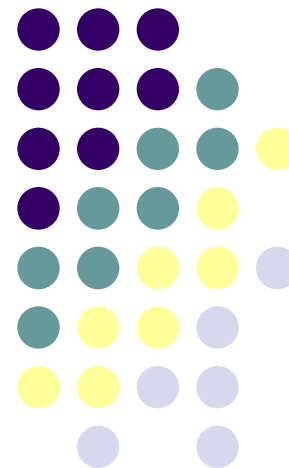
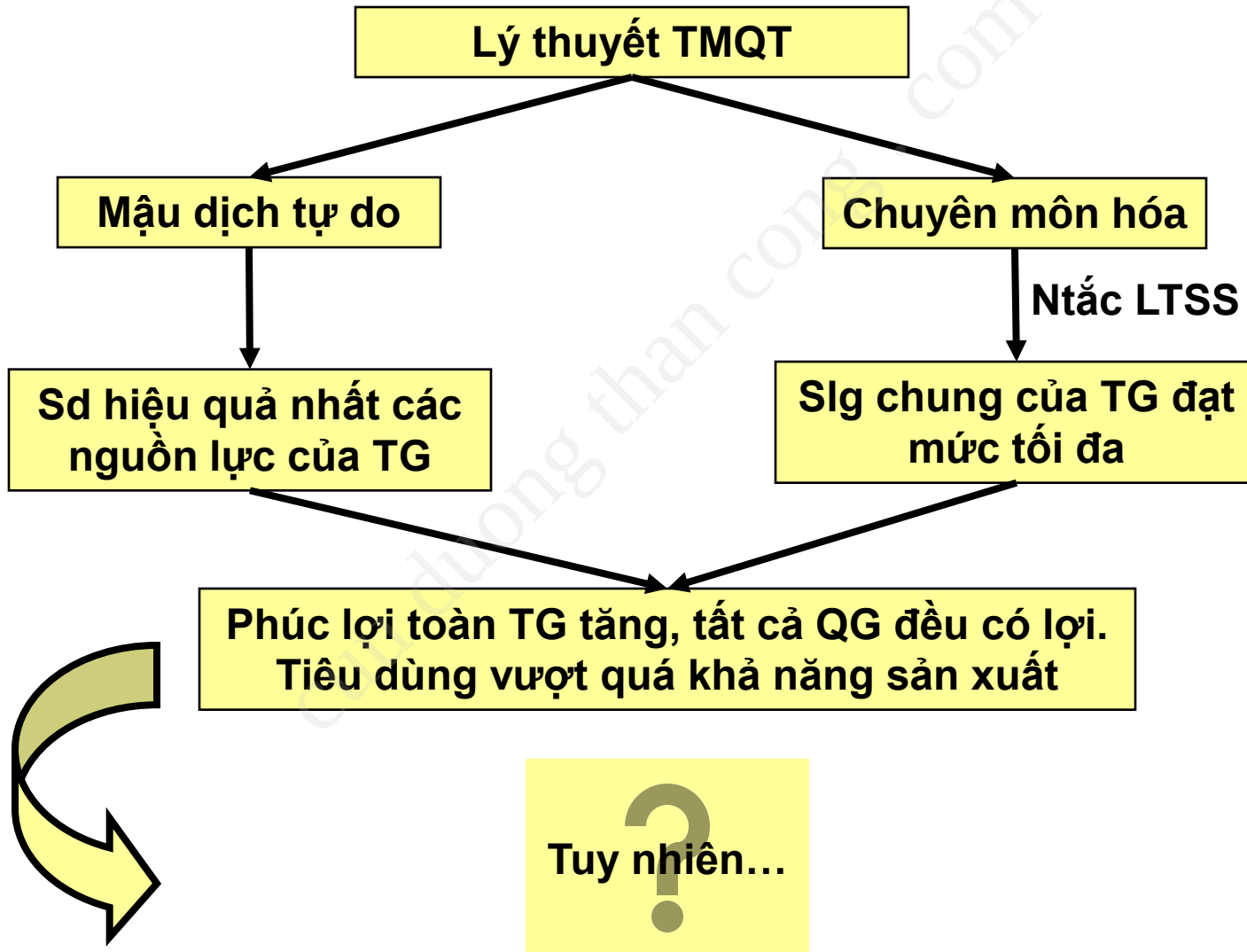
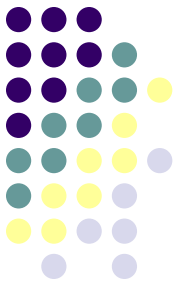


CHƯƠNG 3: **CHÍNH SÁCH** **THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ**

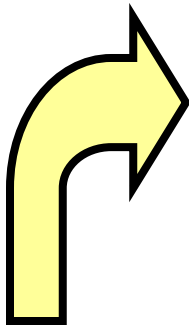
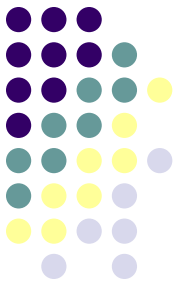
ThS. Nguyễn Thị Vũ Hà
Khoa Kinh tế Quốc tế, COE, VNU



GIỚI THIỆU CHUNG



GIỚI THIỆU CHUNG

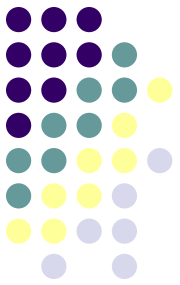


- Gia tăng nguồn thu ngân sách
- Bảo hộ các ngành công nghiệp non trẻ
- Bảo vệ một số nhóm lợi ích

Với các lý do nhất định các nước vẫn sử dụng những công cụ khác nhau của chính sách mậu dịch để bảo hộ thị trường nội địa

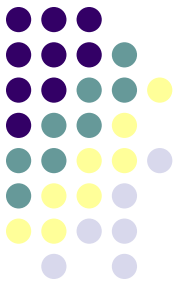

TẠI SAO

MỤC ĐÍCH



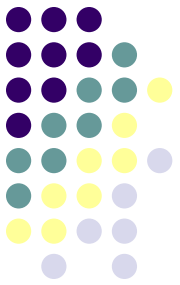
- **Biết được chính sách TMQT là gì? Các loại chính sách TMQT đang được áp dụng hiện nay.**
- **Vận dụng các kiến thức đã học trong Kinh tế học để phân tích các tác động của các công cụ sử dụng trong chính sách TMQT (thuế quan và các hàng rào phi thuế quan)**

NỘI DUNG



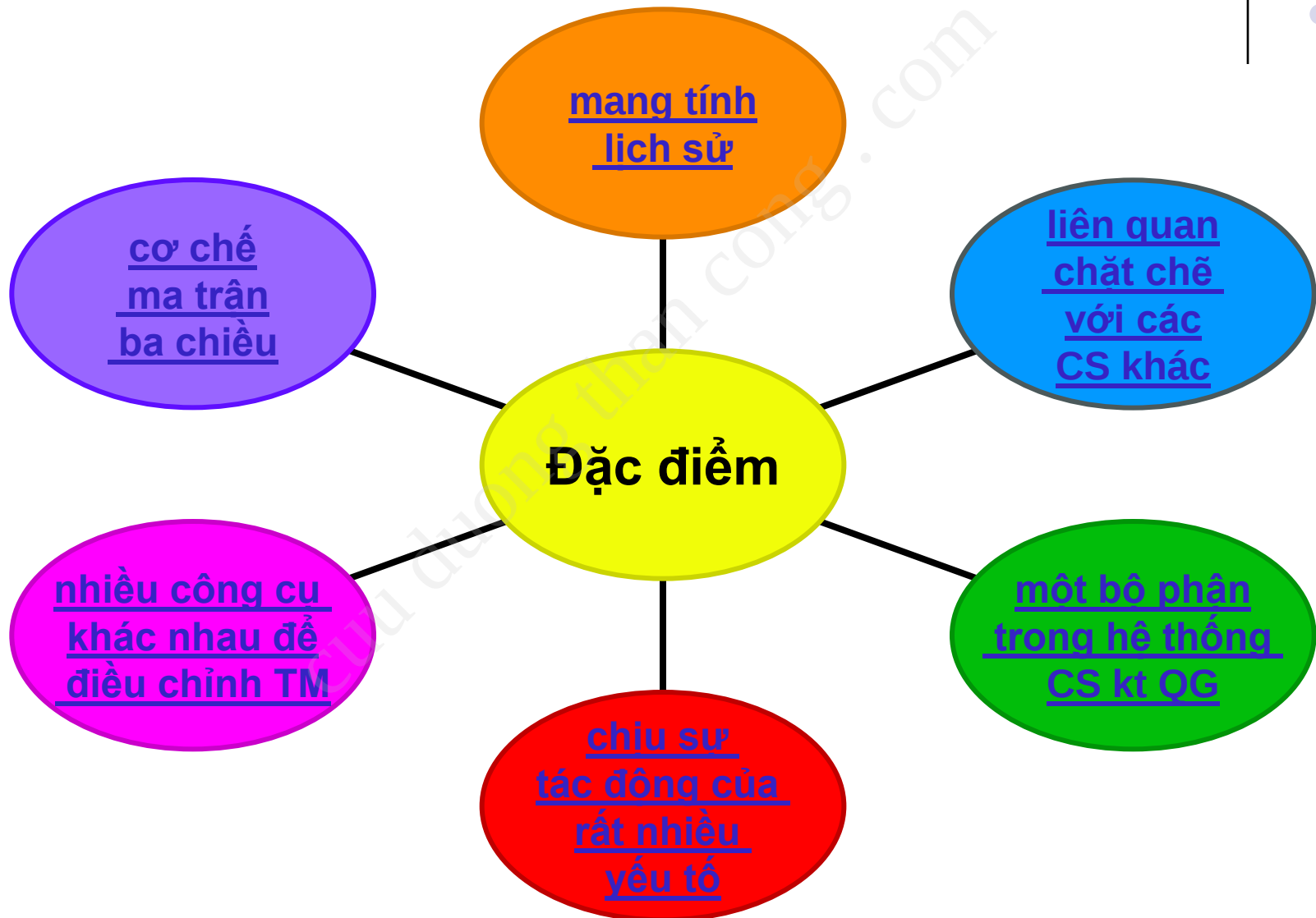
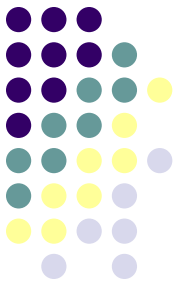
- **Trình bày Khái niệm, đặc điểm của chính sách TMQT**
- **Phân tích những lý lẽ biện hộ cho việc thực thi chính sách tự do mậu dịch và chính sách bảo hộ mậu dịch**
- **Phân tích các công cụ chủ yếu được áp dụng trong chính sách thương mại của các nước (thuế quan và các hàng rào phi thuế quan)**

CHÍNH SÁCH TMQT – Khái niệm

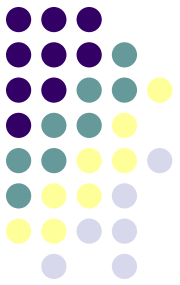


- Chính sách TMQT là hệ thống các quan điểm, nguyên tắc, công cụ và biện pháp nhằm tác động, điều chỉnh, kiểm soát các hoạt động TMQT góp phần thực hiện những mục tiêu kinh tế vĩ mô của quốc gia.
- Chính sách thương mại là những hành động của chính phủ mà có ảnh hưởng đến mức giá hay mức độ sẵn có của hàng hóa được trao đổi

CHÍNH SÁCH TMQT



ĐẶC ĐIỂM

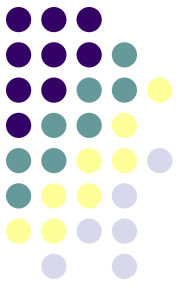


Thứ nhất, CSTMQT mang tính lịch sử rõ rệt. Nó chỉ có tác dụng trong những thời kỳ nhất định. Tùy theo hoàn cảnh lịch sử cụ thể, mỗi QG thường có CSTM quốc tế độc lập, thể hiện ý chí, nguyên tắc và mục tiêu pt của mình.

Ví dụ: trước đây, Việt Nam sử dụng rất nhiều các công cụ trong chính sách ngoại thương như: Thuế quan, Bảng giá tính thuế tối thiểu, Thuế tiêu thụ đặc biệt và các khoản phụ thu, Hạn ngạch và các hạn chế số lượng khác, Giấy phép nhập khẩu, Kiểm soát ngoại hối, Thuế xuất khẩu nhưng hiện nay, các công cụ này đã được giảm đi rất nhiều.



ĐẶC ĐIỂM

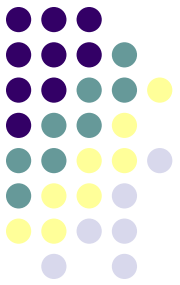


- *Thứ hai*, chính sách TMQT không tồn tại độc lập mà luôn là một bộ phận trong hệ thống chính sách kinh tế của quốc gia.

Chính sách TMQT phải phục vụ mục tiêu chung của toàn bộ hệ thống kinh tế. Trong trường hợp mâu thuẫn về mục tiêu, đòi hỏi phải tôn trọng mục tiêu chung của hệ thống.



ĐẶC ĐIỂM

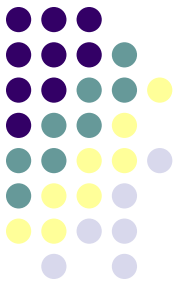


- **Thứ ba**, chính sách TMQT còn có mối liên quan chặt chẽ với các chính sách khác như chính sách đầu tư, chính sách tài chính, chính sách tiền tệ, chính sách khoa học - công nghệ và trong nhiều trường hợp có sự đan xen giữa các chính sách.

VD: Khi một QG quyết định phá giá đồng tiền nội tệ thì sẽ khuyến khích hoạt động xuất khẩu (do giá của H xk rẻ hơn một cách tương đối so với H khác)



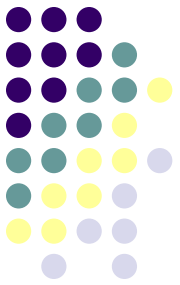
ĐẶC ĐIỂM



- ***Thứ tư***, chính sách TMQT chịu sự tác động của rất nhiều yếu tố về kinh tế, chính trị, xã hội trong nước và quốc tế.
- ***Thứ năm***, để thực hiện chính sách TMQT, có nhiều công cụ khác nhau như: thuế quan, hạn ngạch, hàng rào kỹ thuật, tín dụng, trợ cấp, phá giá... Các công cụ này có thể được sử dụng riêng hoặc phối hợp, tùy theo mục đích điều chỉnh hoạt động thương mại.



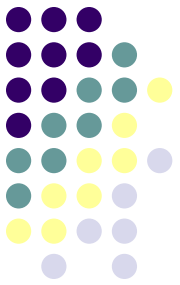
ĐẶC ĐIỂM



- ***Cuối cùng*, xét về cấu trúc, chính sách TMQT có thể được hình dung như một cơ chế ma trận ba chiều:**
 - chiều thứ nhất thường được gọi là cơ chế thúc đẩy - kìm hãm (dùng các công cụ khác nhau để kìm hãm, thả nổi hoặc thúc đẩy hoạt động thương mại)
 - chiều thứ hai thường được gọi chính sách mặt hàng (áp dụng có phân biệt theo từng hàng, ngành hàng, mặt hàng cụ thể)
 - chiều thứ ba là chính sách bạn hàng (thể hiện sự phân biệt mức độ áp dụng chính sách đối với từng nhóm bạn hàng hoặc bạn hàng cụ thể đối với cả chiều xuất và nhập khẩu)



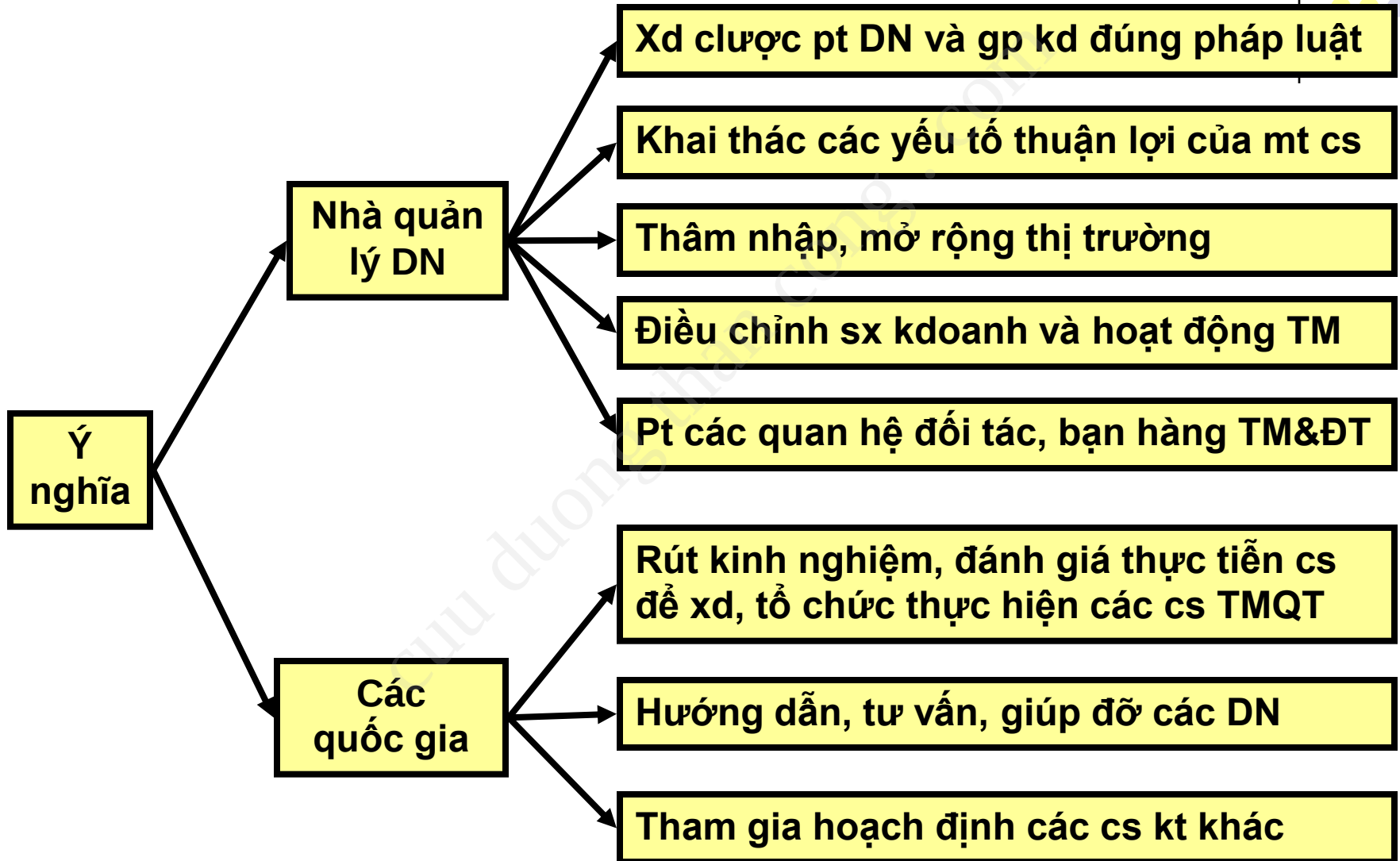
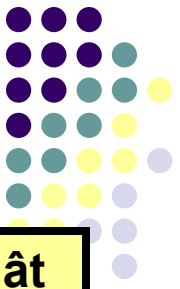
CHÍNH SÁCH TMQT



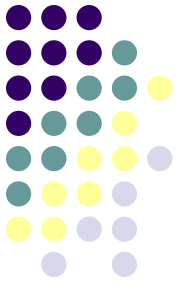
Chính sách TMQT phải chịu hai ràng buộc:

- 
- Phải thống nhất với chính sách kinh tế chung của quốc gia, ví dụ như cắt giảm thuế quan không tách rời với việc trợ cấp cho các doanh nghiệp gặp khó khăn.
 - Phụ thuộc vào chính sách thương mại được áp dụng bởi các nước khác.

CHÍNH SÁCH TMQT



CHÍNH SÁCH TMQT

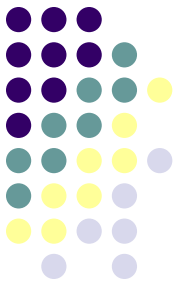


**chính sách
tự do trao đổi**

**chính sách
bảo hộ**



Tự do hay bảo hộ

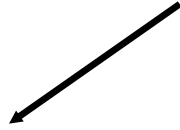
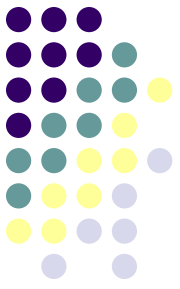


- Nhà nước ko can thiệp trực tiếp vào hoạt động ngoại thương, mở cửa thị trường nội địa để cho H, dịch vụ, vốn, sức LĐ được tự do lưu thông giữa trong và ngoài nước tạo ĐK cho TMQT phát triển trên cơ sở quy luật tự do cạnh tranh.

→ Thực chất là mở cửa thị trường nội địa.

- Nhà nước sd các biện pháp bảo vệ thị trường nội địa trước sự cạnh tranh của H nk đồng thời nhằm nâng đỡ các nhà KD trong nước có ĐK mở rộng KD ra thị trường nước ngoài.
 - Bảo hộ là mức độ mà các nhà sx nội địa và sp của họ được bảo vệ khỏi sự cạnh tranh của thị trường TG, tạo ĐK thuận lợi cho các nhà sx nội địa kd ở tt trong nước và mở rộng ra tt nước ngoài.

Tự do hay bảo hộ



Về mặt hàng

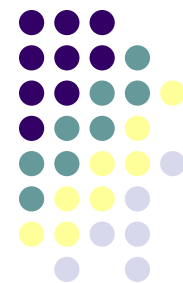
Về thị trường

Nguyên tắc điều chỉnh TMQT

- NN đưa ra danh mục H tự do, là danh mục các loại H có thể nk mà ko phải nộp thuế hải quan hoặc những H không thuộc đối tượng phải có giấy phép nk
- NN mở cửa thị trường nội địa, dành cho các nhà kd nước ngoài những ưu đãi về tiếp cận thị trường, được tự do kd trên thị trường nội địa
- Không phân biệt đối xử: MFN và NT nhằm tạo ra sự cạnh tranh ngang bằng trên thị trường nội địa.

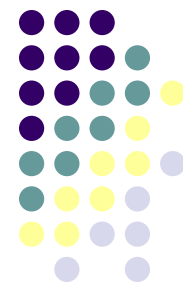
- NN đưa ra danh mục H ko cho phép nk hoặc giới hạn số lượng nk, quy định tỷ lệ nội địa nhằm ngăn cản sự cạnh tranh của H nk trên tt nội địa.
- NN cho phép hoặc hạn chế các nhà kd nước ngoài kd trên tt nội địa, nhà nước thực hiện các biện pháp để các nhà kd trong nước tránh phải đối chọi với thị trường tg.
- Có phân biệt đối xử giữa các nhà kd trong nước với mục đích tạo thuận lợi cho các nhà kd trong nước, gây khó khăn cho các nhà kd nước ngoài.

Tự do hay bảo hộ



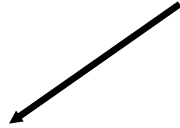
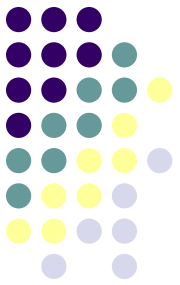
- Nhà nước không sử dụng các công cụ để điều tiết xuất khẩu và nhập khẩu.
- Quá trình nhập khẩu và xuất khẩu được tiến hành một cách tự do.
- Quy luật tự do cạnh tranh điều tiết sự hoạt động của sản xuất tài chính và thương mại trong nước.
- Nhà nước sử dụng những biện pháp thuế và phi thuế: thuế quan, hệ thống thuế nội địa, giấy phép xuất nhập khẩu, hạn ngạch, các biện pháp kỹ thuật... để hạn chế hàng hóa nhập khẩu.
- Nhà nước nâng đỡ các nhà sản xuất nội địa bằng cách giảm hoặc miễn thuế xuất khẩu, thuế doanh thu, thuế lợi tức, giá tiền tệ nội địa, trợ cấp xuất khẩu... để họ dễ dàng bành trướng ra thị trường nước ngoài.

Tự do hay bảo hộ



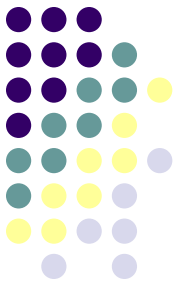
- Mọi trở ngại TMQT bị loại bỏ → thúc đẩy sự tự do hóa lưu thông H giữa các nước.
- H phong phú hơn, người tiêu dùng có điều kiện thỏa mãn nhu cầu của mình một cách tốt nhất.
- Tạo môi trường cạnh tranh gay gắt trên thị trường nội địa, kích thích các nhà sản xuất phát triển và hoàn thiện.
- Nếu các nhà sản xuất trong nước đã đủ sức mạnh cạnh tranh với các nhà tư bản nước ngoài thì chính sách mậu dịch tự do giúp các nhà kinh doanh bành trướng ra ngoài.
- Giảm bớt sức cạnh tranh của hàng nhập khẩu.
- Bảo hộ các nhà sản xuất kinh doanh trong nước, giúp họ tăng cường sức mạnh trên thị trường nội địa.
- Giúp các nhà xuất khẩu tăng sức cạnh tranh để xâm chiếm thị trường nước ngoài.
- Giúp điều tiết cán cân thanh toán của quốc gia, sử dụng hợp lý nguồn ngoại tệ thanh toán của mỗi nước.

Tự do hay bảo hộ



- Thị trường trong nước điều tiết chủ yếu bởi quy luật tự do cạnh tranh cho nên nền kinh tế dễ rơi vào tình trạng khủng hoảng, phát triển mất ổn định.
- Những nhà kinh doanh sản xuất trong nước phát triển chưa đủ mạnh, thì dễ dàng bị phá sản trước sự tấn công của hàng hóa nước ngoài.
- Làm tổn thương đến sự phát triển thương mại quốc tế sẽ dẫn đến sự cô lập kinh tế của một nước đi ngược lại xu thế của thời đại ngày nay là quốc tế hóa đời sống kinh tế toàn cầu.
- Tạo điều kiện để phát triển sự bảo thủ và trì trệ trong các nhà kinh doanh nội địa, kết quả là mức bảo hộ kinh tế ngày càng cao, càng làm cho sức cạnh tranh của các ngành không còn linh hoạt, hoạt động kinh doanh và đầu tư không mang lại hiệu quả.
- Người tiêu dùng bị thiệt hại như hàng hóa kém đa dạng, mẫu mã, kiểu dáng, chất lượng hàng hóa kém cải tiến, giá cả hàng hóa đắt....

Chính sách tự do trao đổi



mở cửa thị trường nội địa

hệ thống giá cả đạt được tình trạng tối ưu trong sx

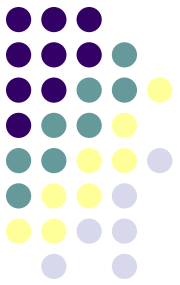
Các nguồn lực (tài sản và các YTSX) được sử dụng tối ưu

Giá sp, không kể chi phí vận chuyển, ngang bằng với chi phí cận biên của nó

Giá của các YTSX (kể cả có hiệu suất khác nhau) đảm bảo chúng được sử dụng một cách tối ưu

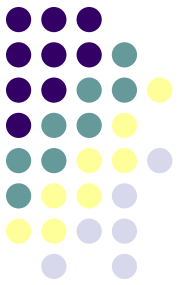
chế độ tự do trao đổi

Chính sách tự do trao đổi



- Cần lưu ý rằng, sản xuất tối ưu không có nghĩa là tình hình tốt đẹp chung tối ưu bởi vì hệ thống giá cả *hiệu quả* không có nghĩa là hệ thống giá cả *đúng*.
- Tự do trao đổi cải thiện phân phối thu nhập thế giới hơn là làm tình trạng này tồi đi. Bởi tự do trao đổi làm tăng sản lượng với cách thức phân phối như trước

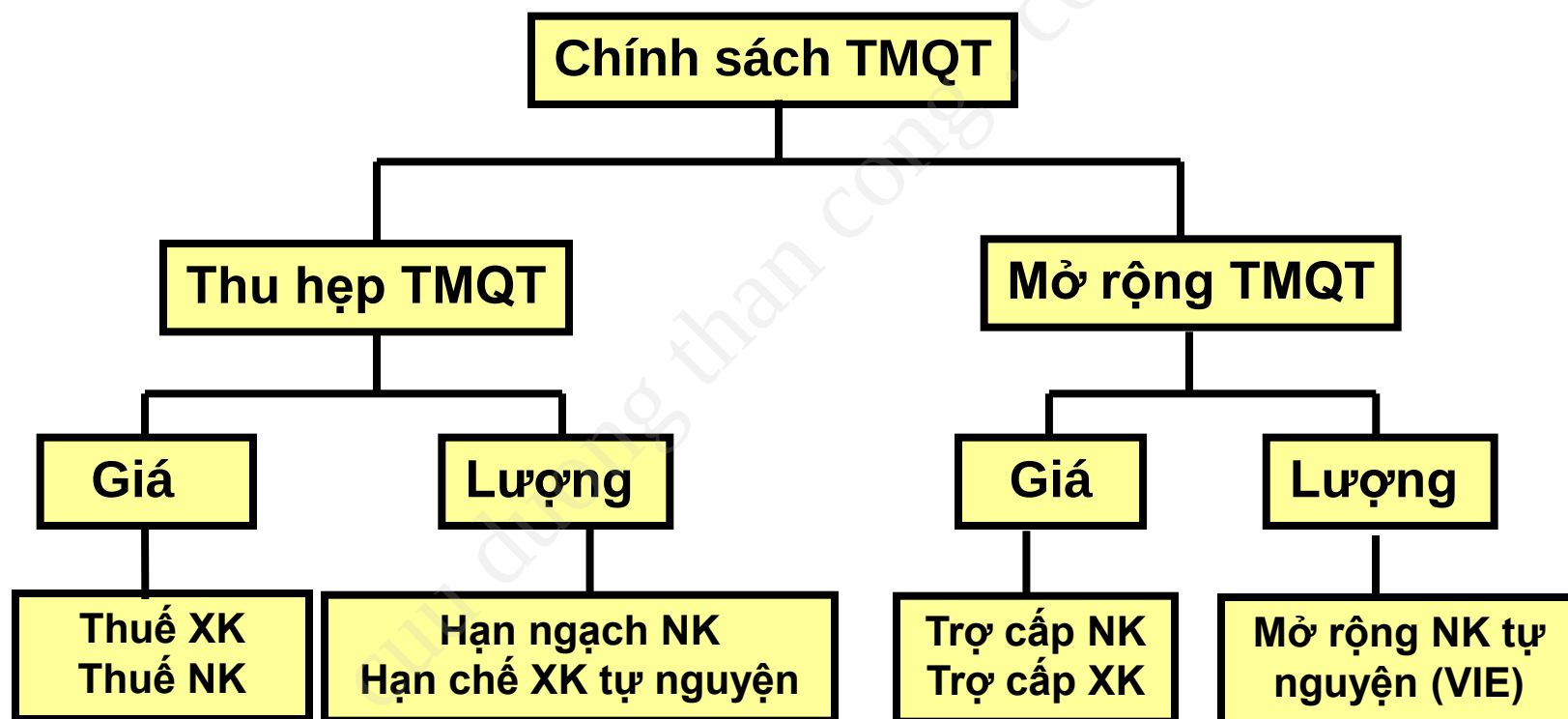
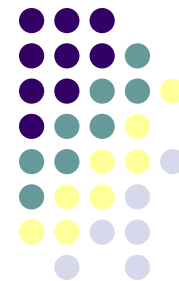
Chính sách bảo hộ TMQT



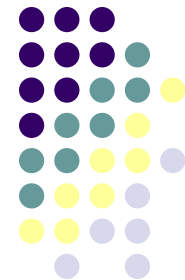
Những lý lẽ của chủ nghĩa bảo hộ: bảo hộ ngành công nghiệp non trẻ do:

- **Tính cứng nhắc của thị trường quốc tế làm cho cạnh tranh trên thị trường này không thể là cạnh tranh hoàn hảo**
- **Các phản ứng với biến động giá cả có thể trở nên thái quá bởi hiệu quả Cobweb**
- **Sự tồn tại của hiệu quả kinh tế ngoại vi**

CÁC CÔNG CỤ CỦA CHÍNH SÁCH TMQT



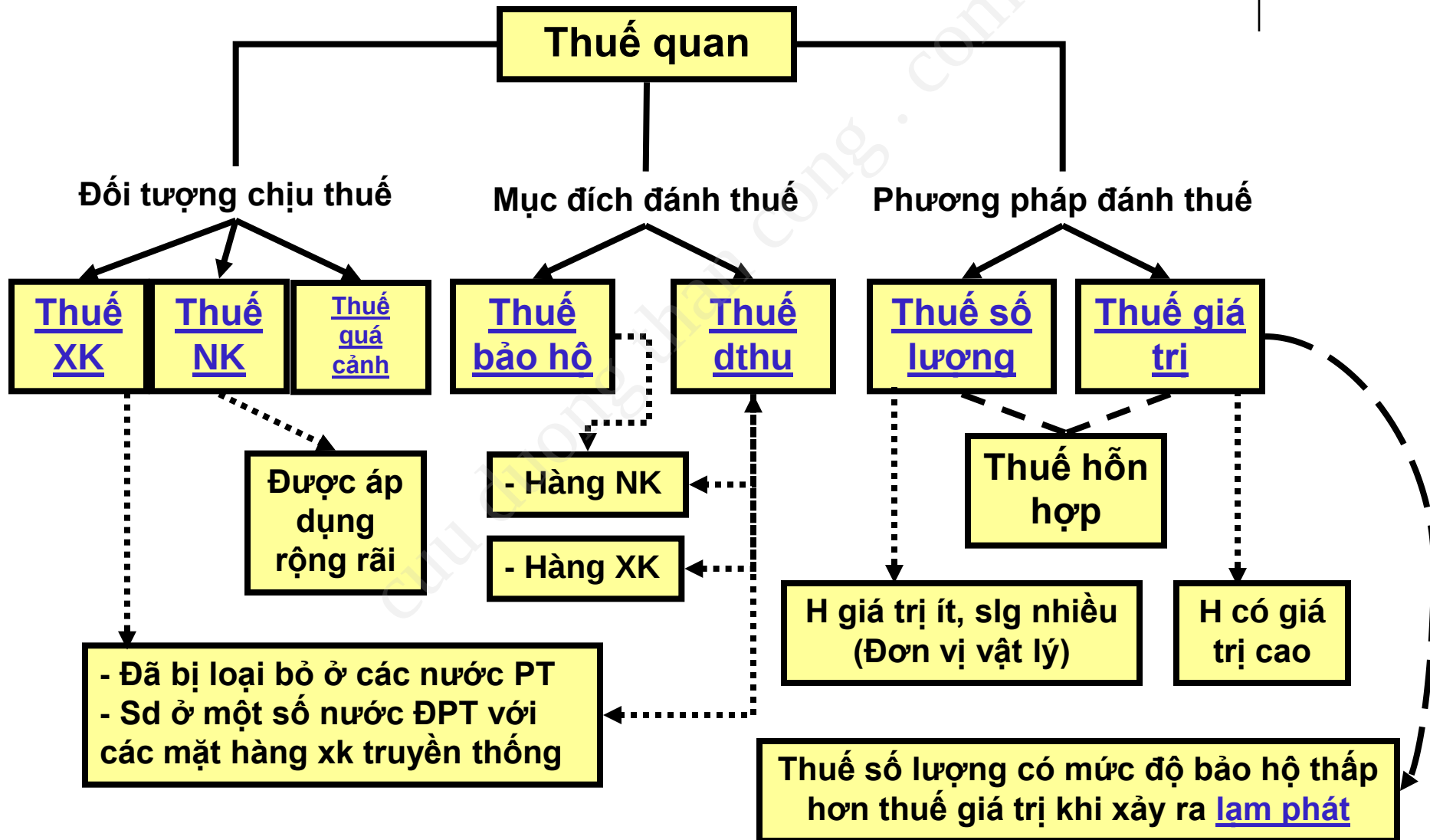
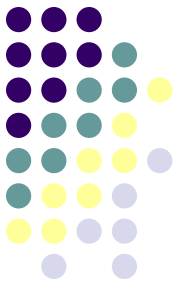
THUẾ QUAN – Khái niệm



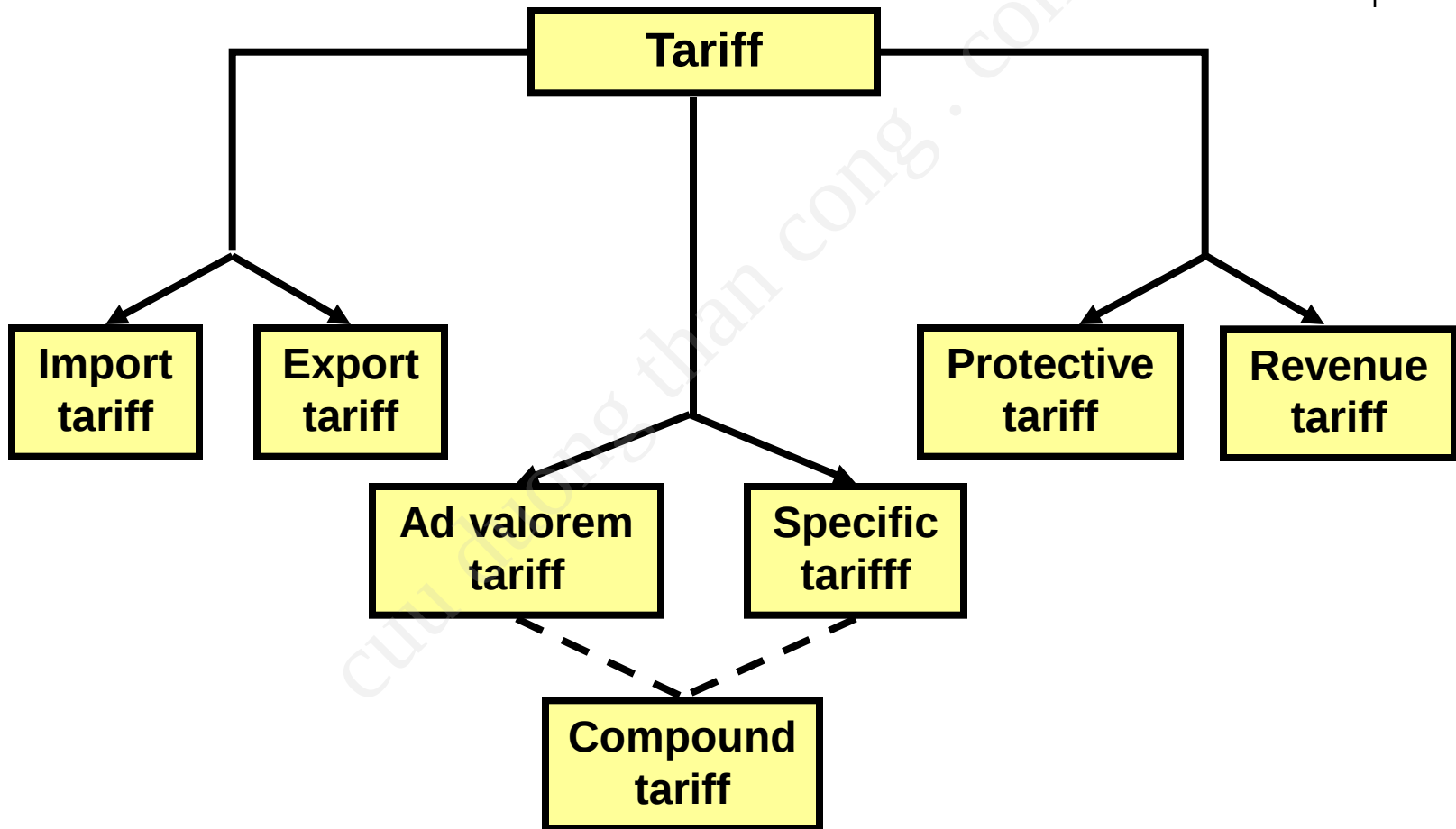
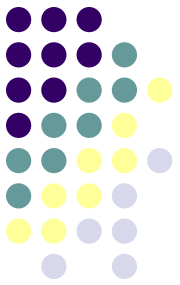
Thuế quan là một loại thuế đánh vào hàng hóa khi nó được vận chuyển xuyên qua biên giới quốc gia

Lưu ý: thuế tại các khu công nghiệp, khu chế xuất

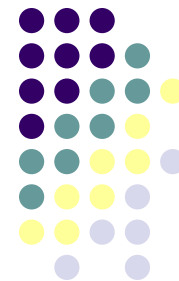
THUẾ QUAN – Phân loại



TARIFF – classification



TRÍCH BIỂU THUẾ XUẤT KHẨU THEO DANH MỤC NHÓM HÀNG CHỊU THUẾ VÀ KHUNG THUẾ SUẤT ĐỐI VỚI TỪNG NHÓM HÀNG
(Kèm theo Nghị quyết số 977 /2005/NQ-UBTVQH11 ngày 13 /12/2005 của Ủy ban Thường vụ Quốc hội)



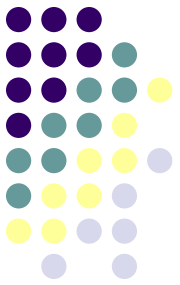
TT	Nhóm hàng	Mã số	Khung thuế suất %
1	Cà phê rang hoặc chưa rang đã khử chất cafein, các chất thay thế cà phê có chứa cà phê theo tỷ lệ nào đó. Trong đó: -Các loại cà phê chưa rang -Các loại khác	0901	0-3 0-3 0
2	Sắt và thép. Trong đó: -Phế liệu, phế thải sắt, thép -Bán thành phẩm sắt, thép -Các loại khác	Thuộc các nhóm 7206 và 7207	0-40 30-40 1-10 0
3	Đồng và các loại sản phẩm từ đồng. Trong đó: -Đồng phế liệu và mảnh vụn -Bán thành phẩm đồng -Các loại khác	Thuộc các nhóm từ 7404 đến 7407	0-50 40-50 3-30 0

Nguồn: website Bộ Tài chính



TRÍCH BIỂU THUẾ NHẬP KHẨU ƯU ĐÃI THEO DANH MỤC NHÓM HÀNG CHỊU THUẾ VÀ KHUNG THUẾ SUẤT ƯU ĐÃI ĐỐI VỚI TỪNG NHÓM HÀNG

(Ban hành kèm theo Nghị quyết số 977 /2005/NQ-UBTVQH11 ngày 13/12/2005 của Ủy ban Thường vụ Quốc hội)

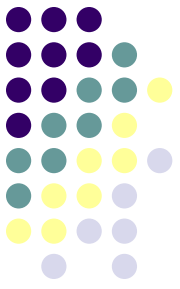


Mã số	CHƯƠNG 6 CÂY SỐNG VÀ CÁC LOẠI CÂY TRỒNG KHÁC; CỎ, RỄ VÀ CÁC LOẠI TƯƠNG TỰ; CÀNH HOA RỜI VÀ CÁC LOẠI CÀNH LÁ TRANG TRÍ	Khung thuế suất (%)
0601	Cỏ, thân cỏ, rễ cỏ, thân ống và thân rễ, ở dạng ngủ, dạng sinh trưởng hoặc ở dạng hoa; cây và rễ rau diếp xoăn, trừ các loại rễ thuộc nhóm 12.12	0-10
0602	Cây sống khác (kể cả rễ), cành giâm và cành ghép; hệ sợi nấm	0-10
0603	Cành hoa và nụ hoa dùng làm hoa bó hoặc để trang trí, tươi, khô, đã nhuộm, tẩy, thấm tẩm hoặc xử lý cách khác.	30-50
0604	Tán lá, cành và các phần khác của cây, không có hoa hoặc nụ, các loại cỏ, rêu địa y dùng làm nguyên liệu để làm hoa bó hoặc trang trí, tươi, khô, đã nhuộm, tẩy, thấm tẩm hoặc xử lý cách khác.	30-50

Nguồn: website Bộ Tài chính



Ví dụ Thuế quá cảnh

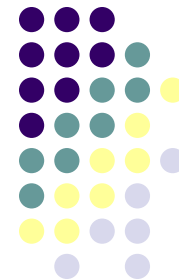


Hà Nội (TTXVN) - Ngày 3/1, Bêlarút tuyên bố đã áp dụng thuế trung chuyển mới đối với khí đốt của Nga vận chuyển qua lãnh thổ nước này. Người phát ngôn của thủ tướng Bêlarút cho biết thuế trung chuyển mới là **45 USD/1 nghìn mét khối và có hiệu lực từ ngày 1/1/2007**.

Mátxcova (TTXVN) - Ngày 12/1, Thủ tướng Nga và Thủ tướng Bêlarút đã ký Hiệp định về quan hệ giữa hai nước trong lĩnh vực xuất khẩu dầu mỏ và sản phẩm dầu mỏ. Hiệp định này đạt được 2 ngày sau khi Chính phủ Bêlarút hủy việc áp thuế trung chuyển 45 USD/tấn đánh vào dầu mỏ xuất khẩu của Nga sang các nước thuộc Liên minh châu Âu (EU). Theo thoả thuận, phía Nga đã giảm bớt mức thuế đánh vào dầu thô xuất sang Bêlarút trong năm nay, từ 180 USD xuống còn 53 USD/1 tấn (hàng năm Nga xuất sang Bêlarút khoảng 20 triệu tấn), nhưng nếu Bêlarút tái xuất dầu thô thì mức thuế đó vẫn là 180 USD/1 tấn.



Ví dụ thuế quan doanh thu



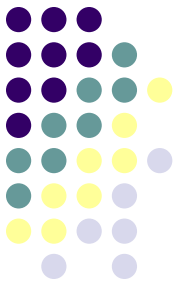
Đơn vị tính: tỷ VND

Chỉ tiêu	Quyết toán 2004	% Tổng thu và viện trợ	% GDP	Ước thực hiện 2005	% Tổng thu và viện trợ	% GDP
Thuế xuất khẩu, nhập khẩu và TTĐB hàng nhập khẩu	21,614	10.88	3.02	23,645	10.89	2.82

Nguồn: website Bộ Tài chính



Ví dụ thuế quan bảo hộ

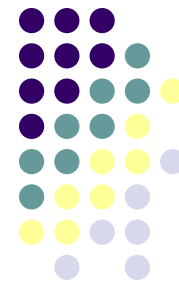


Thuế quan bảo hộ: đặc biệt là đối với hàng nông sản ở các nước PT. Thuế quan trung bình của các H nông sản trên TG vẫn ở mức 40% so với mức tương ứng từ 1-5% của hàng chế tác (Viatte 1999). Những nông sản mà những nước ĐPT có lợi thế, như ngũ cốc, đường, sữa, thường phải chịu những mức thuế NK rất cao (nhiều khi lên tới trên 300%) ở các nước PT. Hơn thế, theo quy định "quyền tự vệ đặc biệt" của WTO, các nước còn có quyền tăng thuế vượt qua mức thuế ràng buộc đối với những mặt hàng "nhạy cảm".

Leo thang thuế quan rất phổ biến tại nhiều quốc gia. Ví dụ: ở Mỹ loại thép để sx ô tô chỉ phải chịu mức thuế suất 5%, khung ô tô sx từ loại thép này chịu thuế suất 15% và một chiếc ô tô hoàn chỉnh bị đánh thuế 30%. Đk đánh thuế này đã thể hiện mức độ bảo hộ các ngành công nghiệp chế tạo ở Mỹ.



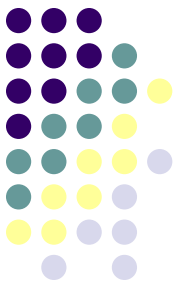
Quyết định ngày 28-3-2006 của Thủ tướng Chính phủ về việc ban hành mức thuế tuyệt đối thuế nhập khẩu xe ô tô đã qua sử dụng nhập khẩu



Mô tả mặt hàng	Thuộc nhóm mã số trong Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi	ĐVT	Mức thuế (USD)
1. Xe từ 5 chỗ ngồi trở xuống, kể cả lái xe, có dung tích xi lanh động cơ:			
- Dưới 1.000 cc	8703	Chiếc	3.000,00
- Từ 1.000 cc đến dưới 1.500 cc	8703	Chiếc	7.000,00
- Từ 1.500 cc đến 2.000 cc	8703	Chiếc	10.000,00
- Trên 2.000 cc đến 3.000 cc	8703	Chiếc	15.000,00
- Trên 3.000 cc đến 4.000 cc	8703	Chiếc	18.000,00
- Trên 4.000 cc đến 5.000 cc	8703	Chiếc	22.000,00
- Trên 5.000 cc	8703	Chiếc	25.000,00

Nguồn: website Bộ Tài chính





TRÍCH BIỂU THUẾ NHẬP KHẨU ƯU ĐÃI THEO DANH MỤC NHÓM HÀNG CHỊU THUẾ VÀ KHUNG THUẾ SUẤT ƯU ĐÃI ĐỐI VỚI TỪNG NHÓM HÀNG

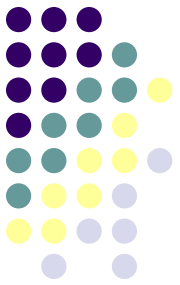
(Ban hành kèm theo Nghị quyết số 977 /2005/NQ-UBTVQH11 ngày 13/12/2005 của Ủy ban Thường vụ Quốc hội)

Mã số	Mặt hàng	Khung thuế suất (%)
8702	Xe ô tô chở 10 người trở lên, kể cả lái xe	30-150
	Riêng: linh kiện để lắp ráp, xe hai đầu	0-50
8703	Xe ô tô và các loại xe khác có động cơ được thiết kế chủ yếu để chở người (trừ các loại thuộc nhóm 87.02), kể cả xe chở người có khoang hành lý riêng và ô tô đua	30-150
8704	Xe có động cơ dùng để vận tải hàng hóa.	30-150
	Riêng: linh kiện để lắp ráp và xe vận tải chuyên dùng, xe vận tải trọng tải trên 20 tấn	0-50

Nguồn: website Bộ Tài chính



Ví dụ về mức độ bảo hộ của thuế quan khi xảy ra lạm phát

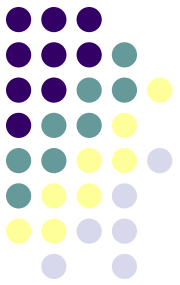


Giá của 1 chiếc áo sơ mi nhập khẩu là 5\$. Nếu thuế tính theo số lượng là 1\$/áo thì mức thuế này tương đương với mức thuế giá trị 20%

- Khi lạm phát xảy ra và giá nhập khẩu tăng lên 10\$/áo, thuế NK lúc này nếu tính theo giá trị chỉ còn 10%
- Các nhà sx trong nước cảm thấy thuế số lượng ko thực hiện được công việc bảo hộ khi lạm phát xảy ra.
- Nếu NN áp dụng thuế giá trị là 20% thì khi lạm phát xảy ra, số tiền thuế mà NN thu được sẽ là 2\$.

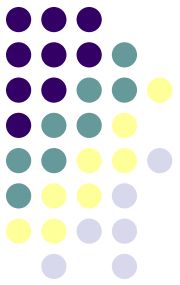


Tác động chung của thuế quan



- Giả sử có 2 QG (1 & 2) cùng sx và td H X
- X là ngành cạnh tranh hoàn hảo trên thị trường và ko có chi phí vận chuyển H X giữa 2 QG
- Khi không có TM, mức giá cân bằng của H X tại QG 1 lớn hơn mức giá cân bằng của H X tại QG 2 → H X sẽ được di chuyển từ QG 2 sang QG 1.
- H X khi được XK từ QG 2 sang QG 1 sẽ khiến mức giá của nó tăng ở QG 2 và giảm ở QG 1 cho đến khi sự khác biệt về giá giữa 2 QG biến mất

Tác động chung của thuế quan



Để xác định mức giá thế giới P_w và sản lượng $H X$ được trao đổi, chúng ta cần xây dựng 2 đường:

- Đường cầu nhập khẩu của QG 1

- Thể hiện số lượng nhập khẩu tối đa mà QG 1 mong muốn tiêu dùng tại mỗi mức giá nhập khẩu

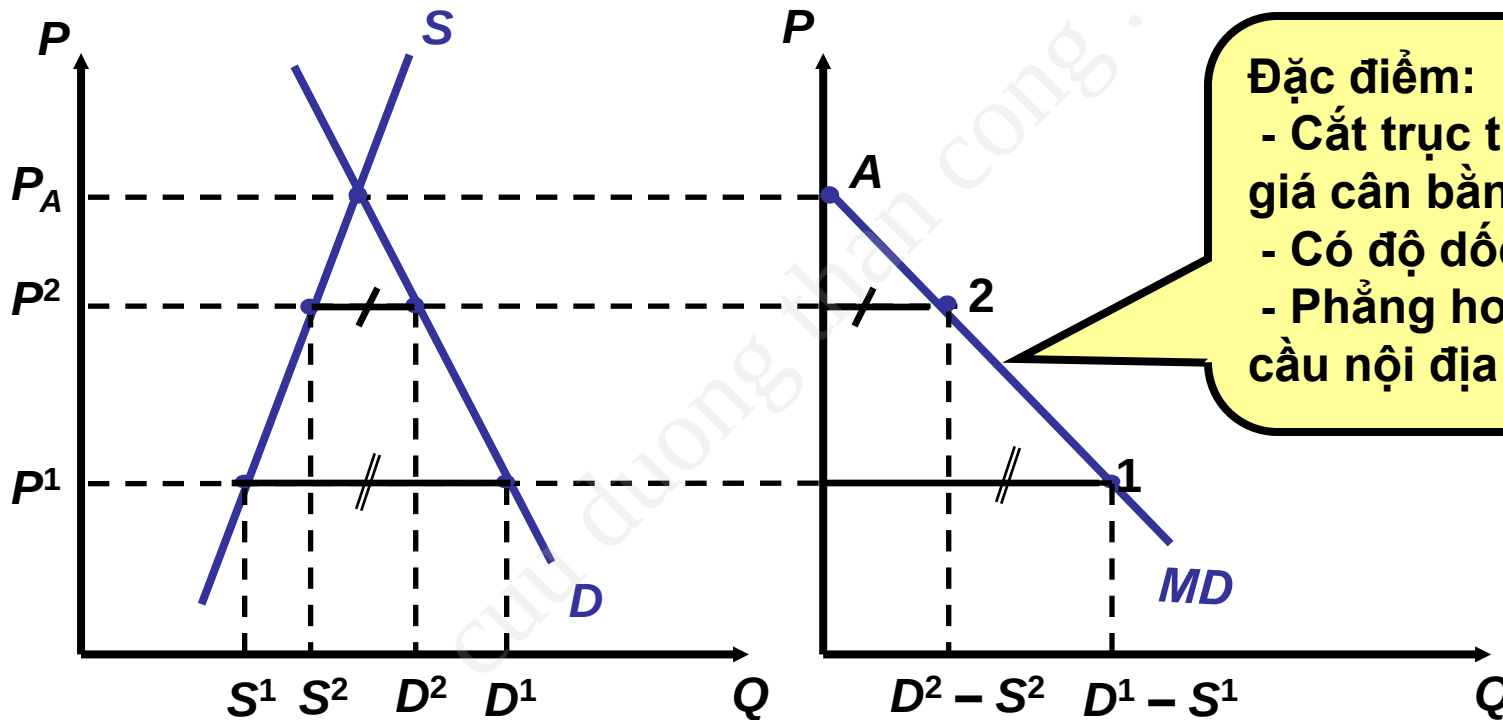
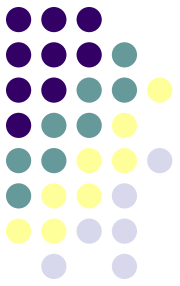
→ nhu cầu NK = chênh lệch giữa nhu cầu tiêu dùng và mức sản xuất của QG 1 → $MD = D(P) - S(P)$

- Đường cung xuất khẩu của QG 2

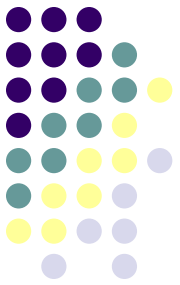
- Thể hiện số lượng xuất khẩu tối đa mà QG 2 mong muốn cung cấp cho QG 1 tại mỗi mức giá

→ nhu cầu XK = chênh lệch giữa mức cung trong nước và nhu cầu tiêu dùng của QG 2 → $XS = S^*(P^*) - D^*(P^*)$

Tác động chung của thuế quan

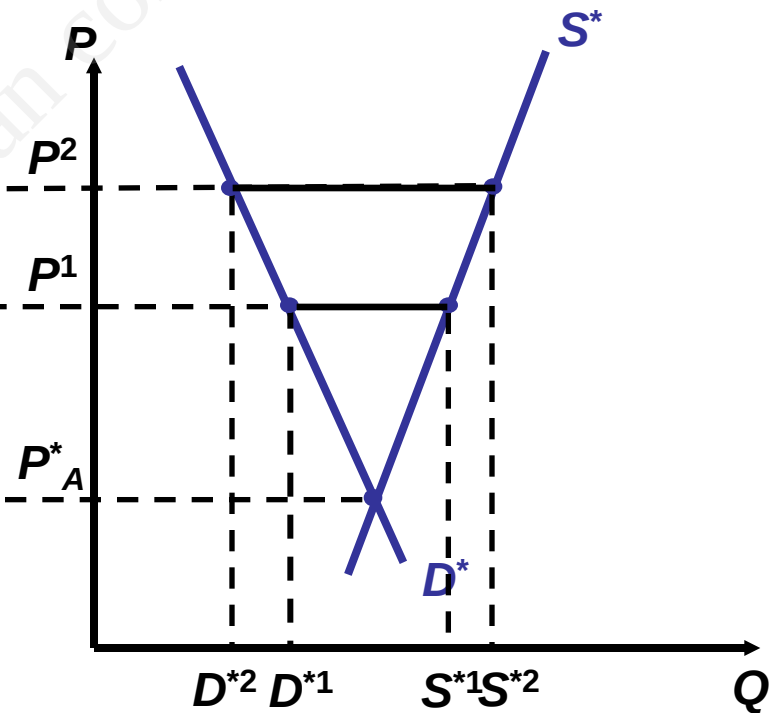
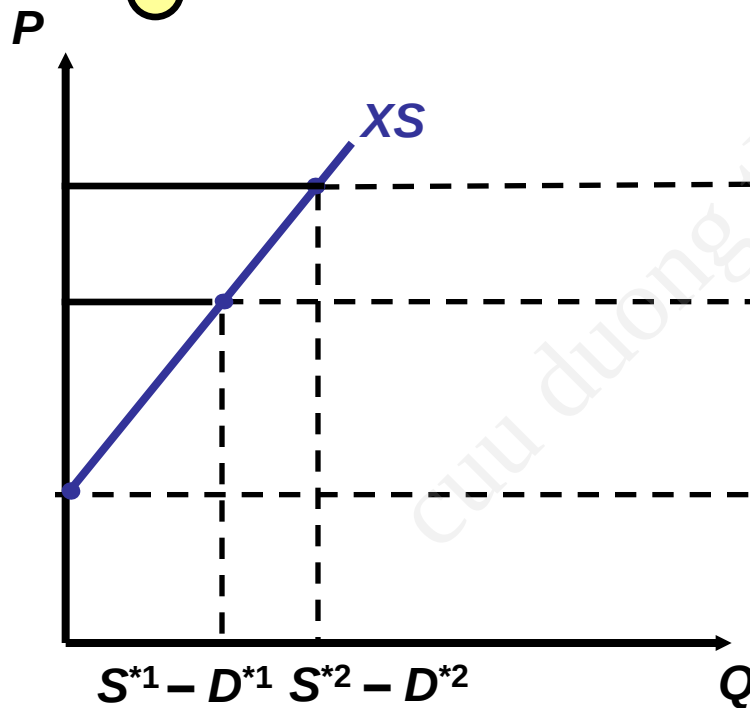


Tác động chung của thuế quan

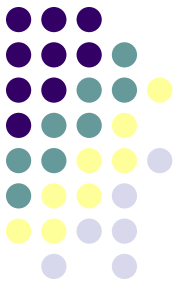


Đặc điểm:

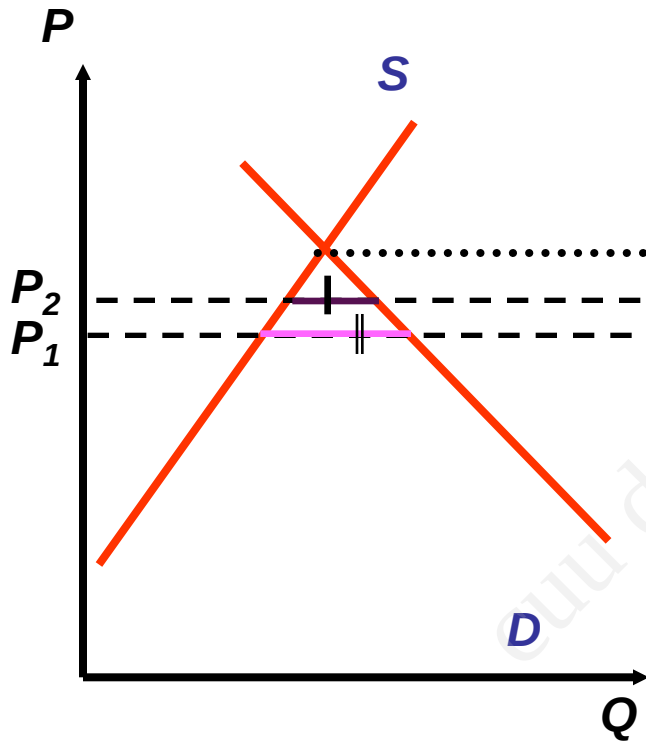
- Cắt trục tung tại mức giá cân bằng của QG 2
- Có độ dốc lên
- Phẳng hơn đường cung nội địa của QG 2



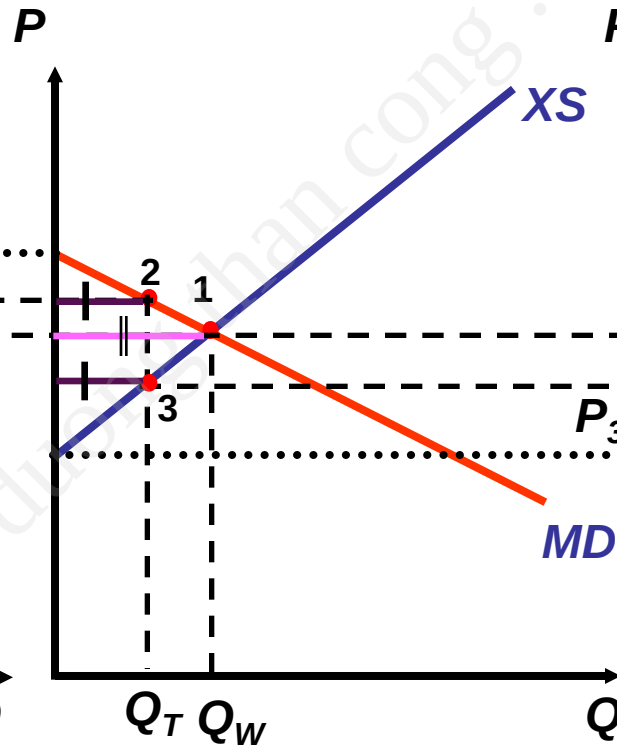
Tác động chung của thuế quan



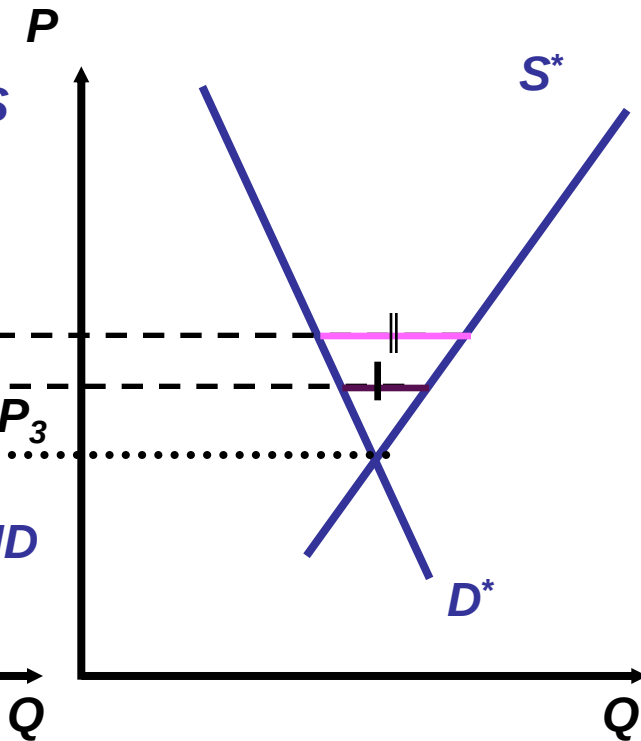
QG 1



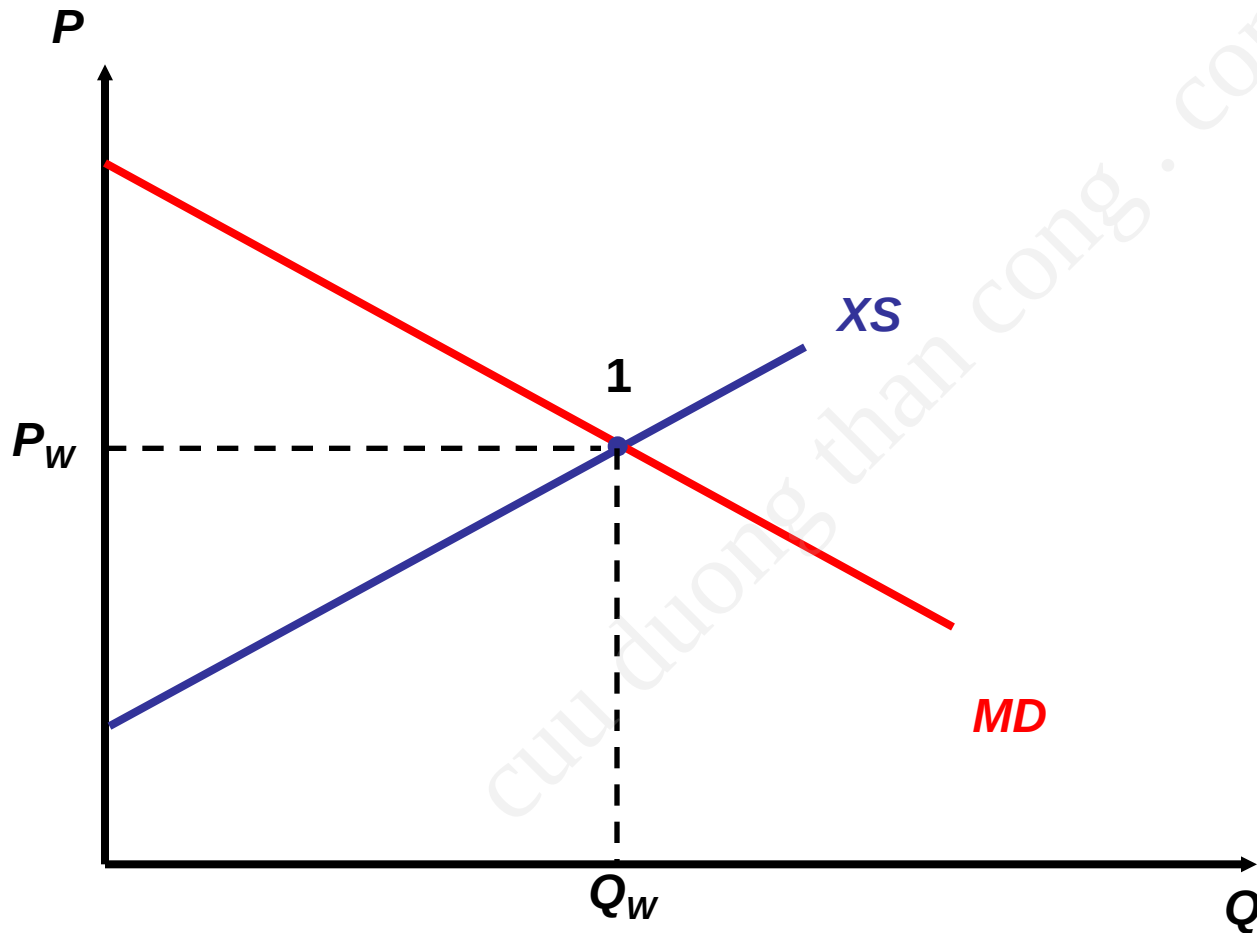
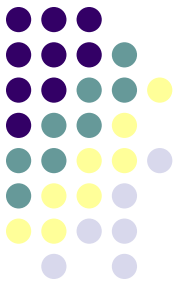
Thị trường TG



QG 2



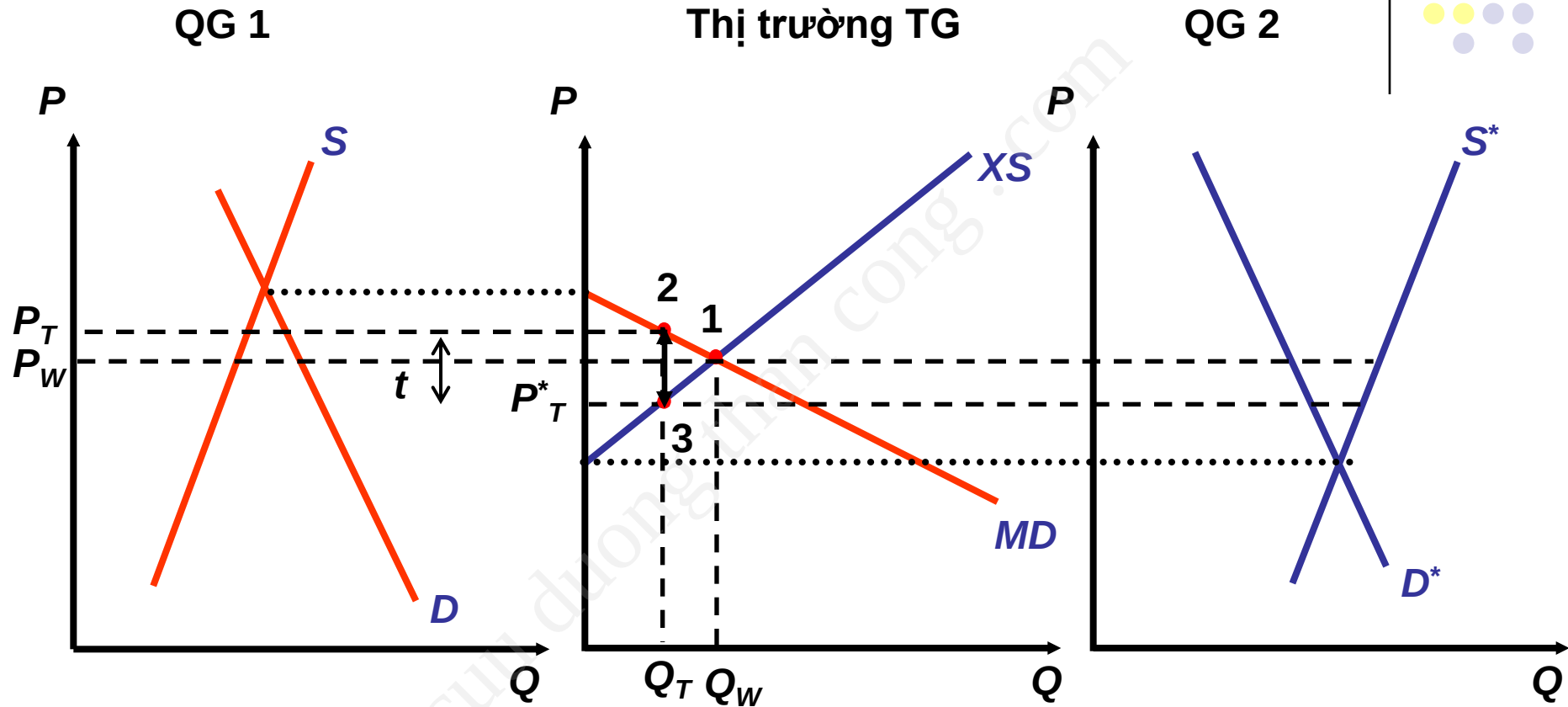
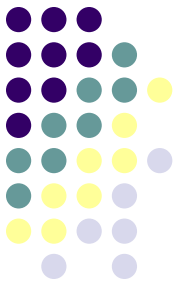
Tác động chung của thuế quan



- Giả sử QG 1 và QG 2 là 2 nước lớn
- Nếu QG 1 đánh thuế t \$ đối với mỗi đơn vị H X nk
→ các nhà XK của QG 2 sẽ ko xk H X nếu như chênh lệch mức giá giữa 2 QG nhỏ hơn t \$

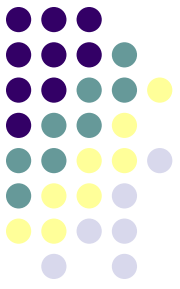
Cân bằng trên thị trường thế giới

Tác động chung của thuế quan



- Không có thuế quan, P_X cân bằng ở cả hai QG và $= P_W$
 - Có thuế quan, $P_{X1} \uparrow$ đến P_T và $P_{X2} \downarrow$ đến $P^*_T (= P_T - t)$
 - Ở QG1: $S_X \uparrow$ và $D_X \downarrow$ bởi vì mức giá cao $\rightarrow$ nhu cầu nk $\downarrow$
 - Ở QG2: $S_X \downarrow$ và $D_X \uparrow$ do mức giá $\downarrow \rightarrow$ ít hàng hóa XK hơn
- $\rightarrow Q_X \downarrow$ do áp dụng thuế quan

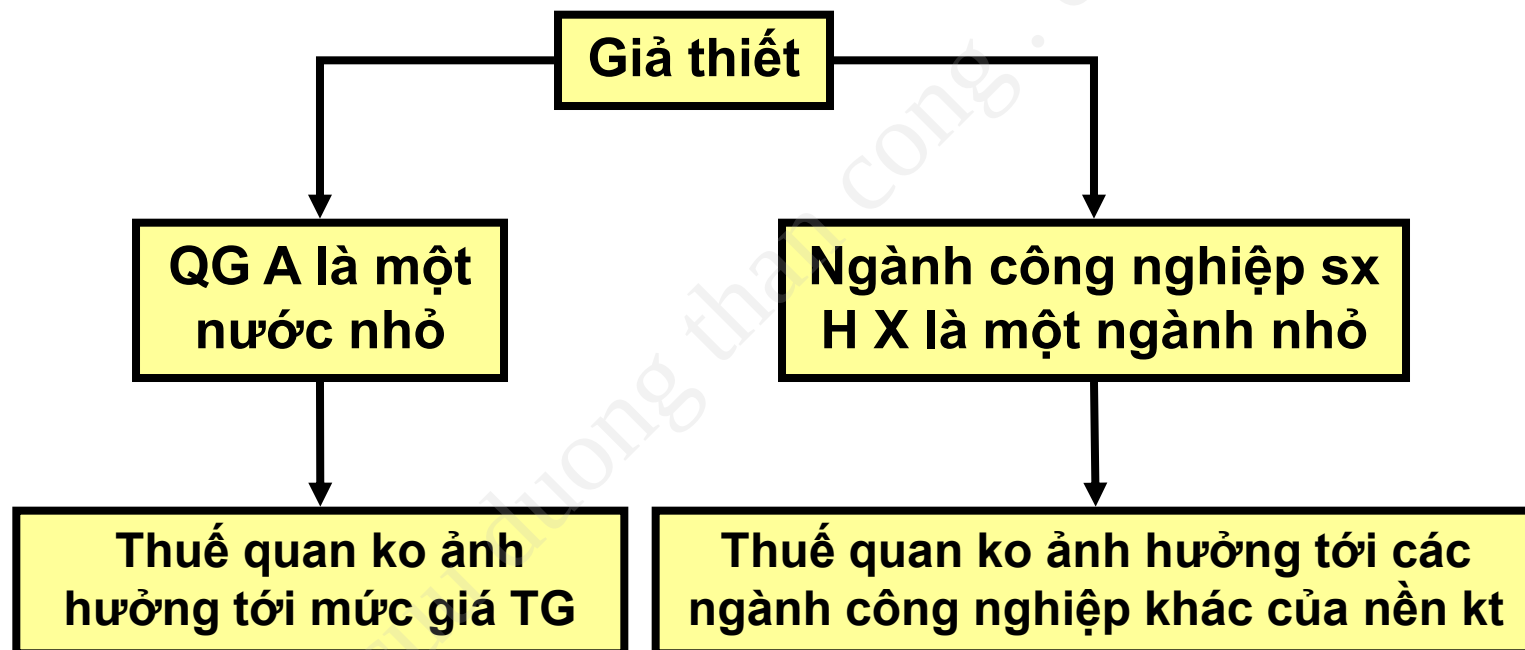
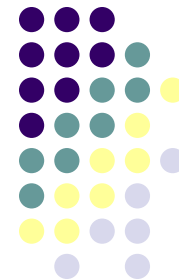
Tác động của thuế quan



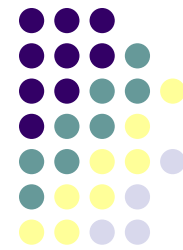
Giá H X ở QG 1 tăng ít hơn mức thuế quan bởi vì một phần tác động của thuế quan đã được phản ánh trong mức giá giá xuất khẩu ở QG 2.

Tuy nhiên, nếu QG nhập khẩu là nước nhỏ và nước này quyết định áp dụng thuế quan đối với H X thì sao???

Phân tích tác động cân bằng cục bộ của thuế quan



Phân tích tác động cân bằng cục bộ của thuế quan



Khi ko có TM, QG A sx và td tại E(30X, 3\$)

$$P_x > P_w$$

Khi TM tự do, với $P_w = 1\$$, QGA td AB = 70X trong đó sx AC = 10X và NK CB = 60X

$$t = 100\%$$

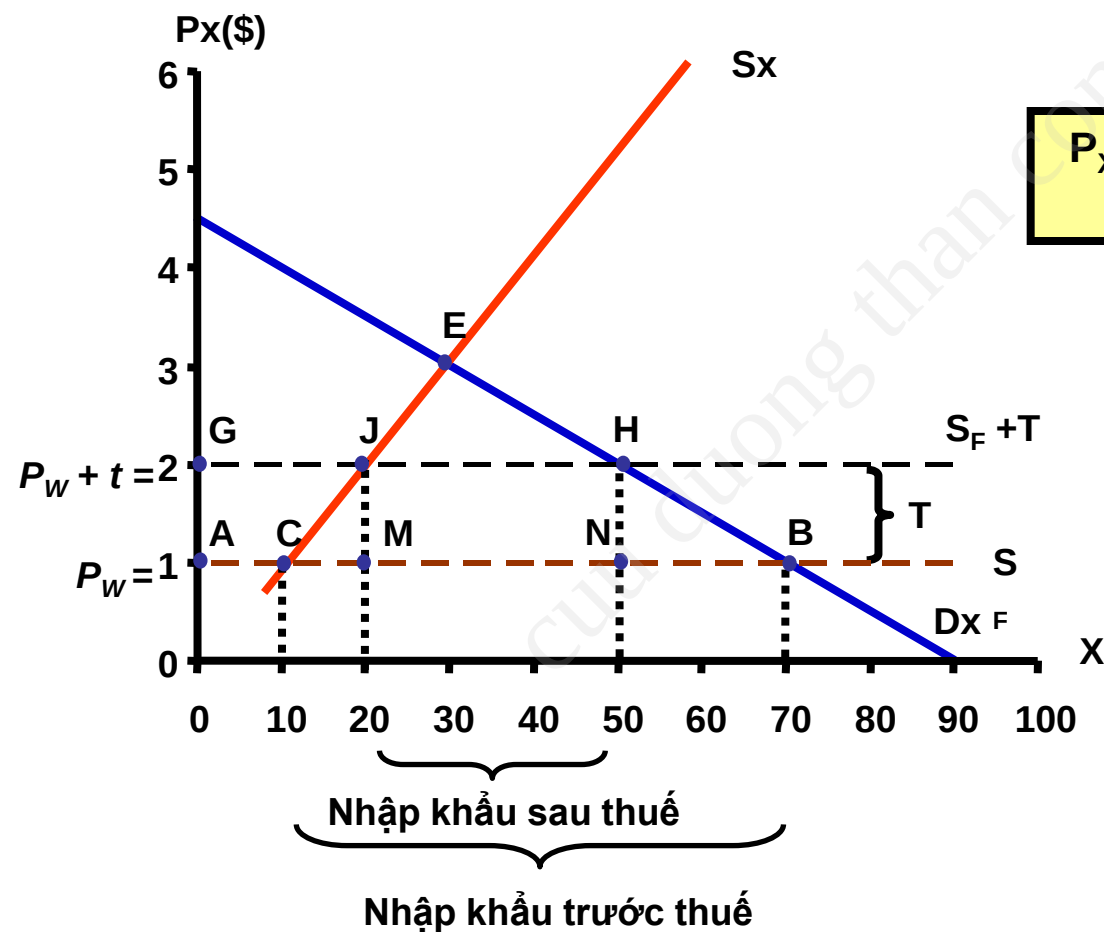
$P_x = 2\$$, QGA td GH = 50X trong đó sx GJ = 20X và NK JH = 30X

mở rộng sản xuất nội địa (CM=10X)

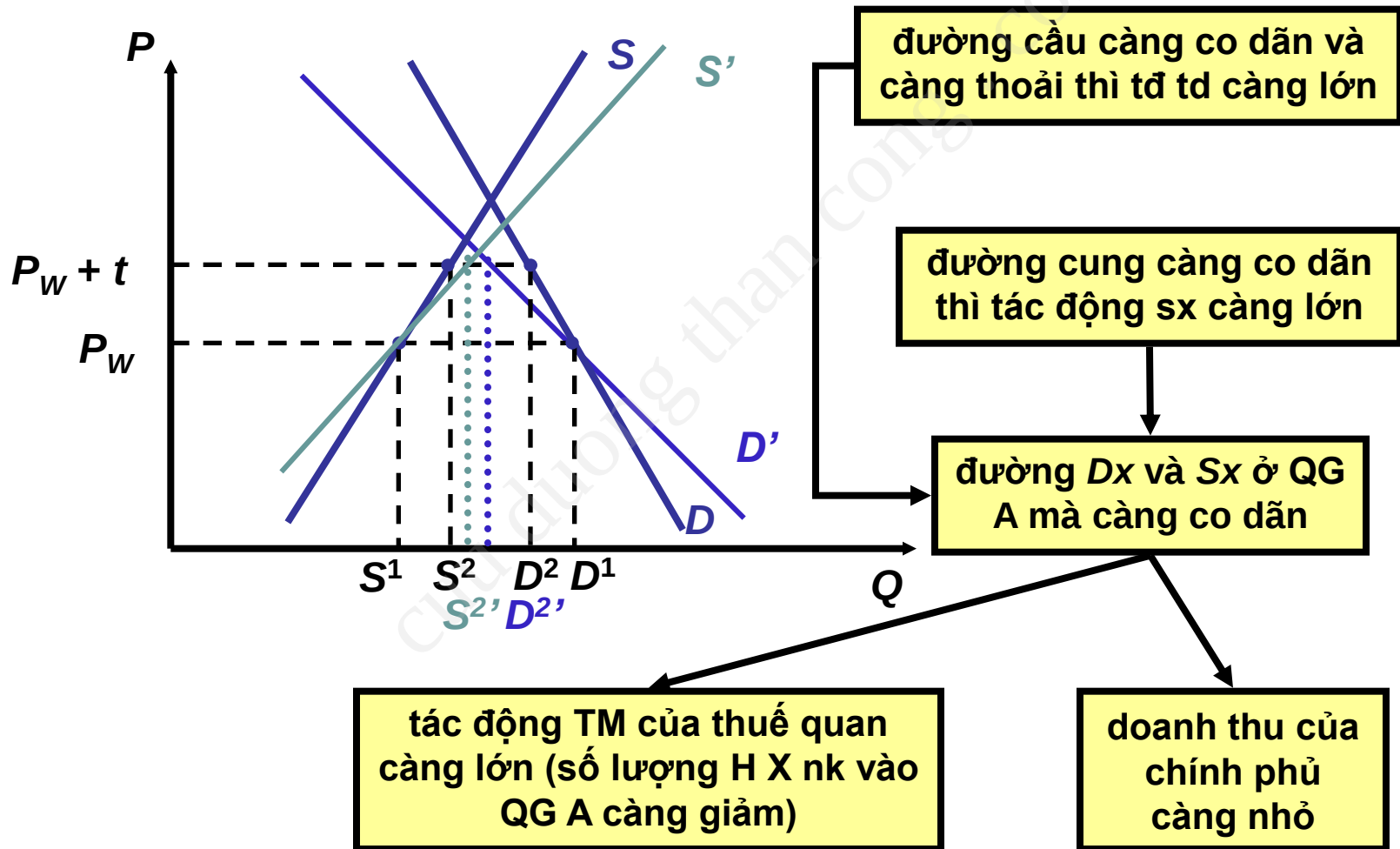
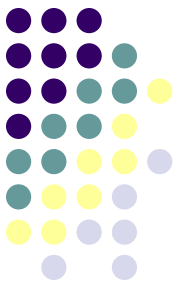
giảm tiêu dùng nội địa (BN=20X)

giảm nhập khẩu (BN+CM=30X)

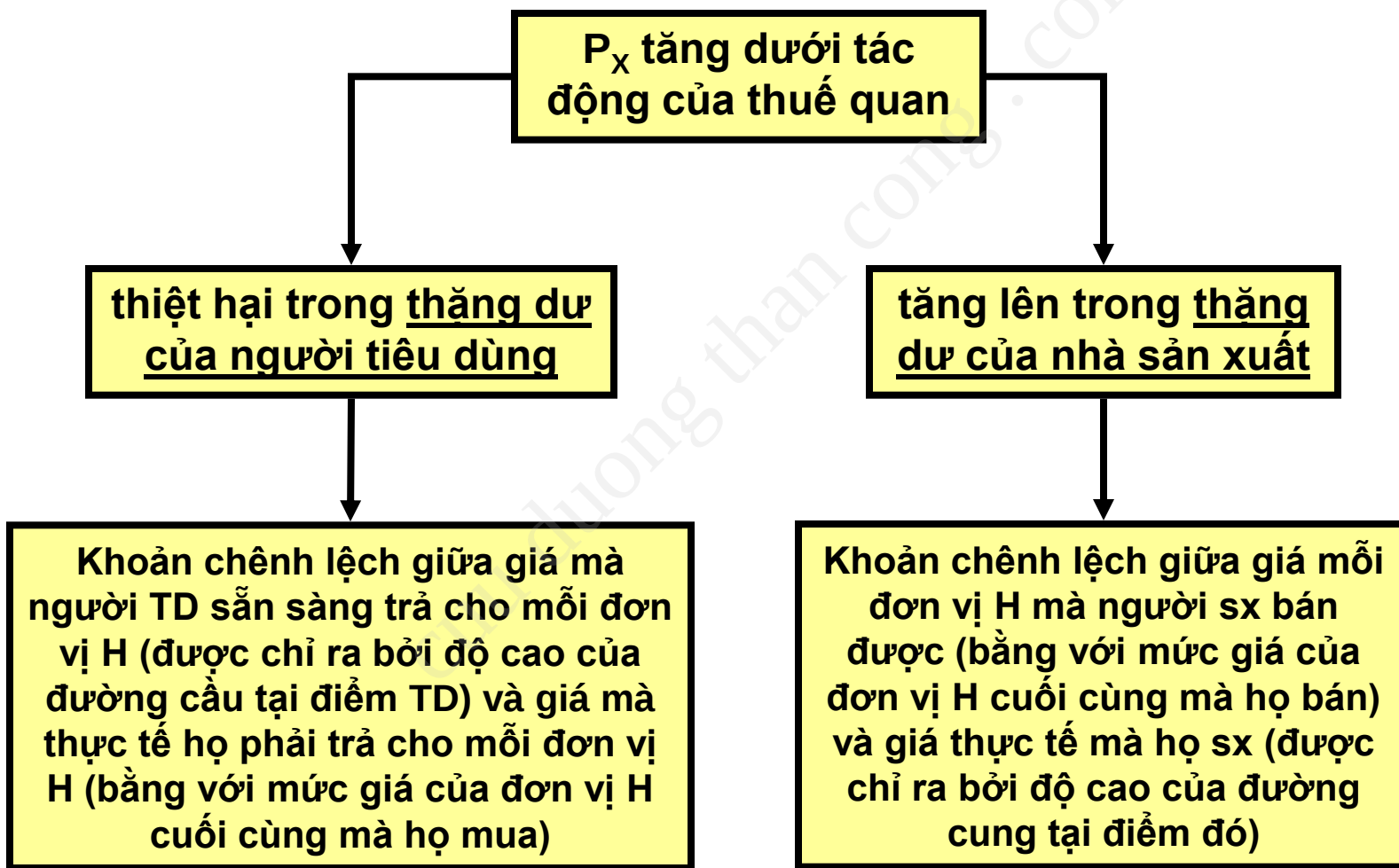
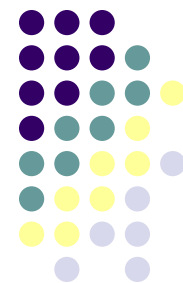
tăng doanh thu chính phủ (MJHN=30\$=1\$*30X)



Tác động của thuế quan với hình dáng D_x và S_x

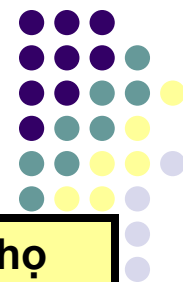


Tác động của thuế quan tới thặng dư của người sản xuất và thặng dư của người tiêu dùng



Cụ thể

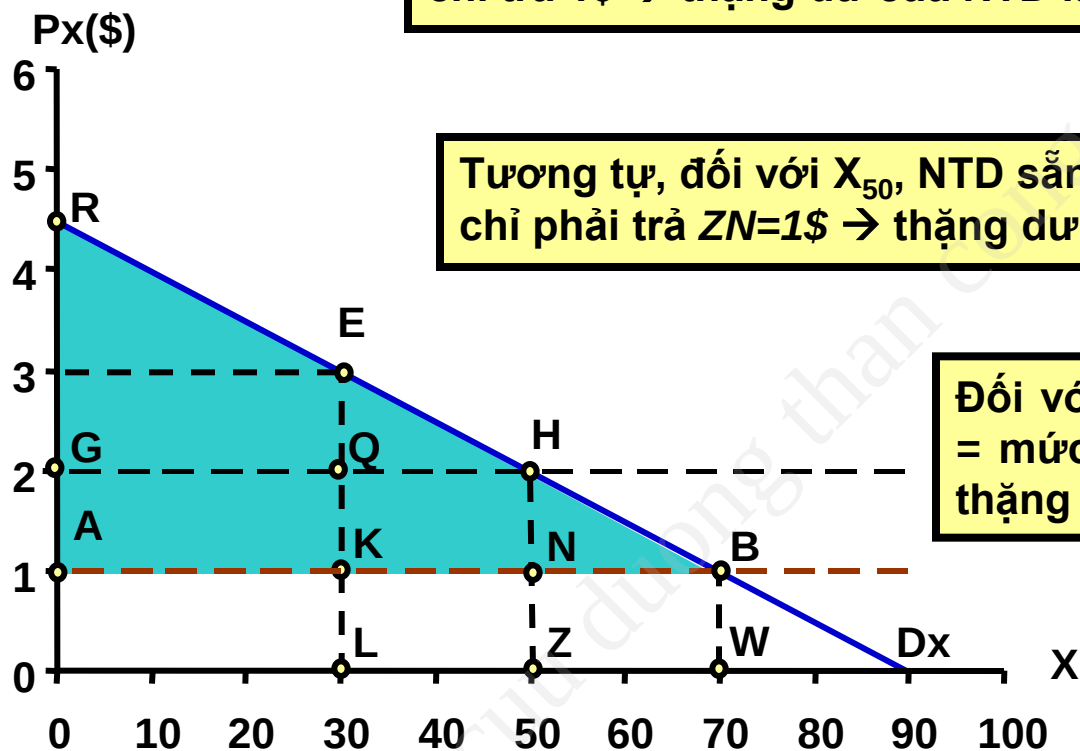
Tác động của thuế quan tới thặng dư của người TD



NTD ở QG A sẵn sàng trả $LE=3\$$ cho X_{30} . Nhưng vì thực tế họ chỉ trả $1\$ \rightarrow$ thặng dư của NTD là $KE=2\$$ đối với X_{30} mà họ mua

Tương tự, đối với X_{50} , NTD sẵn sàng trả $ZH=2\$$. Nhưng vì họ chỉ phải trả $ZN=1\$ \rightarrow$ thặng dư của NTD là $NH=1\$$ đối với X_{50}

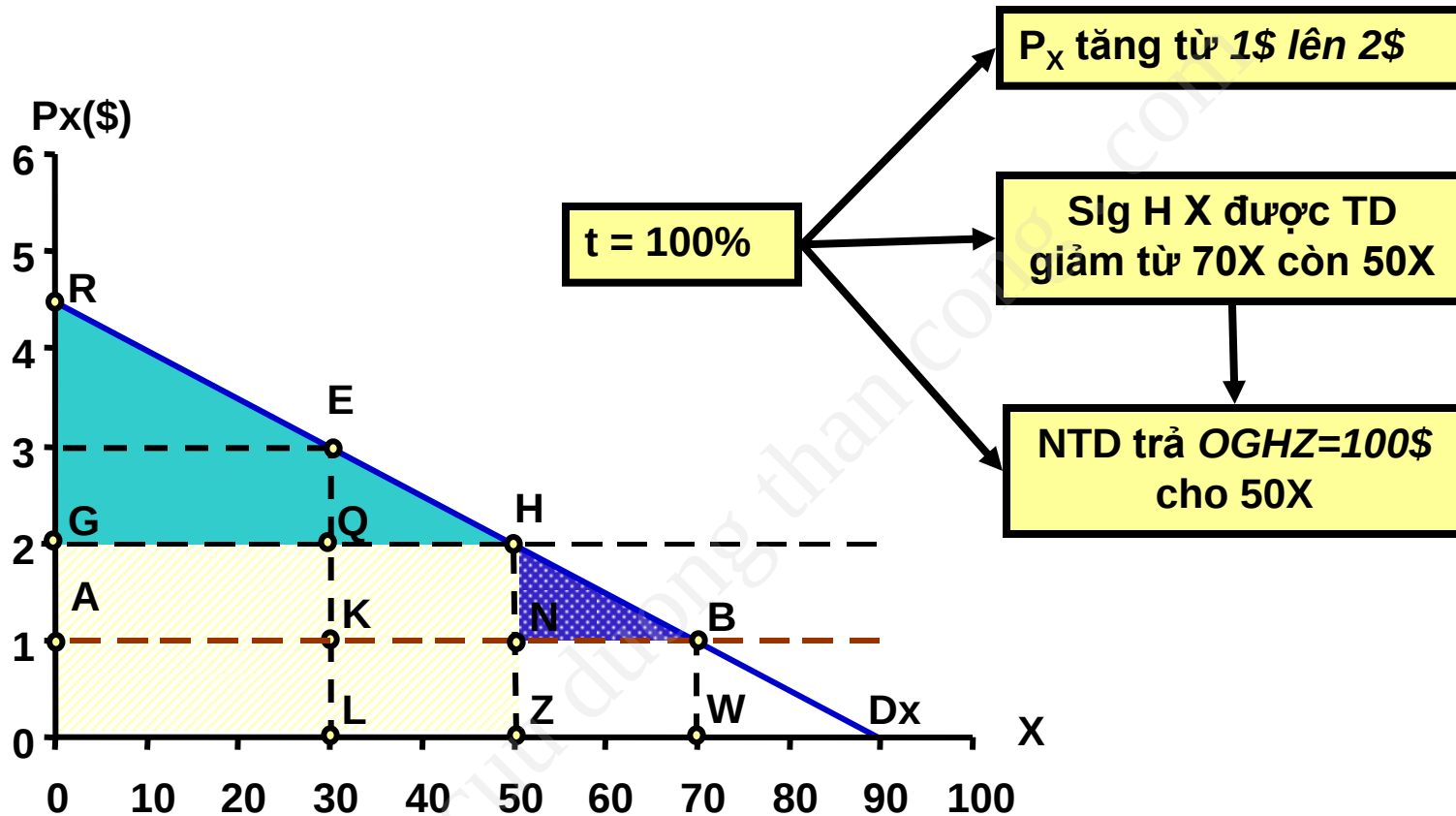
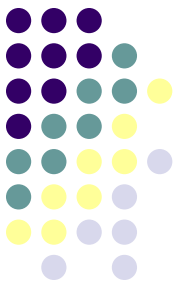
Đối với X_{70} , NTD sẵn sàng trả $WB=1\$$ = mức giá mà họ thực tế phải trả $\rightarrow$ thặng dư của NTD đối với X_{70} bằng 0.



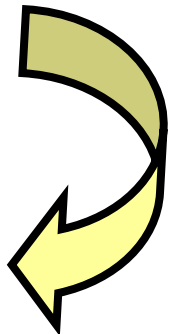
sự khác biệt giữa số tiền thực tế mà NTD sẵn sàng trả ($ORBW=192.50\$$) và số tiền thực tế mà họ phải trả cho $70X$ ($OABW=70\$$).

Với tổng số $70X$ được mua với $P_x=1\$$ trong trường hợp ko có T, tổng thặng dư của NTD ở QG A bằng $ARB=122.50\$$.

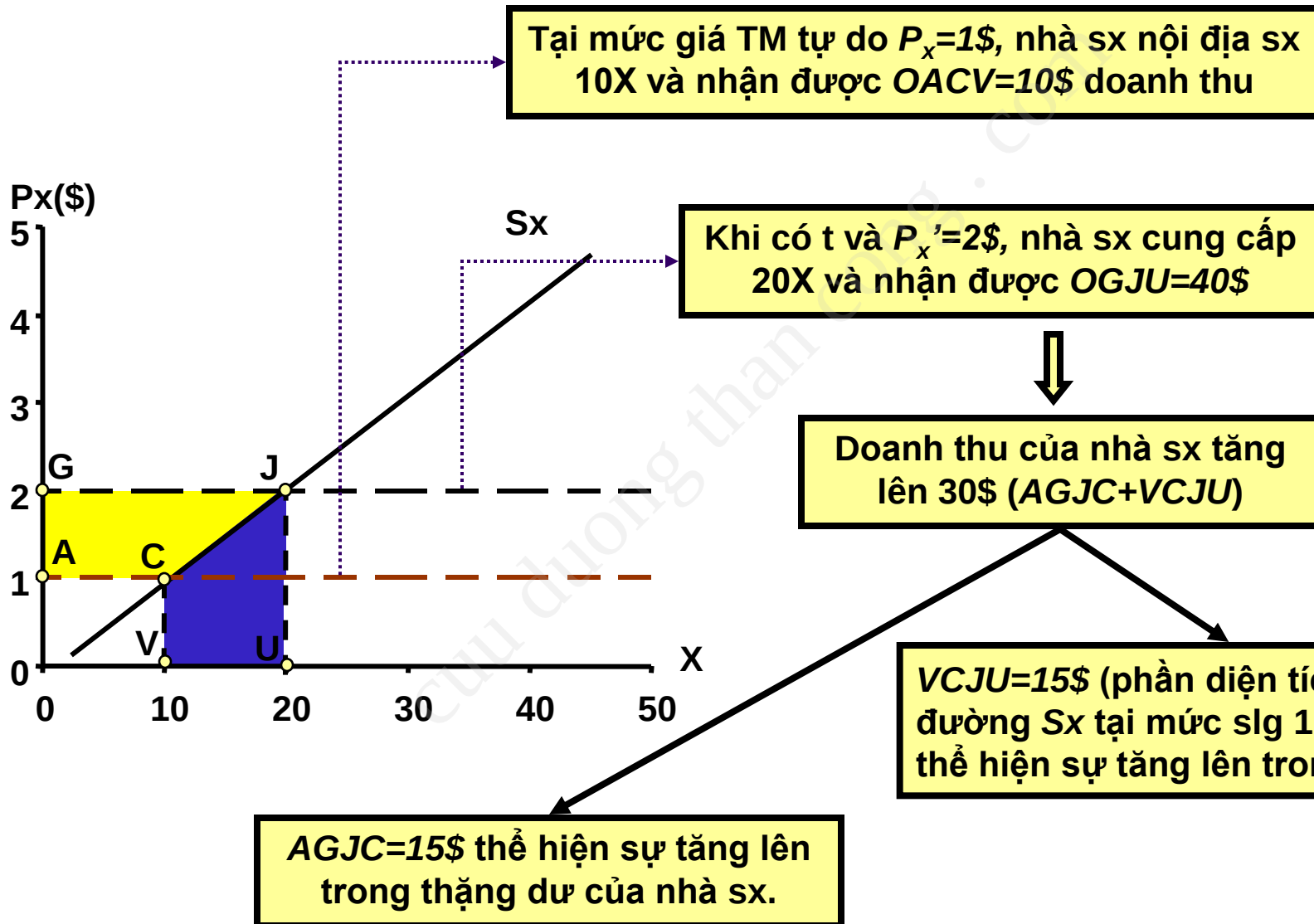
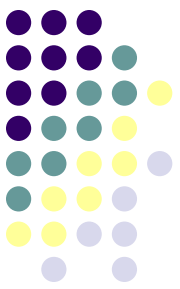
Tác động của thuế quan tới thặng dư của người TD



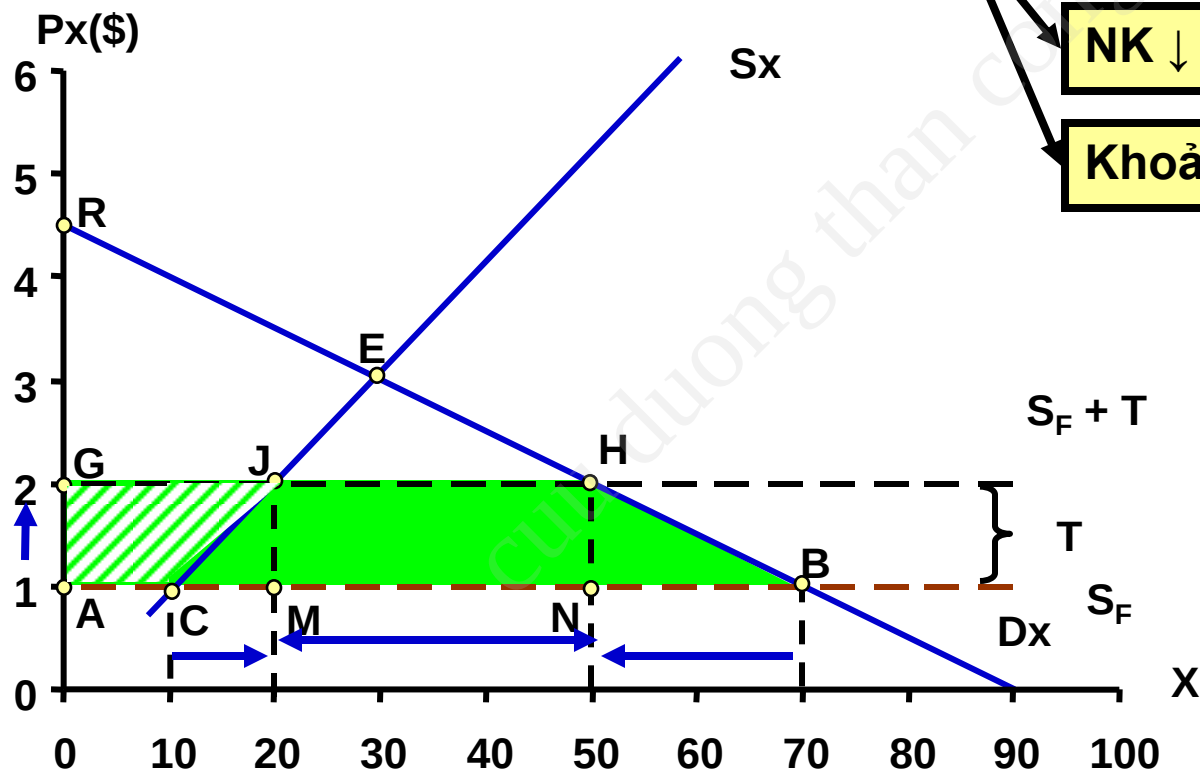
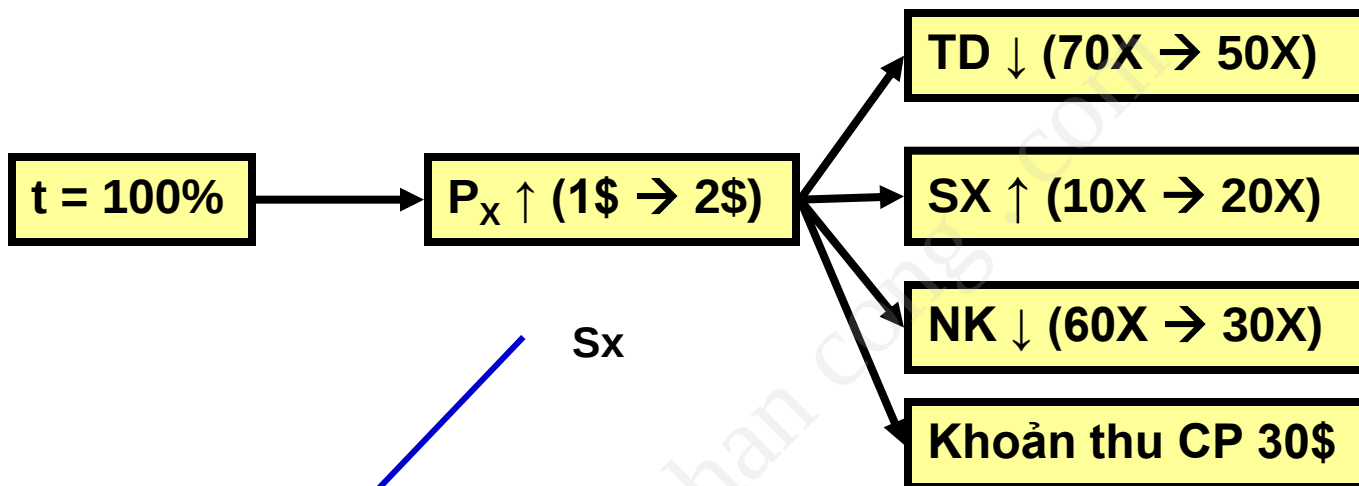
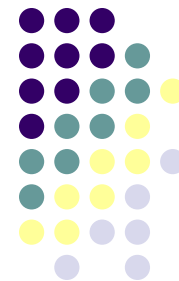
Thặng dư của NTD giảm từ $ARB=122.50\$$ (với mức giá $P_x=1\$$ trước khi có t) xuống $GRH=62.50\$$ (mức giá $P'_x = 2\$$ khi có t), hay chính là bằng $AGHN=60\$$.



Tác động của thuế quan tới thặng dư của người sx



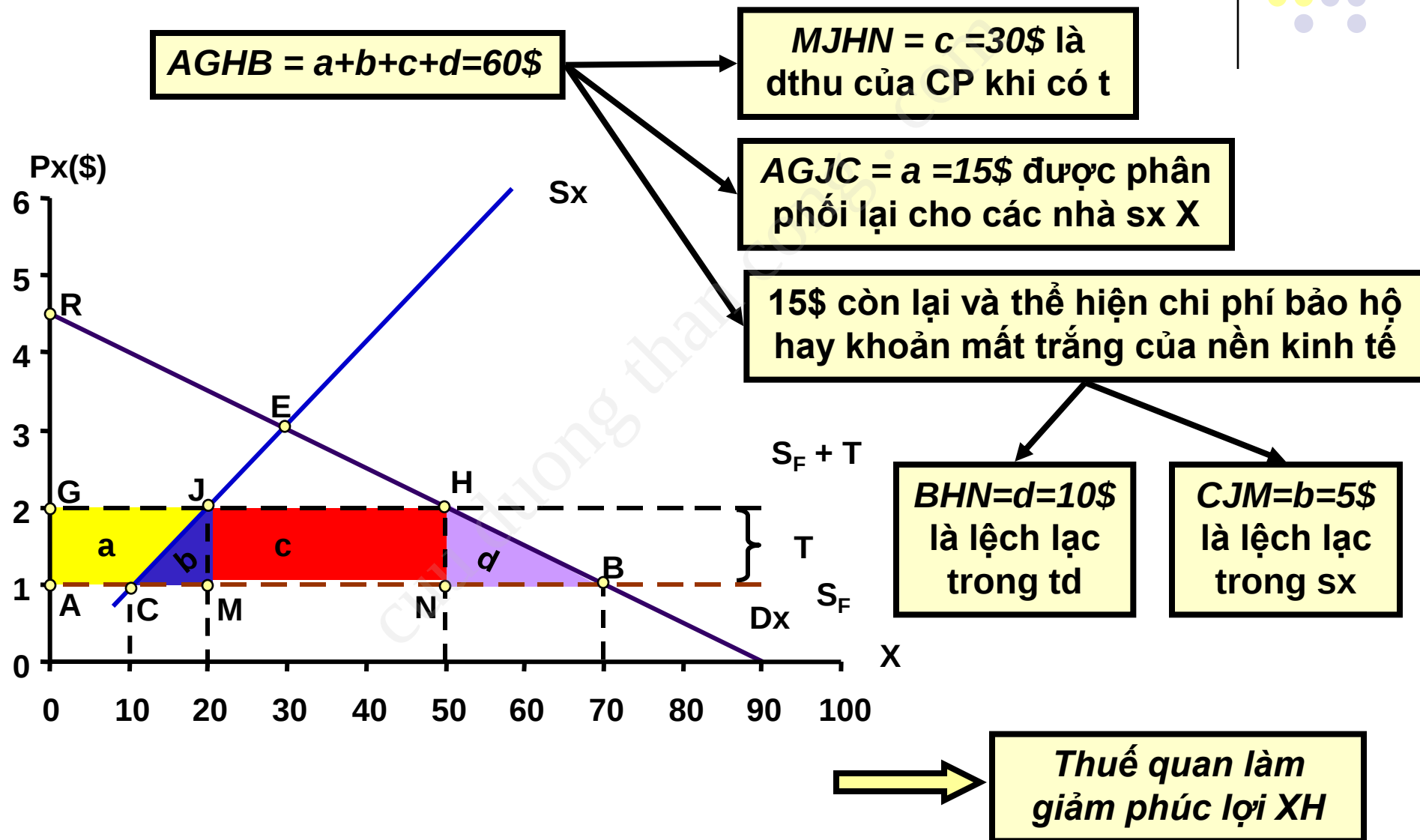
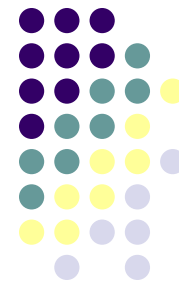
Chi phí và lợi ích của thuế quan



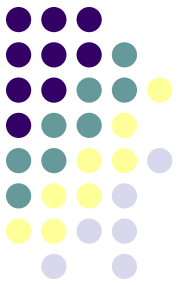
thặng dư của NTD giảm một lượng là $AGHB=60\$$

thặng dư của nhà sx tăng một lượng là $AGJC=15\$$

Chi phí và lợi ích của thuế quan



Chi phí bảo hộ hay khoản mất trắng của nền kinh tế



chi phí bảo hộ hay khoản mất trắng của nền kinh tế



lệch lạc trong sx

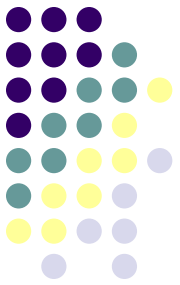


lệch lạc trong td

Do thuế quan đã làm một số nguồn lực sx trong nước chuyển từ việc sx H có thể xk (Y) sang sx H có thể nk (X) kém hq hơn ở QG 2.

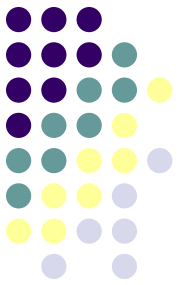
Do thuế quan làm tăng giá tương đối H X so với H Y một cách giả tạo và làm bóp méo tiêu dùng ở QG 2.

Tác động kinh tế của thuế quan nhập khẩu ở Mỹ đối với một số sản phẩm năm 1990

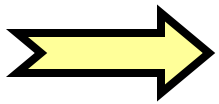


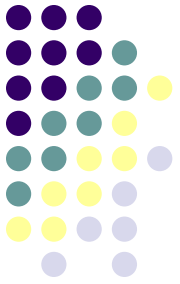
Sản phẩm	Thuế quan (%)	Chi phí tiêu dùng (tr.\$)	Doanh thu thuế quan (tr.\$)	Khoản lợi sản xuất (tr.\$)	Khoản mất trắng (tr.\$)	Chi phí tiêu dùng trên mỗi công việc (tr.\$)
Ngói gốm	19.0	139	92	45	2	401
Trang sức cho quần áo	9.0	103	51	46	5	97
Nước cam cô đặc ướp lạnh	30.0	281	145	101	35	57
Hàng thủy tinh	11.0	266	95	162	9	180
Hành lý	16.5	211	169	16	26	934
Giày cao su	20.0	208	141	55	12	122
Giày phụ nữ	10.0	376	295	70	11	102
Túi xách phụ nữ	9.0	103	51	46	5	97

Chi phí và lợi ích của thuế quan

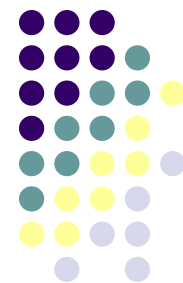


Thuế quan đã phân phối lại thu nhập từ những người tiêu dùng nội địa (những người trả giá cao hơn cho H) sang những nhà sản xuất H đó ở nội địa (những người nhận được mức giá cao hơn) và từ các yếu tố dư thừa của quốc gia (sản xuất hàng hóa xuất khẩu) sang các yếu tố khan hiếm của quốc gia (sản xuất hàng hóa nhập khẩu). Điều này dẫn tới sự không hiệu quả (chi phí bảo hộ, hay khoản mất trắng) của thuế quan.





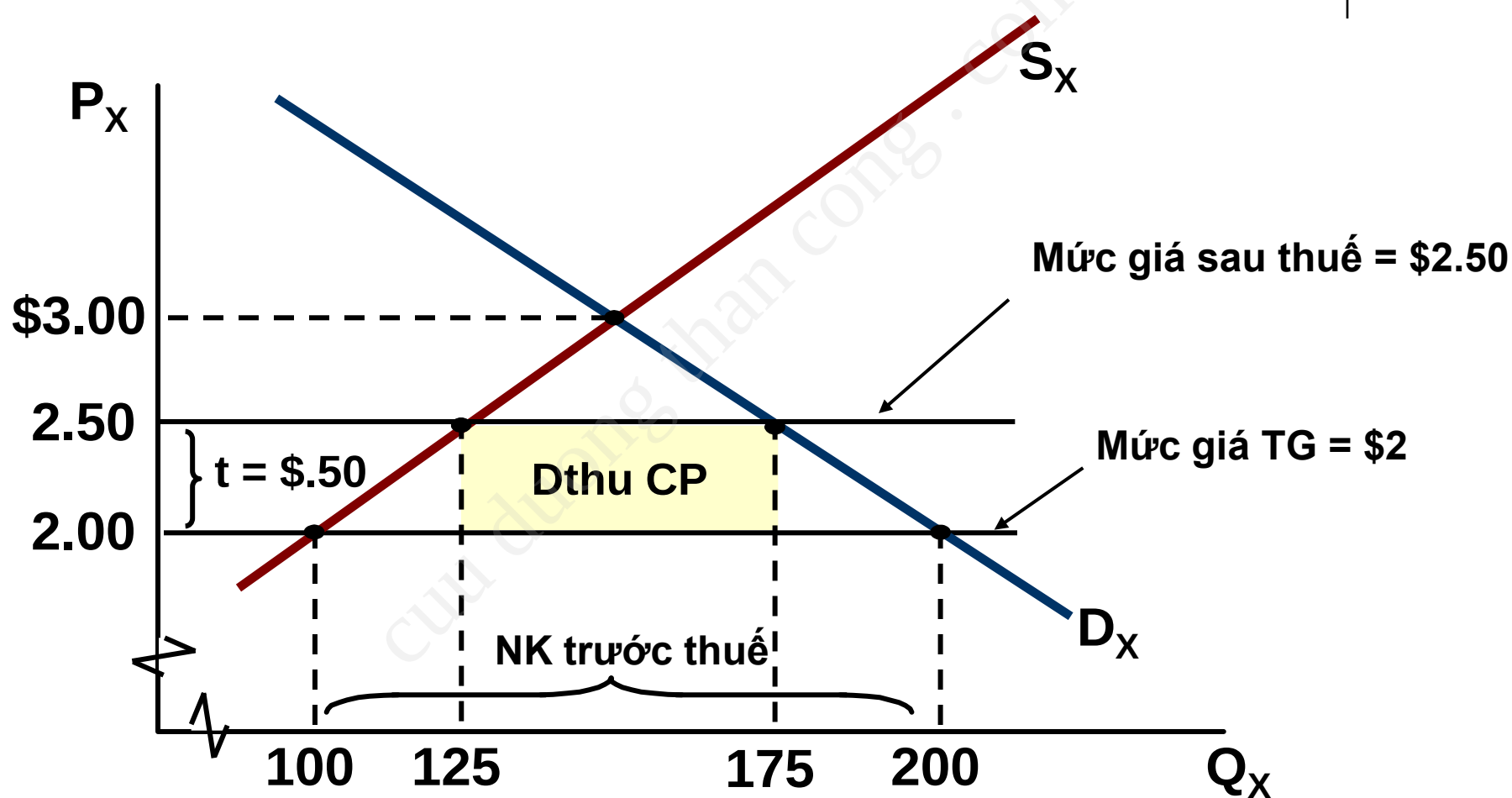
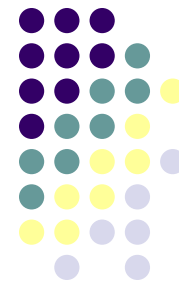
Bài tập



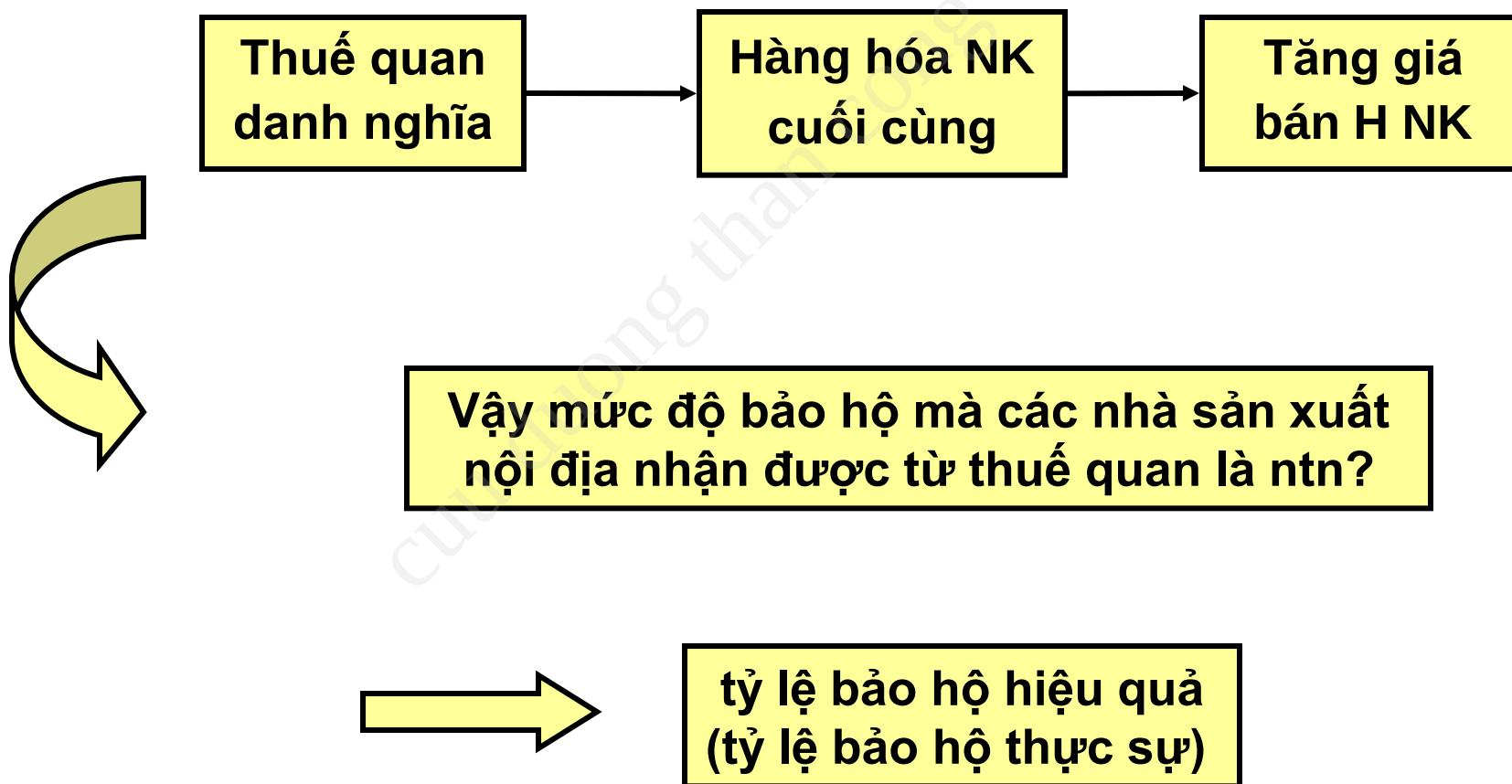
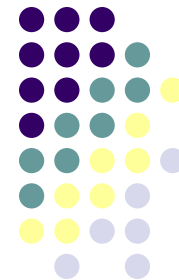
Giả sử QG A là một nước nhỏ có đường cung và đường cầu về H X như sau: $D_X = 300 - 50P$, $S_X = 50P$. Hãy xác định:

1. Mức tiêu dùng, sản xuất, và nhập khẩu của H X khi TM tự do với mức giá $P_X = 2\$$?
2. Mức tiêu dùng, sản xuất và nhập khẩu của H X sau khi QG A áp dụng thuế quan giá trị 25% đối với H X?
3. Các tác động tiêu dùng, sản xuất, thương mại và doanh thu của thuế quan?
4. Xác định các giá trị bằng tiền của thặng dư tiêu dùng trước và sau khi áp dụng thuế quan?
5. Sự tăng lên trọng thặng dư của nhà sản xuất là bao nhiêu sau khi áp dụng thuế quan?
6. Xác định giá trị bằng tiền của chi phí bảo hộ hay khoản mất trắng của thuế quan?

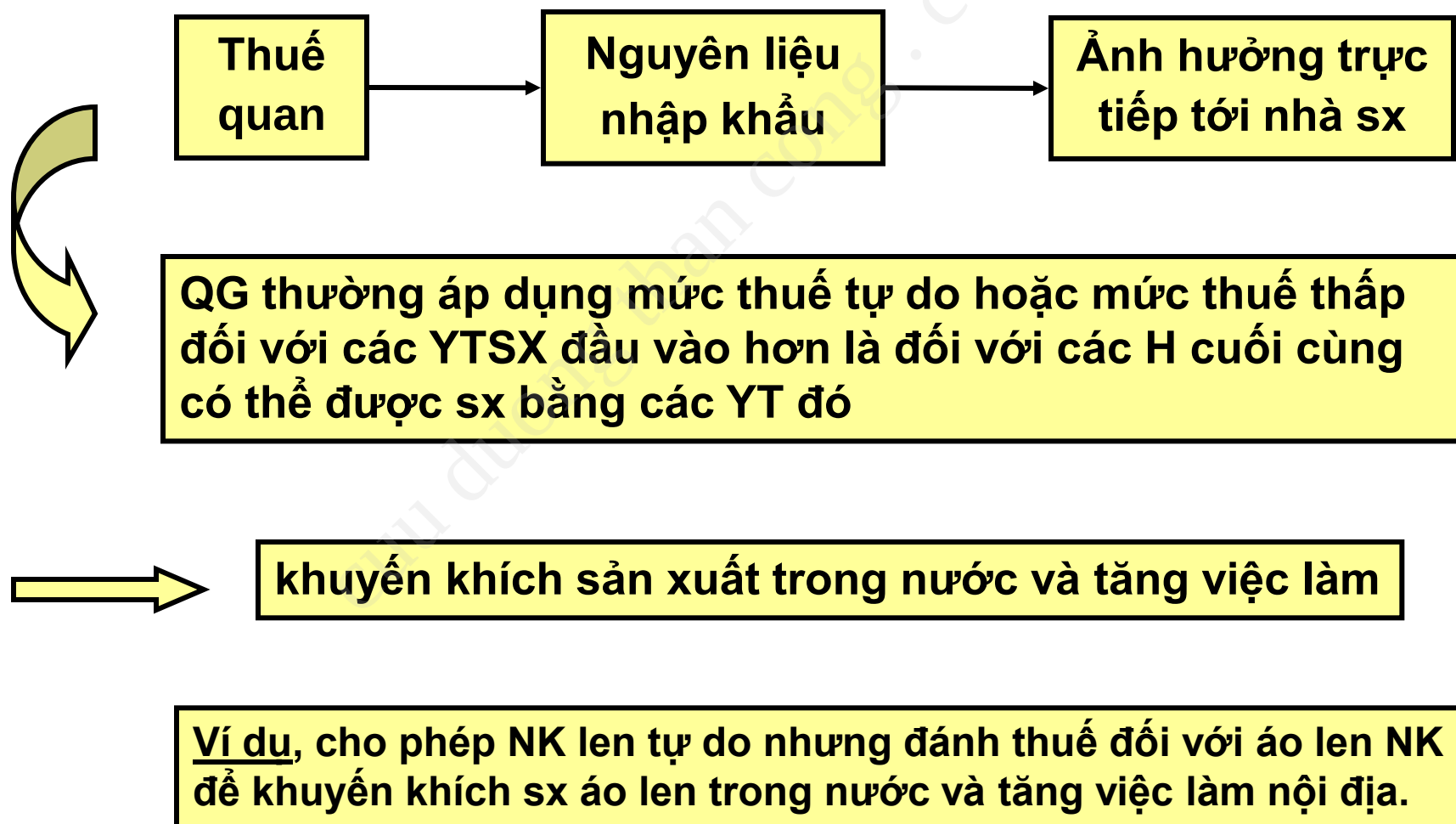
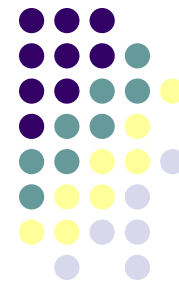
Thuế quan trong một nước nhỏ



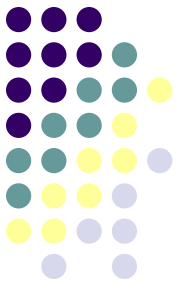
Lý thuyết về cơ cấu thuế quan



Tỷ lệ bảo hộ hiệu quả



Tỷ lệ bảo hộ hiệu quả - Khái niệm

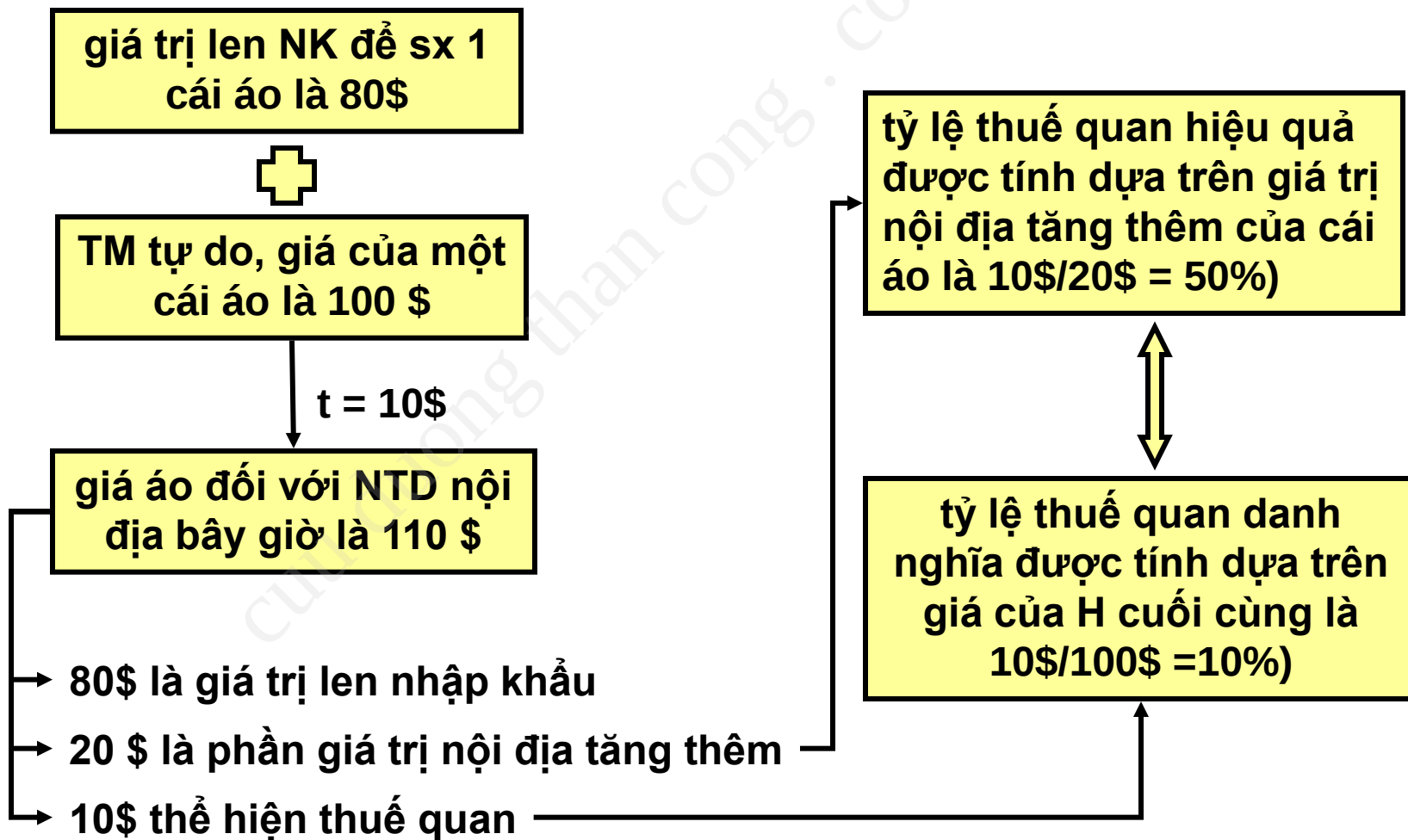
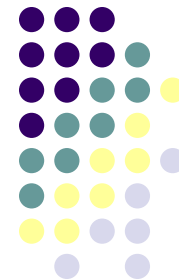


Tỷ lệ bảo hộ hiệu quả là tỷ lệ % giữa thuế quan danh nghĩa (được tính toán dựa trên giá trị của H cuối cùng) và giá trị nội địa tăng thêm (bằng với mức giá của H cuối cùng trừ đi chi phí của việc NK các yếu tố đầu vào để sx H đó).

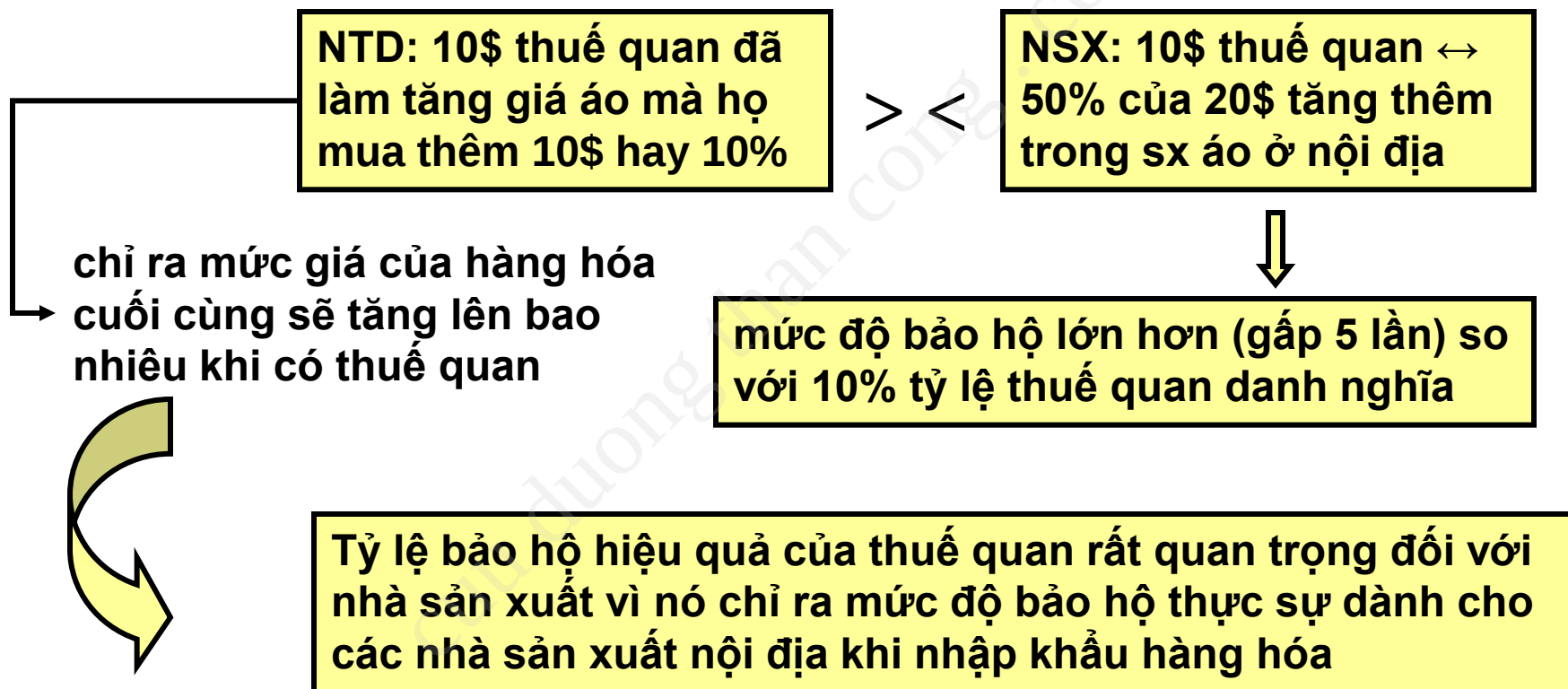
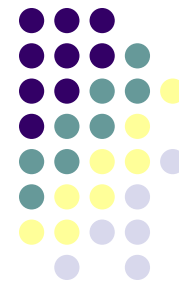
$$g = \frac{T}{V} = \frac{T}{P - C}$$

- g: tỷ lệ bảo hộ hiệu quả
- T: thuế quan danh nghĩa
- P: giá của hàng hóa cuối cùng
- C: chi phí của việc nhập khẩu các YTSX

Tỷ lệ bảo hộ hiệu quả - Ví dụ



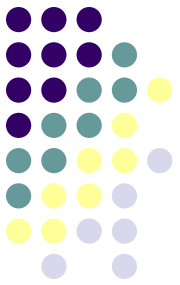
Tỷ lệ bảo hộ hiệu quả



Lưu ý: bất cứ khi nào các yếu tố đầu vào được NK tự do hay chịu mức thuế thấp hơn hàng hóa cuối cùng được sx bằng các yếu tố đầu vào NK đó, thì tỷ lệ bảo hộ hiệu quả sẽ vượt quá tỷ lệ thuế quan danh nghĩa.

Tỷ lệ bảo hộ hiệu quả

- Công thức tính

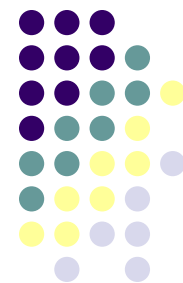


$$g = \frac{t - a_i t_i}{1 - a_i} (1)$$

Trong đó:

- g:** tỷ lệ bảo hộ hiệu quả đối với nhà sx H cuối cùng
- t:** tỷ lệ thuế quan danh nghĩa đối với NTD H cuối cùng
- a_i :** tỷ lệ giữa chi phí của các yếu tố đầu vào NK và giá của H cuối cùng khi không có thuế quan
- t_i :** tỷ lệ thuế quan danh nghĩa đánh vào yếu tố đầu vào NK

Tỷ lệ bảo hộ hiệu quả



Trong ví dụ nêu trên, $t = 10\%$ hay $0,1$, $a_i = 0,8$ và $t_i = 0$

$$g = \frac{0.1 - 0.8 * 0}{1 - 0.8} = \frac{0.1}{0.2} = 0.5 = 50 \%$$

Nếu áp dụng thuế nhập khẩu 5% đối với các yếu tố đầu vào (nghĩa là $t_i = 0.05$) thì

$$g = \frac{0.1 - 0.8 * 0.05}{1 - 0.8} = \frac{0.1 - 0.04}{0.2} = \frac{0.06}{0.2} = 0.3 = 30 \%$$

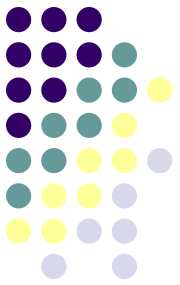
Nếu $t_i = 10\%$,

$$g = \frac{0.1 - 0.8 * 0.1}{1 - 0.8} = \frac{0.1 - 0.08}{0.2} = \frac{0.02}{0.2} = 0.1 = 10 \%$$

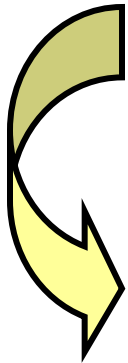
Với $t_i = 20\%$,

$$g = \frac{0.1 - 0.8 * 0.2}{1 - 0.8} = \frac{0.1 - 0.16}{0.2} = \frac{-0.06}{0.2} = -0.3 = -30 \%$$

Khái quát về tỷ lệ bảo hộ hiệu quả

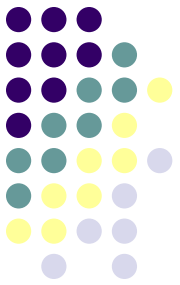


$$g = \frac{t - a_i t_i}{1 - a_i} \quad (1)$$

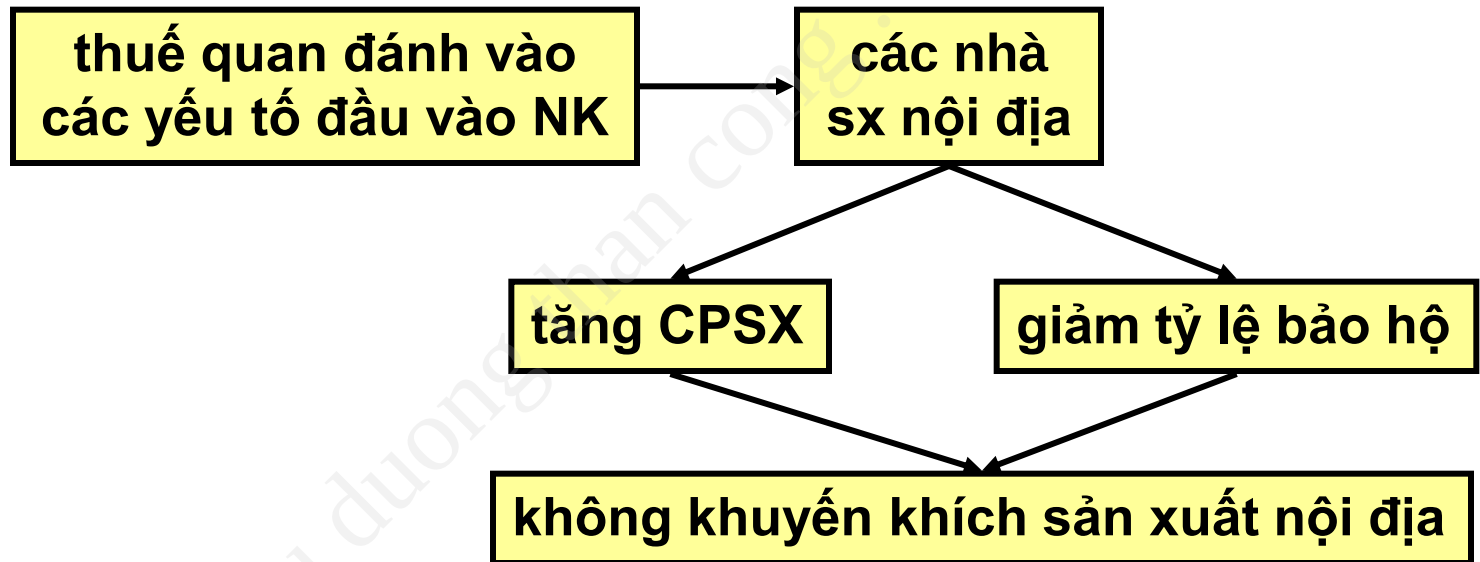


1. Nếu $a_i = 0 \rightarrow g = t$
2. Với giá trị a_i và t_i cho trước, $g \uparrow \rightarrow t \uparrow$
3. Với giá trị t và t_i cho trước, $g \uparrow \rightarrow a_i \uparrow$
4. Giá trị của g vượt quá, bằng, hay nhỏ hơn t khi t_i nhỏ hơn, bằng, hoặc lớn hơn t
5. Khi $a_i t_i$ vượt quá t , $g < 0$

Khái quát về tỷ lệ bảo hộ quả

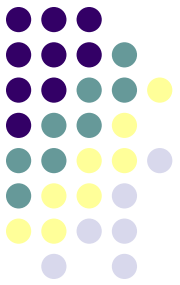


Lưu ý

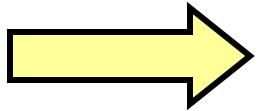


Lưu ý trường hợp 5: mặc dù $t > 0$ nhưng có rất ít H được sx ở nội địa so với khi TM tự do ($g < 0$)

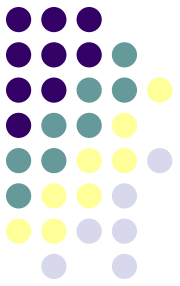
Khái quát về tỷ lệ bảo hộ hiệu quả



- t không thể hiện được tỷ lệ bảo hộ thực sự cho các nhà sản xuất nội địa khi sản xuất H thay thế NK .
- Các nước công nghiệp đều có cơ cấu thuế quan leo thang với t rất thấp hay bằng 0 đối với nguyên liệu thô và tỷ lệ ngày càng cao trong quá trình sản xuất (xem trường hợp 3) → g đối với H cuối cùng sử dụng các yếu tố đầu vào $nk > t$.
- Tỷ lệ bảo hộ hiệu quả ở các nước công nghiệp thường được sử dụng nhiều nhất ở những H sử dụng nhiều $lđ$ đơn giản như dệt may - những ngành ở các nước ĐPT có lợi thế cạnh tranh, và đóng một vai trò quan trọng đối với sự phát triển của họ.

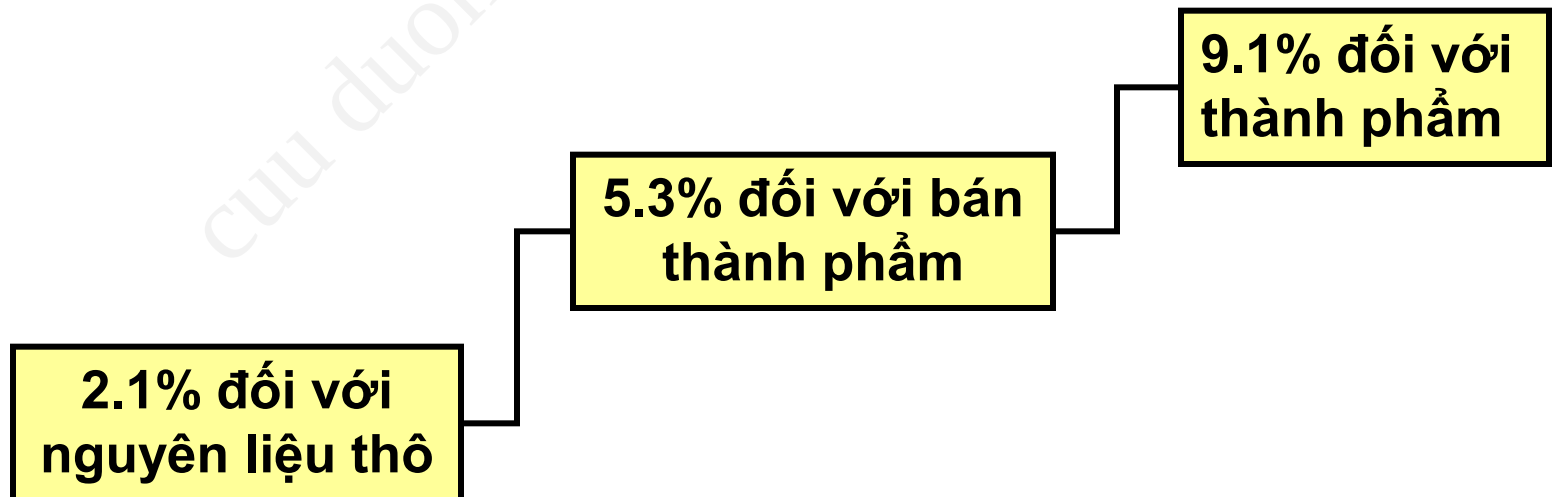


Khái quát về tỷ lệ bảo hộ hiệu quả

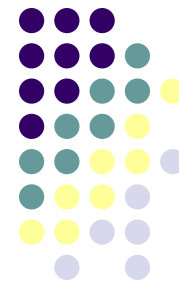


Trường hợp 3. Các tỷ lệ thuế quan tăng dần cùng với quá trình sản xuất nội địa

Trước khi kết thúc vòng đàm phán Uruguay vào năm 1993, ở hầu hết các nước công nghiệp, thuế quan nk trung bình:



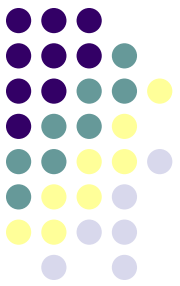
Tỷ lệ bảo hộ hữu hiệu theo các khu vực chính của Việt Nam



Ngành	1997		2002	
	NRP	ERP	NRP	ERP
Nông nghiệp	8,12	7,74	6,28	7,43
Khai khoáng	9,42	6,05	8,91	16,39
Công nghiệp	30,63	121,47	25,28	95,97
Các ngành sx phục vụ xk	33,35	94,68	35,53	109,25
Các ngành sx phục vụ nội địa	30,02	127,43	23,00	93,02

(Nguồn: Theo tính toán của giáo sư Prema- chandra Athukolara, ĐH Quốc gia Australian)

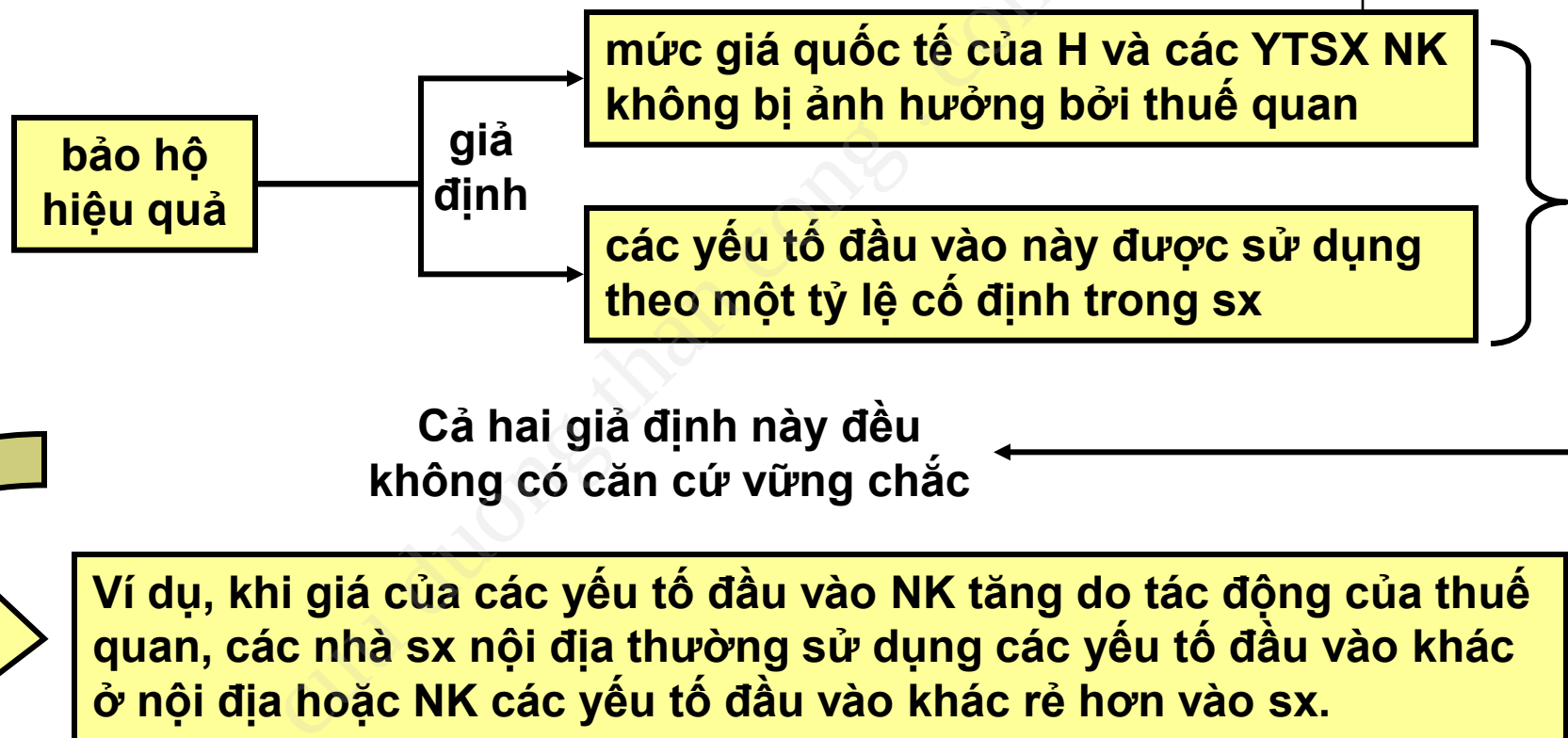
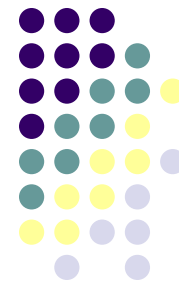
Tỷ lệ thuế quan danh nghĩa (t) và hiệu quả (g) ở Mỹ, Châu Âu và Nhật Bản năm 1984



Mặt hàng	US		EU		Nhật Bản	
	t	g	t	g	t	g
Nông nghiệp/rừng/cá	1.8	1.9	4.9	4.1	18.4	21.4
Nguyên liệu dệt	9.2	18.0	7.2	8.8	3.3	-2.4
Đồ thêu	22.7	43.3	13.4	19.3	13.8	42.2
Các sản phẩm da	4.2	5.0	2.0	-2.2	3.0	-14.8
Giày dép	8.8	15.4	11.6	20.1	15.7	50.0
Các sản phẩm gỗ	1.7	1.7	2.5	1.7	0.3	-30.6
Đồ gỗ	4.1	5.5	5.6	11.3	5.1	10.3
Giấy và các sản phẩm giấy	0.2	-0.9	5.4	8.3	2.1	1.8
In ấn và xuất bản	0.7	0.9	2.1	-1.0	0.1	-1.5

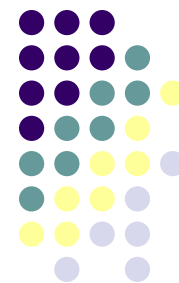
Nguồn: Dominick Salvatore, *International Economics*, trang 254

Khái quát về tỷ lệ bảo hộ hiệu quả



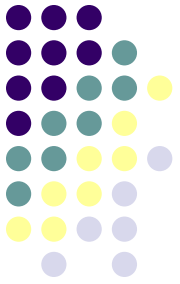
Tuy nhiên, g vẫn tốt hơn tỷ lệ t trong việc ước lượng mức độ bảo hộ thực sự đối với các nhà sx nội địa khi sx sp thay thế nk và đóng một vai trò quan trọng trong vòng đàm phán thương mại Uruguay

Khái quát về tỷ lệ bảo hộ hiệu quả

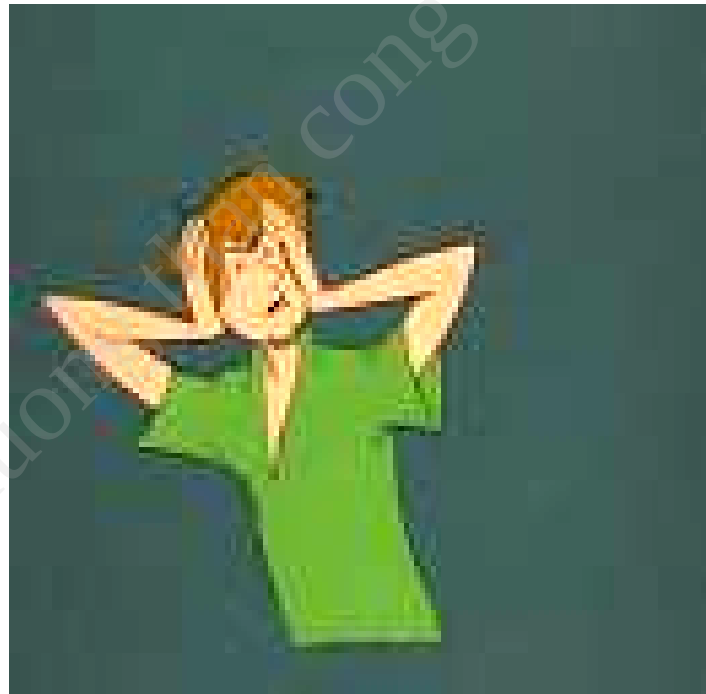
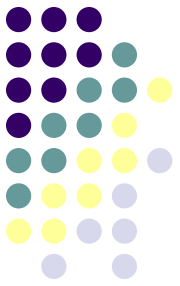


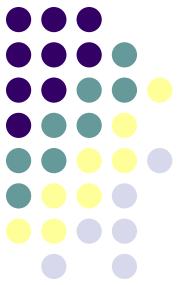
Mở rộng công thức (1) trong trường hợp có nhiều yếu tố đầu vào với nhiều mức thuế quan danh nghĩa khác nhau.

$$g = \frac{t - \sum a_i t_i}{1 - \sum a_i}$$



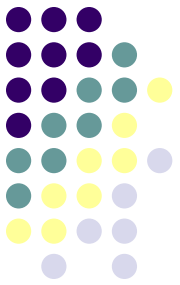
Các hàng rào phi thuế quan



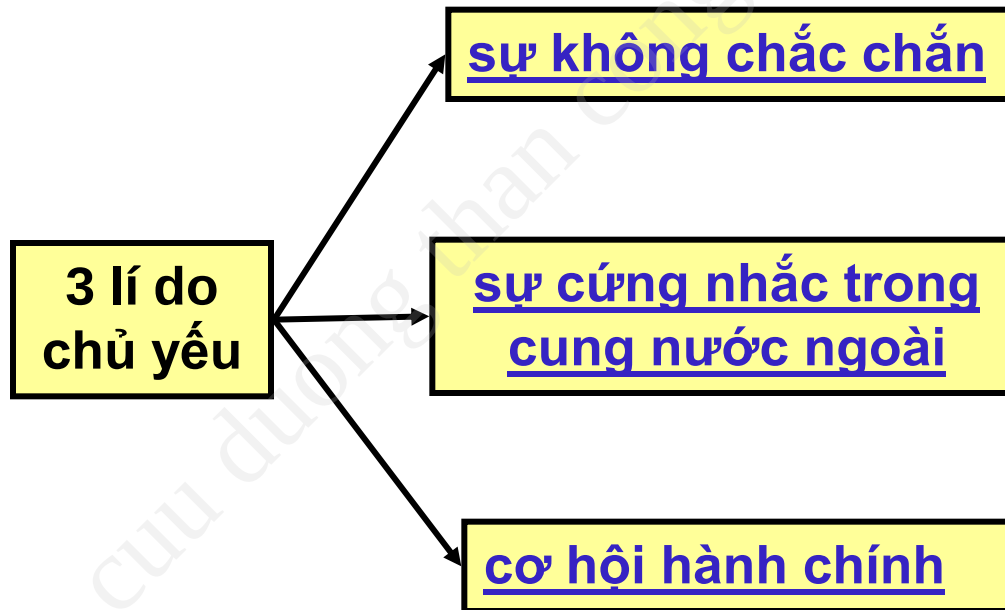


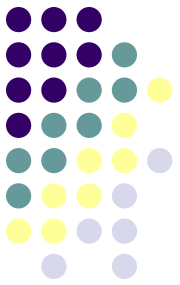
Hạn ngạch nhập khẩu

Hạn ngạch (quotas) là rào cản thương mại phi thuế quan quan trọng nhất. Đây là biện pháp *trực tiếp* hạn chế số lượng hàng hoá được phép nhập khẩu hay xuất khẩu vào quốc gia trong một thời kỳ nhất định.



Nguyên nhân của hạn ngạch





Nguyên nhân của hạn ngạch

Ko biết được hình dạng của các đường cung và cầu về H, đặc biệt đó lại là đường cung các sp xk của nước ngoài



ko thể thiết lập được một mức hạn ngạch dẫn đến cùng một kết quả như là áp dụng một mức thuế

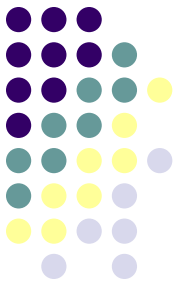


giá cả xk các giá
cả trên thị trường
nội địa khác nhau



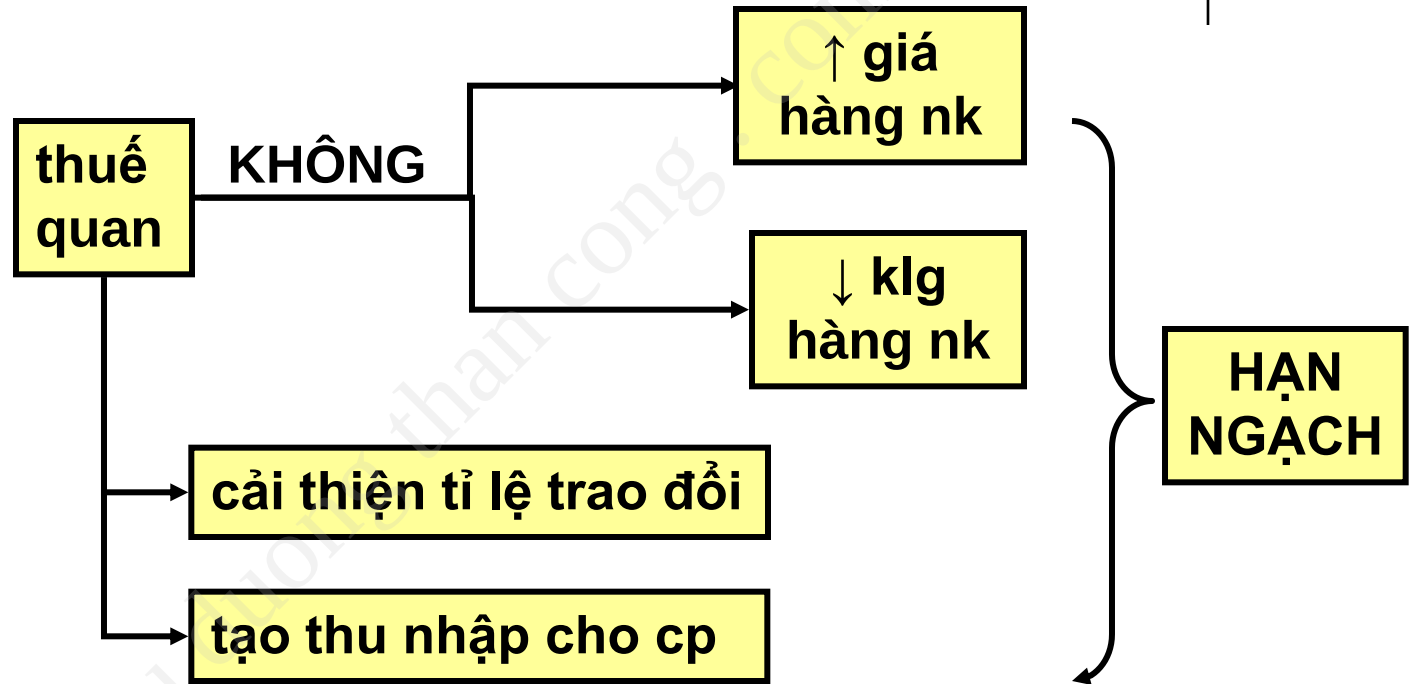
Khi hàng nk $\uparrow$ và bán với giá thấp,
thì phải $\uparrow$ thuế lên là bao nhiêu để
tránh cạnh tranh mà nó gây ra?

**HẠN
NGẠCH**



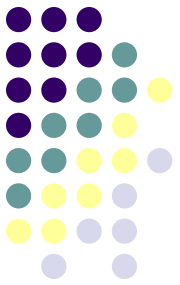
Nguyên nhân của hạn ngạch

Sự
cứng
nhắc
trong
cung
nước
ngoài



Ví dụ như năm 1930 nước Pháp đã áp dụng hạn ngạch đối với lúa mì nhập khẩu để duy trì thu nhập của nông dân trước sự cạnh tranh của lúa mì Australia. Chỉ có hạn ngạch mới giảm được khối lượng hàng nhập khẩu đáng lo sợ này.





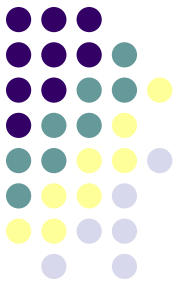
Nguyên nhân của hạn ngạch

Việc sử dụng thuế quan đã được thể chế hoá trong các hiệp ước TM thông qua điều khoản quốc gia được ưu đãi nhất (MFN-Most Favoured Nation)

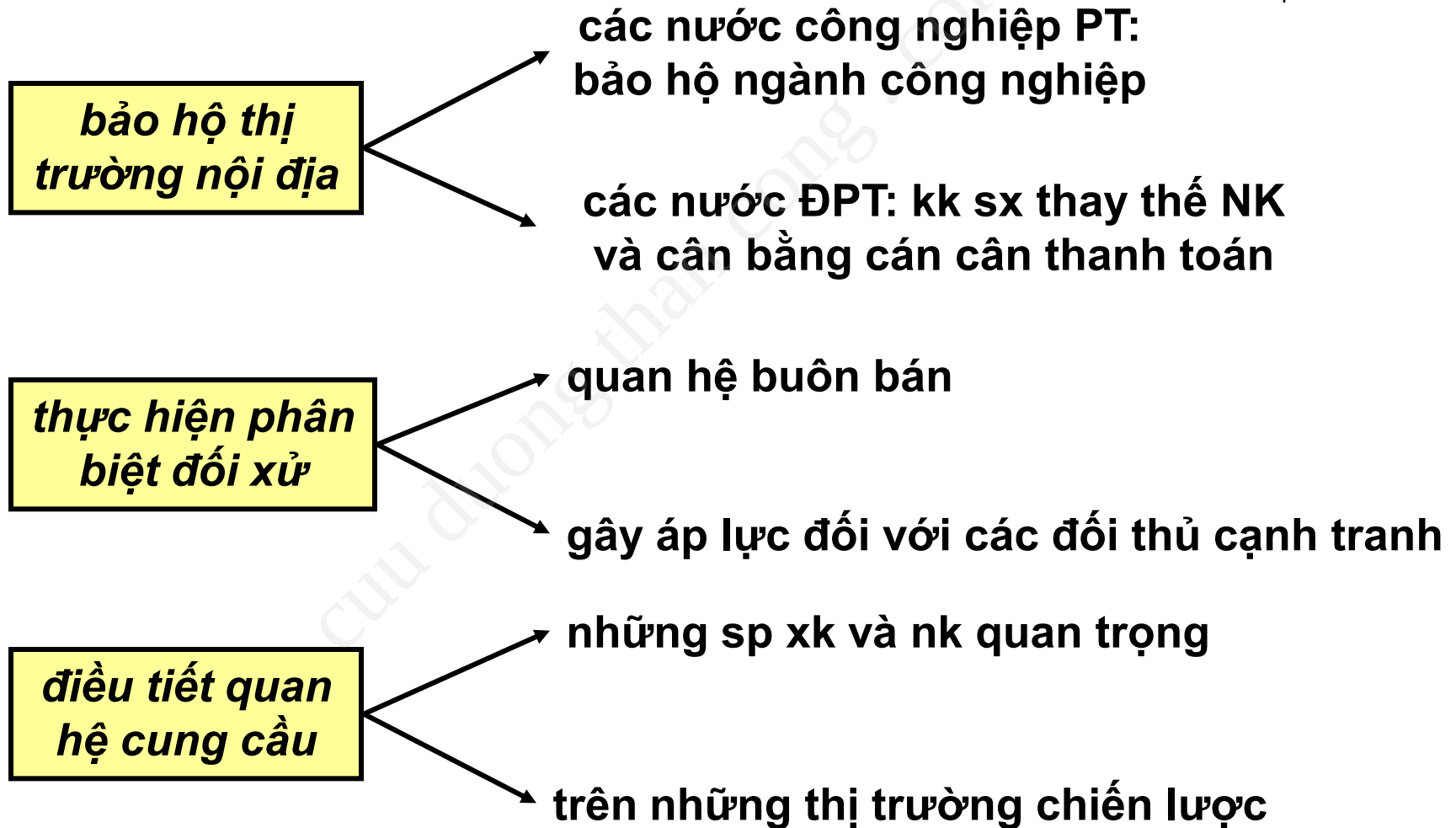
- giảm thuế cho một nước thành viên sẽ được áp dụng một cách tự động cho tất cả các nước còn lại
- không thể thay đổi mức thuế đối với H của một nước đối tác trong trường hợp sx trong nước gặp khó khăn đặc biệt
- thuế quan đã được hợp nhất.

Cơ
hội
hành
chính

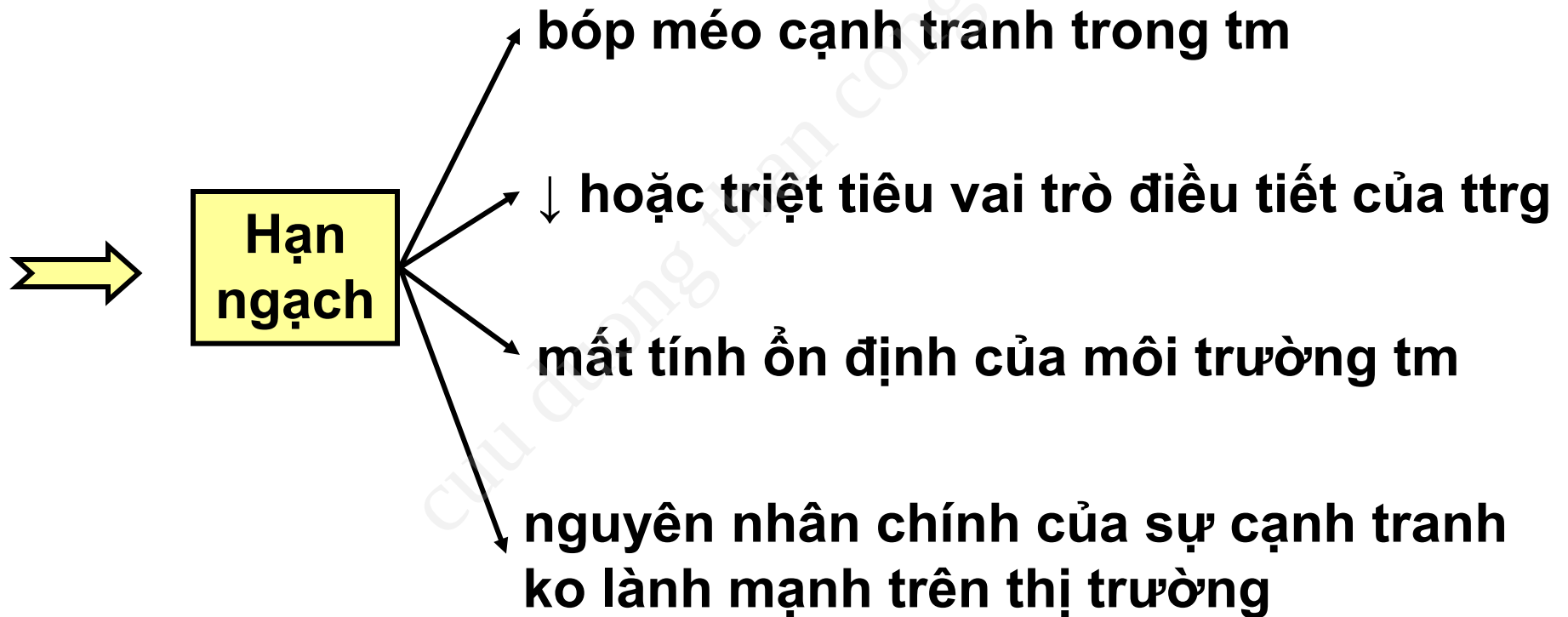
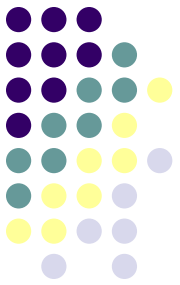


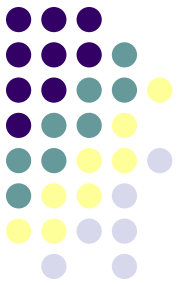


Vai trò của hạn ngạch

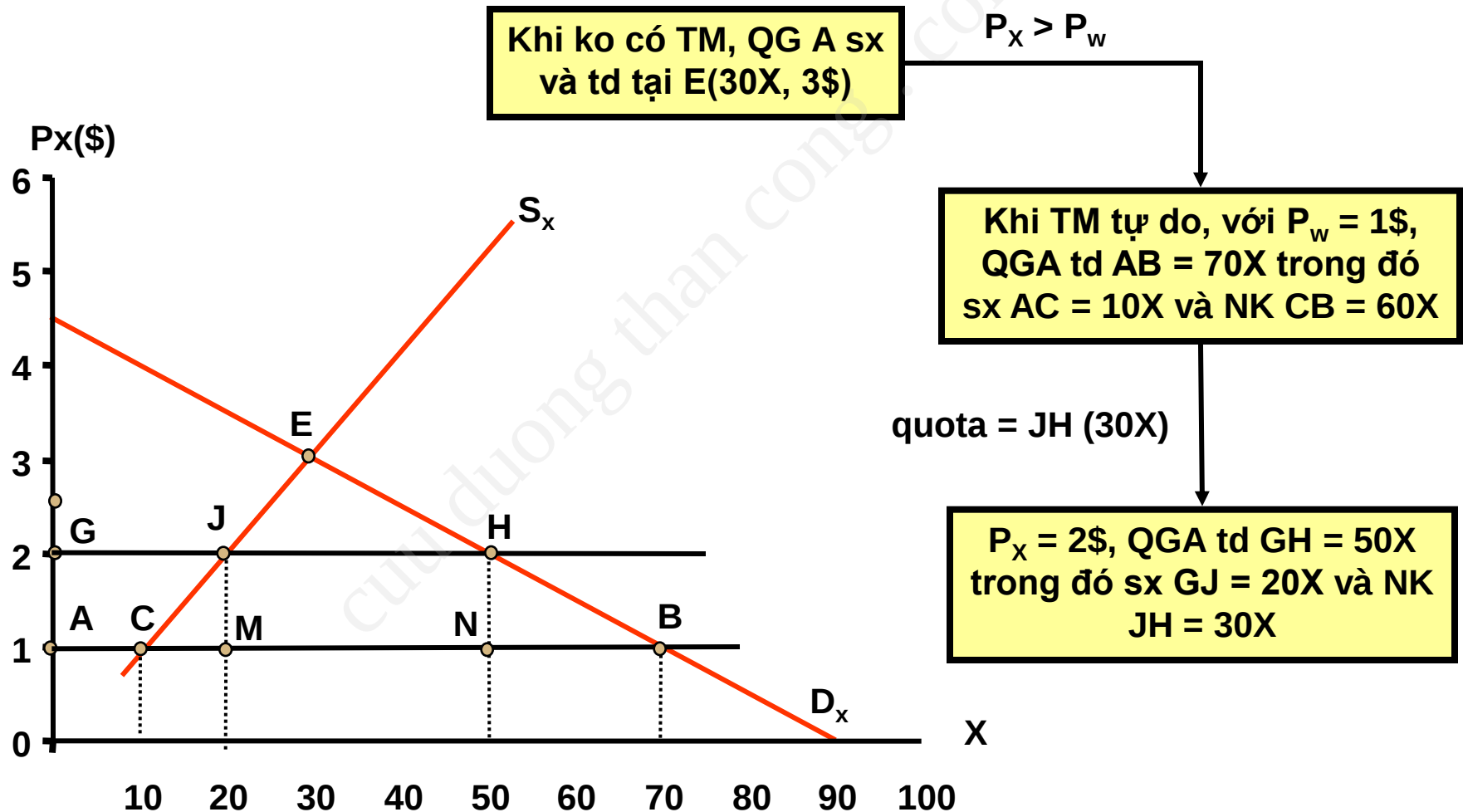


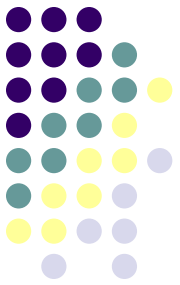
Hạn ngạch nhập khẩu



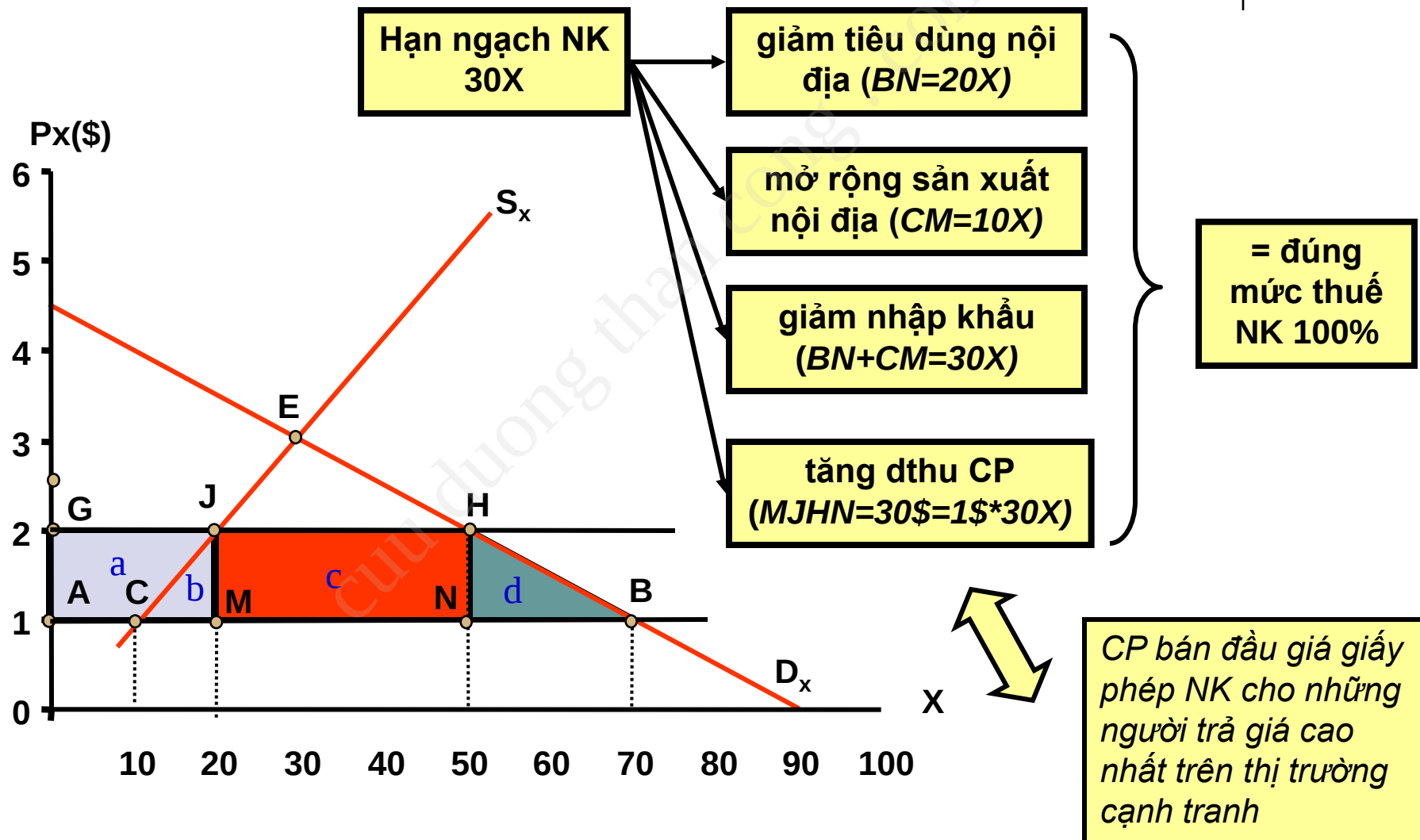


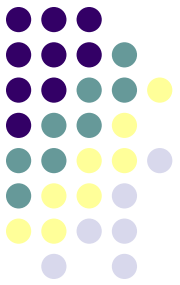
Phân tích tác động của hạn ngạch NK





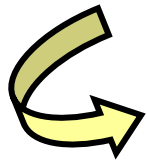
Phân tích tác động của hạn ngạch nhập khẩu





Phân tích tác động của hạn ngạch

Tương tự t, hạn
ngạch làm cho:

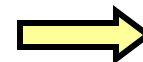


Thặng dư sx ↓:
 $a+b+c+d$

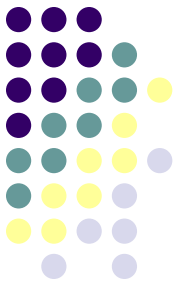
- a: được chuyển từ NTD sang NSX
- b: tổn thất do sự lệch lạc trong SX
- d: tổn thất do lệch lạc trong TD
- b+d: khoản mất trắng do bảo hộ



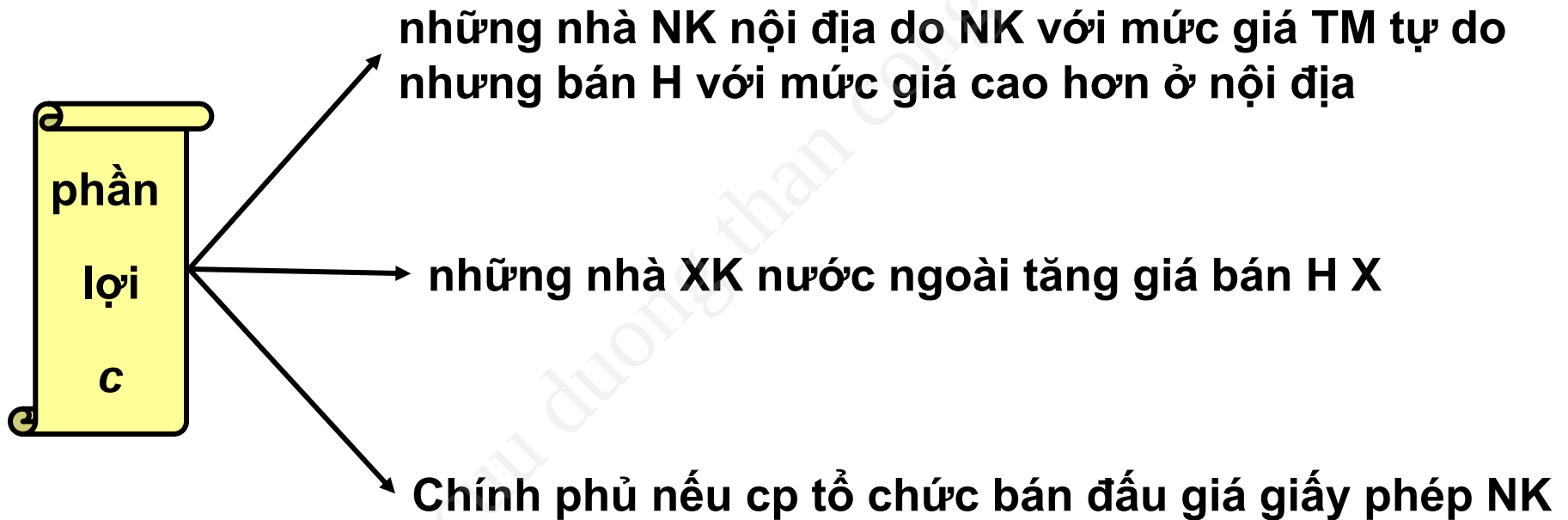
Vấn đề đặt ra là phần lợi c
- *tiền thuê hạn ngạch* - sẽ
thuộc về ai?

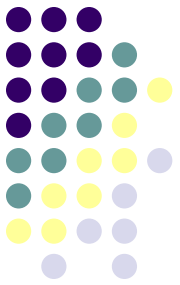


Tiền thuê hạn ngạch sẽ
thuộc về những người
có giấy phép NK



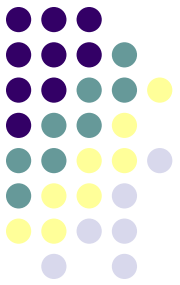
Phân tích tác động của hạn ngạch





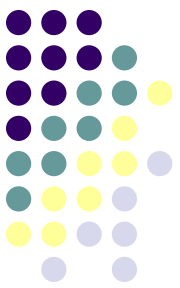
Phân tích tác động của hạn ngạch

Cho đến nay, hạn ngạch vẫn mang tiếng xấu. Hạn ngạch thúc đẩy độc quyền và giảm cạnh tranh. Nó cũng thể hiện sự tùy tiện về hành chính. Tuy nhiên nó cũng có những ưu điểm: rất phù hợp với việc bảo vệ tạm thời chống lại suy thoái ở nước ngoài bởi vì nó mang lại một hiệu quả quan trọng về việc làm. Trái lại, trong trường hợp lạm phát thì thuế quan lại tốt hơn.



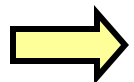
Đặc điểm của hạn ngạch

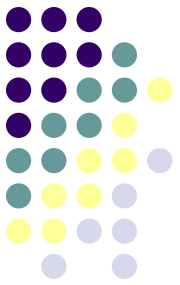
- ✓ **Hạn ngạch nk luôn luôn nâng giá hàng nk trên thị trường nội địa.**
- ✓ **Chính phủ không có thu nhập từ hạn ngạch.**
- ✓ **Hạn ngạch khống chế mức tối đa lượng hàng hóa được phép xk và nk; thường bị quy định thời gian theo năm, tháng, quý và tùy vào đặc điểm kinh tế của từng nước mà quy định danh mục những hàng hóa xuất khẩu hoặc nhập khẩu quản lý bằng hạn ngạch**



Sự khác nhau giữa thuế quan và hạn ngạch

- 1.** Với một mức hạn ngạch của hàng hóa X cho trước, sự tăng lên trong cầu về hàng hóa X sẽ dẫn tới sự tăng lên trong giá của hàng hóa X tại thị trường nội địa lớn hơn so với mức thuế quan tương đương
- 2.** Sự khác biệt quan trọng thứ hai giữa thuế quan và hạn ngạch là hạn ngạch có liên quan chặt chẽ đến việc phân phối giấy phép hạn ngạch. Điều này dễ làm nảy sinh các tiêu cực xã hội
- 3.** Hạn ngạch nhập khẩu giới hạn mức độ nhập khẩu cụ thể trong khi các ảnh hưởng thương mại của thuế quan có thể là không chắc chắn.

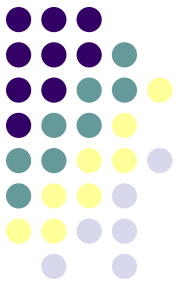




Sự khác nhau giữa thuế quan và hạn ngạch



ví dụ



Sự khác nhau giữa thuế quan và hạn ngạch

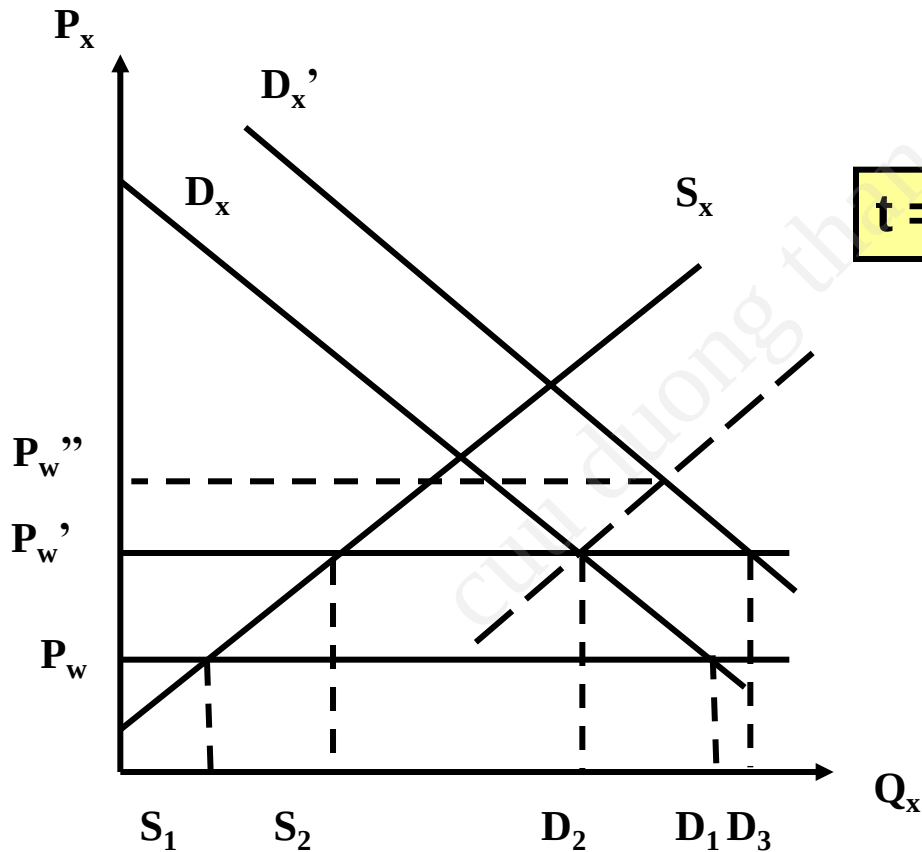
TM tự do

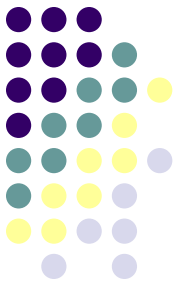
giá TG là P_w

$t = 100\%$

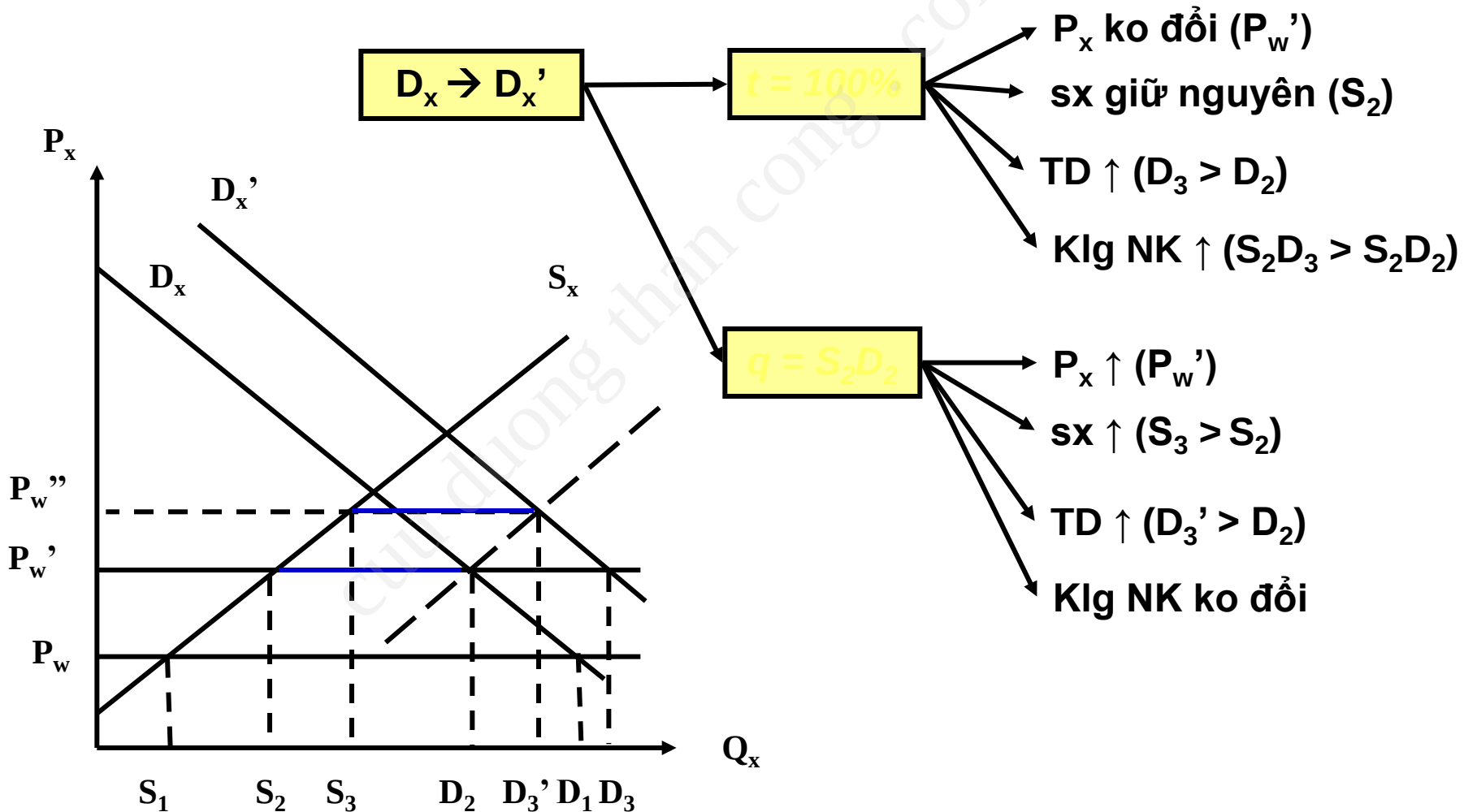
hạn ngạch là S_2D_2

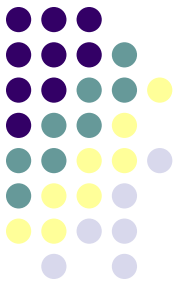
giá TG là P_w'



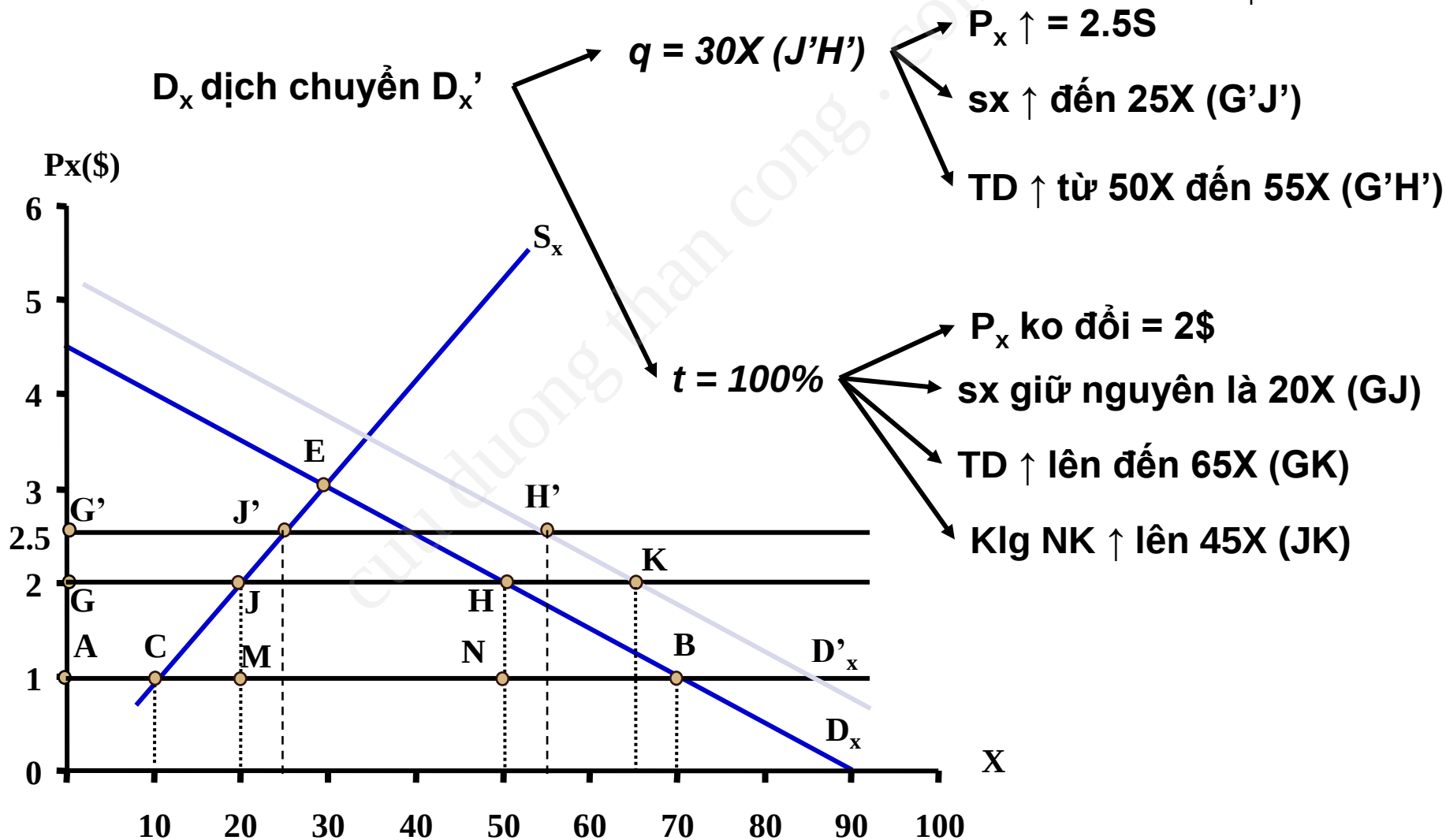


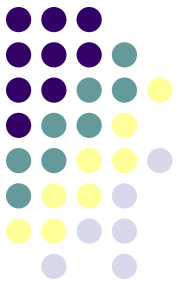
Sự khác nhau giữa thuế quan và hạn ngạch





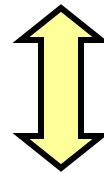
Phân tích tác động của hạn ngạch NK



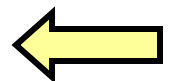


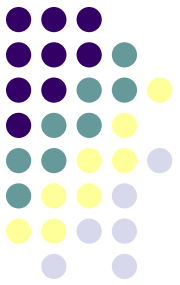
Sự khác nhau giữa thuế quan và hạn ngạch

Với một mức hạn ngạch cho trước, việc tăng lên trong cầu sẽ dẫn tới sự tăng lên trong giá H trên thị trường nội địa và sx trong nước sẽ tăng nhiều hơn so với mức thuế quan tương đương



Với một mức thuế quan nhập khẩu cho trước, việc tăng lên trong cầu sẽ dẫn tới giá và sản xuất nội địa không thay đổi nhưng làm tăng tiêu dùng và nhập khẩu so với mức hạn ngạch tương đương

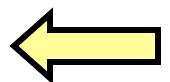


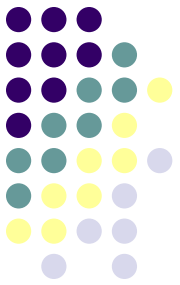


Sự khác nhau giữa thuế quan và hạn ngạch

2. Hạn ngạch có liên quan chặt chẽ đến việc phân phối giấy phép hạn ngạch → dễ làm nảy sinh các tiêu cực xã hội

Việc hạn chế bằng hạn ngạch liên quan đến vấn đề phân phối giấy phép. Nếu chính phủ không bán đấu giá những giấy phép đó trên thị trường cạnh tranh thì sẽ có một số người sẵn sàng bỏ tiền ra để vận động, hối lộ các quan chức cp để có được giấy phép nk, hoặc để được chính phủ cho phép quyền cấp hạn ngạch.



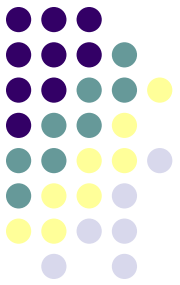


Sự khác nhau giữa thuế quan và hạn ngạch

3. Hạn ngạch NK giới hạn mức độ NK cụ thể trong khi các ảnh hưởng TM của thuế quan có thể là ko chắc chắn.

Nguyên nhân:

- Do mức độ co giãn của đường cung và đường cầu thường rất khó xác định → gây khó khăn có việc dự đoán mức thuế quan NK để hạn chế NK với một số lượng nhất định.
- Các nhà XK nước ngoài có thể chấp nhận tất cả hoặc một phần của thuế quan bằng việc tăng hiệu quả hoạt động hoặc chấp nhận mức lợi nhuận thấp hơn → việc giảm số lượng NK thực tế có thể ít hơn so với dự đoán. *Lưu ý đến giá hàng hóa của nước ngoài.*

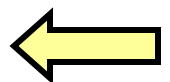


Sự khác nhau giữa thuế quan và hạn ngạch

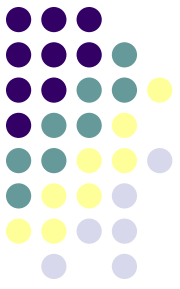
3. Hạn ngạch NK giới hạn mức độ NK cụ thể trong khi các ảnh hưởng TM của thuế quan có thể là ko chắc chắn (tiếp).

Các nhà XK không thể làm như vậy với hạn ngạch. Vì số lượng NK được phép vào một QG được xác định rõ ràng bằng hạn ngạch.

→ đối với thuế là tác động về giá còn hạn ngạch tác động vào định lượng. Nhà NK thu lợi nhiều hơn nhưng người tiêu dùng lại bị thiệt.



Hạn ngạch nhập khẩu

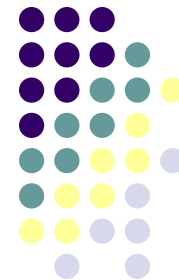


Chỉ tiêu nk xe hai bánh gắn máy nguyên chiếc cho dn nk thép thành phẩm

Theo thỏa thuận giữa Việt Nam và EU và căn cứ Quyết định số 17/2004/QĐ-BTC ngày 12 /2/2004 của Bộ Tài chính về việc nk 3.000 xe hai bánh gắn máy nguyên chiếc từ thị trường EU, có giấy chứng nhận xuất xứ do cơ quan có thẩm quyền của các nước thành viên EU cấp, được hưởng thuế suất nk là 70%

Theo nguyên tắc “Nhập về trước và đến làm thủ tục trước”, Bộ Thương mại sẽ cấp quota cho dn đưa hàng về trong thời gian quy định với định mức nk 10.000 tấn thép cấp 300 xe máy xuất xứ từ các nước EU cho đến khi cấp hết 3.000 xe.

Hạn ngạch nhập khẩu



Theo Hiệp định Thương mại Việt – Mỹ

Bãi bỏ chế độ hạn ngạch nhập khẩu theo lịch trình 2 – 10 năm, tùy theo sản phẩm. Trong đó có phụ tùng ô tô, quả có mùi (họ chanh), thịt bò, v.v... và tiếp tục được cấm nhập khẩu thuốc lá, hàng tiêu dùng, phụ tùng ô tô, v.v.. đã sử dụng

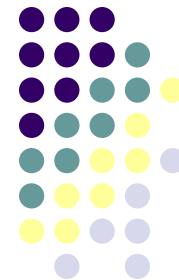
Hạn ngạch thuế xuất nhập khẩu của Trung Quốc, 2004

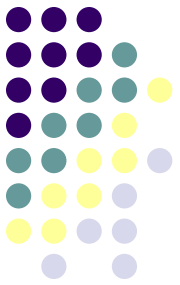


Mặt hàng	Hạn ngạch nhập khẩu (triệu tấn)	Nhập khẩu thực tế (triệu tấn)	Tỷ lệ sử dụng hạn ngạch (%)
Bông	0,9	1,9	>100
Dầu cọ	2,7	2,4	88
Dầu nành	3,1	2,5	81
Lúa mỳ	9,6	7,2	75
Đường	1,9	1,2	63
Dầu hạt cải	1,1	0,35	32
Gạo	2,7	0,8	30

Nguồn: Thống kê của Tổng cục Hải quan Trung Quốc (2004)

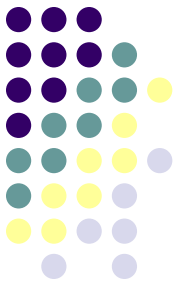
Hạn ngạch nhập khẩu





Hạn chế xuất khẩu tự nguyện – Khái niệm

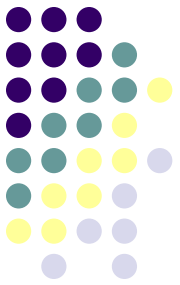
**Hạn chế xuất khẩu tự nguyện (voluntary export restraints – VERs) là trường hợp một QG NK thuyết phục một QG khác giảm khối lượng XK một mặt hàng nào đó (khi việc nhập khẩu mặt hàng này đe dọa ngành công nghiệp của nước đó) một cách «tự nguyện», bằng cách đe dọa sẽ tăng cường hạn chế NK tất cả các mặt hàng khác
→ thực chất là phát động một cuộc chiến tranh TM, nếu QG XK không chịu đi đến thỏa thuận.**



Hạn chế xuất khẩu tự nguyện – Ví dụ

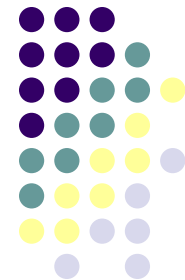
Từ những năm 1950, Mỹ, EU và một số QG công nghiệp khác đã tiến hành thương lượng về hạn chế xk tự nguyện để bảo vệ sx của nước mình trước các mặt hàng xk như dệt may, thép, các sản phẩm điện tử, ô tô, và các sp khác đến từ Nhật Bản, Hàn Quốc, và các QG khác.

Hạn chế xuất khẩu tự nguyện



VERs, đôi khi còn được gọi là «sắp xếp thị trường theo trật tự » «orderly marketing arrangement»), đã bị Mỹ và các quốc gia công nghiệp khác lợi dụng để cho có vẻ ủng hộ nguyên tắc tự do thương mại. Vòng đàm phán Uruguay buộc các nước phải cắt giảm toàn bộ VERs vào cuối năm 1999 và cấm đưa ra các VERs mới.

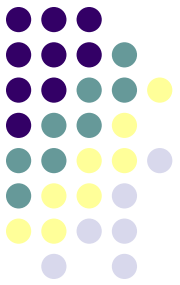
Hạn chế xuất khẩu tự nguyện



Khi VER thành công thì có tất cả các hiệu quả kinh tế như một hạn ngạch nhập khẩu tương đương

→ Phân tích theo cách y hệt

Lưu ý: nếu nước xk có khả năng làm chủ vấn đề này → hiệu quả thu nhập hay tiền thu được rơi vào túi những người xuất khẩu (xem ví dụ về trường hợp này qua Phần đọc thêm 3.8 VER ô tô của Nhật Bản vào thị trường Mỹ).



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%

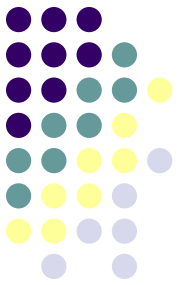
300,000 công nhân bị mất việc làm

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



VERs ô tô của Nhật Bản vào thị trường Mỹ

Mỹ: các nhà sx ô tô đã để hạ thấp điểm hoà vốn xuống và cải thiện chất lượng ô tô (1981 – 1985)

Công ty Detroit

6 tỉ \$ lợi nhuận vào năm 1983
10 tỉ \$ lợi nhuận vào năm 1984
8 tỉ \$ lợi nhuận vào năm 1985

VERs

ô tô

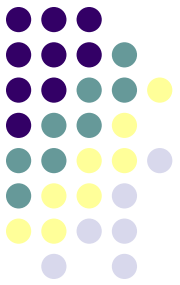
của

Nhật

Bản

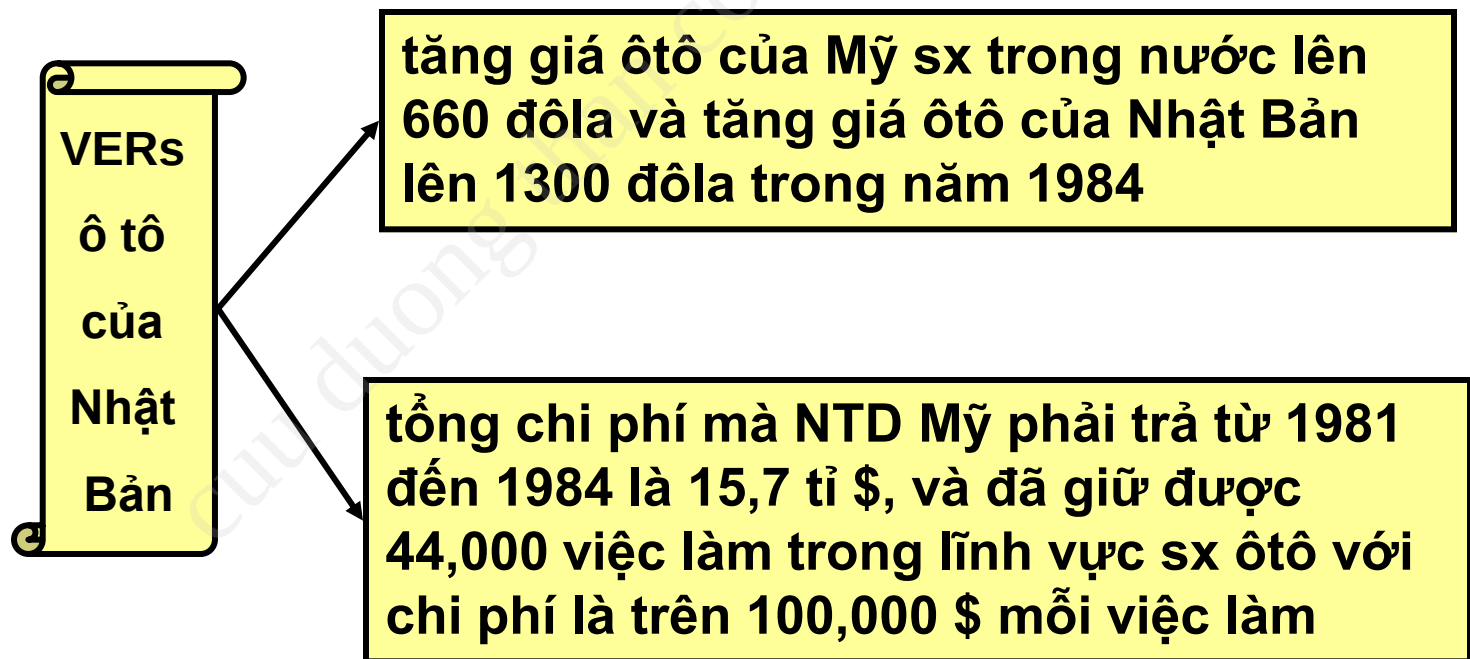
Nhật Bản cũng gặt hái được nhiều hơn từ việc xuất khẩu với giá cao hơn và thu được nhiều lợi nhuận hơn

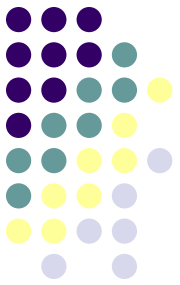
Người bị thiệt hại nhiều nhất: người td của Mỹ, phải trả giá cao hơn cho cả ô tô sx trong nước lẫn ô tô nk



VERs ô tô của Nhật Bản vào thị trường Mỹ

Ủy ban Thương mại Quốc tế của Mỹ (USITC)

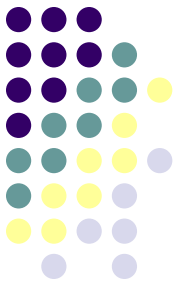




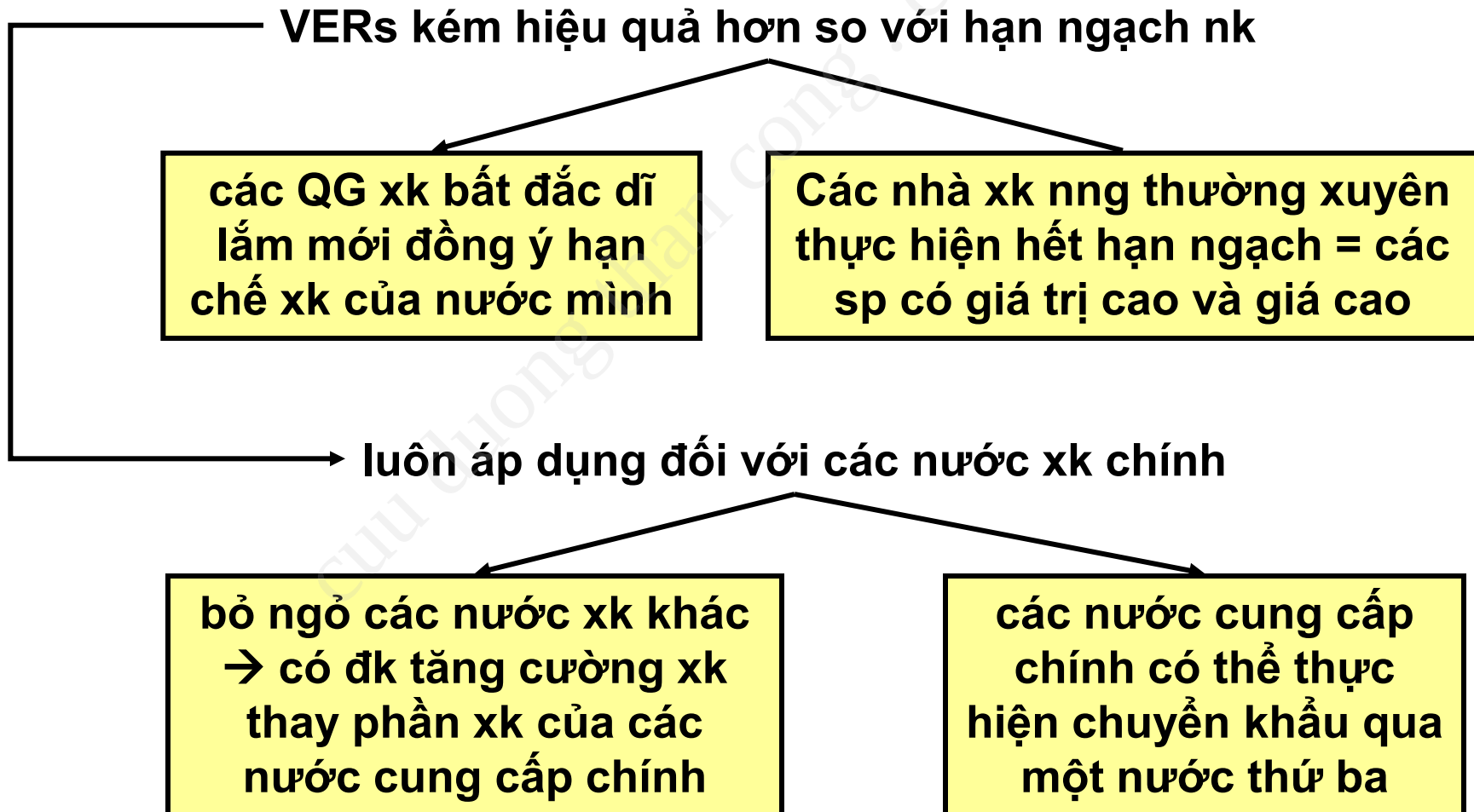
VERs ô tô của Nhật Bản vào thị trường Mỹ

VERs này đã hết hiệu lực vào năm 1992 nhưng ngay lập tức chúng đã được thay thế bằng biện pháp chống bán phá giá để đối phó với những nhà XK thép, chính việc này đã làm nảy sinh ra những tranh chấp quyết liệt giữa Mỹ, Nhật Bản và EU và một số QG khác.

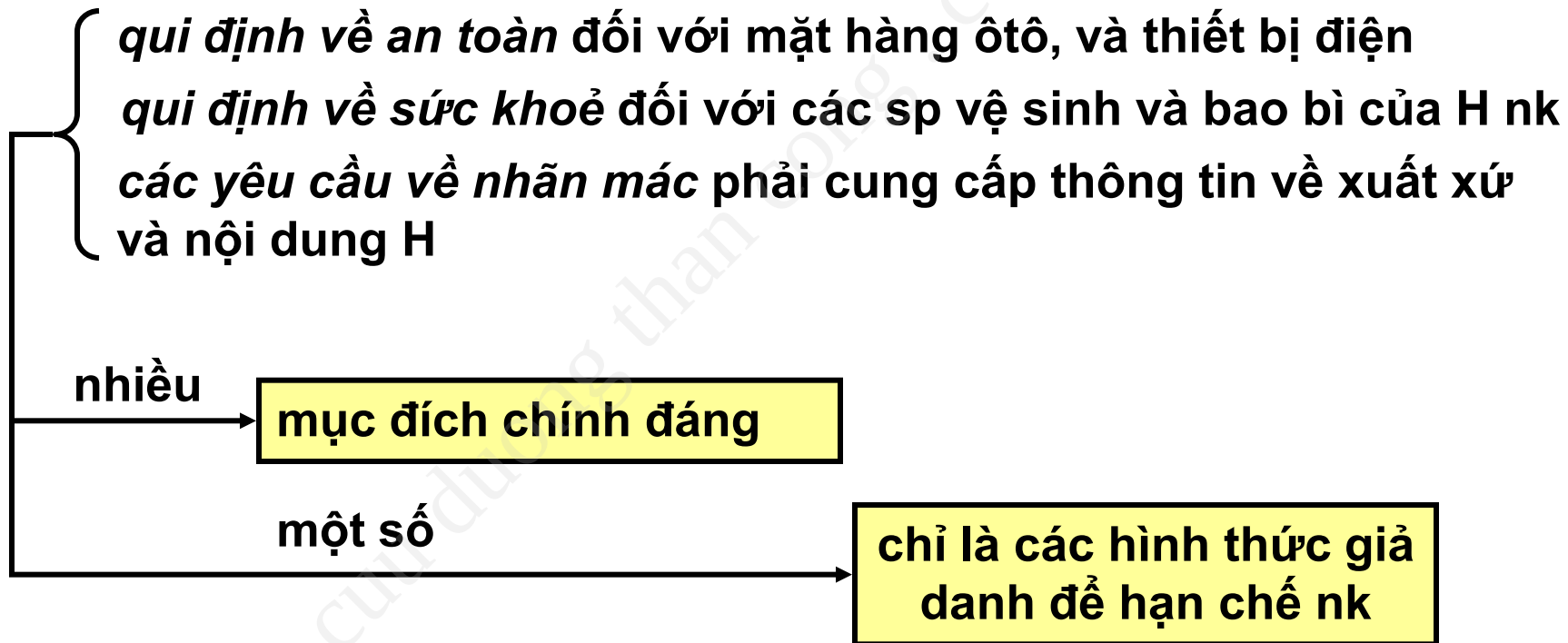
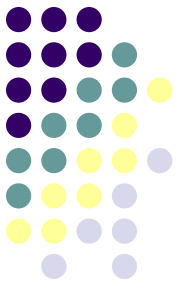
Đối với những QG không làm chủ được vấn đề này, hay ko thể cung cấp hàng chất lượng cao với giá cao để bù lại cho việc hạn chế về số lượng, thì thiệt hại lại rơi về phía những nhà XK. Đây là trường hợp vấn đề của những nước đang phát triển, khi mà họ còn chưa có chỗ đứng và uy tín trên thị trường của nước nhập khẩu.



Hạn chế xuất khẩu tự nguyện

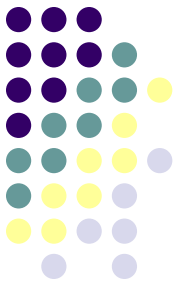


Các qui định về kĩ thuật, hành chính và các qui định khác



Ví dụ: Pháp cấm quảng cáo của Scotch hay Anh hạn chế chiếu phim nước ngoài trên truyền hình của Anh

Các qui định về kĩ thuật, hành chính và các qui định khác

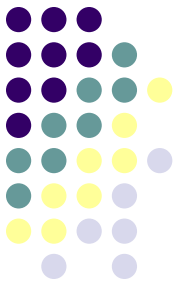


Một số biện pháp hạn chế khác xuất phát từ luật, ví dụ chính phủ phải mua hàng của những nhà cung cấp trong nước

Ví dụ: bộ luật « Buy American Act » (Bộ luật về mua sắm của Hoa Kỳ) được thông qua năm 1993, các cơ quan của chính phủ Hoa Kỳ mua với mức giá cao hơn tới 12% (tới 50% đối với những hợp đồng mang tính chất bảo vệ) của những nhà cung cấp nội địa.

→ Một trong những nội dung của vòng đàm phán Tokyo về tự do hoá TM là Hoa Kỳ và các QG khác đã thoả thuận đưa ra một bộ luật về mua sắm của chính phủ theo đó các nguyên tắc điều tiết vấn đề này sẽ phải được thông thoáng hơn và những nhà cung cấp nước ngoài phải có cơ hội ngang bằng với những nhà cung cấp trong nước.

Các qui định về kĩ thuật, hành chính và các qui định khác

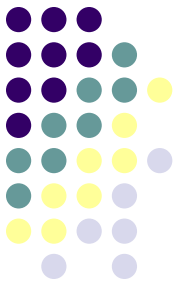


Trong những năm gần đây, người ta còn chú ý nhiều đến *thuế biên giới*. Đây là tiền giảm *thuế gián tiếp* nội địa giành cho nhà xk một H nào đó nhưng đánh vào nhà nk H đó (người nk phải chịu cả thuế và số tiền giảm cho nhà xk).

Ví dụ: thuế bán hàng trong nội địa ở Mỹ và thuế giá trị gia tăng (VAT) ở Châu Âu.

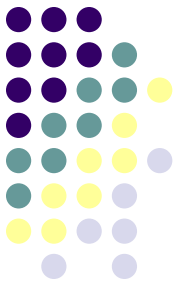
Bởi vì phần lớn thu nhập của cp có được từ thuế trực tiếp (ví dụ: thuế thu nhập) ở Mỹ và các loại thuế gián tiếp (ví dụ thuế giá trị gia tăng) ở Châu Âu → những nhà xk Mỹ ít nhận được các khoản cắt giảm lớn về thuế như những nhà xk Châu Âu (hoặc là không có giảm thuế chút nào) và do đó mà gặp bất lợi trong cạnh tranh.

Các qui định về kĩ thuật, hành chính và các qui định khác



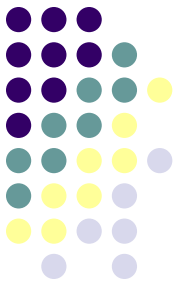
Hiệp định về hàng hoá quốc tế và các loại tỉ lệ trao đổi cũng là những biện pháp hạn chế thương mại.

Các-ten quốc tế



Các-ten quốc tế là một tổ chức gồm các nhà cung cấp H có trụ sở ở nhiều QG khác nhau (hoặc là nhóm một số 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 dễ gì mà cản trở được bởi vì nó không chịu điều chế bởi quyền lực pháp lí của một quốc gia duy nhất nào.

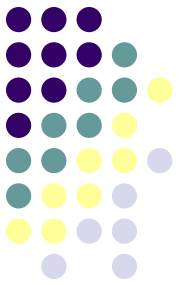


Các-ten quốc tế

Các-ten quốc tế khét tiếng nhất là OPEC (Organization of Petroleum Exporting Countries: Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ) bằng cách hạn chế sx và xk đã làm tăng giá dầu thô lên bốn lần từ năm 1973 đến 1974.

Một ví dụ khác là International Air Transport Association, 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.

Các-ten quốc tế



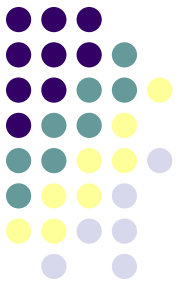
Một tổ chức các-ten quốc tế dễ thành công hơn nếu chỉ gồm một số ít những nhà cung cấp quốc tế về một mặt hàng chủ yếu và không có hàng thay thế.

- 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.

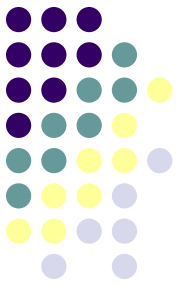
- Bên cạnh đó, khi các hàng thay thế sẵn có thì cố gắng hạn chế đầu ra và xuất khẩu nhằm tăng giá và tăng lợi nhuận chỉ làm cho người mua chuyển sang mua hàng thay thế.

➔ Điều này giải thích tại sao sẽ chỉ là thất bại khi nỗ lực thành lập các-ten quốc tế về các mặt hàng khoáng sản không phải là dầu mỏ, thiếc và các sản phẩm nông nghiệp khác không phải là đường, cà phê, cacao và cao su.

Các-ten quốc tế



Quyền lực của các-ten nằm ở khả năng hạn chế đầu ra và xuất khẩu, cho nên những người cung cấp cùng mặt hàng có động cơ không tham gia các-ten và «chơi xấu» bằng cách không hạn chế lượng bán và bán với mức giá thấp hơn giá của các-ten chút ít → làm thiệt hại cho OPEC trong những năm 1980 khi mà giá cả dầu mỏ cao kích thích mạnh mẽ những đối tượng không phải là thành viên (như là Anh, Na-uy và Mexico) sx và xk dầu mỏ.

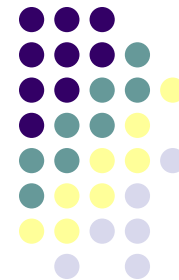


Các-ten quốc tế

Nhiều biện pháp sử dụng tiết kiệm dầu mỏ được thực hiện trong khi cung về dầu mỏ tăng lên đã làm cho mức tăng cầu về các sản phẩm này chững lại và giảm xuống, kéo theo sự giảm giá mạnh mẽ vào những năm 1980 và trong phần lớn các năm 1990 so với những năm 1970.

➔ giống như lí thuyết kinh tế đã dự báo, các-ten vốn dĩ bất ổn và thường sụp đổ hay thất bại. Tuy nhiên, nếu như thành công, một các-ten có thể cư xử chính xác như là một tổ chức độc quyền (các-ten được trung tâm hoá: centralized cartel) trong việc tối đa hoá tổng lợi nhuận của nó.

Bán phá giá

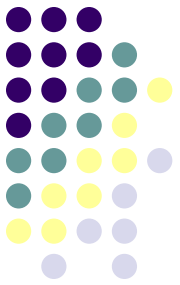


Rào cản thương mại cũng có thể xuất phát từ bán phá giá. Bán phá giá có nghĩa là xuất khẩu một mặt hàng nào đó dưới mức chi phí của nó hoặc bán ra nước ngoài với giá thấp hơn giá bán nội địa.

Bán phá giá được phân loại:

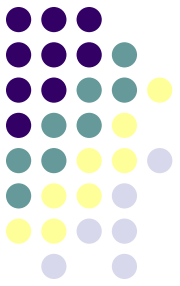
- bán phá giá dai dẳng
- bán phá giá cướp bóc
- bán phá giá không thường xuyên.

Bán phá giá



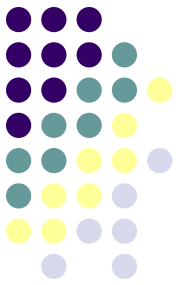
Bán phá giá dai dẳng hay là sự phân biệt giá quốc tế, là trường hợp nhà sản xuất *luôn luôn* có xu hướng tối đa hoá tổng lợi nhuận bằng cách thường xuyên bán hàng trên thị trường nước ngoài với mức giá thấp hơn mức giá ở thị trường nội địa.

Bán phá giá



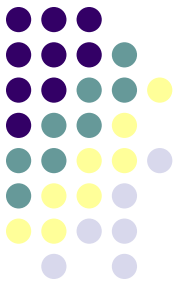
Bán phá giá cướp bóc là *tạm thời* bán với giá thấp hơn chi phí hoặc thấp hơn giá nước ngoài nhằm mục đích làm cho những nhà sản xuất nước ngoài phải rời khỏi ngành, sau đó tăng giá bán lên để tận dụng lợi thế độc quyền vừa mới có trên thị trường nước ngoài.

Bán phá giá



Bán phá giá không thường xuyên là 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.

Bán phá giá



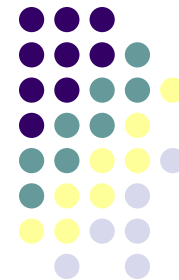
Nhằm chống trả lại hành động bán phá giá *cướp bóc* và cho phép bảo vệ các ngành công nghiệp nội địa khỏi sự cạnh tranh không bình đẳng của nước ngoài

→ Thực hiện các hình thức đe dọa áp dụng thuế chống phá giá hoặc áp dụng thuế *chống phá giá* nhằm bù lại mức chênh lệch về giá.

Tuy nhiên, thường rất khó xác định kiểu bán phá giá và các nhà sx trong nước luôn luôn đòi hỏi được bảo vệ chống lại mọi hình thức bán phá giá → họ ngăn cản nhập khẩu («luận điểm quá nhiều»), tăng sản xuất và lợi nhuận của chính họ.

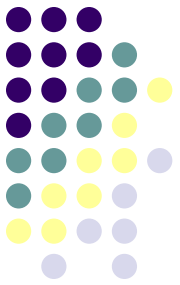
Trong một số trường hợp bán phá giá dai dẳng và bán phá giá cướp bóc, lợi ích của người tiêu dùng có được từ mức giá thấp có thể lớn hơn mất mát thực tế có thể có của các nhà sản xuất nội địa.

Bán phá giá



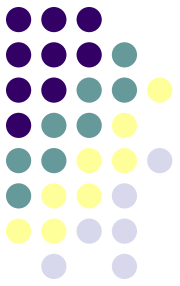
- Nhật Bản đã bị buộc tội là bán phá giá thép và vô tuyến ở Hoa Kỳ
- các QG Châu Âu thì bị buộc tội bán phá giá xe hơi, thép và một số sản phẩm khác.
- Nhiều các quốc gia công nghiệp, đặc biệt là các quốc gia công nghiệp thành viên của Liên minh Châu Âu có xu hướng bán phá giá liên tục các hàng hoá nông nghiệp sản xuất theo các chương trình trợ giúp nông trang.

Bán phá giá



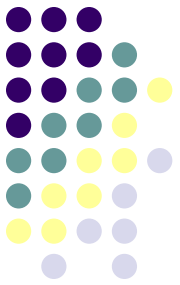
Khi bị chứng minh được là bán phá giá, quốc gia hay hãng vi phạm thường giải quyết bằng cách nâng giá lên (như trường hợp của Volkswagen năm 1976, các nhà xuất khẩu TV Nhật Bản năm 1977) hơn là chọn giải pháp trả thuế chống phá giá. Năm 1980, mới chỉ có tám nước có luật chống bán phá giá; cuối 1998, đã có 86 nước có luật chống bán phá giá (trong đó có nhiều nước đang phát triển).

Bán phá giá



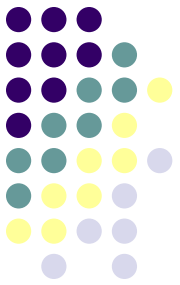
Cuộc chiến Catfish:

Xuất khẩu cá tra và cá basa của Việt Nam sang thị trường Mỹ



Trợ cấp xuất khẩu

- **Trợ cấp xuất khẩu** là trợ cấp tiền trực tiếp hoặc cho áp dụng một mức thuế trợ giúp và cho vay viện trợ cho những người xuất khẩu hay những người xuất khẩu tiềm năng của một quốc gia và/hoặc cho những người nhập khẩu nước ngoài vay với lãi suất thấp nhằm khuyến khích xuất khẩu của quốc gia.
- ➔ trợ cấp xuất khẩu có thể xem như là một dạng bán phá giá. Mặc dù trợ cấp xuất khẩu theo hiệp định quốc tế là phạm luật, nhưng nhiều quốc gia vẫn áp dụng dưới những hình thức kín đáo hay không kín đáo.

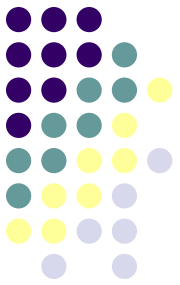


Trợ cấp xuất khẩu

Ví dụ:

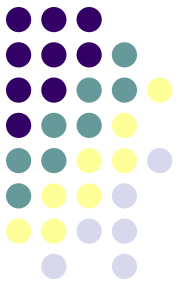
Các QG công nghiệp lớn đều cho người mua nước ngoài vay với lãi suất thấp để thanh toán tiền nhập khẩu thông qua các tổ chức như Ngân hàng xuất - nhập khẩu của Mỹ. Các khoản tín dụng lãi suất thấp này chi trả khoảng 5% xuất khẩu của Mỹ nhưng phải từ 30 đến 40% tổng xuất khẩu của Nhật Bản và Pháp.

➔ Thực tế, đây là một trong những vấn đề nghiêm trọng được Mỹ đưa ra kiện các nước công nghiệp khác. Tổng số viện trợ có thể được đo bằng số chênh lệch giữa mức tính theo lãi suất nhẽ ra sẽ phải trả cho khoản vay thương mại và mức thực trả tính theo lãi suất viện trợ. Năm 1996, nước Mỹ đã cấp khoảng 1 tỉ cho kiểu trợ cấp này, còn Nhật Bản, Pháp, Anh, Đức và Ý khoảng gấp hai đến ba lần số tiền này.



Phân tích tác động của trợ cấp xuất khẩu

Tác động của trợ cấp xuất khẩu đối với giá cả hoàn toàn ngược lại với tác động của thuế quan



Phân tích tác động của trợ cấp xuất khẩu

Khi ko có TM, QG A sx và td tại (30X, 3\$)

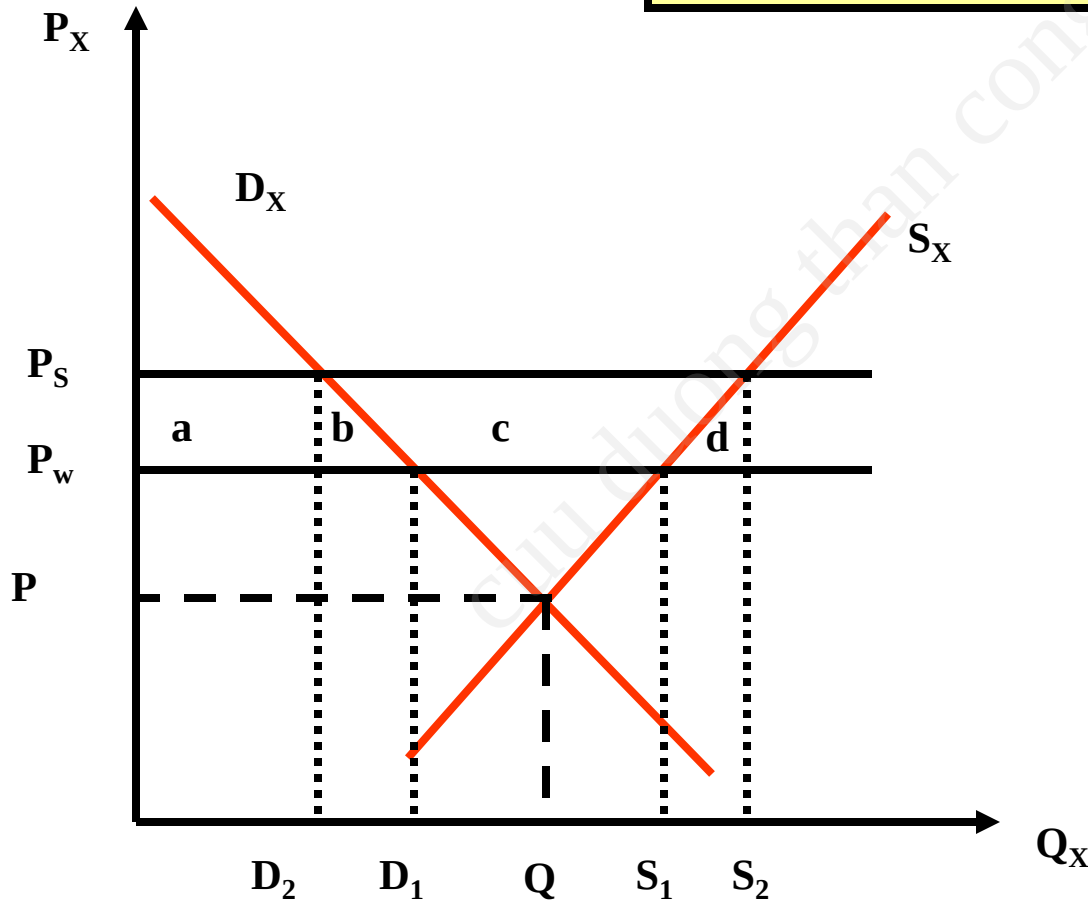
$$P_X < P_w$$

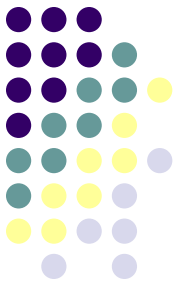
Khi TM tự do, QGA sx S_1 đơn vị H X, nhưng do nhu cầu trong nước chỉ có D_1 H X $\rightarrow$ QG A phải xk $S_1 D_1$ H X

Trợ cấp XK

P_x trên ttrg nội địa là P_s

QG A sx S_2 H X $>$ so với khi chưa có trợ cấp, nhu cầu giảm xuống còn D_2 H X và QGA xuất khẩu $S_2 D_2$ H X



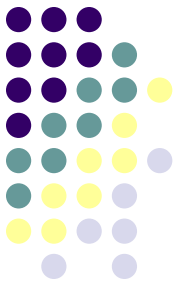


Phân tích tác động của trợ cấp xuất khẩu

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_1D_1 lên S_2D^2
 - 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: $b + d$. Đây là những tổn thất do sự lệch lạc trong tiêu dùng và trong sản xuất khi có trợ cấp xk
- Trợ cấp xuất khẩu sẽ dẫn tới phí tổn cao hơn lợi ích.

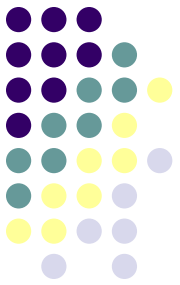
Trợ cấp xuất khẩu



➤ **Trợ cấp xuất khẩu nông sản Việt Nam:**

- Năm 1998, trợ cấp xuất khẩu cho dưa đóng hộp xuất sang Mỹ**
- Hỗ trợ lãi suất ưu đãi (0,2%/tháng) cho các doanh nghiệp xuất khẩu một số nông sản**
- Hỗ trợ lãi suất mua gạo dự trữ tạm thời, bồi thường lỗ xuất khẩu gạo**
- Hỗ trợ lãi suất mua cà phê dự trữ tạm thời, bồi thường lỗ do xuất khẩu cà phê giai đoạn 1999-2000**
- Hỗ trợ xuất khẩu dưa, dưa chuột, mận đóng hộp và thịt lợn**

Trợ cấp xuất khẩu

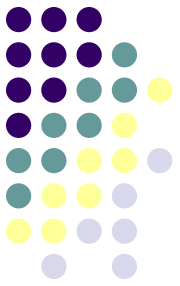


➤ Từ năm 2003 chuyển dần theo hướng phù hợp hơn với các quy định của WTO

- Chưa áp dụng hai loại trợ cấp xuất khẩu được phép áp dụng (hỗ trợ phí vận tải trong và ngoài nước, và chi phí xúc tiến thương mại)

- Phải giảm 24% về giá trị trợ cấp xuất khẩu và 14% về khối lượng nông sản được hưởng trợ cấp xuất khẩu so với thời kỳ gốc 1986-1990

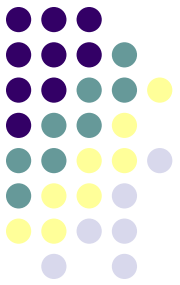
Trợ cấp xuất khẩu



WTO ra phán quyết chống lại việc áp thuế phá giá của EU đối với đường nk

Ba nước Ôxtraylia, Brazil và Thái Lan đã đệ đơn khiếu nại lên cơ quan giải quyết tranh chấp thương mại của WTO, phản đối việc các nước EU mượn cớ chống phá giá để hỗ trợ sản xuất nhằm điều chỉnh giá đường, mở rộng sản xuất và xuất khẩu ra thị trường quốc tế. Các biện pháp áp thuế cùng với hỗ trợ xuất khẩu đã giúp các nhà sản xuất đường EU hàng năm xuất khẩu tới 5 triệu tấn đường với giá rẻ vào thị trường thế giới.

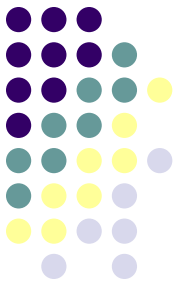
Trợ cấp xuất khẩu



WTO ra phán quyết chống lại việc áp thuế phá giá của EU đối với đường nk

WTO đã tiến hành điều tra và kết luận EU đã không tuân thủ cam kết trong vòng đàm phán Uruguay. Như vậy, họ sẽ cắt giảm những hình thức trợ cấp xuất khẩu cho hơn 1 triệu tấn đường mỗi năm. Theo điều tra của Tổ chức Oxfam, đường được trợ cấp xuất khẩu của EU đã tác động mạnh đến giá thế giới (ước tính làm giảm giá thế giới trên 23%).

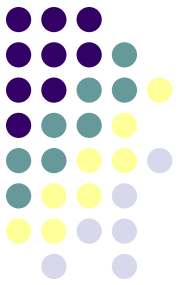
Trợ cấp xuất khẩu



Theo Trung tâm vì Tiến bộ Nông thôn, Việt Nam chỉ cấp khoảng 1.103 tỷ VND (73,5 triệu USD) mỗi năm cho trợ cấp xuất khẩu trong thời kỳ 1999-2001. Con số này thật không đáng kể bên cạnh con số 6-7 tỷ USD mà các nước giàu trợ cấp xuất khẩu và cấp tín dụng xuất khẩu ưu đãi.

→ Gia nhập WTO, Việt Nam có quyền chính đáng tiếp tục trợ cấp xuất khẩu nhằm đạt được các mục tiêu giảm nghèo và phát triển

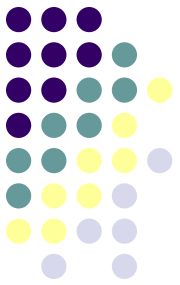
Trợ cấp xuất khẩu



Chương trình trợ cấp xuất khẩu của chính phủ Ấn Độ, 7 rupi cho mỗi kg hạt tiêu xuất khẩu, khiến cho giá hạt tiêu trên thị trường thế giới có thể tăng mạnh. Hiện nay, giá hạt tiêu tại Ấn Độ đã tăng lên trên 7.000 rupi/100 kg; Tại Việt Nam đang được chào bán ở mức 1.220 USD/tấn loại III, 1.290 USD/tấn loại II và 1.380 USD/tấn loại I. Trong khi đó, hạt tiêu của Braxin được chào bán ở mức tương ứng là 1.220, 1.250 và 1.300 USD/tấn.

Mỹ trợ cấp mỗi năm là 10 tỉ USD/năm cho nông dân trồng ngô, EU khoảng 870 triệu euro cho mía đường...

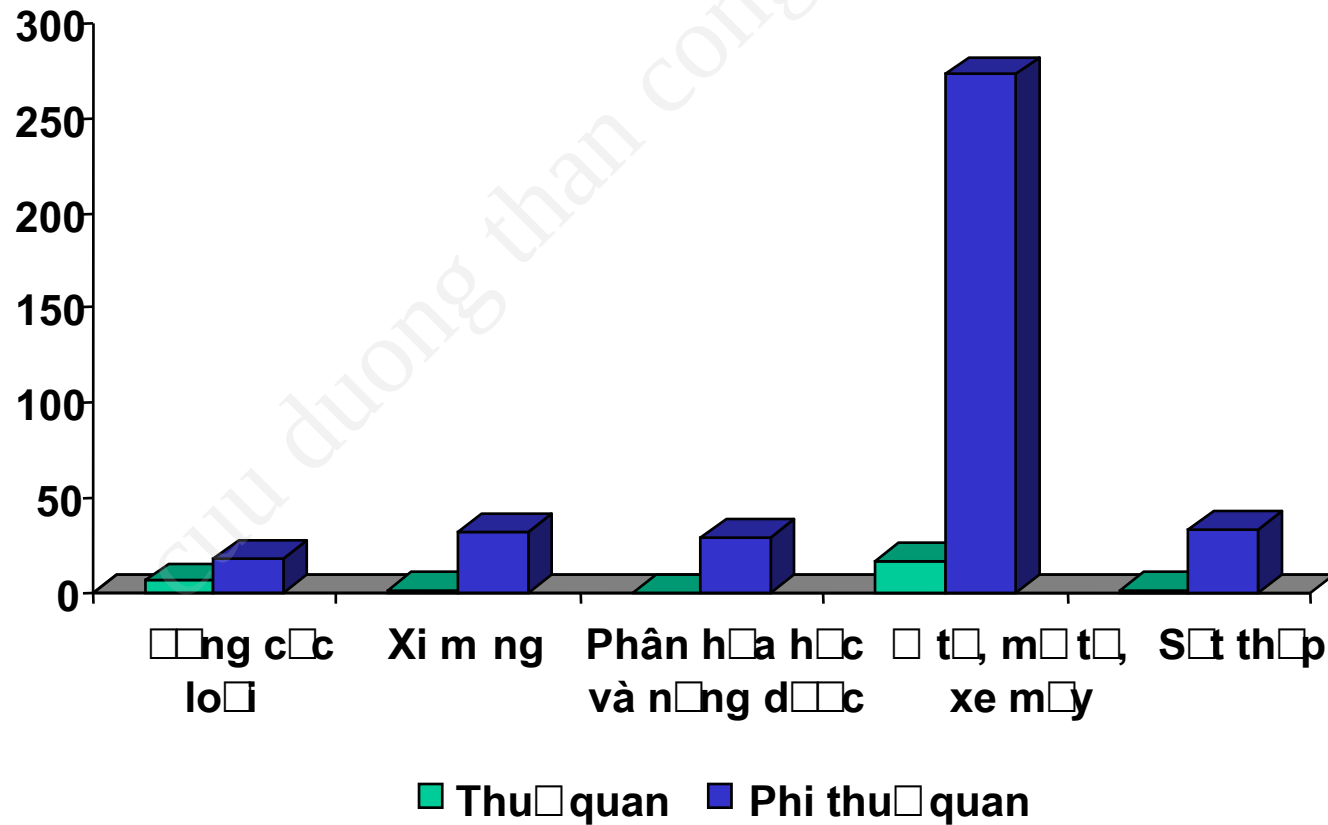
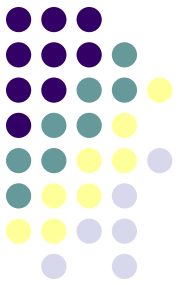
Trợ cấp xuất khẩu

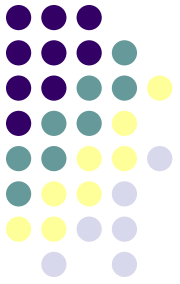


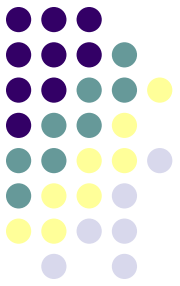
Giá các sản phẩm sữa trên thị trường thế giới đã tăng trong suốt cả năm 2004. Giá tăng chủ yếu do nhu cầu tăng ở Châu Á trong bối cảnh nguồn cung xuất khẩu bị hạn chế và giảm trợ cấp xuất khẩu ở các nước EU. Đối với từng loại sản phẩm, giá xuất khẩu của các sản phẩm đã tăng như sau: phomat tăng 33%, bơ tăng 28%, sữa bột tách bơ tăng 20% và sữa bột nguyên chất tăng 17%.

Kể từ đầu năm 2004, trợ cấp của EU đã giảm từ 82 USD/tấn xuống còn 38 USD trong tháng 11/2004 đối với sữa bột tách bơ, từ 225 USD xuống còn 170 USD đối với bơ. Nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng 60% – 70% giá thành sản phẩm nên tình hình giá nguyên vật liệu tăng 20% - 30% đã ảnh hưởng đến sản xuất của các Công ty của Việt Nam.

Rào cản thuế quan và phi thuế quan của Việt Nam năm 2000 (%)







**Các biện pháp khác,
vui lòng đọc thêm trong sách!**