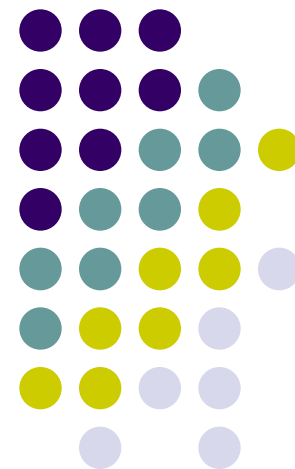
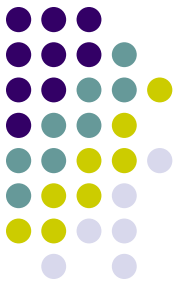


CHƯƠNG 3 (phần II)

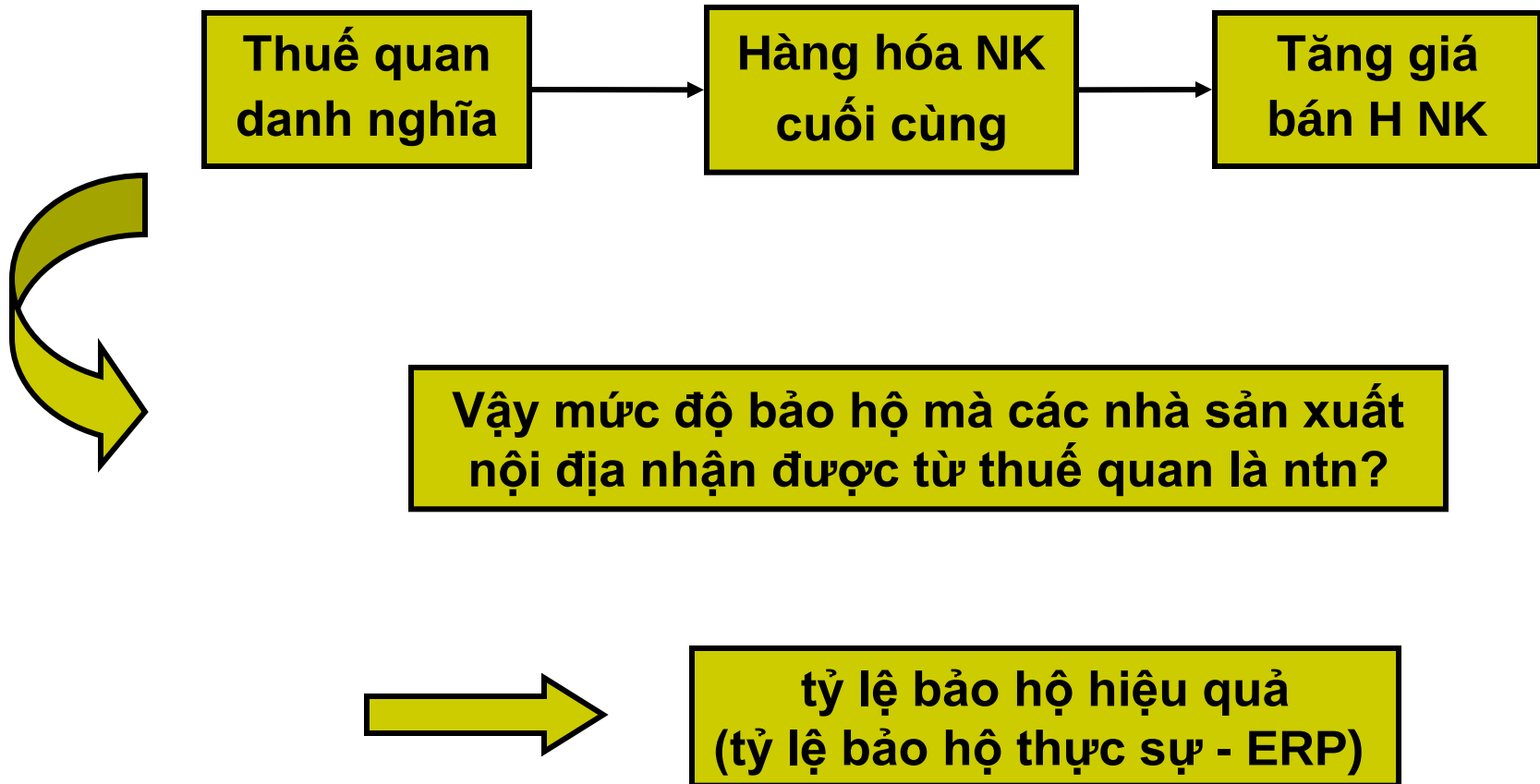
CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

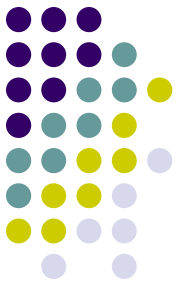
Giảng viên: Th.S Nguyễn Việt Khôi



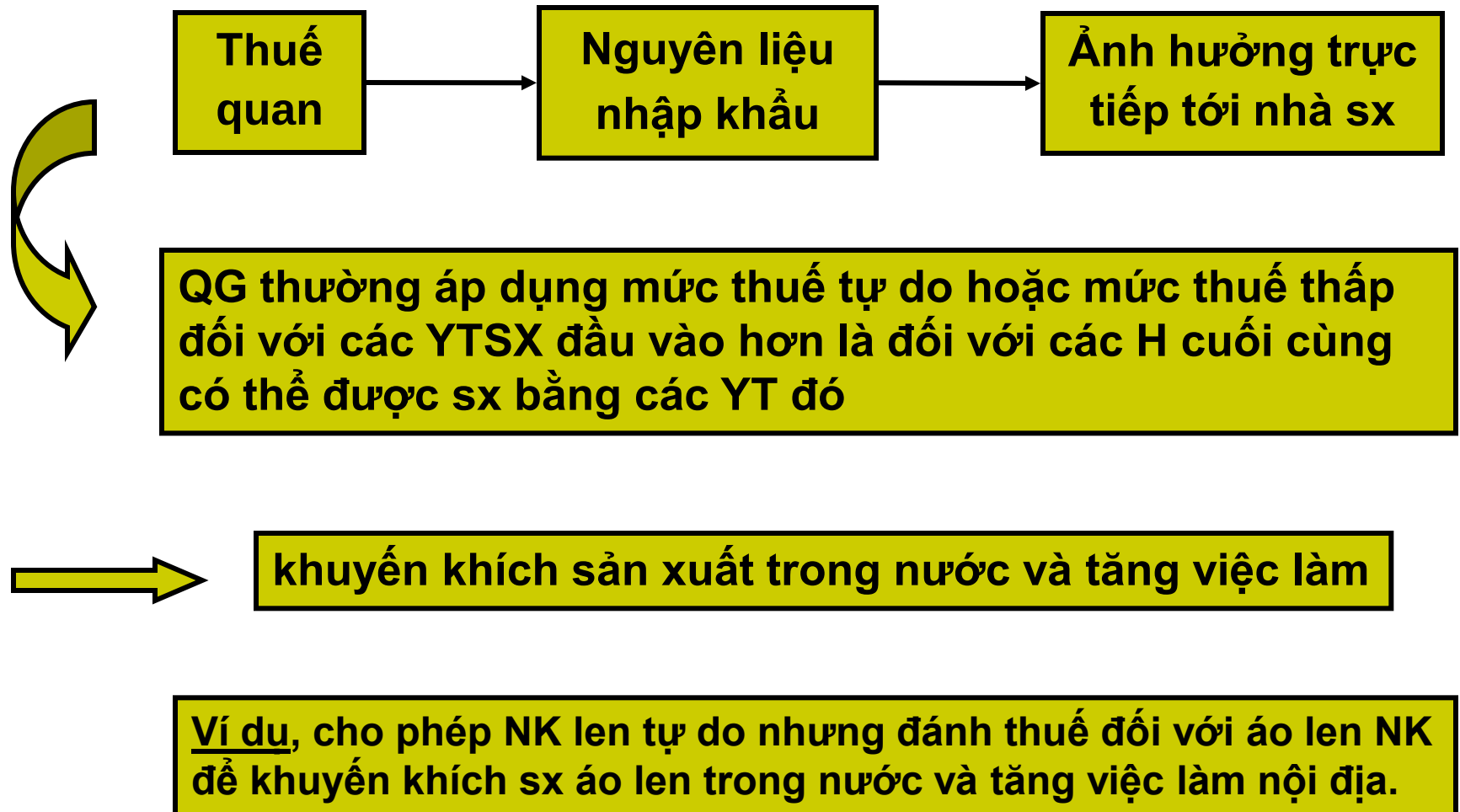


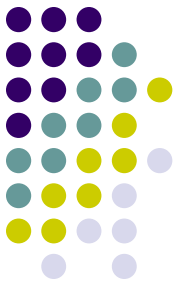
Lý thuyết về cơ cấu thuế quan





Tỷ lệ bảo hộ hiệu quả



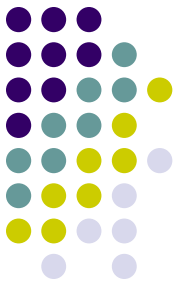


Tỷ lệ bảo hộ hiệu quả - Khái niệm

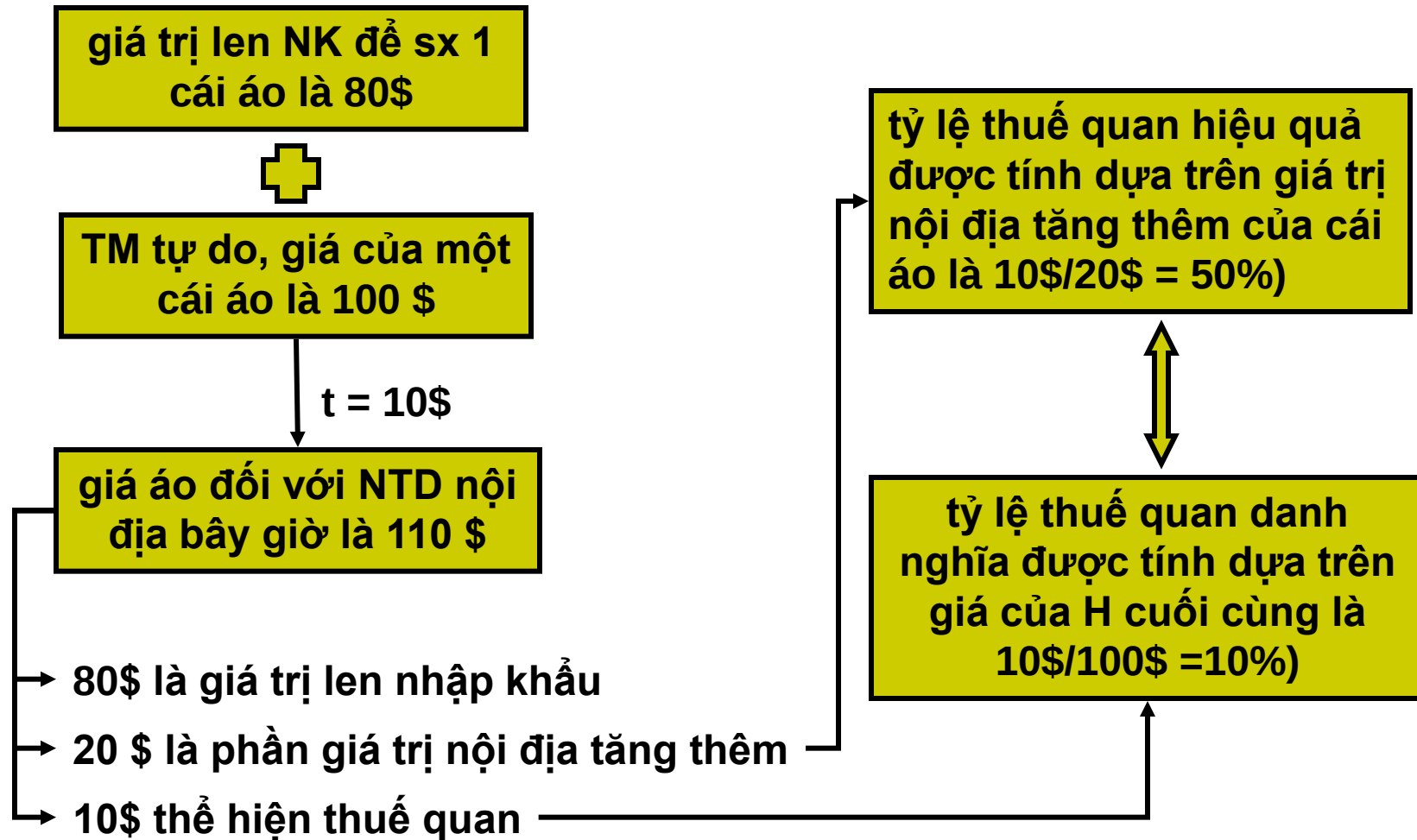
Tỷ lệ bảo hộ hiệu quả là tỷ lệ % giữa thuế quan danh nghĩa (được tính toán dựa trên giá trị của H cuối cùng) và giá trị nội địa tăng thêm (bằng với mức giá của H cuối cùng trừ đi chi phí của việc NK các yếu tố đầu vào để sx H đó).

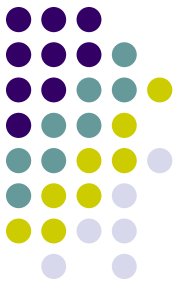
$$g = \frac{T}{V} = \frac{T}{P - C}$$

- 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

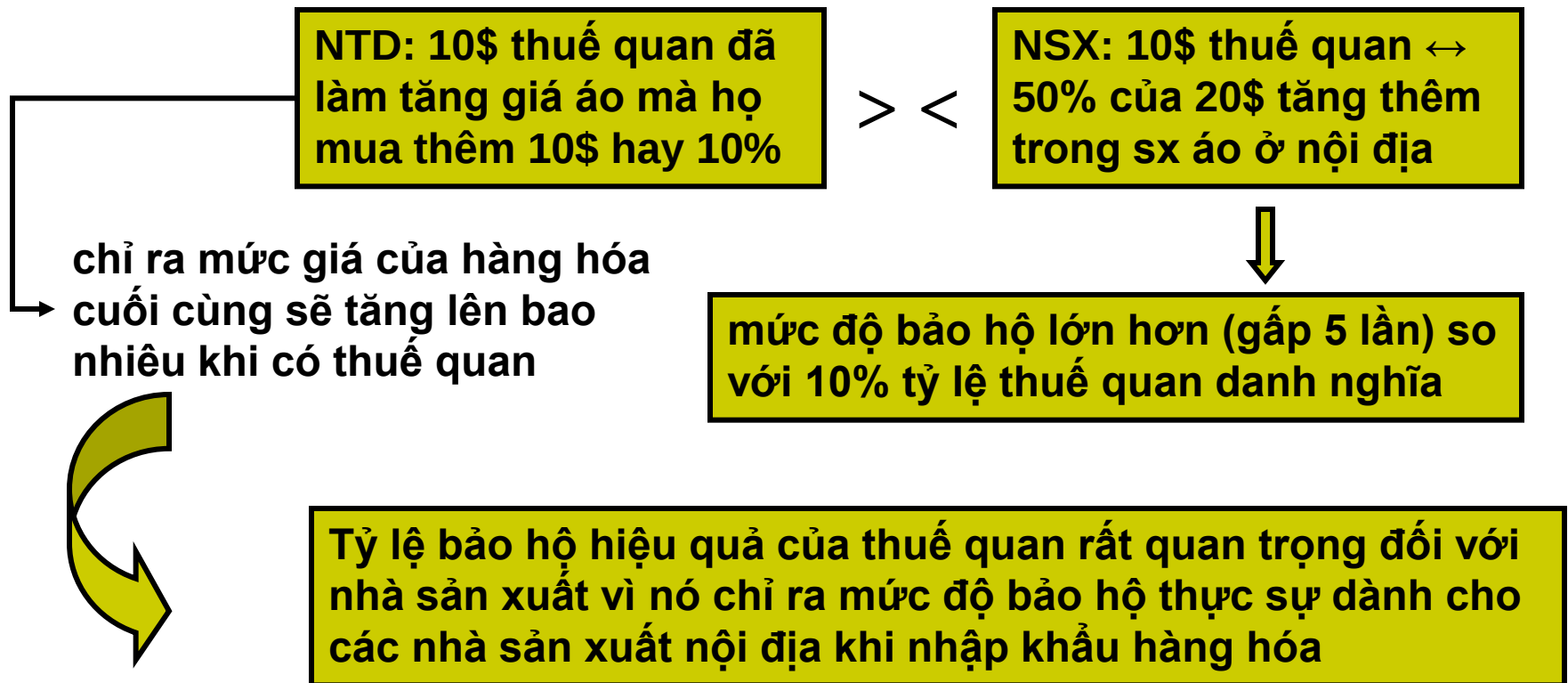


Tỷ lệ bảo hộ hiệu quả - Ví dụ

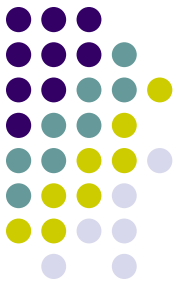




Tỷ lệ bảo hộ hiệu quả



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.

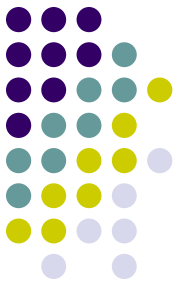


Tỷ lệ bảo hộ hiệu quả - Công thức tính

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

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

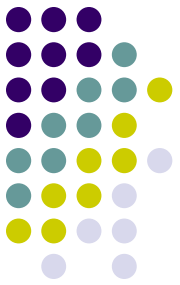
$$g = \frac{0.1 - 0.8 * 0.05}{1 - 0.8} = \frac{0.1 - 0.04}{0.2} = \frac{0.06}{0.2} = 0.3 = 30 \%$$

Nếu $t_i = 10\%$,

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

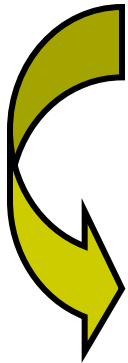
Với $t_i = 20\%$,

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

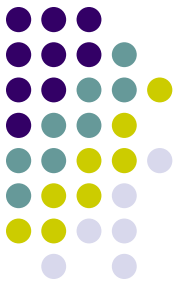


Khái quát về tỷ lệ bảo hộ hiệu quả

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

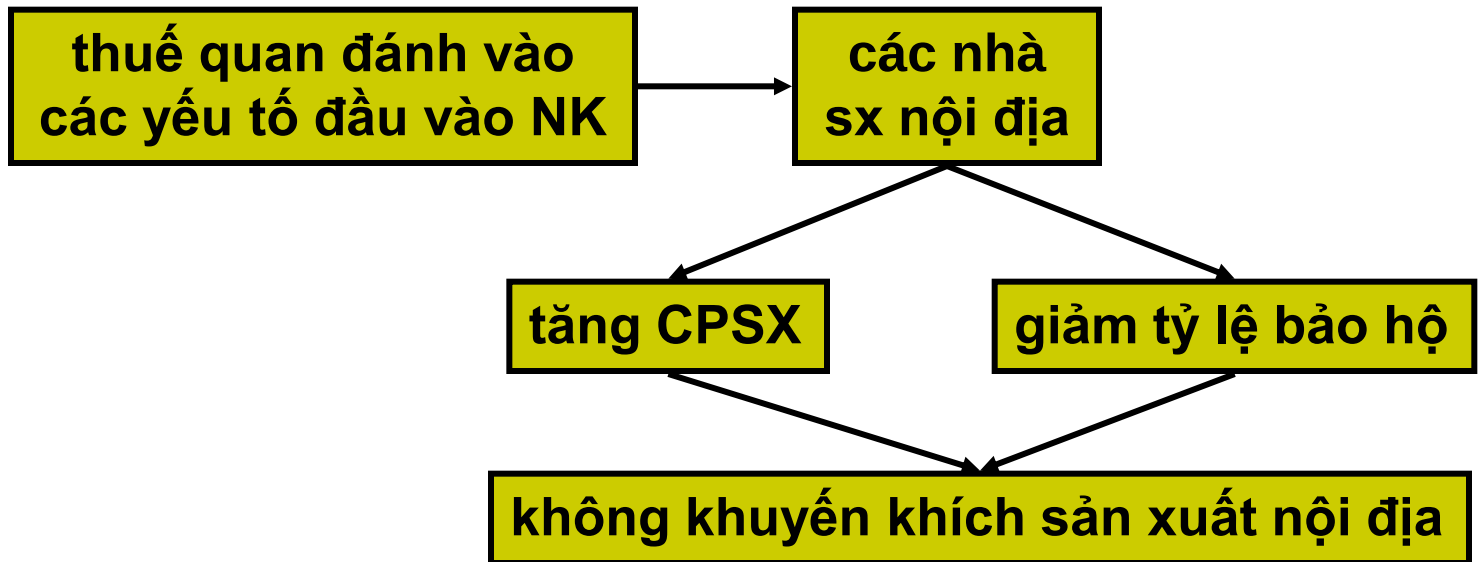


1. Nếu $a_i = 0 \rightarrow g = t$
2. Với giá trị a_i và t_i cho trước, $g \uparrow \rightarrow t \uparrow$
3. Với giá trị t và t_i cho trước, $g \uparrow \rightarrow a_i \uparrow$
4. Giá trị của g vượt quá, bằng, hay nhỏ hơn t khi t_i nhỏ hơn, bằng, hoặc lớn hơn t
5. Khi $a_i t_i$ vượt quá t , $g <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

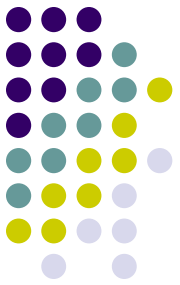


Khái quát về tỷ lệ bảo hộ hiệu quả

Lưu ý



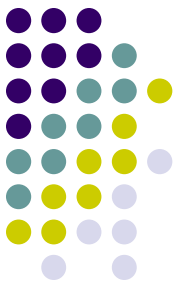
Lưu ý trường hợp 5: mặc dù $t > 0$ nhưng có rất ít H được sx ở nội địa so với khi TM tự do ($g < 0$)



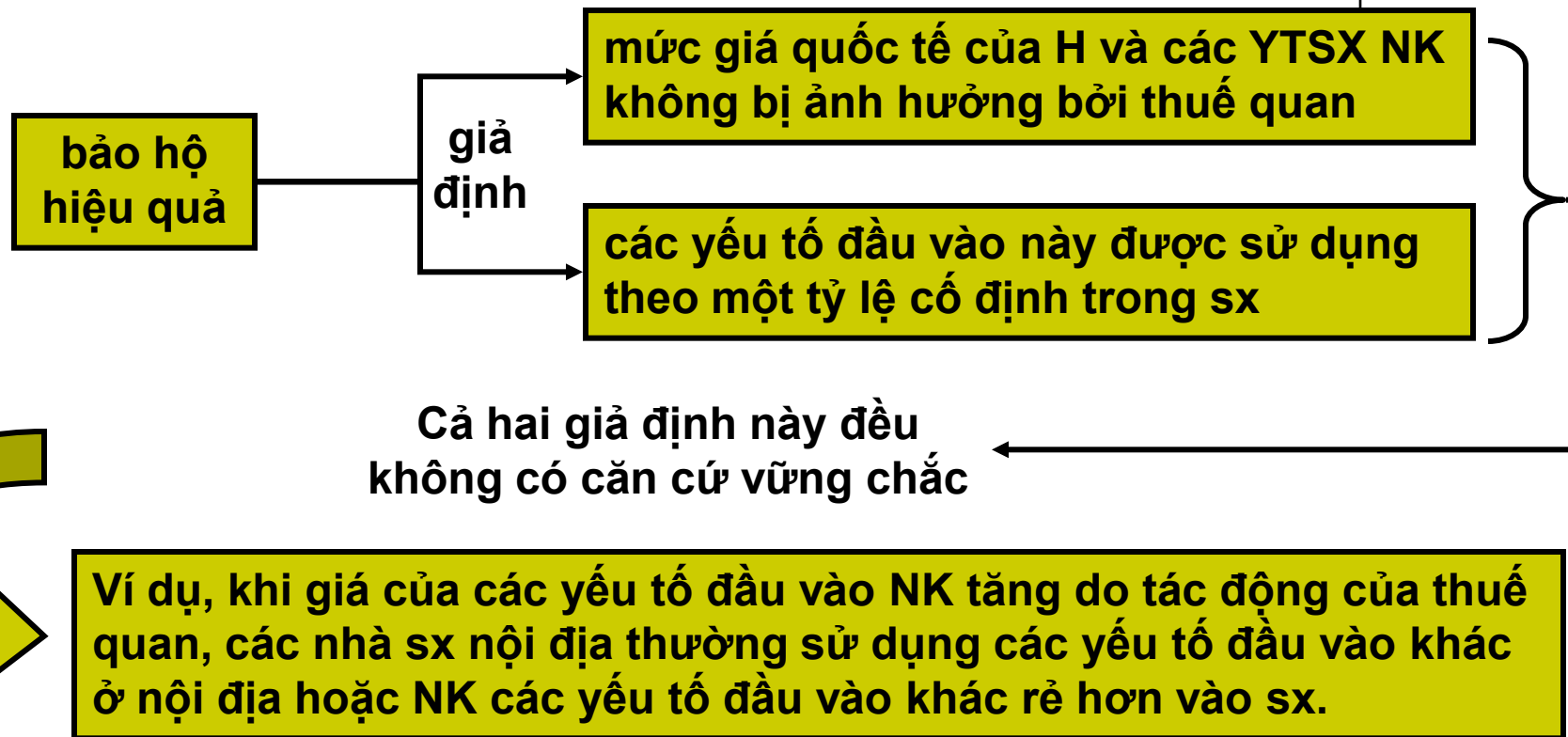
Khái quát về tỷ lệ bảo hộ hiệu quả

- t ko thể hiện được tỷ lệ bảo hộ thực sự cho các nhà sx nội địa khi sx 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 qtr sx (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 sd 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.

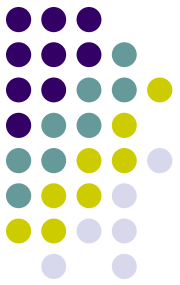




Khái quát về tỷ lệ bảo hộ hiệu quả



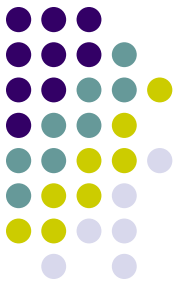
Tuy nhiên, g vẫn tốt hơn tỷ lệ t trong việc ước lượng mức độ bảo hộ thực sự đối với các nhà sx nội địa khi sx sp thay thế nk và đóng một vai trò quan trọng trong vòng đàm phán thương mại Uruguay



Khái quát về tỷ lệ bảo hộ hiệu quả

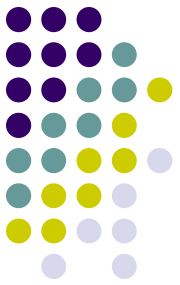
Mở rộng công thức (1) trong trường hợp có nhiều yếu tố đầu vào với nhiều mức thuế quan danh nghĩa khác nhau.

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

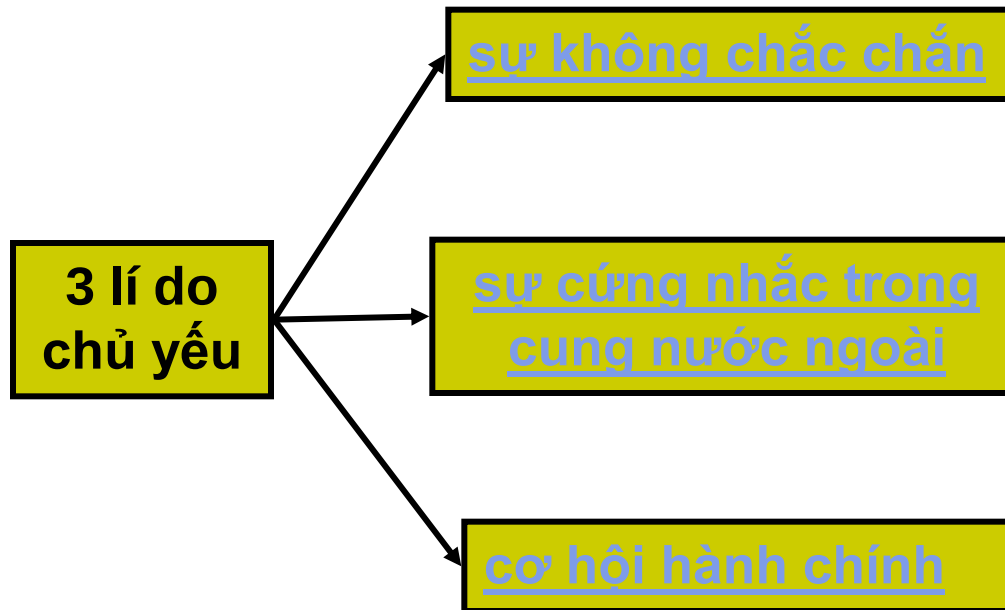


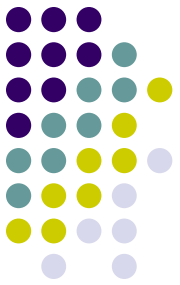
Hạn ngạch nhập khẩu

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

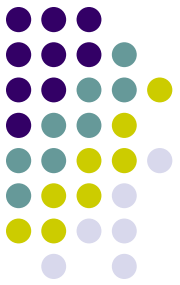


Khi hàng nk $\uparrow$ và bán với giá thấp, thì phải $\uparrow$ thuế lên là bao nhiêu để tránh cạnh tranh mà nó gây ra?

HẠN NGẠCH

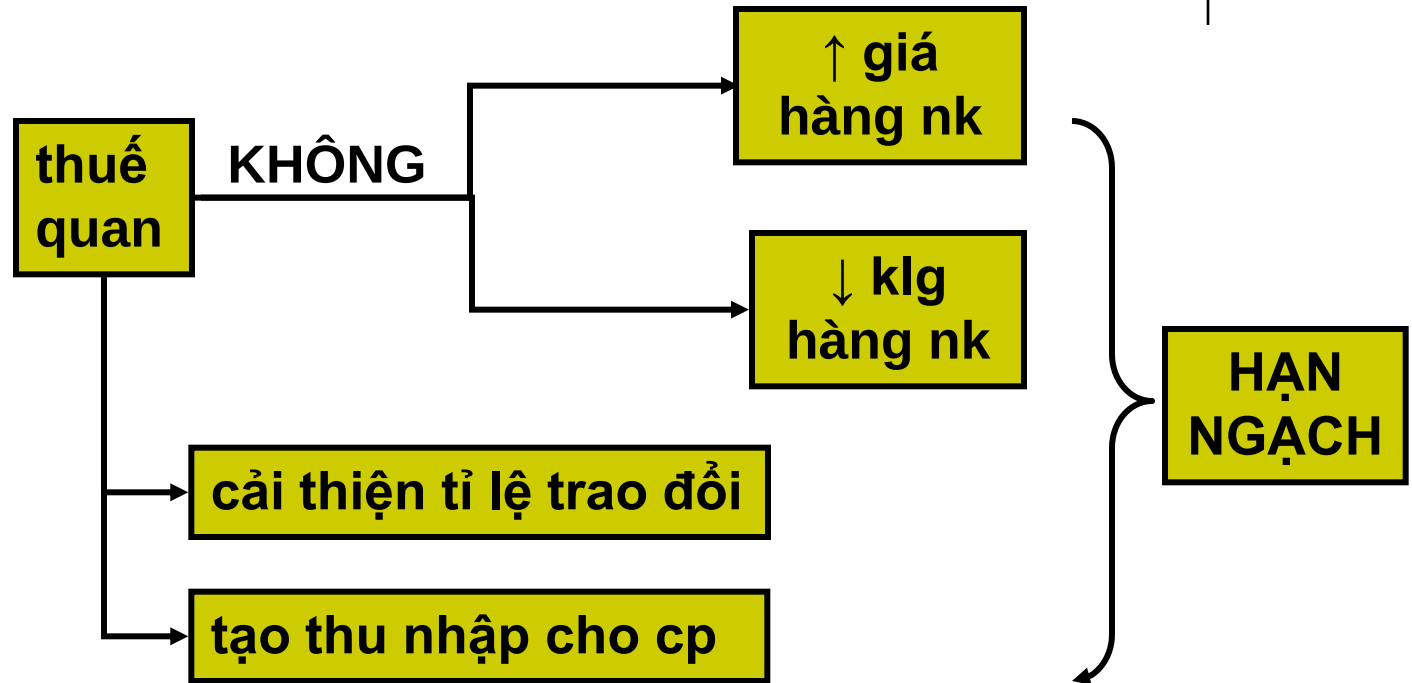
*Sự
không
chắc
chắn*





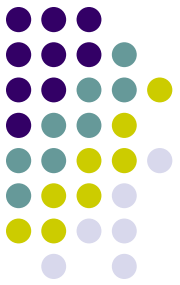
Nguyên nhân của hạn ngạch

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.

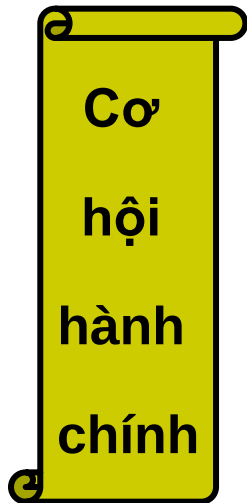


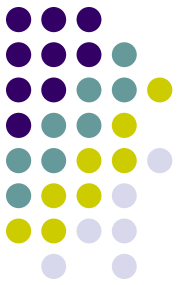


Nguyên nhân của hạn ngạch

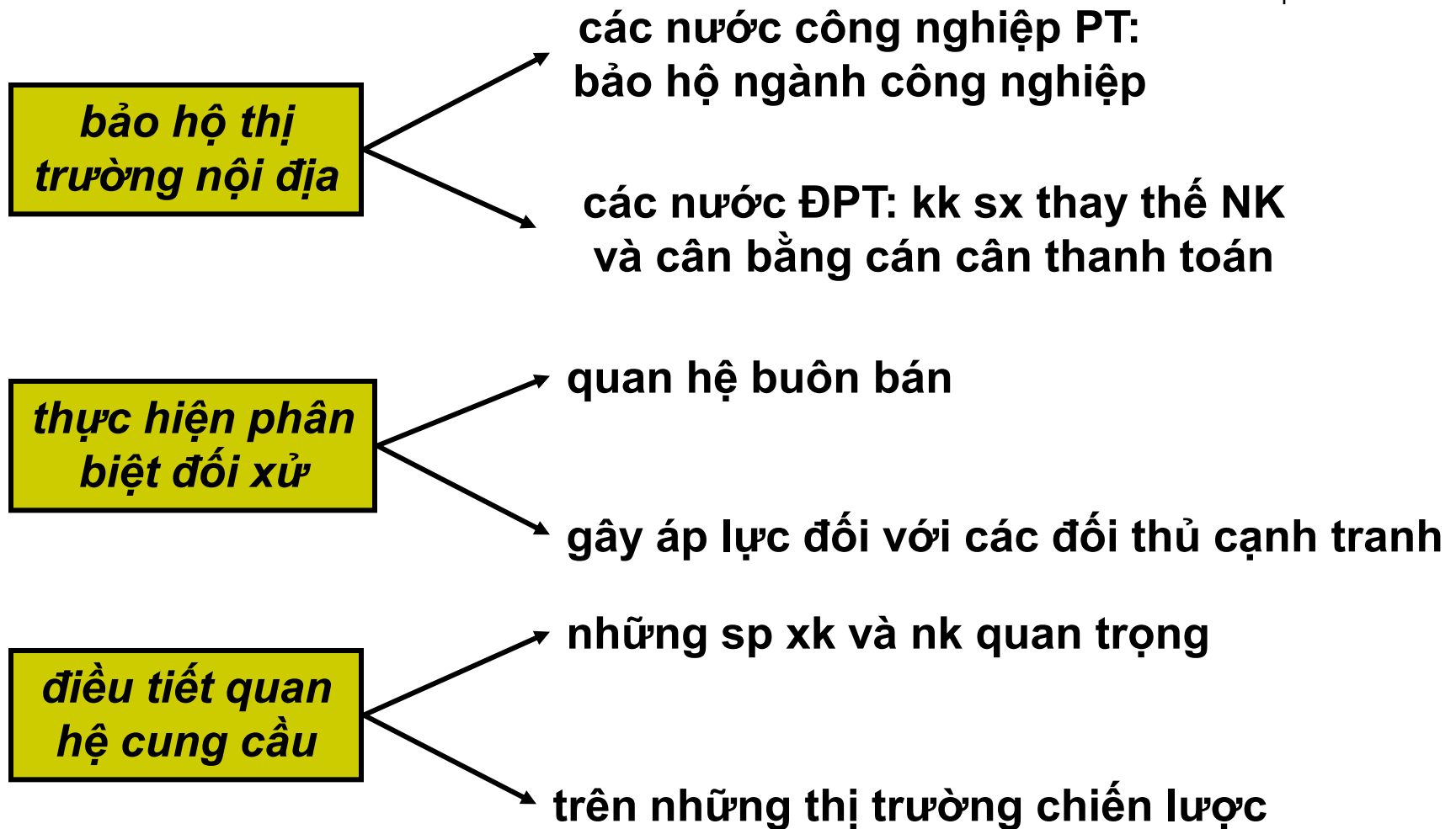
Việc sử dụng thuế quan đã được thể chế hoá trong các hiệp ước TM thông qua điều khoản quốc gia được ưu đãi nhất (MFN-Most Favoured Nation)

- 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.**

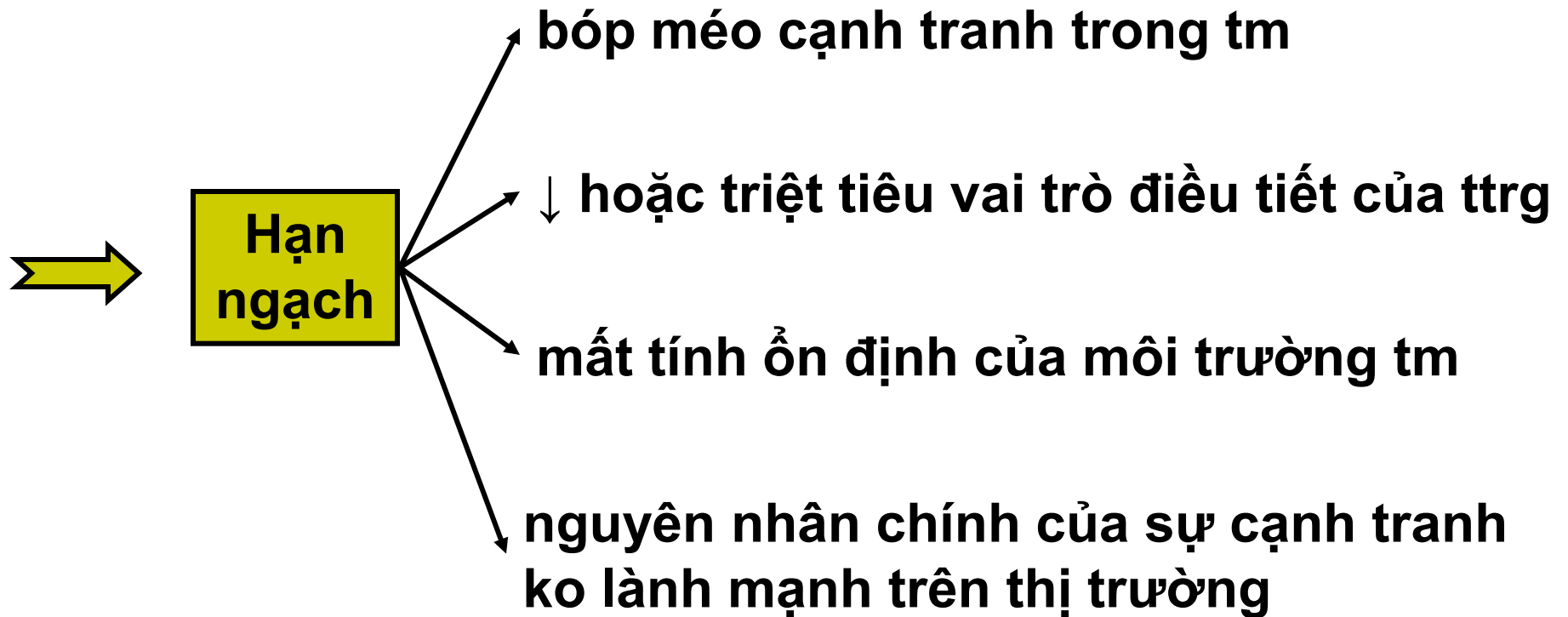
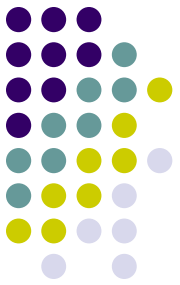


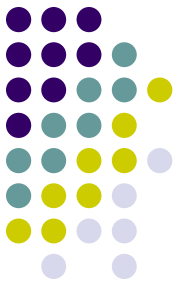


Vai trò của hạn ngạch

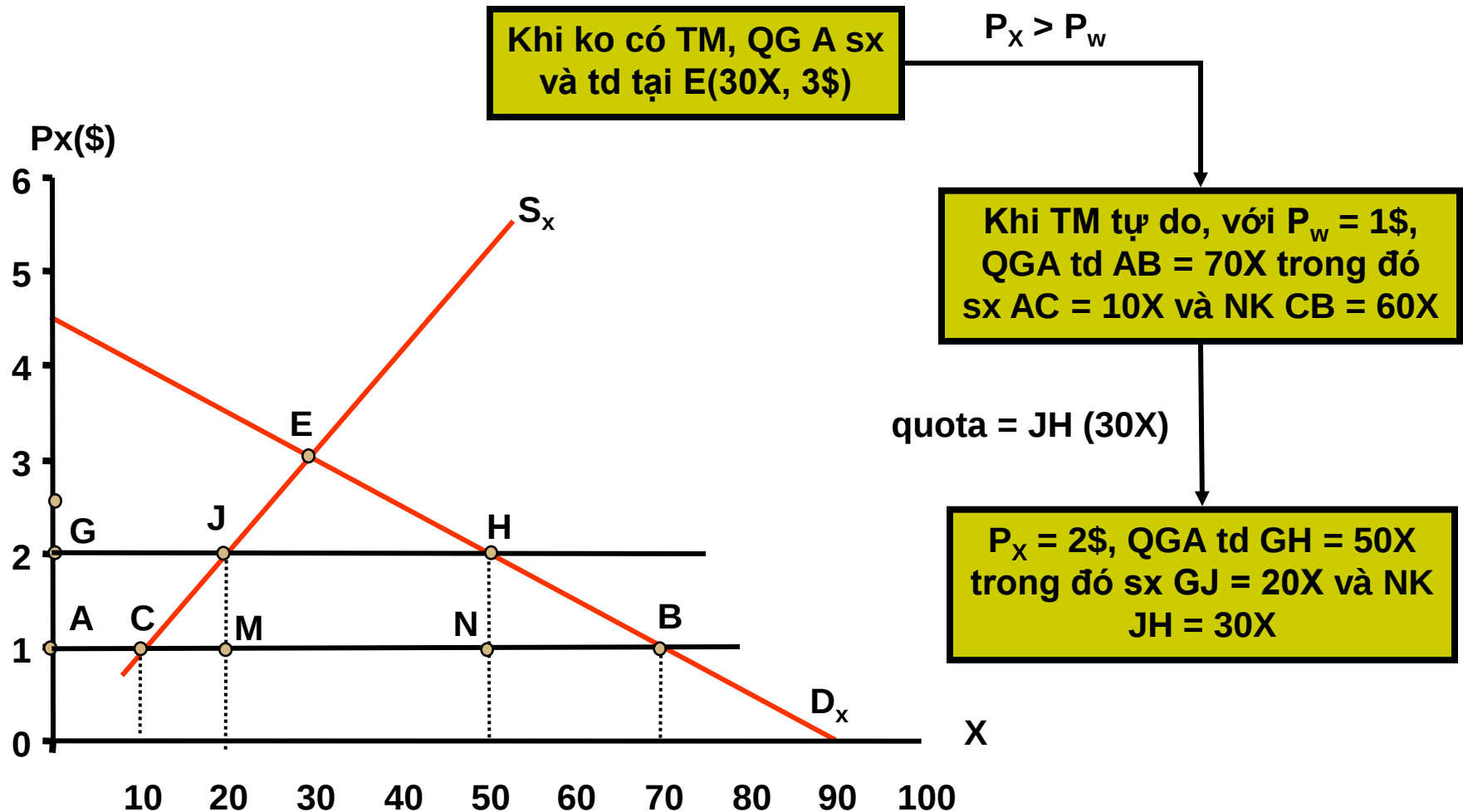


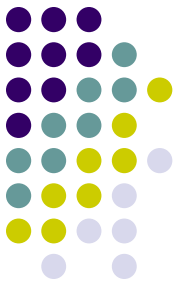
Hạn ngạch nhập khẩu



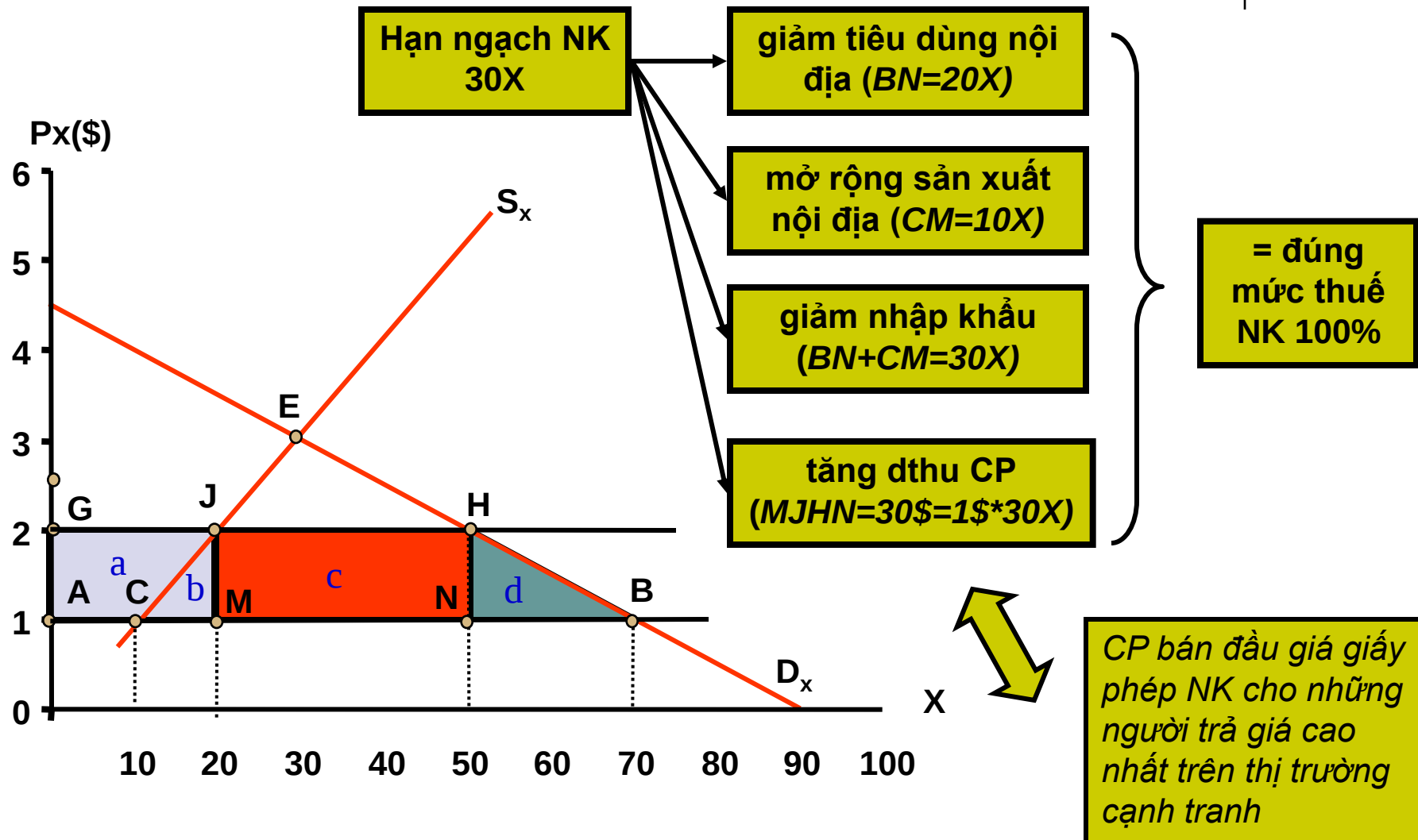


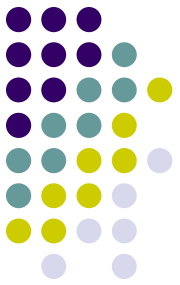
Phân tích tác động của hạn ngạch NK





Phân tích tác động của hạn ngạch nhập khẩu

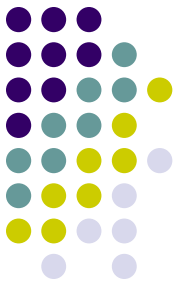




Phân tích tác động của hạn ngạch

Câu hỏi: đường cung mới khi áp dụng hạn ngạch có hình dáng ntn?





Phân tích tác động của hạn ngạch

Tương tự t, hạn
ngạch làm cho:



Thặng dư sx ↓:
 $a+b+c+d$

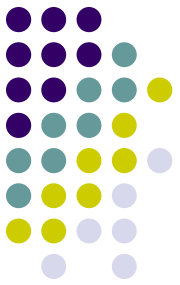
- a: được chuyển từ NTD sang NSX
- b: tổn thất do sự lệch lạc trong SX
- d: tổn thất do lệch lạc trong TD
- b+d: khoản mất trắng do bảo hộ



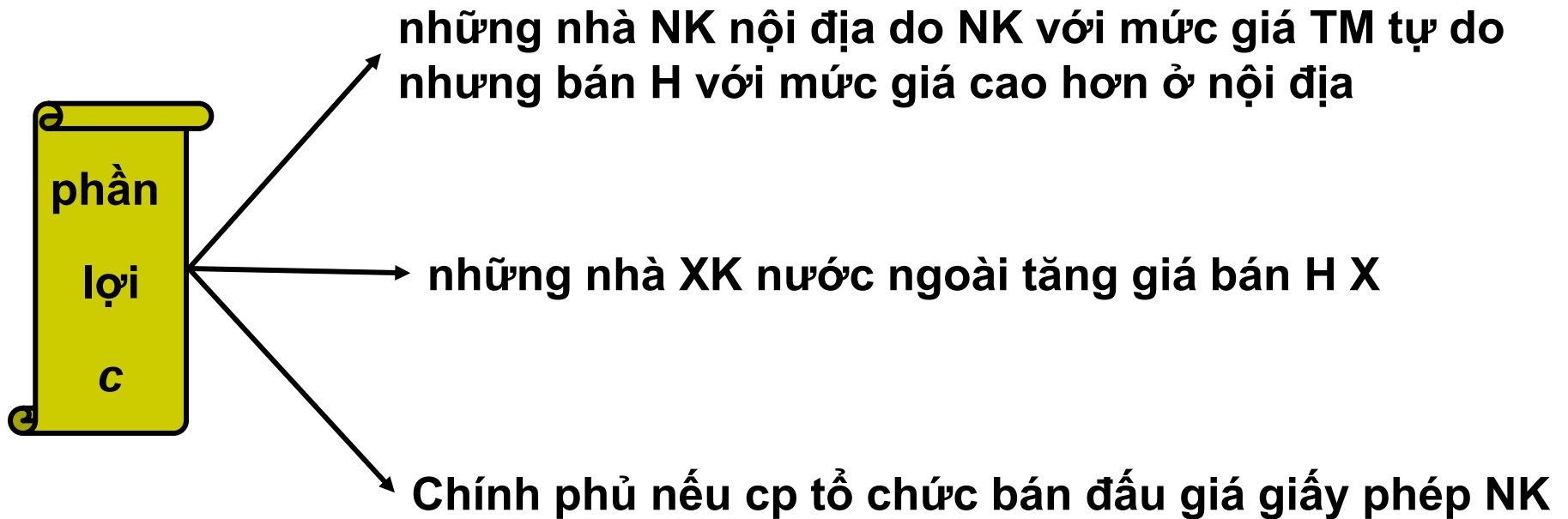
Vấn đề đặt ra là phần lợi c
- *tiền thuê hạn ngạch* - sẽ
thuộc về ai?

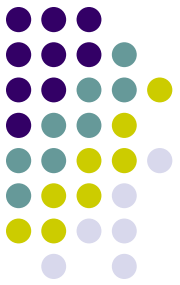


Tiền thuê hạn ngạch sẽ
thuộc về những người
có giấy phép NK



Phân tích tác động của hạn ngạch

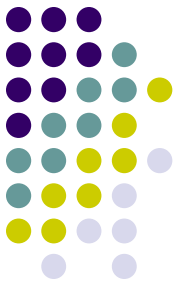




Phân tích tác động của hạn ngạch

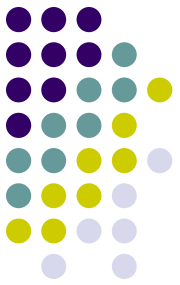


Cho đến nay, hạn ngạch vẫn mang tiếng xấu. Hạn ngạch thúc đẩy độc quyền và giảm cạnh tranh. Nó cũng thể hiện sự tùy tiện về hành chính. Tuy nhiên nó cũng có những ưu điểm: rất phù hợp với việc bảo vệ tạm thời chống lại suy thoái ở nước ngoài bởi vì nó mang lại một hiệu quả quan trọng về việc làm. Trái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



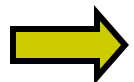
Đặc điểm của hạn ngạch

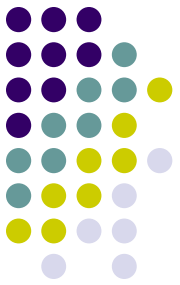
- ✓ **Hạn ngạch nk luôn luôn nâng giá hàng nk trên thị trường nội địa.**
- ✓ **Chính phủ không có thu nhập từ hạn ngạch.**
- ✓ **Hạn ngạch khống chế mức tối đa lượng hàng hóa được phép xk và nk; thường bị quy định thời gian theo năm, tháng, quý và tùy vào đặc điểm kinh tế của từng nước mà quy định danh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

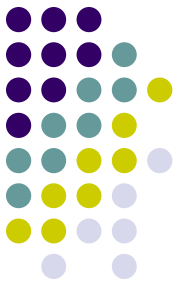




Sự khác nhau giữa thuế quan và hạn ngạch



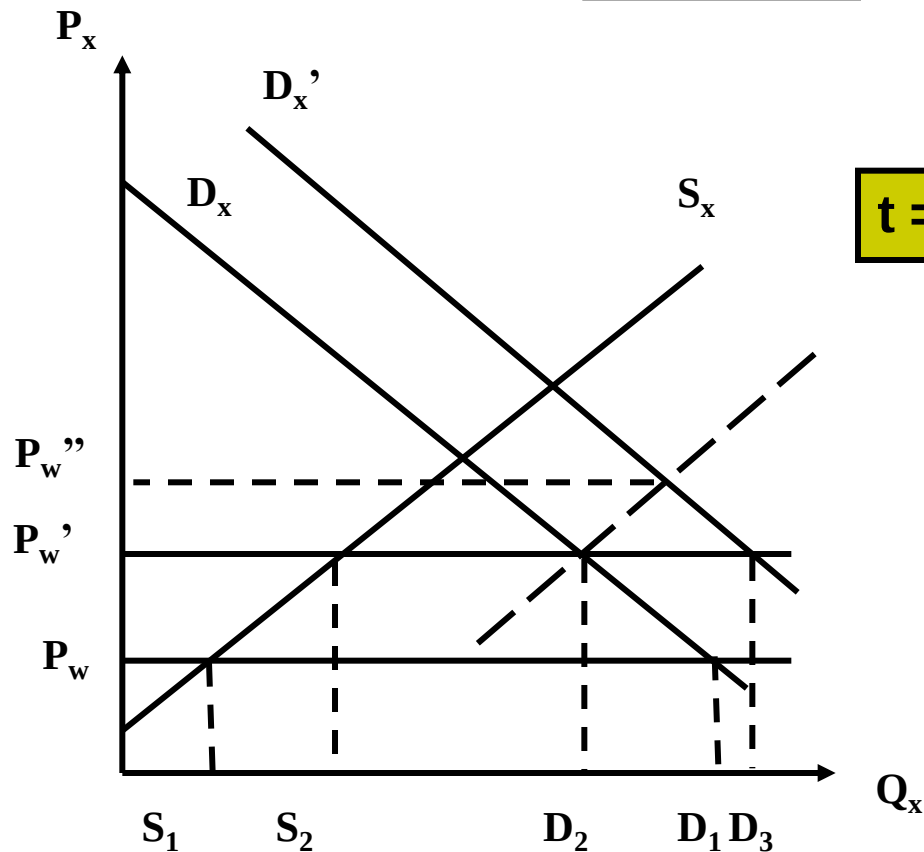
ví dụ



Sự khác nhau giữa thuế quan và hạn ngạch

TM tự do

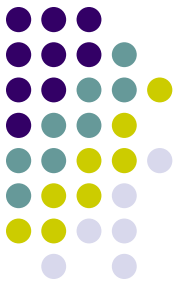
giá TG là P_w



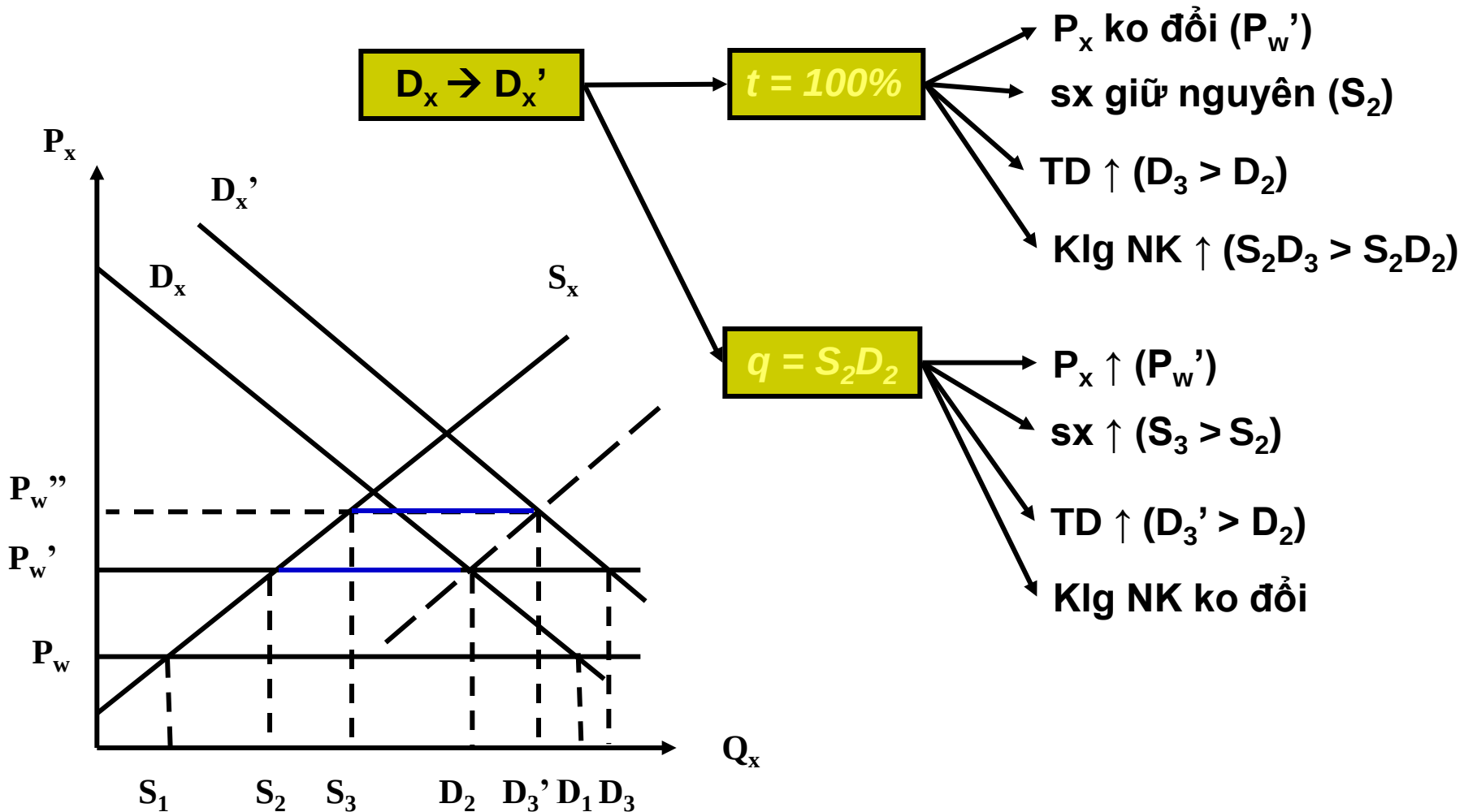
$t = 100\%$

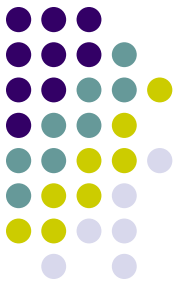
hạn ngạch là S_2D_2

giá TG là P_w'

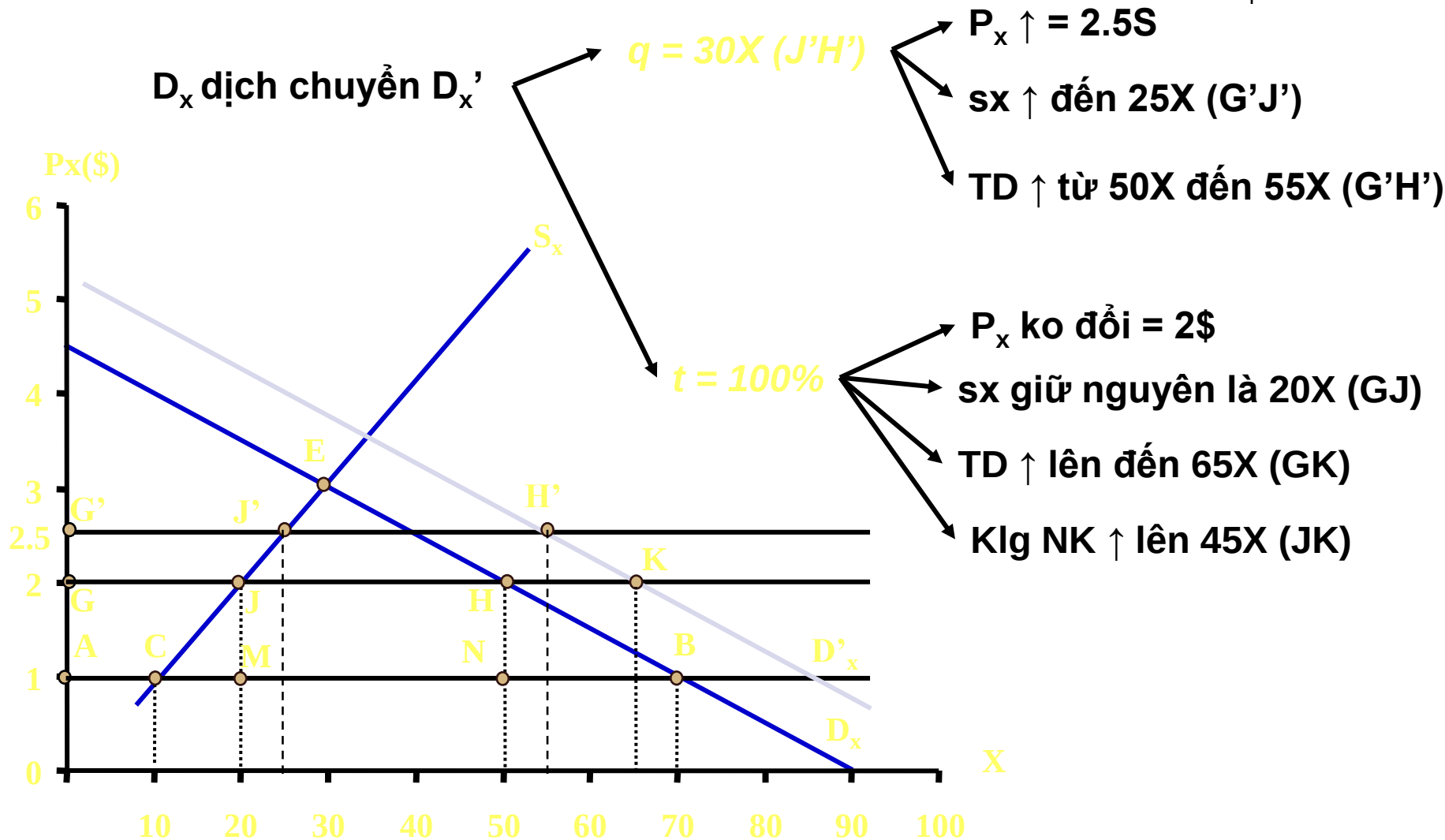


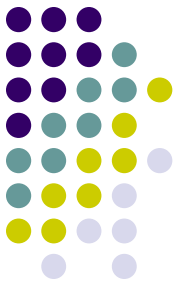
Sự khác nhau giữa thuế quan và hạn ngạch





Phân tích tác động của hạn ngạch NK





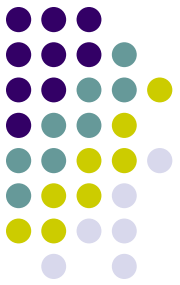
Sự khác nhau giữa thuế quan và hạn ngạch

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



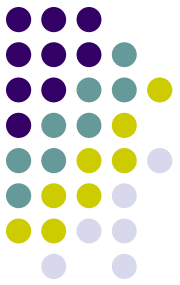


Sự khác nhau giữa thuế quan và hạn ngạch

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.



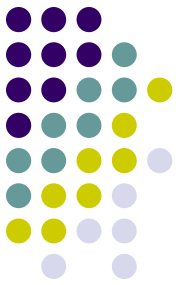


Sự khác nhau giữa thuế quan và hạn ngạch

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.*



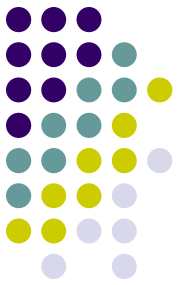
Sự khác nhau giữa thuế quan và hạn ngạch

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.

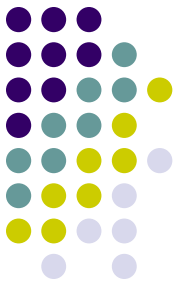
→ đối với thuế là tác động về giá còn hạn ngạch tác động vào định lượng. Nhà NK thu lợi nhiều hơn nhưng người tiêu dùng lại bị thiệt.





Hạn chế xuất khẩu tự nguyện – Khái niệm

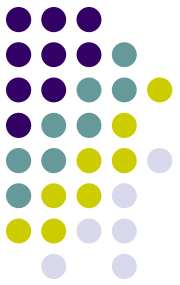
**Hạn chế xuất khẩu tự nguyện (voluntary export restraints – VERs) là trường hợp một QG NK thuyết phục một QG khác giảm khối lượng XK một mặt hàng nào đó (khi việc nhập khẩu mặt hàng này đe dọa ngành công nghiệp của nước đó) một cách «tự nguyện», bằng cách đe dọa sẽ tăng cường hạn chế NK tất cả các mặt 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

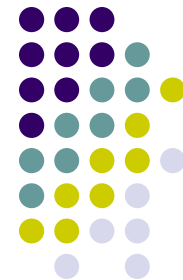
Từ những năm 1950, Mỹ, EU và một số QG công nghiệp khác đã tiến hành thương lượng về hạn chế xk tự nguyện để bảo vệ sx của nước mình trước các mặt hàng xk như dệt may, thép, các sản phẩm điện tử, ô tô, và các sp khác đến từ Nhật Bản, Hàn Quốc, và các QG khác.

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.

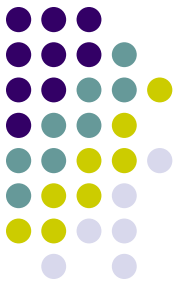
Hạn chế xuất khẩu tự nguyện



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%

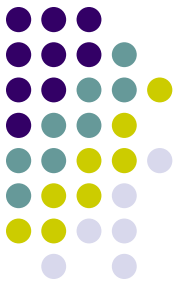
300,000 công nhân bị mất việc làm

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

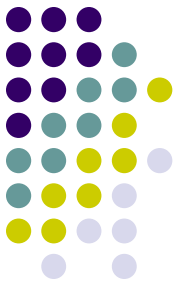
của

Nhật

Bản

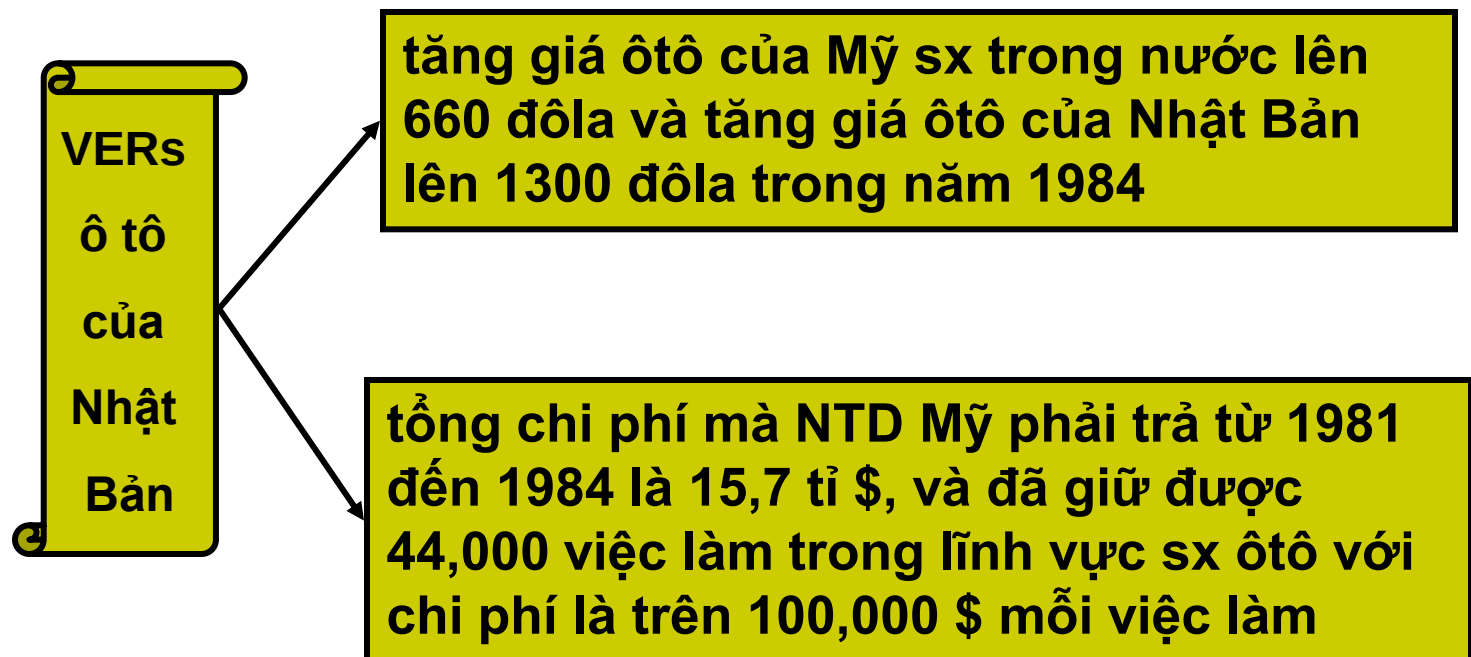
Nhật Bản cũng gặt hái được nhiều hơn từ việc xuất khẩu với giá cao hơn và thu được nhiều lợi nhuận hơn

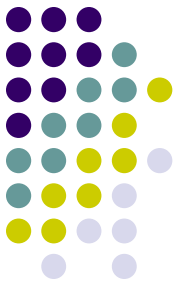
Người bị thiệt hại nhiều nhất: người td của Mỹ, phải trả giá cao hơn cho cả ô tô sx trong nước lẫn ô tô nk



VERs ô tô của Nhật Bản vào thị trường Mỹ

Ủy ban Thương mại Quốc tế của Mỹ (USITC)

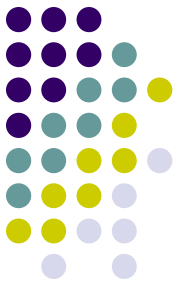




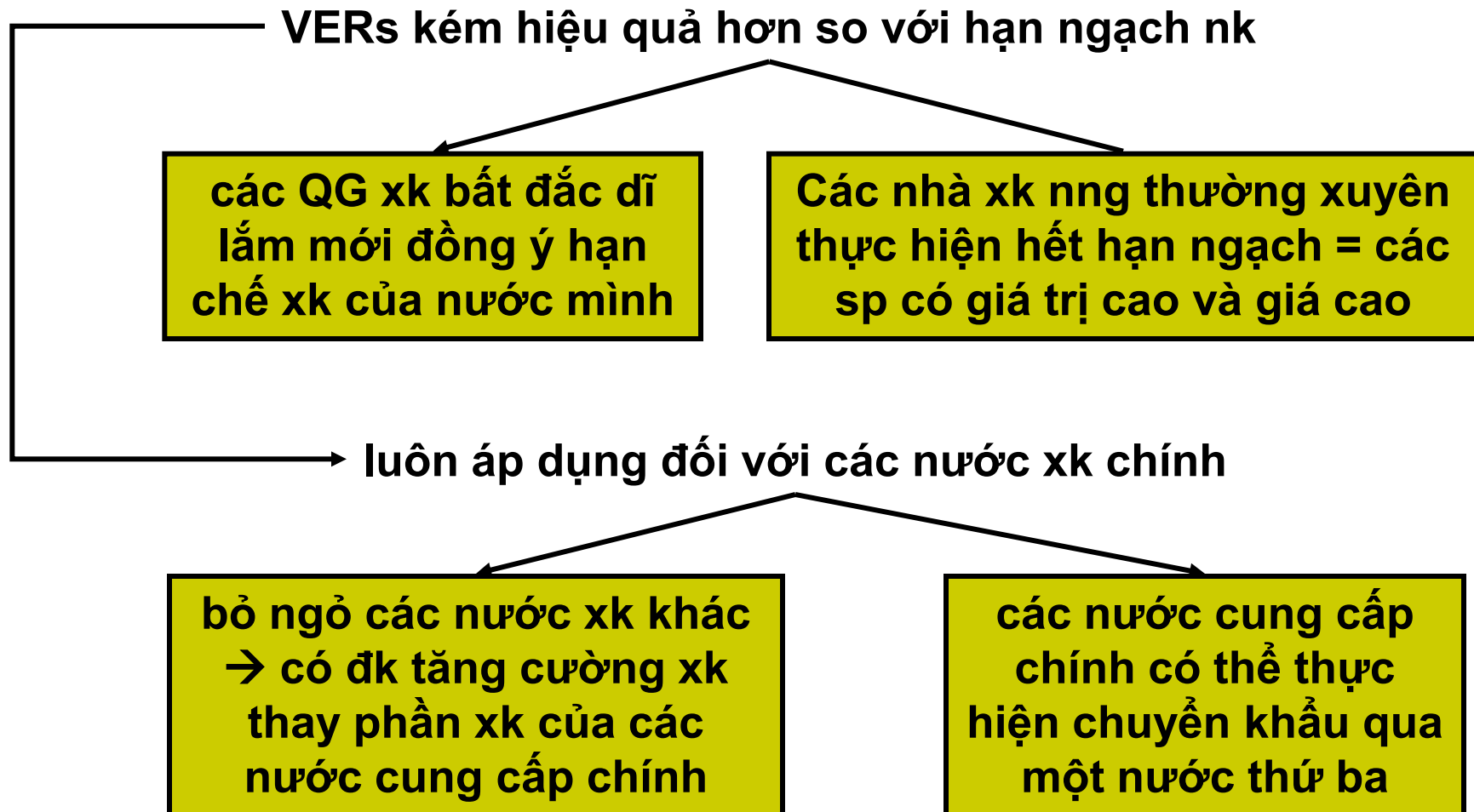
VERs ô tô của Nhật Bản vào thị trường Mỹ

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.

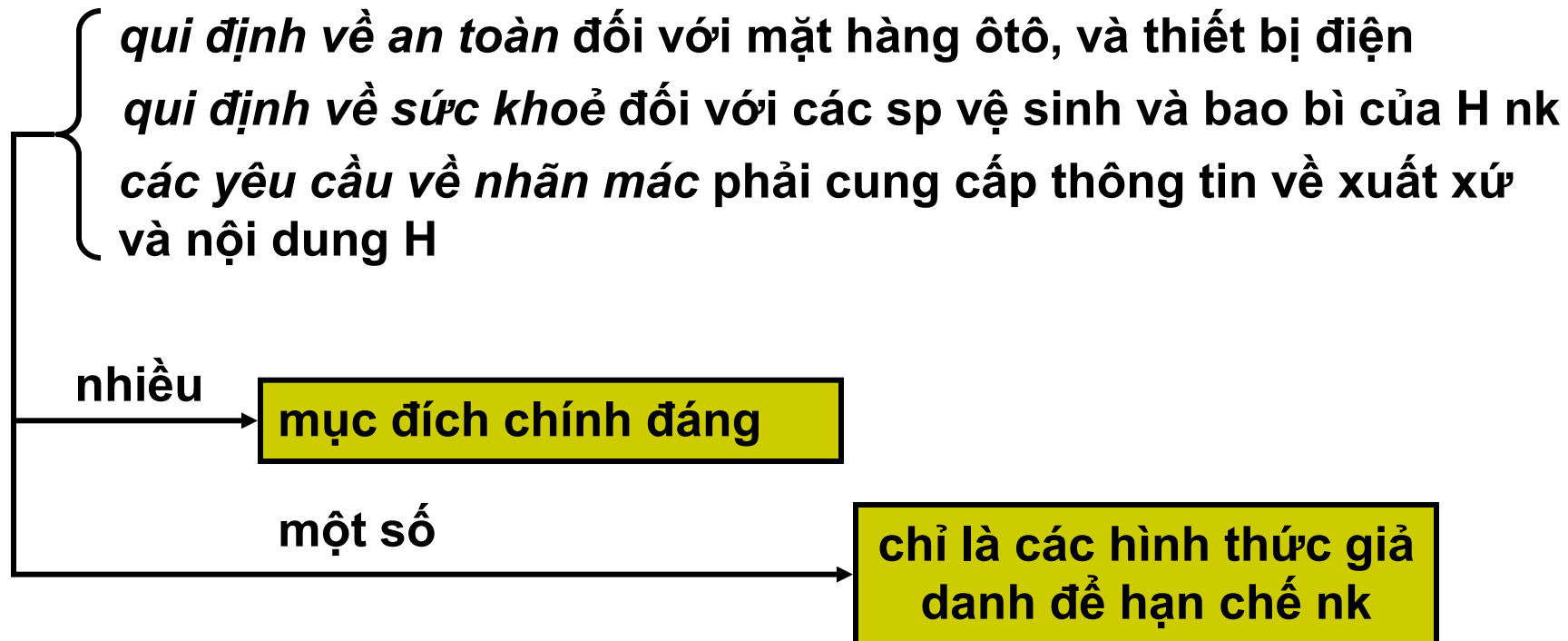
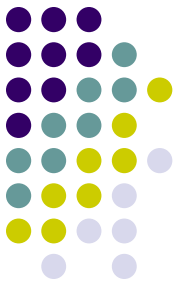
Đối với những QG không làm chủ được vấn đề này, hay ko thể cung cấp hàng chất lượng cao với giá cao để bù lại cho việc hạn chế về số lượng, thì thiệt hại lại rơi về phía những nhà XK. Đây là trường hợp vấn đề của những nước đang phát triển, khi mà họ còn chưa có chỗ đứng và uy tín trên thị trường của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



Hạn chế xuất khẩu tự nguyện

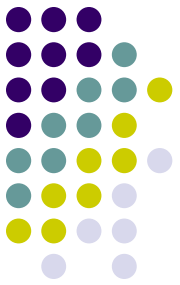


Các qui định về kĩ thuật, hành chính và các qui định khác



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

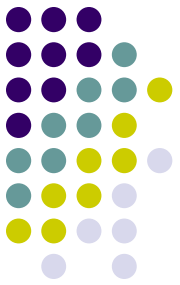


Một số biện pháp hạn chế khác xuất phát từ luật, ví dụ chính phủ phải mua hàng của những nhà cung cấp trong nước

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

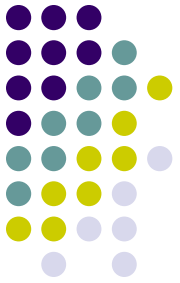


Trong những năm gần đây, người ta còn chú ý nhiều đến *thuế biên giới*. Đây là tiền giảm *thuế gián tiếp* nội địa giành cho nhà xk một H nào đó nhưng đánh vào nhà nk H đó (người nk phải chịu cả thuế và số tiền giảm cho nhà xk).

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.

Bán phá giá

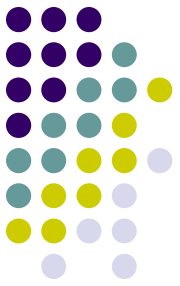


Rào cản thương mại cũng có thể xuất phát từ bán phá giá.
Bán phá giá có nghĩa là xuất khẩu một mặt hàng nào đó dưới mức chi phí của nó hoặc bán ra nước ngoài với giá thấp hơn giá bán nội địa.

Bán phá giá được phân loại:

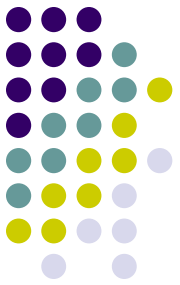
- bán phá giá dai dẳng
- bán phá giá cướp bóc
- bán phá giá không thường xuyên.

Bán phá giá



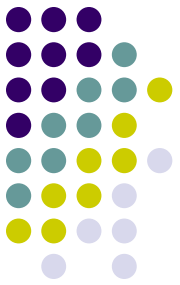
Bán phá giá dai dẳng hay là sự phân biệt giá quốc tế, là trường hợp nhà sản xuất *luôn luôn* có xu hướng tối đa hoá tổng lợi nhuận bằng cách thường xuyên bán hàng trên thị trường nước ngoài với mức giá thấp hơn mức giá ở thị trường nội địa.

Bán phá giá



Bán phá giá cưỡng bức 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



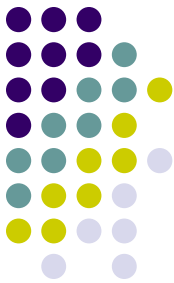
Nhằm chống trả lại hành động bán phá giá *cướp bóc* và cho phép bảo vệ các ngành công nghiệp nội địa khỏi sự cạnh tranh không bình đẳng của nước ngoài

→ 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.

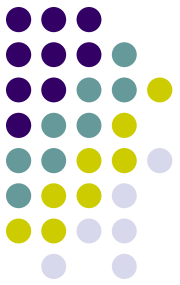
Trong một số trường hợp bán phá giá dai dẳng và bán phá giá cướp bóc, lợi ích của người tiêu dùng có được từ mức giá thấp có thể lớn hơn mất mát thực tế có thể có của các nhà sản xuất nội địa.

Bán phá giá



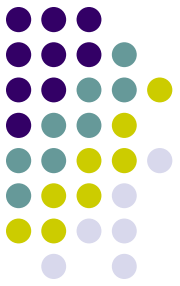
- Nhật Bản đã bị buộc tội là bán phá giá thép và vô tuyến ở Hoa Kỳ
- các QG Châu Âu thì bị buộc tội bán phá giá xe hơi, thép và một số sản phẩm khác.
- Nhiều các quốc gia công nghiệp, đặc biệt là các quốc gia công nghiệp thành viên của Liên minh Châu Âu có xu hướng bán phá giá liên tục các hàng hoá nông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

Bán phá giá



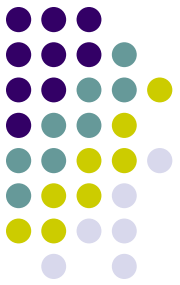
Khi bị chứng minh được là bán phá giá, quốc gia hay hãng vi phạm thường giải quyết bằng cách nâng giá lên (như trường hợp của Volkswagen năm 1976, các nhà xuất khẩu TV Nhật Bản năm 1977) hơn là chọn giải pháp trả thuế chống phá giá. Năm 1980, mới chỉ có tám nước có luật chống bán phá giá; cuối 1998,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

Bán phá giá



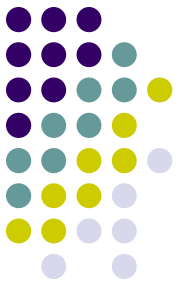
Cuộc chiến Catfish:

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.

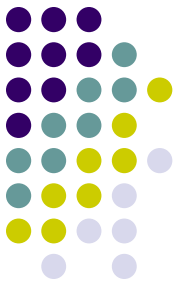


Trợ cấp xuất khẩu

Ví dụ:

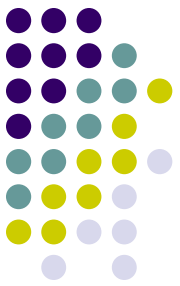
Các QG công nghiệp lớn đều cho người mua nước ngoài vay với lãi suất thấp để thanh toán tiền nhập khẩu thông qua các tổ chức như Ngân hàng xuất - nhập khẩu của Mỹ. Các khoản tín dụng lãi suất thấp này chi trả khoảng 5% xuất khẩu của Mỹ nhưng phải từ 30 đến 40% tổng xuất khẩu của Nhật Bản và Pháp.

➔ 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\$)

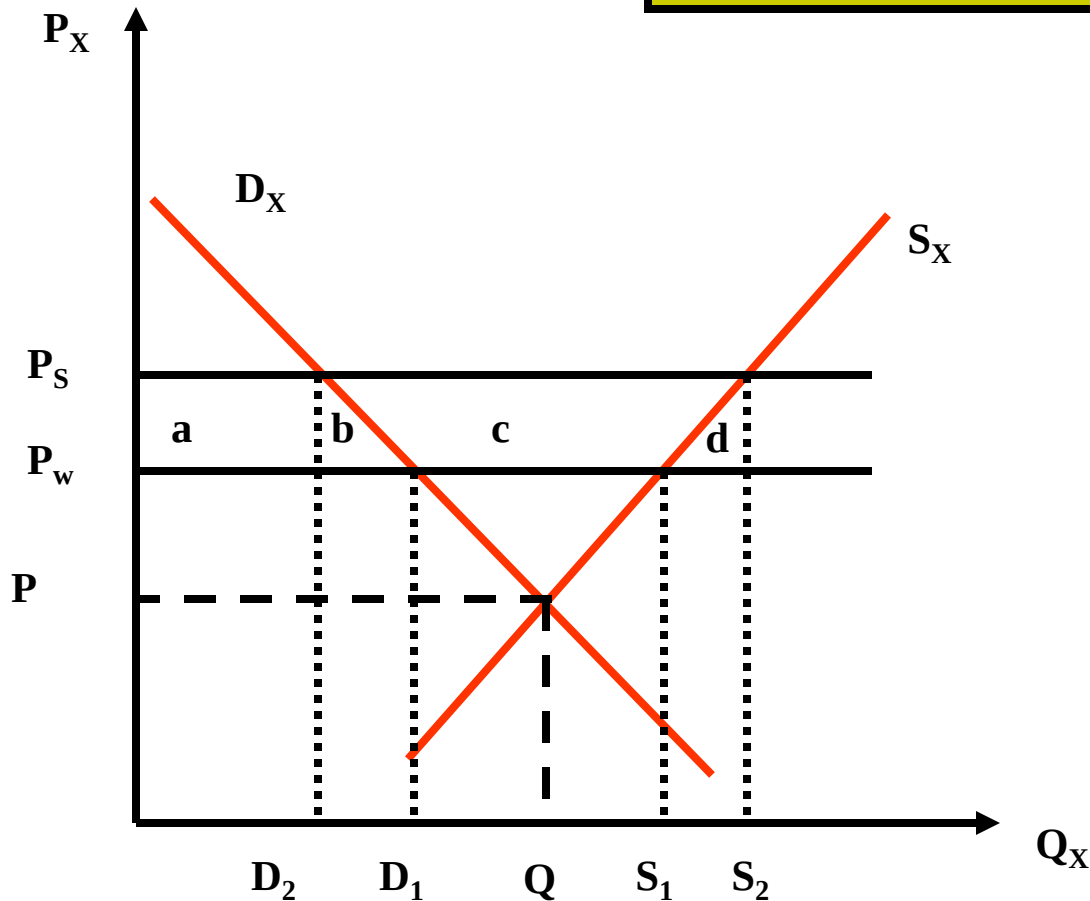
$$P_X < P_w$$

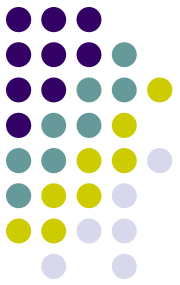
Khi TM tự do, QGA sx S_1 đơn vị H X, nhưng do nhu cầu trong nước chỉ có D_1 H X $\rightarrow$ QG A phải xk $S_1 D_1$ H X

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



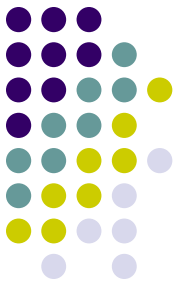


Phân tích tác động của trợ cấp xuất khẩu

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 xuất khẩu
- Trợ cấp xuất khẩu sẽ dẫn tới phí tổn cao hơn lợi ích.

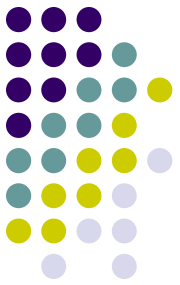
Trợ cấp xuất khẩu



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

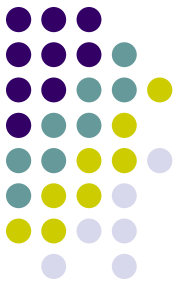
- **Năm 1998, trợ cấp xuất khẩu cho dưa đóng hộp xuất sang Mỹ**
- **Hỗ trợ lãi suất ưu đãi (0,2%/tháng) cho các doanh nghiệp xuất khẩu một số nông sản**
- **Hỗ trợ lãi suất mua gạo dự trữ tạm thời, bồi thường lỗ xuất khẩu gạo**
- **Hỗ trợ lãi suất mua cà phê dự trữ tạm thời, bồi thường lỗ do xuất khẩu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

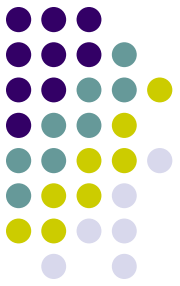
Trợ cấp xuất khẩu



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

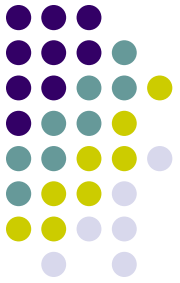
Ba nước Ôxtraylia, Brazil và Thái Lan đã đệ đơn khiếu nại lên cơ quan giải quyết tranh chấp thương mại của WTO, phản đối việc các nước EU mượn cớ chống phá giá để hỗ trợ sản xuất nhằm điều chỉnh giá đường, mở rộng sản xuất và xuất khẩu ra thị trường quốc tế. Các biện pháp áp thuế cùng với hỗ trợ xuất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



Kết thúc chương 3