

Lý thuyết và Chính sách Thương mại Quốc tế

Bài giảng 8 (Tiếp theo)

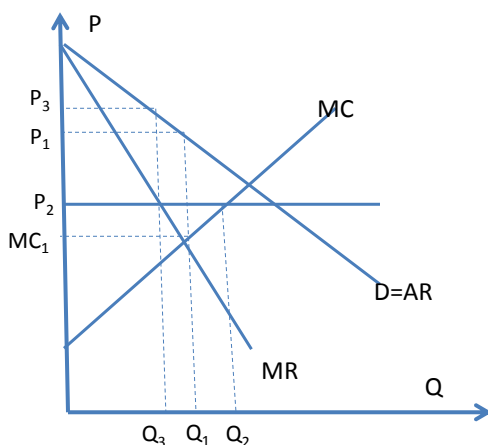
Nói thêm về nền kinh tế chính trị của chính sách thương mại

James Riedel

Chính sách thương mại trong ngành có độc quyền hoàn hảo

Xét một doanh nghiệp độc quyền trong thị trường nội địa và được bảo hộ bởi qui định cấm thương mại (xuất nhập khẩu).

1. Giả sử qui định cấm xuất khẩu được bãi bỏ, nhưng vẫn cấm nhập khẩu.
2. Giả sử qui định cấm xuất nhập khẩu được hủy bỏ.



Cạnh tranh độc quyền đôi và chính sách thương mại chiến lược

- Các ngành cạnh tranh không hoàn hảo thường bị vài doanh nghiệp chiếm lĩnh tạo ra lợi nhuận độc quyền hoặc **lợi nhuận vượt trội**. Lợi nhuận vượt trội là doanh thu vượt xa mọi chi phí cơ hội: lợi nhuận cao hơn hẳn những gì mà hoạt động đầu tư có rủi ro tương đương ở nơi khác trong nền kinh tế tạo ra.
- Với ngành cạnh tranh không hoàn hảo, trợ cấp của chính phủ có thể chuyển dịch lợi nhuận vượt trội từ doanh nghiệp nước ngoài sang doanh nghiệp trong nước.
- Ví dụ (gọi là phân tích Brander-Spencer):
 - Hai hãng (Boeing và Airbus) cạnh tranh trên thị trường quốc tế nhưng đặt ở hai quốc gia khác nhau (U.S. và EU).
 - Cả hai đều sản xuất máy bay, nhưng lợi nhuận mỗi hãng phụ thuộc vào hành động của hãng còn lại.
 - Mỗi hãng quyết định sản xuất hay không tùy vào mức lợi nhuận

Cạnh tranh độc quyền đôi và chính sách thương mại chiến lược

Kết cục dự báo phụ thuộc vào việc hãng nào đầu tư/sản xuất trước.

Nếu Boeing sản xuất trước, thì Airbus sẽ không sản xuất vì không có lợi.

Nếu Airbus sản xuất trước, thì Boeing sẽ không sản xuất vì không có lợi.

TABLE 12-1 Two-Firm Competition

		Airbus	
		Produce	Don't produce
Boeing	Produce	-5, -5	100, 0
	Don't produce	0, 100	0, 0

Cạnh tranh không hoàn hảo và chính sách thương mại chiến lược

Nhưng một khoản trợ cấp của EU có thể thay đổi cục diện khi giúp cho Airbus có lợi nhuận khi sản xuất *bất kể Boeing có hành động gì*.

TABLE 12-2 Effects of a Subsidy to Airbus

		Airbus	
Boeing		Produce	Don't produce
		20	0
Produce	Produce	-5	100
	Don't produce	0	0

Nếu Boeing kỳ vọng rằng EU sẽ trợ cấp cho Airbus, Boeing sẽ không tham gia.

- Do đó, khoản trợ cấp 25 sẽ tạo ra lợi nhuận 125 cho Airbus.
- Trợ cấp làm tăng lợi nhuận nhiều hơn chính khoản trợ cấp vì tác động loại bỏ cạnh tranh nước ngoài của nó.

Cạnh tranh không hoàn hảo và chính sách thương mại chiến lược

Chính sách mang lại lợi thế chiến lược trong sản xuất cho doanh nghiệp nội địa gọi là chính sách thương mại chiến lược.

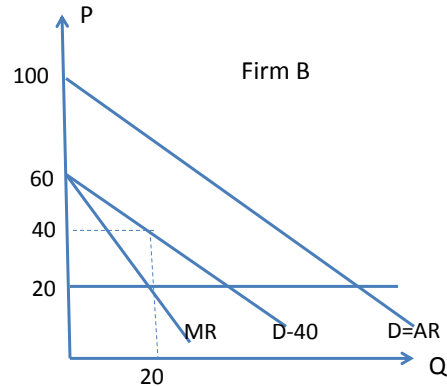
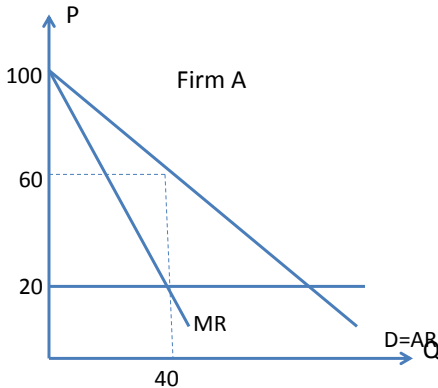
Ý kiến chỉ trích phân tích này:

1. Thực tế sử dụng chính sách thương mại chiến lược đòi hỏi phải có nhiều thông tin về doanh nghiệp hơn là sẵn có. Dự báo từ ví dụ đơn giản sẽ khác đi nếu con số hơi khác. Nếu chính phủ và các nhà kinh tế không hoàn toàn chính xác khi dự báo lợi nhuận của doanh nghiệp thì sao? Ví dụ, nếu Boeing có công nghệ tốt hơn mà chỉ họ mới làm được, sao cho bất kể Airbus có sản xuất thì Boeing vẫn có lợi khi sản xuất?
2. Kết quả có thể là sự trả đũa của nước ngoài: nếu EU trợ cấp Airbus, Mỹ cũng sẽ trợ cấp cho Boeing, điều đó sẽ không cản trở hãng nào sản xuất và khởi động cuộc chiến thương mại, phung phí tiền thuế của dân.
3. Chính sách thương mại chiến lược, giống như bất kỳ chính sách thương mại nào, có thể bị lũng đoạn bởi các nhóm thế lực chính trị.

Chính sách thương mại chiến lược — phân tích Brander Spenser

Gia đình: cầu thị trường thế giới: $Q = 100 - Q$ chi phí biên của mỗi doanh nghiệp: $MC = 20$

1. A vào thị trường trước. Nếu ấn định $P = MC$, thì hết chuyện! Nếu A cho rằng mình có thể độc quyền (hay B sẽ đứng ngoài thị trường) thì A sẽ ấn định $P = 60$, $Q = 40$.
2. Nếu B bất ngờ gia nhập thị trường và chấp nhận mức sản lượng 40 của A, thì B sẽ tối đa hóa lợi nhuận bằng cách ấn định sản lượng = 40 và giá = 40
3. Lúc này A phải tính lại, giả định sản lượng Q cố định = 20



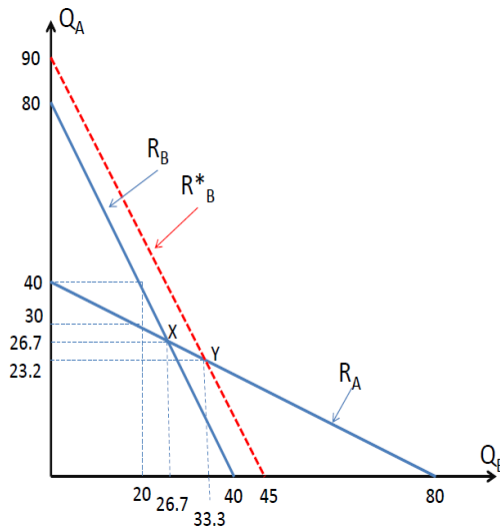
Chính sách thương mại chiến lược – cạnh tranh độc quyền đôi trong nền kinh tế thế giới

A và B điều chỉnh theo phản ứng ngoài dự kiến của mỗi bên cho đến khi đạt được cân bằng (Cournot) tại điểm X, trong đó $Q_A = Q_B = 26.67$, $Q = 53.33$ và $P=46.67$. mỗi doanh nghiệp thu lợi nhuận 711.11

Giả sử chính phủ của B tuyên bố sẽ trợ cấp cho B 10, giảm $MC = 10$.

Ở điểm cân bằng mới (Y) $Q_A = 23.33$, $Q_B = 33.33$, $Q = 56.67$ and $P=43.67$. lợi nhuận của B tăng từ 711.1 lên 1,122.2 và của A giảm từ 711.1 xuống 552.2.

Bằng cách trợ cấp cho B, chính phủ của B đã chuyển dịch lợi nhuận một cách chiến lược từ A sang B.



Một số câu hỏi dai dẳng về chính sách thương mại chiến lược

Tại sao những doanh nghiệp này quá ngây thơ? Họ phản ứng lẫn nhau, nhưng lại giả định là doanh nghiệp kia sẽ không phản ứng với mình.

Tại sao chính phủ lại thông minh hơn chính những doanh nghiệp trong ngành này và bỏ tiền túi ra? Khác với doanh nghiệp, chính phủ dự kiến phản ứng từ phía doanh nghiệp nước ngoài.

Tại sao chính phủ của B lại ngây thơ đến độ không nghĩ đến việc trả đũa (phản ứng của chính phủ nước ngoài)?

Tại sao chính phủ B không yêu cầu doanh nghiệp B đến ngân hàng xin cấp hạn mức tín dụng để trang trải các khoản lỗ cho tới khi A phản ứng bằng cách giảm sản lượng. Thực tế tại sao phải nói với B điều này?

Khi doanh nghiệp B gặp ngân hàng, tại sao không thu xếp để tài trợ mua lại A? Khi đó họ sẽ có hoàn toàn thể độc quyền và thu được lợi nhuận tối đa. Thật vậy, B có thể chào giá mua A sao cho A không thể (không nên) từ chối. Tại sao A muốn bán?

Hoặc tại sao hai doanh nghiệp không hình thành liên minh để cùng chia đều thị trường? Họ sẽ kiếm được lợi nhuận độc quyền 800 mỗi bên. Kề gian không tin lẫn nhau (hay các nhà độc quyền)?

Lý thuyết chính sách thương mại chiến lược có gì mới và không mới? Đây có phải là phiên bản khác của lập luận thuế thương mại tối ưu (ngoại tác thương mại?), lập luận ngành non trẻ (ngoại tác sản xuất?), hay kết hợp cả hai?

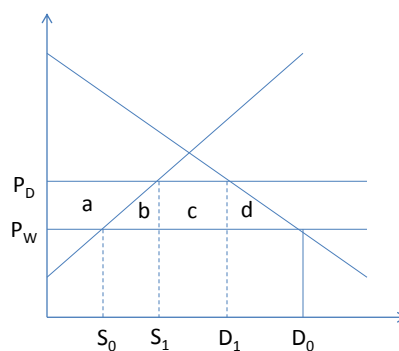
Đo lường chi phí bảo hộ

Giả sử ta muốn đo lường chi phí bảo hộ trong một ngành. Biết rằng mức cung (S_1) và cầu (D_1) hiện tại, giá nội địa (P_1) và thuế suất (t). Để đo lường tác động phúc lợi của thuế quan, chúng ta cần biết cung cầu và giá sẽ như thế nào khi không có thuế quan (S_0 , D_0 và P_0).

Các giá trị có thể được tính toán nếu chúng ta biết (hoặc có ước tính) độ co giãn cung ε_S và cầu ε_D theo giá.

$$\varepsilon_S = \frac{\Delta S/S}{\Delta P/P} \quad \varepsilon_D = \frac{\Delta D/D}{\Delta P/P} \quad \frac{\Delta P}{P} = \frac{P_D - P_W}{P_W} = t$$

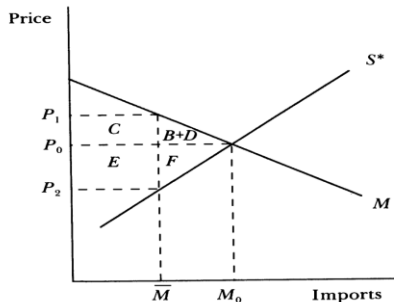
$$\Delta S = S \cdot \varepsilon_S \cdot t \quad \Delta D = D \cdot \varepsilon_D \cdot t$$



Đo lường chi phí bảo hộ ở Mỹ

Feenstra ("How Costly is Protectionism," JEP, 1992) báo cáo các số đo chi phí bảo hộ nhập khẩu ở Mỹ sử dụng phương pháp được trình bày trên lớp.

KOM bình luận rằng các thước đo chi phí bảo hộ được sử dụng là thấp một cách đáng ngại". Ngay cả khi Mỹ mất phần C, thì chi phí vẫn chỉ là 0.75% US GDP



Tại sao đáng ngại?

	U.S. Deadweight Loss (B + D)	Quota Rents (C or C + E)	Foreign Dead- Weight Loss (F)
Automobiles	0.2–1.2 ^{a, b}	2.2–7.9 ^{a, c}	0–3 ^d
Dairy	1.4 ^b	0.25 ^c	0.02 ^e
Steel	0.1–0.3 ^{a, b}	0.7–2.0 ^{a, c}	0.1 ^f
Sugar	0.1 ^b	0.4–1.3 ^{c, g}	0.2 ^g
Textiles & Apparel	4.9–5.9 ^{a, b}	4.0–6.1 ^{a, c}	4–15.5 ^h
Average Tariffs	1.2 – 3.4 ⁱ	0	n.a.
Total*	7.9–12.3	7.3–17.3	4.3–18.8

Đo lường chi phí bảo hộ ở Mỹ

Mặc dù chi phí bảo hộ là thấp so với GDP, chi phí ở những ngành được bảo hộ là khá cao.

Tổn thất và lợi ích từ chính sách bảo hộ của Mỹ trong một số ngành vào đầu thập niên 80

Annual gains and losses	VER on Japanese Autos	VER on Hong Kong Textiles	Quota on Steel Products
Loss to consumers (\$ millions)	1,109	384	1,098
Gain to producers (\$ millions)	115	n.a.	428
Rent to foreign country (\$ millions)	824	264	557
Loss to U.S. economy (\$ millions)	994	372	779
Cons. cost per job created/saved (\$)	241,235	43,235	113,622

Tarr, David G. and Morris E. Morkre, *Aggregate Costs to the United States of Tariffs and Quotas on Imports*, U.S. Federal Trade Commission, 1984

Thuế suất ở các nước đang phát triển

Một cuộc tranh luận lớn đã diễn ra xoay quanh lý do tại sao các nước châu Phi cận Sahara luôn bị tụt hậu. Trong số các lý do thì các nước SSA đều có thuế quan tương đối cao.

	Average tariff rate (%)	Share of imports subject to NTBs (%)
Sub-Sahara	26.8	34.4
Low-income countries	28.6	40.6
Middle-income countries	20.9	12.5
Fast-growing Exporters	8.7	3.7
South Korea	11.1	2.6
Singapore	0.4	0.3
Taiwan	8.7	11.2
Thailand	8.5	5.5
Malaysia	12.6	2.1
Indonesia	17.0	2.7
Mexico	13.4	0.5
Hong Kong	0.0	0.5

Source: Francis Ng and Alexander Yeats, "Open Economies Work Better! Did Africa's Protectionist Policies Cause its Marginalization in World Trade? *World Bank Research Working Paper No. 1636* (as cited in the *Financial Times*)

Suất bảo hộ hiệu dụng

- **Suất bảo hộ hiệu dụng** đo lường mức độ bảo hộ của một khoản thuế (hay chính sách thương mại khác)
 - Thể hiện sự thay đổi trong giá trị mà doanh nghiệp trong ngành bổ sung vào qui trình sản xuất khi chính sách thương mại thay đổi, nó phụ thuộc vào sự thay đổi giá cả do chính sách thương mại gây ra.
 - Suất bảo hộ hiệu dụng thường khác với thuế suất vì thuế quan chỉ tác động đến những ngành không được bảo hộ, gây ra tác động gián tiếp lên giá và giá trị gia tăng cho ngành được bảo hộ.

ILLUSTRATION

	Free trade	25% tariff
Intermediate inputs to produce one car	\$6,000	\$6,000
Value added (VA)	\$2,000	\$4,000
Selling price of one care	\$8,000	\$10,000

$$ERP = \frac{VA(tariff) - VA(free trade)}{VA(free trade)} \cdot 100 = \frac{4000 - 2000}{2000} \cdot 100 = 100\%$$

Suất bảo hộ hiệu dụng ở Việt Nam

Các ước tính bên dưới đã lỗi thời, nhưng vẫn cho thấy thuế suất hiệu dụng và thuế suất danh nghĩa khác nhau như thế nào.

	1997		2001		2003	
	NRP	ERP	NRP	ERP	NRP	ERP
Weighted average						
Agriculture	8.12	7.74	6.28	7.43	11.06	12.52
Mining	9.42	6.05	8.91	16.39	3.55	-0.03
Manufacturing	30.63	121.47	25.28	95.97	29.23	43.94
Total tradables	20.95	72.22	17.92	58.46	18.2	24.87
Simple average	23.32	59.54	20.14	54.1	19.98	26.23
CV	133.81	156.01	149.9	172.34	106.51	134.93

P. Athukorala, Trade Policy Reforms and the Structure of Protection in Vietnam, 2005

Chi phí thương mại (ngoài thuế quan)

Anderson và van Wincoop (2004) lập luận rằng chi phí liên quan đến chính sách thương mại chỉ chiếm một phần nhỏ trong tổng chi phí thương mại, và họ ước tính là 170% , $P_D/P_W = 2.7$. Thuế phần trăm tương đương với tổng chi phí thương mại là $(P_D/P_W - 1) \times 100 = 170\%$.

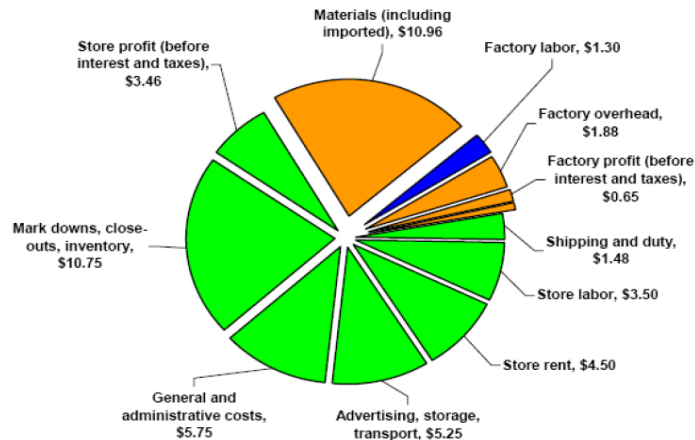
	Percentages
Total trade costs	170
<i>1. Distribution costs</i>	<i>55</i>
<i>2. International trade costs</i>	<i>74</i>
<i>A. Transportation costs</i>	<i>21</i>
Direct transportation costs	12
Transit time costs	9
<i>B. Border related barriers</i>	<i>44</i>
Policy (tariffs and NTBs)	8
Language	7
Currency barriers	14
Information costs	6
Security barriers	3

Nhớ rằng búp bê Barbie có chi phí sản xuất \$1.00, nhưng bán giá \$10 ở Mỹ, implying a total trade cost of 900%

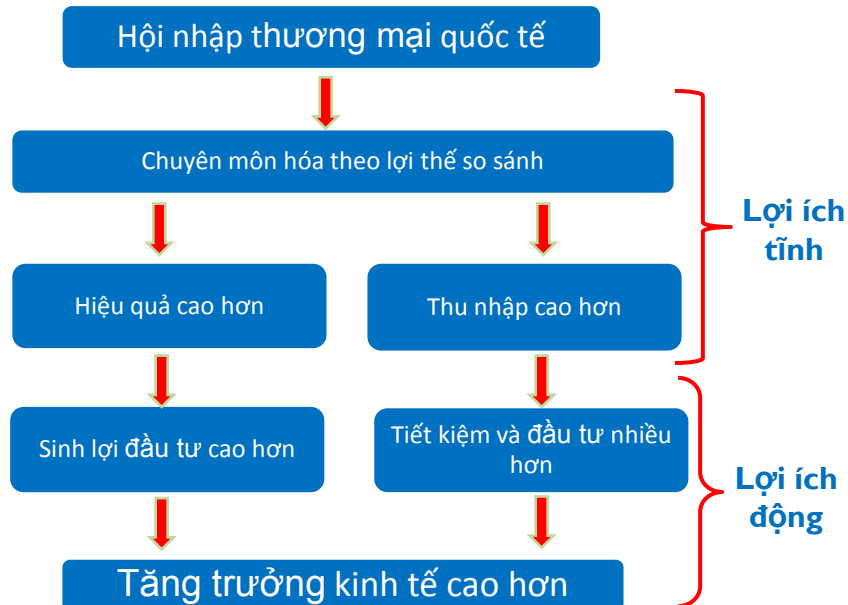
Chi phí thương mại (ngoài thuế quan)

Chi phí sản xuất giày da ở Trung Quốc là \$15, bán ở Mỹ \$50 — chi phí thương mại tương đương thuế quan là 233%.

Cost breakdown of Chinese leather boots sold in the US



Thương mại và tăng trưởng: câu chuyện chuẩn



Thương mại và tăng trưởng: bằng chứng

Các nền kinh tế mở tăng trưởng nhanh hơn và sự tăng trưởng thể hiện xu hướng hội tụ

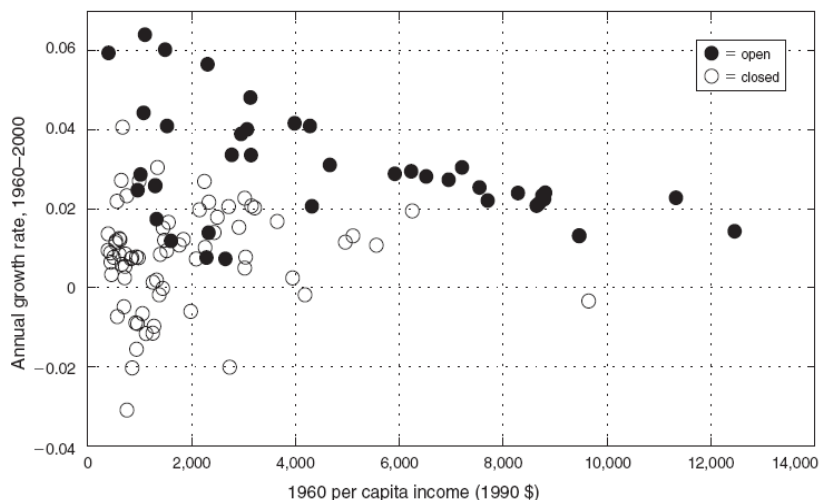


FIGURE 2. INCOME AND GROWTH RATES, 112 COUNTRIES

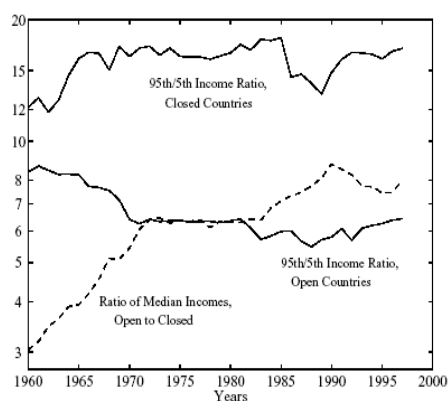
Thương mại và tăng trưởng: thêm bằng chứng

Hội tụ thu nhập trong nền kinh tế thế giới có thể truy nguyên từ toàn cầu hóa – các nước mở cửa tăng trưởng tương đối nhanh, các nước đóng cửa tăng trưởng tương đối chậm.

Tỉ lệ thu nhập giữa nền kinh tế mở và đóng tăng từ 3-8.

Giữa các nền kinh tế mở thì bất cân bằng thu nhập giảm đi.

FIGURE 2. Dispersion: Open versus Closed Countries



Source: Author's calculation using the extension of the Penn World Tables created by Easterly and Yu (2000). 33 countries are classified as open and 76 are classified as closed.