



---

---

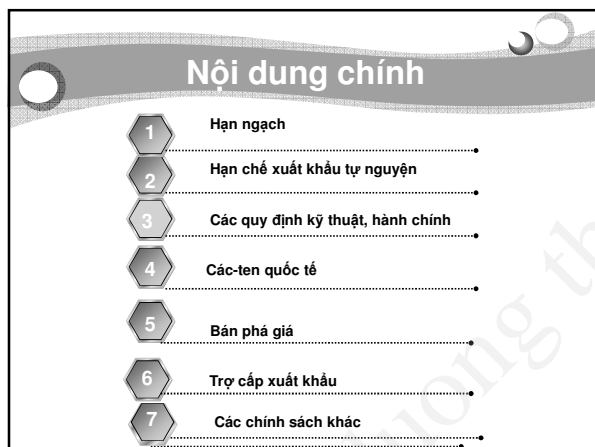
---

---

---

---

---



---

---

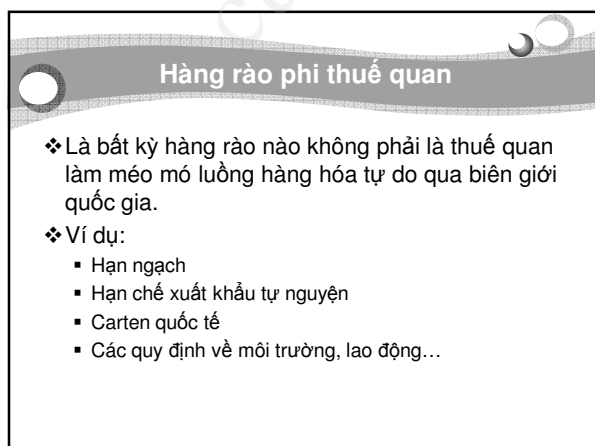
---

---

---

---

---



---

---

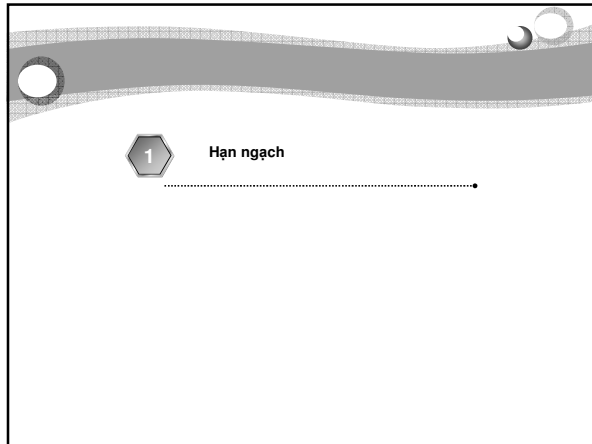
---

---

---

---

---




---

---

---

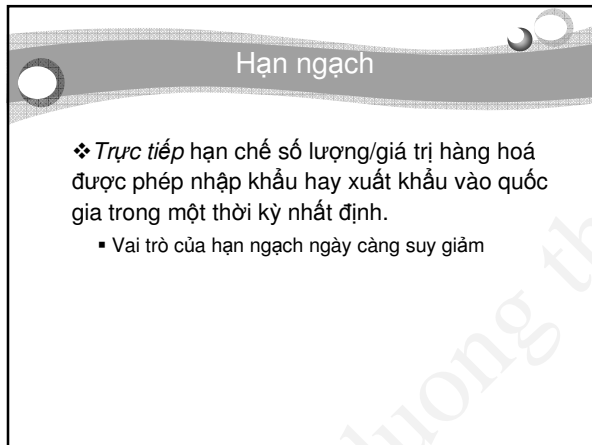
---

---

---

---

---




---

---

---

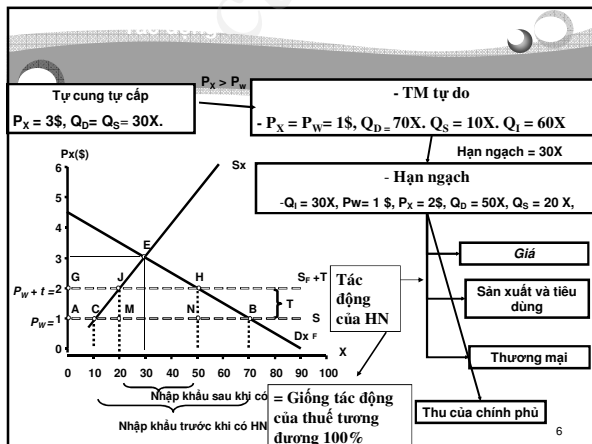
---

---

---

---

---




---

---

---

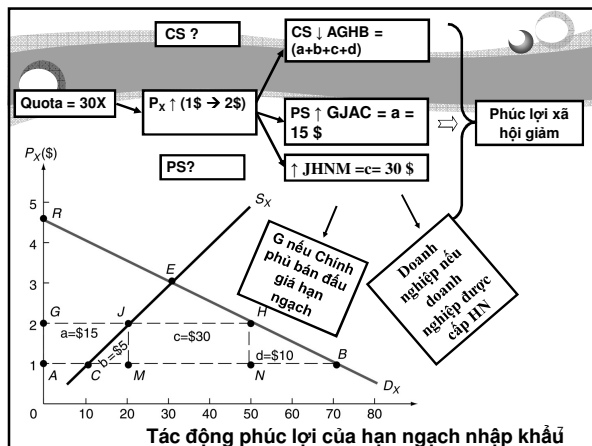
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

### Tác động của hạn ngạch nhập khẩu (tiếp)

**phần lợi c**

- những nhà nhập khẩu nội địa do nhập khẩu với mức giá thương mại tự do nhưng bán hàng hóa với mức giá cao hơn ở nội địa
- những nhà xuất khẩu nước ngoài tăng giá bán hàng hóa
- Chính phủ nếu Chính phủ tổ chức bán đấu giá giấy phép nhập khẩu

- Cho đến nay, hạn ngạch vẫn mang tiếng xấu.
  - Hạn ngạch thúc đẩy độc quyền
  - Giảm cạnh tranh.
  - Thể hiện sự tùy tiện về hành chính.

---

---

---

---

---

---

---

---

### Sự tương đương giữa thuế quan và hạn ngạch nhập khẩu

❖ Giống nhau:

- Hàng rào thương mại
- Tác động của hạn ngạch nhập khẩu và thuế quan tương đương là giống nhau về thay đổi trong sản xuất, tiêu dùng và lượng nhập khẩu.

Vũ Thanh Hương 9

---

---

---

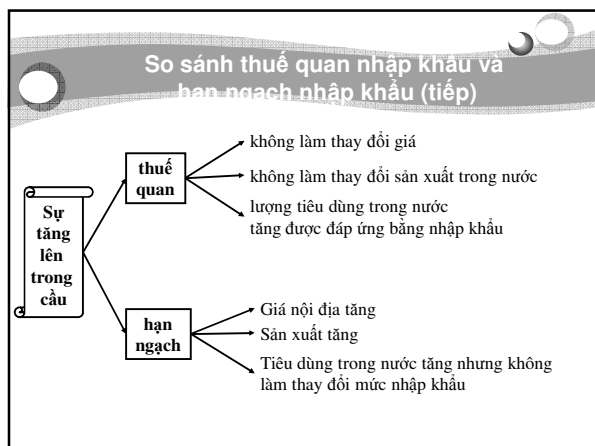
---

---

---

---

---




---

---

---

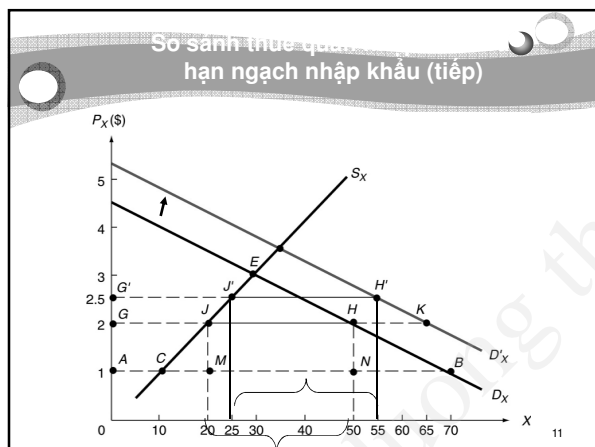
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

**So sánh thuế quan và hạn ngạch nhập khẩu (tiếp)**

- Công bằng trong thương mại
  - Hạn ngạch:
    - Công ty được cấp hạn ngạch sẽ thu được lợi nhuận độc quyền => nâng giá => dễ làm nảy sinh các hiện tượng tiêu cực
  - Thuế:
    - Các doanh nghiệp thường chịu mức thuế chung
- ❖ Hạn ngạch nhập khẩu giới hạn mức độ nhập khẩu cụ thể trong khi các ảnh hưởng của thuế quan đến lượng nhập khẩu có thể là ko chắc chắn.
  - ❖ Do mức độ co dãn của đường cung và đường cầu thường rất khó xác định
  - ❖ Đối với hạn ngạch: số lượng NK được phép vào một QG được xác định rõ ràng bằng hạn ngạch.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Hạn ngạch thuế quan

### ❖ TRQ (Tariff rate quota)

- Kết hợp giữa hạn ngạch và thuế nhập khẩu:
- Một mức thuế thấp được áp dụng cho lượng nhập khẩu trong quota
- Một mức thuế quan cao hơn được áp dụng cho lượng nhập khẩu vượt quá quota
- Phổ biến trong nông nghiệp

### ❖ Năm 2011: trung gia cầm, thuốc lá nguyên liệu, muối, đường tinh luyện, đường thô.

## Yêu cầu tỷ lệ nội địa hóa

- ❖ Yêu cầu một phần sản phẩm nhập khẩu phải được sản xuất nội địa
- ❖ Yêu cầu có thể dưới dạng đơn vị vật chất hoặc giá trị
- ❖ Sử dụng ở cả các nước phát triển và đang phát triển.
- ❖ Ở Mỹ: Buy America Act (51% - phải được sản xuất nội địa thì được gọi là sản phẩm của Mỹ)
- ❖ Tác động
  - Lợi cho nhà sản xuất nội địa
  - Tạo việc làm trong nước
  - Người tiêu dùng phải trả giá cao hơn

## HẠN CHẾ XUẤT KHẨU TỰ NGUYỆN (VER)

Khái niệm

- ❖ VER: Nước xuất khẩu, theo yêu cầu của nước nhập khẩu tự nguyện hạn chế số lượng xuất khẩu một mặt hàng nào đó sang một nước khác => thực chất là không tự nguyện.
- ❖ Năm 1950s: Mỹ, EU yêu cầu VER áp dụng cho dệt may, thép, các sản phẩm điện tử, ô tô...
- ❖ Tác động của VER: giống hạn ngạch nhập khẩu tương đương

---

---

---

---

---

---

---

---

VERs ô tô của Nhật Bản vào thị trường Mỹ

Thực tế, 1977 - 1981

ngành công nghiệp ô tô của Mỹ

sụt giảm 1/3

thị phần nk tăng từ 18% lên 29%

300,000 công nhân bị mất việc làm

Mỹ thương lượng với Nhật Bản: Nhật sẽ hạn chế xk ô tô vào Mỹ

1981 - 1983: 1,68 triệu cái/năm

1984 - 1985: tất cả là 1,85 triệu

→ Nhật Bản đã «đồng ý» hạn chế xk ô tô vào thị trường Mỹ vì sợ rằng Mỹ sẽ tiếp tục hạn chế xk nghiêm ngặt thêm

---

---

---

---

---

---

---

---

CÁC-TEN QUỐC TẾ

---

---

---

---

---

---

---

---

## Các-ten quốc tế

❖ Các-ten quốc tế: là một tổ chức gồm các nhà cung cấp hàng hóa có trụ sở ở nhiều quốc gia khác nhau (hoặc là một nhóm các chính phủ) thoả thuận hạn chế đầu ra và xuất khẩu hàng hoá nhằm tối đa hoá lợi nhuận hay tăng tổng lợi nhuận của tổ chức.

❖ Quyền lực của các-ten *quốc tế*: không cản trở được bởi vì nó không chịu điều chế bởi quyền lực pháp lí của một quốc gia duy nhất nào.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Các-ten quốc tế (tiếp)

❖ **OPEC (Organization of Petroleum Exporting Countries: Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ)**

- Thành lập tháng 9/1960 với 12 quốc gia thành viên hiện nay
- Hạn chế sản xuất và xuất khẩu đã làm tăng giá dầu thô lên bốn lần từ năm 1973 đến 1974.

❖ **International Air Transport Association: Hội vận tải hàng không quốc tế**

- Là một các-ten gồm những công ty hàng không lớn nhất hàng năm họp nhau lại để cùng nhau đưa ra mức cước phí hàng không và các chính sách.
- Thành lập năm 1945, trụ sở tại Montreal, Quebec, Canada
- Hiện nay có 270 thành viên từ 140 quốc gia (có Vietnam Airlines)

---

---

---

---

---

---

---

---

## Các-ten quốc tế (tiếp)

❖ Một tổ chức các-ten quốc tế dễ thành công hơn nếu chỉ gồm một số ít những nhà cung cấp quốc tế về một mặt hàng chủ yếu và không có hàng thay thế.

- OPEC thoả mãn tốt các yêu cầu này trong những năm 1970. Nhưng sau đó, tổ chức này tập hợp quá nhiều nhà cung cấp cho nên khó tổ chức thành một các-ten hiệu quả.
- Khi các hàng thay thế sẵn có thì cố gắng hạn chế đầu ra và xuất khẩu nhằm tăng giá và tăng lợi nhuận chỉ làm cho người mua chuyển sang mua hàng thay thế.

---

---

---

---

---

---

---

---

## CÁC QUY ĐỊNH VỀ KỸ THUẬT, HÀNH CHÍNH VÀ CÁC QUY ĐỊNH KHÁC

### Quy định về kỹ thuật

qui định về an toàn đối với mặt hàng ô tô, và thiết bị điện  
qui định về sức khoẻ đối với các sp vệ sinh và bao bì của H nk  
các yêu cầu về nhãn mác phải cung cấp thông tin về xuất xứ  
và nội dung H

Phần lớn

mục đích chính đáng

một số

chỉ là các hình thức giả  
đánh để hạn chế nk

### Quy định hành chính

- ❖ Quy định hành chính được thiết kế nhằm gây khó khăn cho hàng hóa nhập khẩu
- ❖ Ví dụ: Nhật Bản
  - Cũ tuy líp
  - Federal Express (Chuyển phát nhanh)
- ❖ Tác động:
  - Làm lợi cho các nhà sản xuất nội địa
  - Gây thiệt hại cho người tiêu dùng



## BÁN PHÁ GIÁ - CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ

### Khái niệm

- ❖ Bán phá giá
  - Xuất khẩu một mặt hàng nào đó sang nước khác dưới mức chi phí của nó
  - Xuất khẩu hàng hóa sang nước khác với mức giá thấp hơn giá bán hàng hóa đó trên thị trường nội địa.
  - Bán phá giá là bán hàng hóa ra nước ngoài với giá thấp hơn giá trị thị trường hợp lý của sản phẩm.

### Phân loại

- ❖ Phân loại:
  - bán phá giá dai dẳng
  - bán phá giá cướp bóc
  - bán phá giá không thường xuyên.
- ❖ Bán phá giá dai dẳng
  - Nhà sản xuất *luôn luôn* có xu hướng tối đa hoá tổng lợi nhuận bằng cách **thường xuyên** bán hàng trên thị trường nước ngoài với mức giá thấp hơn mức giá ở thị trường nội địa.

## Phân loại (tiếp)

### ❖ Bán phá giá cướp bóc

- **Tạm thời** bán với giá thấp hơn chi phí hoặc thấp hơn giá nước ngoài nhằm mục đích làm cho những nhà sản xuất nước ngoài phải rời khỏi ngành
- **Sau đó tăng giá bán lên** để tận dụng lợi thế độc quyền vừa mới có trên thị trường nước ngoài.

### ❖ Bán phá giá không thường xuyên

- Bán hàng **theo cơ hội** ở mức giá thấp hơn chi phí hoặc bán ra nước ngoài với giá thấp hơn so với giá trong nước nhằm mục đích **giải quyết một số hàng hoá tạm thời dư thừa** mà không lường trước được để không phải hạ giá bán trong nước xuống.

## Biện pháp chống bán phá giá

### ❖ Bán giá giá: Cạnh tranh không lành mạnh

⇒ kiện chống bán phá giá một hình thức để hạn chế hành vi này.

⇒ Kết quả của các vụ kiện: áp dụng các biện pháp chống bán phá giá

### ❖ Thuế chống bán phá giá

- Biện pháp chống bán phá giá được sử dụng phổ biến nhất.
- Là khoản thuế bổ sung (ngoài thuế nhập khẩu thông thường) đánh vào sản phẩm nhập khẩu bán phá giá.

## Biện pháp chống bán phá giá (tiếp)

### ❖ Điều kiện áp dụng biện pháp: Chỉ có thể áp dụng sau khi đã tiến hành điều tra chống bán phá giá và kết luận

- Hàng hóa nhập khẩu bị bán phá giá với biên độ phá giá không thấp hơn 2%.
- Ngành sản xuất tương tự của nước nhập khẩu bị thiệt hại đáng kể hoặc bị đe dọa thiệt hại đáng kể.
- Có mối quan hệ nhân quả giữa việc hàng nhập khẩu bán phá giá và thiệt hại nói trên.

## Biện pháp chống bán phá giá (tiếp)

❖ **Biên độ phá giá:**

**Biên độ phá giá =  $\frac{\text{Giá Thông thường} - \text{Giá Xuất khẩu}}{\text{Giá Xuất khẩu}}$**

- **Giá thông thường:**
  - Giá bán của sản phẩm tương tự tại thị trường nước xuất khẩu
  - hoặc giá bán của sản phẩm tương tự từ nước xuất khẩu sang một nước thứ ba
  - hoặc giá xây dựng từ tổng chi phí sản xuất ra sản phẩm, chi phí quản lý, bán hàng và khoản lợi nhuận hợp lý )
- **Giá xuất khẩu:** Giá trên hợp đồng

---

---

---

---

---

---

---

---

## Biện pháp chống bán phá giá (tiếp)

❖ **Xác định thiệt hại**

- Có thể tồn tại dưới 02 dạng: thiệt hại thực tế, hoặc nguy cơ thiệt hại;
- Các thiệt hại này phải ở mức đáng kể;
- Các thiệt hại thực tế được xem xét trên cơ sở phân tích tất cả các yếu tố có liên quan đến thực trạng của ngành sản xuất nội địa
  - Tỷ lệ và mức tăng lượng nhập khẩu
  - Thị phần của sản phẩm nhập khẩu
  - Thay đổi về doanh số, sản lượng, năng suất, nhân công...

---

---

---

---

---

---

---

---

## Biện pháp chống bán phá giá (tiếp)

❖ **WTO:** nước nhập khẩu không được tiến hành điều tra (và không được áp thuế chống trợ cấp) nếu:

- Nước xuất khẩu là nước đang phát triển và có lượng nhập khẩu sản phẩm liên quan dưới 3% tổng nhập khẩu hàng hoá tương tự vào nước nhập khẩu (lượng nhập khẩu không đáng kể)

❖ Tuy nhiên, quy định này sẽ không được áp dụng nếu

- Tổng lượng nhập khẩu sản phẩm liên quan từ tất cả các nước xuất khẩu có hoàn cảnh tương tự (cũng là nước đang phát triển có lượng nhập khẩu thấp hơn 3%) chiếm trên 7% tổng lượng nhập khẩu hàng hoá tương tự vào nước nhập khẩu.

---

---

---

---

---

---

---

---

### Biện pháp chống bán phá giá (tiếp)

❖ Ví dụ xác định lượng nhập khẩu “không đáng kể”

Trung Quốc:  
10%

Việt Nam, Ấn Độ, Cam  
puchia: 2,5% mỗi nước

Các nước khác:  
82,5%

↓

Mỹ

- Nếu Mỹ định kiện Việt Nam bán phá giá: đơn kiện sẽ bị bác
- Nếu Mỹ kiện của Việt Nam, Campuchia, Ấn Độ và Trung Quốc: Tiến hành bình thường

---

---

---

---

---

---

---

---

### Biện pháp chống bán phá giá (tiếp)

❖ Mức thuế chống bán phá giá

- Được tính riêng cho từng nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài (được lựa chọn để tham gia điều tra) và không cao hơn biên phá giá của họ.
- Với các nhà sản xuất không được lựa chọn tham gia điều tra: không cao hơn biên phá giá trung bình của các nhà sản xuất được lựa chọn tham gia điều tra.

---

---

---

---

---

---

---

---

### Biện pháp chống bán phá giá (tiếp)

❖ Thời điểm tính thuế chính thức phải nộp

- Tính thuế cho khoảng thời gian sắp tới (EU): tính sau khi Quyết định áp thuế được ban hành khi kết thúc điều tra và có hiệu lực cho hàng hóa nhập khẩu trong khoảng thời gian sau đó
- Tính thuế cho khoảng thời gian đã qua (Mỹ):
  - Mức thuế nêu tại Quyết định áp thuế ban hành sau khi điều tra chỉ là tạm thời;
  - Hết mỗi năm kể từ ngày có Quyết định, cơ quan điều tra sẽ xác định biên phá giá thực tế của các nhà xuất khẩu trong năm đó và quyết định mức thuế chính thức cho họ
  - Nếu mức này cao hơn mức thuế tạm tính thì doanh nghiệp phải nộp bổ sung; nếu thấp hơn sẽ được hoàn trả.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Biện pháp chống bán phá giá (tiếp)

- ❖ Thời hạn áp thuế chống bán phá giá:
  - Không được kéo dài quá 5 năm kể từ ngày có Quyết định áp thuế (quy định của WTO)

---

---

---

---

---

---

---

---

## TRỢ CẤP XUẤT KHẨU

---

---

---

---

---

---

---

---

## Khái niệm

- ❖ Trợ cấp xuất khẩu:
  - Trợ cấp tiền trực tiếp hoặc trợ giúp của chính phủ
  - Cho những người xuất khẩu hoặc sản xuất hàng xuất khẩu của một quốc gia
  - Nhằm khuyến khích xuất khẩu
- ❖ Trợ cấp xuất khẩu có thể dưới dạng tuyệt đối hay giá trị.
  - Trợ cấp tuyệt đối: dựa trên đơn vị vật chất của hàng hóa xuất khẩu, ví dụ: 2 USD/áo sơ mi, 1 USD/kg).
  - Trợ cấp giá trị: được tính bằng một tỷ lệ phần trăm của giá trị hàng hóa xuất khẩu.

---

---

---

---

---

---

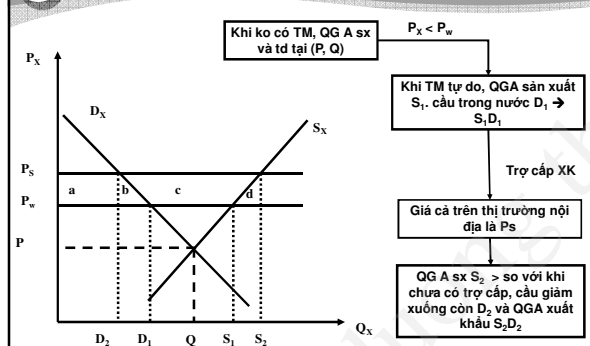
---

---

## Phân tích tác động của trợ cấp xuất khẩu

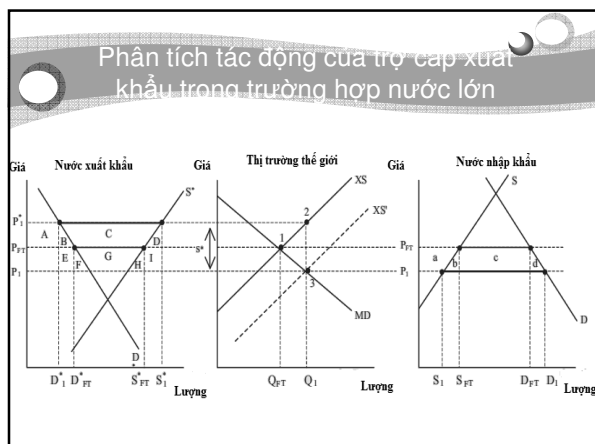
- ❖ Chênh lệch giữa giá của nước xuất khẩu và giá của nước nhập khẩu chính bằng mức trợ cấp/đơn vị sản phẩm.
- ❖ Phân tích tác động của trợ cấp xuất khẩu trong 2 trường hợp
  - Nước xuất khẩu là nước nhỏ
  - Nước xuất khẩu là nước lớn

## Phân tích tác động của trợ cấp xuất khẩu trong trường hợp nước xuất khẩu nhỏ



## Phân tích tác động của trợ cấp xuất khẩu trong trường hợp nước xuất khẩu nhỏ (tiếp)

- ❖ So với trước khi có trợ cấp xuất khẩu:
  - sản xuất nội địa tăng (từ  $S_1$  lên  $S_2$ )
  - tiêu dùng giảm (từ  $D_1$  xuống  $D_2$ )
  - xuất khẩu tăng từ  $S_1, D_1$  lên  $S_2, D_2$
- ❖ Phúc lợi xã hội
  - Tổn thất của người tiêu dùng:  $a + b$
  - Khoản lợi của nhà sản xuất:  $a + b + c$
  - Trợ cấp của chính phủ:  $b + c + d$
  - Thiệt hại ròng của xã hội:  $b + d \Rightarrow$  tổn thất do sự lệch lạc trong tiêu dùng và trong sản xuất khi có trợ cấp xuất khẩu




---

---

---

---

---

---

---

---

- trong trường hợp nước xuất khẩu lớn (tiếp)**
- ❖ Tại nước xuất khẩu lớn: khi trợ cấp
    - Làm tăng giá nội địa trên thị trường nước xuất khẩu từ  $P_w$  lên  $P_s$
    - Người tiêu dùng bị thiệt
    - Người sản xuất được lợi
    - Chính phủ bị thiệt hại vì trợ cấp cho hàng xuất khẩu
  - ❖ Ở nước nhập khẩu
    - Trợ cấp của nước xuất khẩu làm giảm giá hàng nhập khẩu từ  $P_w$  xuống  $P_s$
    - Người tiêu dùng được lợi
    - Nhà sản xuất bị thiệt

---

---

---

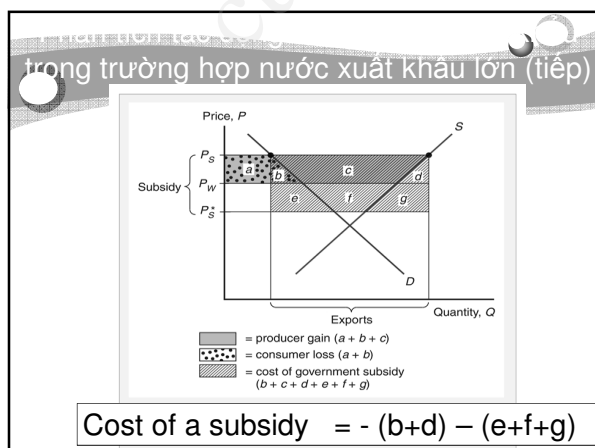
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

Phân tích tác động của trợ cấp xuất khẩu  
trong trường hợp nước xuất khẩu lớn (tiếp)

❖ b và d: tổn thất do giảm hiệu quả của nền kinh tế

- Trợ cấp xuất khẩu bóp méo quyết định sản xuất và tiêu dùng
- Sản xuất quá nhiều so với thương mại tự do
- Tiêu dùng quá ít so với thương mại tự do

---

---

---

---

---

---

---

---

CÁC CHÍNH SÁCH KHÁC

---

---

---

---

---

---

---

---

Bảo hiểm đối với xuất khẩu

❖ Để khuyến khích thương nhân mạnh dạn đẩy mạnh xuất khẩu bằng cách bán chịu, **Nhà nước sẽ đứng ra đền bù** cho cho doanh nghiệp trong trường hợp rủi ro do bán chịu

❖ Nguồn đền bù: **các quỹ bảo hiểm của xuất khẩu**

❖ Tỷ lệ đền bù:

- có thể lên tới 100% vốn bị mất
- Thông thường: khoảng 50- 60% khoản tín dụng

=> Nâng cao trách nhiệm của các nhà xuất khẩu

---

---

---

---

---

---

---

---



**Nhà nước thực hiện tín dụng xuất khẩu**

- ❖ QĐ 75/2011/NĐ-CP
- ❖ Tín dụng xuất khẩu: cho vay xuất khẩu
  - Cho vay nhà xuất khẩu trước và sau khi giao hàng
  - Cho vay nhà nhập khẩu nước ngoài
- ❖ Điều kiện được cấp tín dụng xuất khẩu
  - Hàng hóa thuộc danh mục mặt hàng vay vốn tín dụng xuất khẩu
- ❖ Mức vốn cho vay tối đa: 85% giá trị hợp đồng xuất nhập khẩu
- ❖ Thời hạn cho vay: không quá 12 tháng

---

---

---

---

---

---

---

---

❖ Không khuyến khích nhập khẩu

- Quyết định số 1380/QĐ-BTC ngày 25/3/2011

❖ Cấm xuất nhập khẩu

- NĐ 12/2006/NĐ-CP ngày 23/1/2006 có hiệu lực từ 1/5/2006

50

---

---

---

---

---

---

---

---



**HẾT CHƯƠNG 5!**

---

---

---

---

---

---

---

---