lý thuận lợi cho xuất khẩu:

- thợ chế tạo tốt các chế phẩm sạch, biện pháp khuyến khích hớt xk,
  - àm phn kkt các hiệp ảnh th- hng mĩ song ph- hng và ả ph- hng, gia nhớt và kkt các Hiệp - c quốc tế
- tạo điều kiện thúc đẩy tự do buôn bán**

## 2. Thực hiện xúc tiến XK

Xúc tiến và phát triển xuất khẩu (export development and promotion) là những sự lựa chọn mang tính chiến lược và những chương trình liên quan của chính phủ, có thể trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua các cơ quan đại diện, thực hiện để tăng số lượng các nhà xuất khẩu, kim ngạch xuất khẩu và thu nhập/lợi ích từ xuất khẩu (cả lợi ích kinh tế và lợi ích xã hội) thông qua các chương trình nâng cao năng lực, các hỗ trợ vượt biên giới hoặc các hoạt động trên thị trường

- Các hoạt động trợ cấp xuất khẩu:
  - Trợ cấp trực tiếp
  - Trợ cấp gián tiếp
- Các hoạt động cung cấp thông tin
  - Thông tin về hàng Việt Nam
  - Thông tin về thị trường nước ngoài

## IV. Quản lý và thực thi XK

### 1. Phân quản lý XK

- Bảo vệ tài nguyên, bảo vệ ảnh hưởng vật và thực vật, bảo vệ di sản văn hóa ẩm thực, thực hành cam kết với các quốc gia và tổ chức quốc tế

### 2. Các công cụ

- Thu xuất khẩu
- Cấm XK
- Giấy phép XK
- Quản lý chuyên ngành của các Bộ
- Thực thi hải quan
- Hình ngạch Xuất khẩu
- Quản lý ngoại tệ