

Chương 5. Rào cản phi thuế quan trong TMQT

(NONTARIFF MEASURES – NTM)
(NONTARIFF BARRIERS – NTB)

21-Dec-16 Hồ Văn Dũng 1

5.1. Khái niệm về rào cản phi thuế quan

5.1.1. Khái niệm

Có nhiều định nghĩa về rào cản phi thuế quan:

- Định nghĩa đưa ra **sớm nhất** là của Robert E. Baldwin năm 1970. Theo Baldwin: *“NTMs là bất kỳ biện pháp nào mà nhà nước hoặc cá nhân tác động đến mậu dịch quốc tế về hàng hóa và dịch vụ hoặc các nguồn lực phục vụ sản xuất các hàng hóa và dịch vụ, là nguyên nhân đưa đến sự suy giảm tiềm năng thực tế của thế giới”.*

21-Dec-16 Hồ Văn Dũng 2

5.1. Khái niệm về rào cản phi thuế quan

5.1.1. Khái niệm

- Pasadilla (2007) đưa ra 1 định nghĩa đơn giản hơn về NTMs *“là tất cả các biện pháp, ngoài thuế quan ảnh hưởng đến thương mại”.*

21-Dec-16 Hồ Văn Dũng 3

5.1. Khái niệm về rào cản phi thuế quan

5.1.1. Khái niệm

- Theo WTO: *“Rào cản phi thuế quan là những biện pháp phi thuế quan nhằm ngăn cản TMQT mà không dựa trên các cơ sở pháp lý, cơ sở khoa học và bình đẳng, được các quốc gia sử dụng như là một biện pháp hữu hiệu nhằm ngăn cản TMQT”.*

21-Dec-16 Hồ Văn Dũng 4

5.1. Khái niệm về rào cản phi thuế quan

5.1.1. Khái niệm

- Theo Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD - Organization for Economic Co-operation and Development): *“Rào cản phi thuế quan là những biện pháp ngoài thuế quan được các quốc gia sử dụng nhằm hạn chế nhập khẩu”.*

21-Dec-16 Hồ Văn Dũng 5

5.1. Khái niệm về rào cản phi thuế quan

5.1.1. Khái niệm

- Theo Hội đồng Hợp tác Kinh tế Thái Bình Dương (PECC – Pacific Economic Co-operation Council): *“Rào cản phi thuế quan là các công cụ phi thuế quan của các quốc gia can thiệp vào TMQT nhằm bảo hộ sản xuất nội địa”.*

21-Dec-16 Hồ Văn Dũng 6

5.1. Khái niệm về rào cản phi thuế quan

5.1.2. Ưu và nhược điểm của việc sử dụng hàng rào phi thuế quan

❖ Ưu điểm

- ❑ Phong phú về hình thức, có thể sử dụng nhiều biện pháp cùng 1 lúc nhằm đáp ứng mục tiêu hạn chế sản phẩm nhập khẩu, bảo hộ sản xuất nội địa.
- ❑ Đáp ứng được nhiều mục tiêu: (1) bảo hộ sản xuất nội địa; (2) bảo vệ sức khỏe con người; (3) bảo vệ môi trường; (4) bảo vệ an ninh quốc gia...
- ❑ Một số biện pháp phi thuế quan không chịu sự áp đặt của hệ thống thương mại quốc tế.

21-Dec-16

Hồ Văn Dũng

7

5.1. Khái niệm về rào cản phi thuế quan

5.1.2. Ưu và nhược điểm của việc sử dụng hàng rào phi thuế quan

❖ Nhược điểm

- ❑ Không rõ ràng và khó dự đoán.
- ❑ Gây khó khăn, tốn kém trong quản lý.
- ❑ Ảnh hưởng đến nguồn thu ngân sách.
- ❑ Gây ra sự bất bình đẳng trong các doanh nghiệp sản xuất nội địa, thậm chí còn dẫn đến độc quyền.
- ❑ Áp dụng NTMs có thể làm nhiều tín hiệu thông tin thị trường.

21-Dec-16

Hồ Văn Dũng

8

5.1. Khái niệm về rào cản phi thuế quan

5.1.3. Phân loại các rào cản phi thuế quan

- ❑ Nhóm 1: Những rào cản phi thuế quan phù hợp với qui định của WTO mang tính bảo hộ.
- ❑ Nhóm 2: Những rào cản phi thuế quan phù hợp với qui định của WTO nhưng **không** mang tính bảo hộ.
- ❑ Nhóm 3: Những rào cản phi thuế quan **không** phù hợp với qui định của WTO.
- ❑ Nhóm 4: Những rào cản phi thuế quan **không** nằm trong danh mục bảo hộ của các tổ chức thương mại quốc tế.

21-Dec-16

Hồ Văn Dũng

9

5.2. Các biện pháp hạn chế về định lượng nhập khẩu

5.2.1. Biện pháp hành chính: cấm xuất, nhập khẩu

Ví dụ:

- ❑ Để đảm bảo an ninh quốc gia: cấm xuất, nhập khẩu vũ khí, chất nổ, v.v...
- ❑ Để bảo vệ tài nguyên thiên nhiên: chính phủ cấm xuất khẩu những sản phẩm khai thác từ thiên nhiên, động thực vật quý hiếm, v.v...
- ❑ Để bảo vệ văn hóa, đạo đức cộng đồng: cấm xuất, nhập khẩu những sản phẩm văn hóa không lành mạnh, v.v...

21-Dec-16

Hồ Văn Dũng

10

5.2. Các biện pháp hạn chế về định lượng nhập khẩu

5.2.2. Hạn ngạch (quota)

5.2.2.1. Hạn ngạch nhập khẩu (import quota)

a/ Khái niệm về hạn ngạch nhập khẩu

- ❑ Hạn ngạch nhập khẩu là giấy phép của Chính phủ quy định số lượng và thời gian về một mặt hàng hay nhóm hàng được phép nhập khẩu.
- ❑ Hạn ngạch được phân bổ cho các nhà nhập khẩu thông qua đấu thầu hoặc cơ chế cấp phát "cho không".

21-Dec-16

Hồ Văn Dũng

11

5.2.2.1. Hạn ngạch nhập khẩu (import quota)

b/ Phân tích tác động của hạn ngạch nhập khẩu

- ❑ **Ví dụ 1:** Giả sử có thị trường sản phẩm X của Việt Nam như sau:
 $(D): Q_D = 130 - P$
 $(S): Q_S = 10 + P$
Trong đó đơn vị tính của P là 10.000 đồng/sản phẩm, đơn vị tính của Q là triệu sản phẩm.
- ❑ Việt Nam là quốc gia nhỏ về sản phẩm X. Giá sản phẩm X của thế giới là $P_w(X) = 30$ USD; tỷ giá hối đoái: 1 USD = 15.000 VND

21-Dec-16

Hồ Văn Dũng

12

5.2.2.1. Hạn ngạch nhập khẩu (import quota)
b/ Phân tích tác động của hạn ngạch nhập khẩu

i. Khi VN thực hiện chính sách kinh tế đóng, thị trường sản phẩm X cân bằng với:

- $P_x = 60$ (10.000đ)/sản phẩm
- $Q_x = 70$ (triệu sản phẩm)

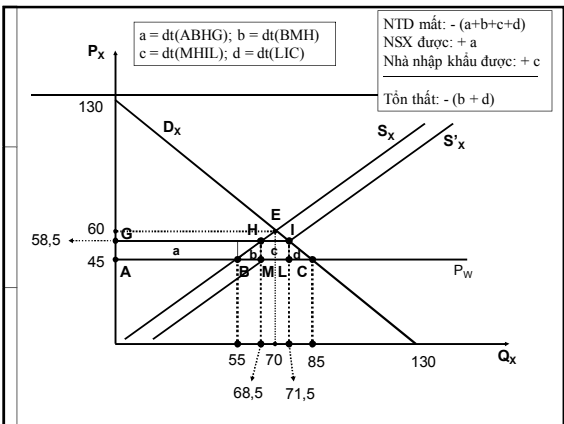
ii. Khi VN tiến hành thương mại tự do, VN sẽ nhập khẩu sản phẩm X vì giá sản phẩm X của VN cao hơn giá sản phẩm X của thế giới.

- $P_w = 30 \text{ USD} * 15.000 \text{ VND/USD} = 450.000 \text{ đ/sp} = 45$ (10.000đ)
- $Q_D = 130 - 45 = 85$ triệu sản phẩm;
- $Q_S = 10 + 45 = 55$ triệu sản phẩm;
- Nhập khẩu = $Q_D - Q_S = 85 - 55 = 30$ triệu sản phẩm.

5.2.2.1. Hạn ngạch nhập khẩu (import quota)
b/ Phân tích tác động của hạn ngạch nhập khẩu

iii. Để bảo hộ sản xuất nội địa, Chính phủ Việt Nam sử dụng hạn ngạch nhập khẩu là 3 triệu sản phẩm → hàm cung, cầu sản phẩm X sẽ là:

- $Q_D = 130 - P$ (hàm cầu như cũ);
- $Q'_S = Q_S + \text{quota} = (10 + P) + 3 = 13 + P$ (hàm cung mới);
- $Q_D = Q'_S \Leftrightarrow 130 - P = 13 + P \rightarrow P = 58,5$
- $\rightarrow Q_D = 130 - 58,5 = 71,5$
- $\rightarrow Q_S = 10 + 58,5 = 68,5$



5.2.2.1. Hạn ngạch nhập khẩu (import quota)
b/ Phân tích tác động của hạn ngạch nhập khẩu

❖ Tác động của hạn ngạch nhập khẩu đối với thị trường sản phẩm X của Việt Nam:

- > Nhà sản xuất tăng thu nhập do giá tăng và quy mô sản xuất tăng (nhà sản xuất được: $+a$):

$$a = \frac{(55 + 68,5) * 13,5}{2} = 833,625(10.000 \text{ trieu dong})$$

5.2.2.1. Hạn ngạch nhập khẩu (import quota)
b/ Phân tích tác động của hạn ngạch nhập khẩu

❖ Tác động của hạn ngạch nhập khẩu đối với thị trường sản phẩm X của Việt Nam:

- > Người tiêu dùng bị thiệt hại do giá tăng và quy mô tiêu dùng giảm:
 Người tiêu dùng mất: $-(a+b+c+d)$

$$a + b + c + d = \frac{(71,5 + 85) * 13,5}{2} = 1.056,375(10.000 \text{ trieu dong})$$

5.2.2.1. Hạn ngạch nhập khẩu (import quota)
b/ Phân tích tác động của hạn ngạch nhập khẩu

❖ Tác động của hạn ngạch nhập khẩu đối với thị trường sản phẩm X của Việt Nam:

- > Nhà nhập khẩu có thu nhập do được hưởng chênh lệch giá (nhà nhập khẩu được: $+c$):
 $c = 3 * 13,5 = 40,5(10.000 \text{ trieu dong})$
- > Quốc gia bị thiệt hại về lợi ích kinh tế = (thiệt hại của người tiêu dùng) – (lợi ích của nhà sản xuất + lợi ích của nhà nhập khẩu) = $1.056,375 - (833,625 + 40,5) = 182,25$ (10.000 triệu đồng)

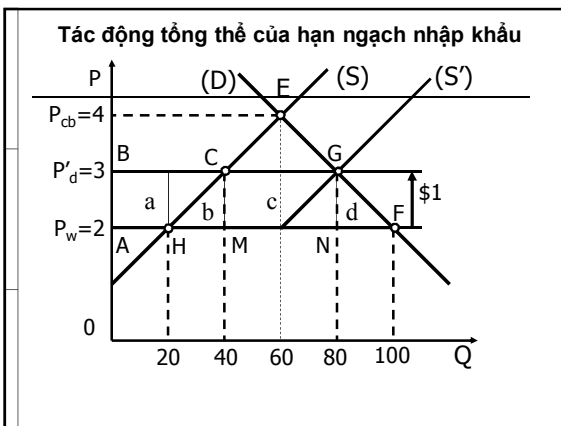
5.2.2.1. Hạn ngạch nhập khẩu (import quota)
b/ Phân tích tác động của hạn ngạch nhập khẩu

- Kết luận: Việt Nam dùng hạn ngạch nhập khẩu để bảo hộ sản xuất nội địa thì Việt Nam bị thiệt hại về lợi ích kinh tế.
- Mối quan hệ giữa nhà nhập khẩu và Chính phủ về vấn đề thu nhập khi Chính phủ bảo hộ sản xuất nội địa bằng biện pháp hạn ngạch?

21-Dec-16 Hồ Văn Dũng 19

5.2.2.1. Hạn ngạch nhập khẩu (import quota)
*** Trường hợp đối với nước nhỏ**

- **Ví dụ 2** (lấy ví dụ giống ví dụ 2 thuê quan nhập khẩu): Quốc gia 1 nhỏ so với thế giới trên thị trường sản phẩm X
- Cung nội địa sản phẩm X: $Q_S = 20P - 20$
- Cầu nội địa sản phẩm X: $Q_D = -20P + 140$
 $\implies P_{cb} = 4, Q_{cb} = 60$
- Giá thế giới sản phẩm X: $P_w = \$2$
- Xem xét theo trình tự các tình huống:
 - > (i) Không có thương mại;
 - > (ii) Tự do thương mại; và
 - > (iii) Áp dụng hạn ngạch nhập khẩu



5.2.2.1. Hạn ngạch nhập khẩu (import quota)
*** Trường hợp đối với nước nhỏ**

- > (i) Khi không có thương mại:
 - Cân bằng cung cầu nội địa: $Q_S = Q_D$
 - Giá cân bằng: $P_{cb} = \$4$
 - Lượng cân bằng: $Q_{cb} = 60$
- > (ii) Khi tự do thương mại:
 - $P_w = \$2$ không thay đổi
 - Giá trong nước bằng giá thế giới: $P_d = P_w = \$2$
 - Đường thẳng $P = 2$ là đường cung nhập khẩu sản phẩm X của quốc gia 1
 - Tiêu thụ: 100 (tại F)
 - Sản xuất: 20 (tại H)
 - Nhập khẩu: 80 (HF)

5.2.2.1. Hạn ngạch nhập khẩu (import quota)
*** Trường hợp đối với nước nhỏ**

- > (iii) Khi áp dụng hạn ngạch nhập khẩu:
 - Chính phủ áp dụng hạn ngạch nhập khẩu: $q = 40$ đơn vị sản phẩm X
 - Giá thế giới không thay đổi: $P_w = \$2$
 - Xác định giá trong nước khi có hạn ngạch nhập khẩu P'_d :
 - Cung thị trường trong nước bây giờ: $Q'_S = Q_S + \text{quota} = 20P - 20 + 40$
 - $Q'_S = Q_D \Leftrightarrow 20P + 20 = -20P + 140 \Leftrightarrow P'_d = 3$
 - Tiêu thụ: 80 (tại G)
 - Sản xuất: 40 (tại C)
 - Nhập khẩu: 40 (CG) = quota

Tác động của hạn ngạch nhập khẩu (trường hợp nước nhỏ): phân tích tổng hợp

- Giá trong nước tăng từ \$2 tới \$3
- Người tiêu dùng thiệt hại (thặng dư tiêu dùng giảm): $\Delta CS = -(a+b+c+d) = \90
- Nhà sản xuất được lợi (thặng dư sản xuất tăng): $\Delta PS = +a = \$30$
- Ngân sách tăng (nếu đấu giá hạn ngạch): $\Delta G = +c = \$40$
- Nếu phân bổ cho không hạn ngạch này thì c trở thành thu nhập của các nhà nhập khẩu, làm tăng lợi ích của QG1.
- Thay đổi lợi ích ròng của quốc gia 1: ΔSS (hay DWL) = $-(b+d) = -\$20$
- Quốc gia 1 chịu tổn thất ròng: **(b+d)**
- > Quốc gia nhỏ áp dụng hạn ngạch nhập khẩu luôn gánh chịu thiệt hại (tổn thất ròng – DWL: Deadweight Loss)

5.2.2.1. Hạn ngạch nhập khẩu (import quota)
c/ Mối quan hệ giữa thuế và hạn ngạch nhập khẩu

- Một tỷ lệ thuế nhập khẩu sẽ tương ứng với một hạn ngạch nhập khẩu và ngược lại.
- Chẳng hạn, hạn ngạch nhập khẩu 3 triệu sản phẩm tương đương với thuế nhập khẩu là 30%.

$$\left(\frac{58,5 - 45}{45}\right) * 100 = 30\%$$
- Ngược lại, Chính phủ VN áp dụng thuế nhập khẩu 30% đối với sản phẩm X nhập khẩu thì sẽ tương đương với hạn ngạch nhập khẩu là 3 triệu sản phẩm.
- Nếu $t = 20\%$ thì hạn ngạch = ?

21-Dec-16 Hồ Văn Dũng 25

5.2.2.1. Hạn ngạch nhập khẩu (import quota)
*** Trường hợp đối với nước LỚN**

- Tác động của hạn ngạch nhập khẩu đối với nước lớn cũng tương tự như trường hợp thuế quan nhập khẩu đối với nước lớn.
- Quốc gia lớn áp dụng hạn ngạch nhập khẩu:
 - Giá thế giới giảm → Quốc gia nhập khẩu *có lợi*
 - Giá trong nước tăng → Quốc gia nhập khẩu *thiệt hại*
- Quốc gia lớn có thể thu lợi, cũng có thể bị thiệt hại.

21-Dec-16 Hồ Văn Dũng 26

Điểm khác nhau giữa thuế và hạn ngạch

<u>Thuế quan</u>	<u>Hạn ngạch</u>
1. Làm tăng giá → giảm số lượng hàng NK.	1. Giới hạn số lượng nhập → làm tăng giá (can thiệp vào giá hàng NK trên thị trường nội địa là gián tiếp chứ không phải trực tiếp.
2. Số lượng hàng nhập khẩu chưa thể biết trước.	2. Số lượng hàng NK được xác định trước.

21-Dec-16 Hồ Văn Dũng 27

5.2.2.2. Hạn ngạch xuất khẩu (export quota)

- Thực tiễn TMQT cho thấy nhiều khi các quốc gia sử dụng hạn ngạch xuất khẩu để khai thác khả năng độc quyền của mình đối với sản phẩm, dịch vụ xuất khẩu.
- Ví dụ:
 - OPEC dùng hạn ngạch xuất khẩu dầu thô để gây ảnh hưởng đến giá thế giới nhằm tăng lợi nhuận của mình từ TMQT.
 - Chính phủ Việt Nam cấp hạn ngạch xuất khẩu gạo nhằm đảm bảo an ninh lương thực.

21-Dec-16 Hồ Văn Dũng 28

5.2.2.2. Hạn ngạch xuất khẩu (export quota)

- Giống như thuế xuất khẩu, hạn ngạch xuất khẩu sẽ làm thay đổi giá sản phẩm: tại nội địa giá giảm, trong khi giá trên thị trường thế giới tăng.
- Ví dụ:** Thị trường sản phẩm X của quốc gia 1 và quốc gia 2 như sau:
 - Quốc gia 1: (D): $Q_D = 150 - P$; (S): $Q_S = 10 + P$
 - Quốc gia 2: (D): $Q_D = 70 - P$; (S): $Q_S = 10 + P$
 - Trong đó đơn vị tính của P là USD/sản phẩm, đơn vị tính của Q là triệu sản phẩm.

21-Dec-16 Hồ Văn Dũng 29

5.2.2.2. Hạn ngạch xuất khẩu (export quota)

- (i) Khi 2 quốc gia thực hiện đóng cửa kinh tế:
 - Cân bằng cung cầu nội địa: $Q_S = Q_D$
 - Quốc gia 1: $P_{cb} = 70, Q_{cb} = 80$
 - Quốc gia 2: $P_{cb} = 30, Q_{cb} = 40$
- (ii) Khi tự do thương mại:
 - QG 1 nhập khẩu sp X, QG 2 xuất khẩu sp X
 - $P_w = 50$ USD
 - QG 1: $Q_D = 150 - 50 = 100$ tr.sp, $Q_S = 10 + 50 = 60$ tr.sp, nhập khẩu: $Q_D - Q_S = 100 - 60 = 40$ tr.sp.
 - QG 2: $Q_D = 70 - 50 = 20$ tr.sp, $Q_S = 10 + 50 = 60$ tr.sp, xuất khẩu: $Q_S - Q_D = 60 - 20 = 40$ tr.sp.

21-Dec-16 Hồ Văn Dũng 30

5.2.2.2. Hạn ngạch xuất khẩu (export quota)

➤ (iii) Quốc gia 2 hạn chế xuất bằng hạn ngạch xuất khẩu 20 tr.sp.

- Giá sp X của QG 2: $Q_S - Q_D = 20 \text{ tr.sp} \Leftrightarrow (10 + P) - (70 - P) = 20 \rightarrow P = 40 \text{ USD}$. $Q_D = 70 - 40 = 30 \text{ tr.sp}$, $Q_S = 10 + 40 = 50 \text{ tr.sp}$, xuất khẩu: $Q_S - Q_D = 50 - 30 = 20 \text{ tr.sp}$
- QG 1 chỉ nhập khẩu 20 tr.sp X (bằng lượng hạn ngạch xuất khẩu sp X của QG 2). Giá sp X tại QG 1 được xác định: $Q_D - Q_S = 20 \Leftrightarrow (150 - P) - (10 + P) = 20 \rightarrow P = 60 \text{ USD}$. $Q_D = 150 - 60 = 90 \text{ tr.sp}$, $Q_S = 10 + 60 = 70 \text{ tr.sp}$, nhập khẩu: $Q_D - Q_S = 90 - 70 = 20 \text{ tr.sp}$

31

5.2.2.2. Hạn ngạch xuất khẩu (export quota)

➤ (iii) Quốc gia 2 hạn chế xuất bằng hạn ngạch xuất khẩu 20 tr.sp.

- Hạn ngạch xuất khẩu 20 tr.sp X của QG 2 đã làm cho giá sp X của quốc gia 2 giảm 10 USD, trong khi đó giá sp X tại QG 1 tăng 10 USD.
- Hạn ngạch xuất khẩu 20 tr.sp X của QG 2 tương ứng với thuế xuất khẩu 20%

$$\left(\frac{50 - 40}{50} * 100 = 20\% \right)$$

32

5.2.2.2. Hạn ngạch xuất khẩu (export quota)

☐ Hạn ngạch xuất khẩu có tác động tương tự như thuế quan xuất khẩu:

- ✓ Giá trong nước giảm, giá thế giới không thay đổi (do là nước nhỏ áp dụng hạn ngạch xuất khẩu)
- ✓ Sản xuất giảm
- ✓ Tiêu thụ tăng
- ✓ Xuất khẩu giảm

☐ Trường hợp quốc gia lớn áp dụng hạn ngạch xuất khẩu tương tự quốc gia lớn áp dụng thuế xuất khẩu.

33

5.2.2.3. Giấy phép nhập khẩu (import licences)

➤ Vì muốn hạn chế nhập khẩu các quốc gia thường gây khó khăn trong việc cấp giấy phép nhập khẩu.

➔ **đọc sách**

34

5.3. Các biện pháp hạn chế nhập khẩu tương đương với biện pháp thuế

☐ Đây là các biện pháp làm tăng giá sản phẩm nhập khẩu tại thị trường nội địa giống như khi quốc gia áp dụng biện pháp thuế.

5.3.1. Trị giá hải quan → đọc sách

5.3.2. Định giá (Pricing) → đọc sách

35

5.4. Hạn chế xuất khẩu tự nguyện (Voluntary Export Restraints)

☐ "Là biện pháp hạn chế xuất khẩu mà theo đó một quốc gia nhập khẩu đòi hỏi quốc gia xuất khẩu phải hạn chế bớt lượng hàng xuất khẩu sang nước mình một cách "tự nguyện", nếu không quốc gia nhập khẩu sẽ áp dụng biện pháp trả đũa kiên quyết bằng cách đơn phương áp dụng các biện pháp hạn chế nhập khẩu".

☐ Biện pháp này chủ yếu xuất phát từ những cân nhắc chính trị của quốc gia nhập khẩu về tự do hóa thương mại (không muốn áp đặt hạn ngạch nhập khẩu một cách công khai).

36

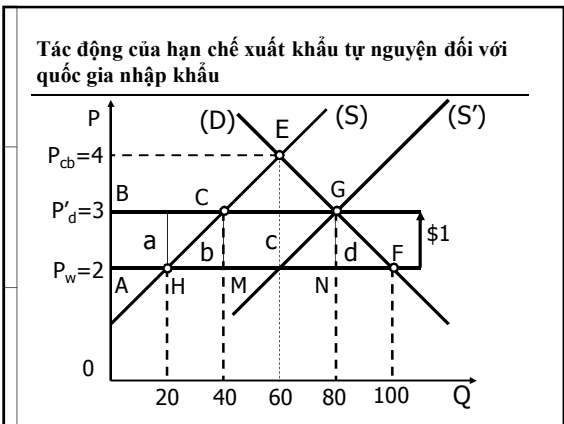
5.4. Hạn chế xuất khẩu tự nguyện (Voluntary Export Restraints)

- Đối với quốc gia xuất khẩu: Tác động của hạn chế xuất khẩu tự nguyện *gần giống hạn ngạch xuất khẩu*.
- Đối với quốc gia nhập khẩu: Tác động của hạn chế xuất khẩu tự nguyện *gần giống hạn ngạch nhập khẩu*.

21-Dec-16 Hồ Văn Dũng 37

Tác động của hạn chế xuất khẩu tự nguyện đối với quốc gia nhập khẩu

- **Ví dụ:** lấy ví dụ giống ví dụ 2 hạn ngạch nhập khẩu/thuế quan nhập khẩu
- Quốc gia 1 nhỏ so với thế giới trên thị trường sản phẩm X
- Cung nội địa sản phẩm X: $Q_S = 20P - 20$
- Cầu nội địa sản phẩm X: $Q_D = -20P + 140$
- Giá thế giới sản phẩm X: $P_w = \$2$
- Xem xét theo trình tự các tình huống:
 - (i) Không có thương mại;
 - (ii) Tự do thương mại; và
 - (iii) Quốc gia xuất khẩu áp dụng hạn chế xuất khẩu tự nguyện $q_{VER} = 40$ đơn vị sp



Tác động của hạn chế xuất khẩu tự nguyện đối với quốc gia nhập khẩu

- (i) Khi không có thương mại:
 - Cân bằng cung cầu nội địa: $Q_S = Q_D$
 - Giá cân bằng: $P_{cb} = \$4$
 - Lượng cân bằng: $Q_{cb} = 60$
- (ii) Khi tự do thương mại:
 - $P_w = \$2$ không thay đổi
 - Giá trong nước bằng giá thế giới: $P_d = P_w = \$2$
 - Đường thẳng $P = 2$ là đường cung nhập khẩu sản phẩm X của quốc gia 1
 - Tiêu thụ: 100 (tại F)
 - Sản xuất: 20 (tại H)
 - Nhập khẩu: 80 (HF)

Tác động của hạn chế xuất khẩu tự nguyện đối với quốc gia nhập khẩu

- (iii) Khi quốc gia xuất khẩu áp dụng hạn chế xuất khẩu tự nguyện: $q_{VER} = 40$ đvsp
 - Tác động tới thị trường nội địa của quốc gia nhập khẩu (quốc gia 1) tương tự hạn ngạch nhập khẩu 40 đvsp.
 - Giá thế giới không thay đổi: $P_w = \$2$
 - Giá trong nước tăng: $P'_d = \$3$
 - Tiêu thụ: 80 (tại G)
 - Sản xuất: 40 (tại C)
 - Nhập khẩu: 40 (CG)

Tác động của hạn chế xuất khẩu tự nguyện đối với quốc gia nhập khẩu

❖ **Tác động tổng thể:**

- Giá trong nước tăng từ \$2 tới \$3
- Người tiêu dùng thiệt hại: $\Delta CS = - (a+b+c+d) = \90
- Nhà sản xuất được lợi: $\Delta PS = + a = \$30$
- Ngân sách không thay đổi (chính phủ không thu được gì): $\Delta G = 0$
- Thu nhập (c) thuộc về các nhà xuất khẩu nước ngoài.
- Thay đổi lợi ích ròng của quốc gia 1: ΔSS (hay DWL) = $- (b+c+d) = - \$60$
- Quốc gia 1 chịu tổn thất ròng: $(b+c+d)$ (QG 1: nhập khẩu, QG 2: xuất khẩu)

Tác động của hạn chế xuất khẩu tự nguyện đối với quốc gia nhập khẩu

❖ Khác biệt:

- Tổn thất ròng của quốc gia nhập khẩu **lớn hơn** so với hạn ngạch hay thuế nhập khẩu.
 - Đối với hạn ngạch hay thuế nhập khẩu: Tổn thất ròng (DWL) = - (b+d)
 - Đối với hạn chế xuất khẩu tự nguyện: Tổn thất ròng (DWL) = - (b+c+d)
- Đối với quốc gia xuất khẩu: thiệt hại **nhỏ hơn** so với khi quốc gia nhập khẩu áp dụng hạn ngạch hay thuế quan nhập khẩu.

5.5. Cartels quốc tế (International Cartels)

Các định nghĩa về Cartel:

- ❑ Cartel là một tổ chức bao gồm nhiều nhà sản xuất thỏa thuận công khai hợp tác với nhau trong việc định giá và sản lượng.

5.5. Cartels quốc tế (International Cartels)

Các định nghĩa về Cartel:

- ❑ Cartel (cartel) nghĩa là sự kết hợp một vài công ty tạo thành một nhóm liên minh sản xuất và cùng chia sẻ với nhau những quyền lợi như nhau. Khi số lượng lớn các công ty phối hợp với nhau để mở rộng sức mạnh, thì thị trường trở thành thị trường độc quyền hoàn toàn. Do đó họ có thể chi phối thị trường.

5.5. Cartels quốc tế (International Cartels)

Các định nghĩa về Cartel:

- ❑ Cartel (cartel) quốc tế là tổ chức của các nhà sản xuất cùng về một sản phẩm nào đó có đủ độ lớn, nên có thể gây ảnh hưởng đến giá cả của thế giới.
- ❑ Cartel quốc tế thực chất là nhà cung ứng lớn cho thế giới về sản phẩm của mình. Cartel quốc tế thường dùng biện pháp hạn chế sản xuất và giảm cung xuất khẩu nhằm mục đích tối đa hóa lợi nhuận của tổ chức đó.

5.5. Cartels quốc tế (International Cartels)

❖ **Điều kiện để cartel thành công:**

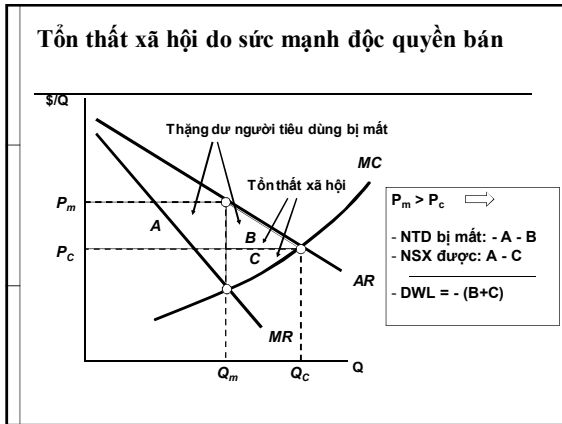
- ✓ Cầu thị trường ít co giãn, khó có sản phẩm thay thế.
- ✓ Các nhà sản xuất còn lại (không gia nhập cartel) có cung co giãn rất ít (lượng cung của các nhà sản xuất này rất hạn chế).
- ✓ Sản lượng của cartel chiếm tỷ trọng lớn và có chi phí thấp trong ngành.
- ✓ Các thành viên phải tuân thủ theo đúng quy định của Cartel.

Tác hại do độc quyền gây ra

Thị trường CTHH (P_0, Q_0):
 $CS = A + B + C$
 $PS = D + E + F$
 $SS (NW) = A + B + C + D + E + F$

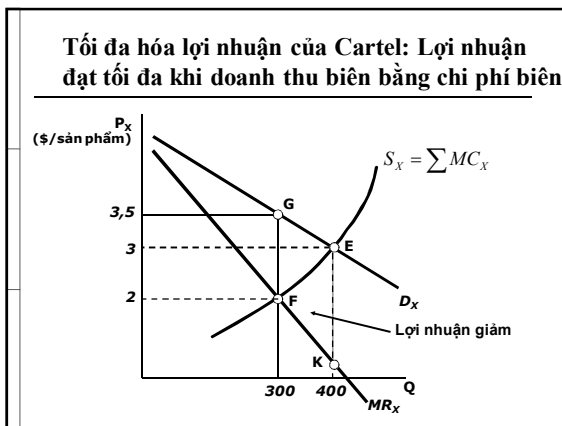
Thị trường ĐQHT (P_{dq}, Q_{dq}):
 $CS = A$
 $PS = B + D + F$
 $SS (NW) = A + B + D + F$

So sánh độc quyền với cạnh tranh:
 $\Delta CS = - B - C$
 $\Delta PS = B - E$
 $DWL = - C - E$



5.5. Cartels quốc tế (International Cartels)

- Ví dụ: OPEC (the Organization of Petroleum Exporting Countries) đã thành công trong việc nâng giá dầu thô lên gấp 4 lần trong 2 năm 1973 và 1974 bằng cách hạn chế sản xuất và xuất khẩu.
- Sự tối đa hóa lợi nhuận của Cartel được thể hiện bằng đồ thị sau:



5.6. Rào cản kỹ thuật (Technical Measures)

- 5.6.1. Rào cản về kỹ thuật của sản phẩm
- 5.6.2. Rào cản về tiêu chuẩn kỹ thuật của quản trị
- 5.6.3. Kiểm dịch động vật, thực vật (Độc sách)

5.7. Bán phá giá (Dumping)

- Bán phá giá (dumping) là bán một sản phẩm nào đó ở thị trường nước ngoài với giá thấp hơn giá nội địa nhằm chiếm lĩnh thị trường thế giới.
- Bán phá giá chỉ có thể xảy ra khi thỏa mãn 2 điều kiện:
 - ✓ Thứ nhất, thị trường cạnh tranh không hoàn hảo.
 - ✓ Thứ hai, thị trường phải bị chia cắt.

5.7. Bán phá giá (Dumping)

- Một công ty (hay quốc gia) được cho là đã bán phá giá sản phẩm của họ trên thị trường thế giới khi giá bán của họ thuộc 1 trong các trường hợp sau:
 - ✓ Trường hợp 1: Giá bán thực tế trên thị trường thế giới nhỏ hơn chi phí sản xuất;
 - ✓ Trường hợp 2: Giá xuất khẩu thấp hơn **giá nội địa** (giá bán trên thị trường trong nước của quốc gia xuất khẩu).

5.7. Bán phá giá (Dumping)

3 dạng bán phá giá:

- 1) Bán phá giá bền vững hay phân biệt giá quốc tế: nhà sản xuất bán sản phẩm với giá cao ở thị trường trong nước, với giá thấp hơn ở thị trường nước ngoài, nhằm tối đa hóa lợi nhuận.
- 2) Bán phá giá chớp nhoáng: hạ giá xuất khẩu tạm thời thấp hơn giá nội địa để tăng sức cạnh tranh, loại trừ đối thủ. Khi đã đạt được mục đích thì mức giá sẽ tăng lên ở mức độc quyền.
- 3) Bán phá giá không thường xuyên: là tình huống bán một sản phẩm nào đó ở nước ngoài thấp hơn so với bán ở trong nước nhằm giải quyết vấn đề khó khăn về tài chính mà công ty đang cần giải quyết gấp nhưng không cần phải giảm giá nội địa.

55

5.8. Trợ cấp xuất khẩu (Export Subsidies)

5.8.1. Khái niệm:

- "Trợ cấp xuất khẩu là sự hỗ trợ tài chính của chính phủ cho những nhà sản xuất trong nước nhằm đem lại lợi ích cho bản thân ngành sản xuất này và mở rộng thị phần xuất khẩu của quốc gia trên thị trường thế giới".
- Các đối tượng Chính phủ cần tác động khi thực hiện chính sách trợ cấp xuất khẩu:
 - ✓ Lĩnh vực sản xuất trong nước của quốc gia xuất khẩu
 - ✓ Quốc gia nhập khẩu
- Về thực chất trợ cấp xuất khẩu là một hình thức bán phá giá.

21-Dec-16

Hồ Văn Dũng

56

5.8. Trợ cấp xuất khẩu (Export Subsidies)

5.8.2. Phân loại trợ cấp

- Trợ cấp trực tiếp: là khoản hỗ trợ trực tiếp từ ngân sách để bù đắp chênh lệch giữa chi phí và doanh thu của các nhà sản xuất.
- Trợ cấp trực tiếp bị cấm bởi WTO, có thể bị trả đũa từ các đối tác thương mại.

21-Dec-16

Hồ Văn Dũng

57

5.8. Trợ cấp xuất khẩu (Export Subsidies)

5.8.2. Phân loại trợ cấp

- Trợ cấp gián tiếp: trợ cấp thông qua các ưu đãi mà chính phủ dành cho các nhà sản xuất: ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế nhập khẩu, bảo hiểm, tín dụng ưu đãi, trợ giá, hỗ trợ xúc tiến thương mại, thông tin thị trường, hỗ trợ kỹ thuật, nghiên cứu và phát triển,...

21-Dec-16

Hồ Văn Dũng

58

5.8. Trợ cấp xuất khẩu (Export Subsidies)

5.8.3. Các hình thức trợ cấp

- i. Trợ cấp bị cấm (Trợ cấp đèn đỏ)
- ii. Trợ cấp không bị khiếu kiện (Trợ cấp đèn xanh)
- iii. Trợ cấp không bị cấm nhưng có thể bị khiếu kiện (Trợ cấp đèn vàng)

21-Dec-16

Hồ Văn Dũng

59

Trợ cấp bị cấm (Trợ cấp đèn đỏ)

- Trợ cấp xuất khẩu (trợ cấp căn cứ vào kết quả xuất khẩu, ví dụ thường xuất khẩu, trợ cấp nguyên liệu đầu vào để xuất khẩu, miễn thuế/giảm thuế cao hơn mức mà sản phẩm tương tự bán trong nước được hưởng, ưu đãi bảo hiểm xuất khẩu, ưu đãi tín dụng xuất khẩu...); hoặc
- Trợ cấp nhằm ưu tiên sử dụng hàng nội địa so với hàng nhập khẩu.
Đây là những hình thức trợ cấp mà hiện tất cả các thành viên WTO đều bị cấm áp dụng.

Trợ cấp không bị khiếu kiện (Trợ cấp đèn xanh)

- Trợ cấp không cá biệt: Tức là các loại trợ cấp không hướng tới một (một nhóm) doanh nghiệp/ngành/khu vực địa lý nào. Tiêu chí để hướng trợ cấp là khách quan; không cho cơ quan có thẩm quyền cấp khả năng tùy tiện xem xét và không tạo ra hệ quả ưu đãi riêng đối với bất kỳ đối tượng nào; hoặc
- Các trợ cấp sau (dù cá biệt hay không cá biệt):
 - Trợ cấp cho hoạt động nghiên cứu do các công ty, tổ chức nghiên cứu tiến hành (với một số điều kiện về loại trợ cấp và mức trợ cấp cụ thể);
 - Trợ cấp cho các khu vực khó khăn (với các tiêu chí xác định cụ thể về mức thu nhập bình quân hoặc tỷ lệ thất nghiệp);
 - Trợ cấp để hỗ trợ chỉnh các điều kiện sản xuất cho phù hợp với môi trường kinh doanh mới.
- Các nước thành viên có thể áp dụng các hình thức này mà không bị thành viên khác khiếu kiện (tức là loại trợ cấp được phép vô điều kiện).

Trợ cấp không bị cấm nhưng có thể bị khiếu kiện (Trợ cấp đèn vàng)

- Bao gồm tất cả các loại trợ cấp có tính cá biệt (trừ các loại trợ cấp đèn xanh). Các nước thành viên có thể áp dụng các hình thức trợ cấp này nhưng nếu gây thiệt hại cho nước thành viên khác hoặc ngành sản xuất sản phẩm tương tự của nước thành viên khác thì có thể bị kiện ra WTO.

Export Subsidy

- Trợ cấp xuất khẩu có thể là trợ cấp tính theo số lượng hay là trợ cấp tính theo giá trị.
 - Trợ cấp tính theo số lượng là một lượng trợ cấp cố định đối với mỗi đơn vị hàng hóa xuất khẩu.
 - Trợ cấp tính theo giá trị là một lượng trợ cấp tính theo một tỷ lệ nào đó của giá trị xuất khẩu.
- Trợ cấp xuất khẩu làm tăng giá hàng hóa ở quốc gia xuất khẩu, làm giảm thặng dư của người tiêu dùng và làm tăng thặng dư của nhà sản xuất.
- Thu nhập của chính phủ sẽ giảm.

Export Subsidy (cont.)

- Trợ cấp xuất khẩu làm tăng giá của hàng hóa ở quốc gia xuất khẩu, trong khi làm giảm giá ở thị trường nước ngoài.
- Ngược lại với thuế quan, trợ cấp xuất khẩu sẽ làm thiệt hại cho điều kiện mậu dịch thông qua việc giảm giá của hàng xuất khẩu ở thị trường nước ngoài.

5.8. Trợ cấp xuất khẩu (Export Subsidies)

□ Trợ cấp xuất khẩu (export subsidies): trường hợp nước nhỏ

Hình 5.5: Tác động của trợ cấp xuất khẩu

- S_s và D_s là đường cung và cầu về hàng hóa X của quốc gia nhỏ
- P_0 là giá hàng hóa X trước trợ cấp
- Chính phủ trợ cấp 1 khoản tiền cho 1 đơn vị X xuất khẩu: dt hình (b+c+d)
- Sau khi có trợ cấp: $P_0 \rightarrow P_1$
- Sản xuất: Sản lượng X tăng lên (Q_0Q_1); mức thặng dư đối với nhà SX tăng: dt hình (a+b+c)
- Tiêu dùng: Sản lượng tiêu dùng X giảm (Q_0Q_2); Mức thặng dư đối với người tiêu dùng giảm: dt hình (a+b)
- Khoản trợ cấp của chính phủ: dt hình (b+c+d)
- Thiệt hại đối với xã hội: dt hình (b+d)
- Tổng mức thiệt hại: dt 2 hình (b+d)

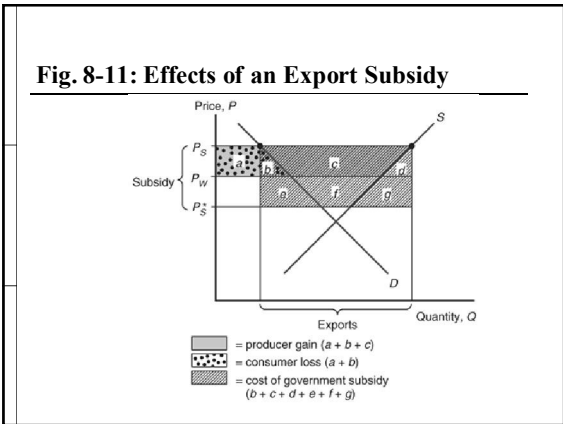
5.8. Trợ cấp xuất khẩu (Export Subsidies)

5.8.4. Phân tích tác động của trợ cấp xuất khẩu (trường hợp nước nhỏ)

- Ở nước xuất khẩu, người tiêu dùng bị tổn thất, các nhà sản xuất được lợi, và chính phủ bị thiệt hại do phải chi tiền cho khoản trợ cấp.
- Thặng dư của nhà sản xuất: + (a + b + c)
- Tổn thất của người tiêu dùng: - (a + b)
- Trợ cấp của chính phủ: - (b + c + d)
- Thiệt hại ròng về phúc lợi: - (b + d)

Tác động của trợ cấp xuất khẩu (trường hợp quốc gia lớn)

- ❖ Quốc gia lớn áp dụng trợ cấp xuất khẩu
- ❑ Giá thế giới giảm → Quốc gia xuất khẩu **thiệt hại**
- ❑ Giá trong nước tăng → Quốc gia xuất khẩu **thiệt hại**
- ❑ Quốc gia lớn áp dụng trợ cấp xuất khẩu gánh chịu tổn thất lớn hơn so với quốc gia nhỏ (do giá xuất khẩu giảm)



5.8. Trợ cấp xuất khẩu (Export Subsidies)

5.8.4. Phân tích tác động của trợ cấp xuất khẩu (trường hợp nước lớn)

- ❑ Ở nước xuất khẩu, người tiêu dùng bị tổn thất, các nhà sản xuất được lợi, và chính phủ bị thiệt hại do phải chi tiền cho khoản trợ cấp.
- ❑ Thặng dư của nhà sản xuất: $+(a + b + c)$
- ❑ Tổn thất của người tiêu dùng: $-(a + b)$
- ❑ Trợ cấp của chính phủ: $-(b + c + d + e + f + g)$
- ❑ Thiệt hại ròng về phúc lợi: $-(b + d + e + f + g)$

5.8. Trợ cấp xuất khẩu (Export Subsidies)

5.8.4. Phân tích tác động của trợ cấp xuất khẩu

- ❑ Quốc gia **nhỏ** áp dụng trợ cấp xuất khẩu luôn gánh chịu thiệt hại (tổn thất ròng – Deadweight Loss)
- ❑ Quốc gia **lớn** áp dụng trợ cấp xuất khẩu gánh chịu tổn thất lớn hơn so với quốc gia nhỏ (do giá xuất khẩu giảm)

5.8. Trợ cấp xuất khẩu (Export Subsidies)

5.8.4. Phân tích tác động của trợ cấp xuất khẩu

Tại sao lợi ích quốc gia bị thiệt hại nhưng quốc gia vẫn tiến hành trợ cấp xuất khẩu?

5.8. Trợ cấp xuất khẩu (Export Subsidies)

5.8.5. Lý do quốc gia tiến hành trợ cấp xuất khẩu

- ❑ Hỗ trợ sản phẩm xuất khẩu của quốc gia trên thị trường thế giới.
- ❑ Quy mô xuất khẩu tăng dẫn đến nguồn thu ngoại tệ của quốc gia tăng → cải thiện cán cân thanh toán.
- ❑ Quy mô sản xuất được mở rộng → giải quyết được việc làm, giảm thất nghiệp trong nước, khai thác tốt các nguồn lực trong nước.
- ❑ Hướng sản xuất trong nước ra thị trường thế giới.

5.9. Các biện pháp liên quan đến doanh nghiệp

5.9.1. Doanh nghiệp nhà nước
5.9.2. Quyền kinh doanh
(Độc sách)

21-Dec-16 Hồ Văn Dũng 73

KẾT THÚC CHƯƠNG 5

21-Dec-16 Hồ Văn Dũng 74