

KIẾN THỨC KINH TẾ QUỐC TẾ

-----oOo-----

Nguyễn Xuân Quang (NH14.K30)

MUỖC LƯỖC

CHƯƠNG 1: NHỮNG CÔNG CỤ CỦA CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI

- I. Những thuế quan nhập khẩu
 - 1. Những thuế quan được tính theo số lượng hàng hóa
 - 2. Thuế quan được tính theo giá trị hàng hóa
- II. Những loại thuế quan khác
 - 1. Thuế quan nhân nhượng
 - 2. Thuế quan đánh trên những nước được hưởng chế độ "tối huệ quốc" (MFN)
 - 3. Thuế quan đối với những hàng hóa lắp ráp tại các công ty đặc ở nước ngoài (OAP)
- III. Tính toán mức thuế
 - 1. Mức thuế bình quân
 - 2. Tỷ suất thuế "hữu hiệu" và tỷ suất thuế "danh nghĩa"
- IV. Thuế xuất khẩu và trợ cấp xuất khẩu
- V. Những hàng rào phi thuế quan đối với thương mại tự do
 - 1. Hạn ngạch nhập khẩu
 - 2. Hạn chế xuất khẩu song phương

CHƯƠNG 2 : ẢNH HƯỞNG CỦA NHỮNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI

- I. Những hạn chế thương mại trong mô hình cân bằng từng phần: Trường hợp đất nước nhỏ
 - 1. Ảnh hưởng của thuế quan nhập khẩu
 - 2. Ảnh hưởng của hạn ngạch nhập khẩu và trợ cấp trong ngành sản xuất cạnh tranh nhập khẩu
- 2.1 Hạn ngạch nhập khẩu
- 2.2 Trợ cấp cho ngành cạnh tranh nhập khẩu
 - 3. Ảnh hưởng của những chính sách xuất khẩu
- 3.1 Ảnh hưởng của thuế xuất khẩu
- 3.2 Ảnh hưởng của hạn ngạch xuất khẩu
- 3.3 Ảnh hưởng của trợ cấp xuất khẩu
- II. Những hạn chế thương mại trong mô hình cân bằng từng phần: Trường hợp đất nước lớn
 - 1. Cơ sở phân tích
- 1.1 Nhu cầu hàng hóa nhập khẩu
- 1.2 Đường cung xuất khẩu
 - 2. Ảnh hưởng của thuế quan nhập khẩu
 - 3. Ảnh hưởng của hạn ngạch nhập khẩu
 - 4. Ảnh hưởng của hạn chế xuất khẩu song phương
 - 5. Ảnh hưởng của thuế xuất khẩu
 - 6. Ảnh hưởng của trợ cấp xuất khẩu

CHƯƠNG 3: NHỮNG TRANH LUẬN CỔ ĐIỂN VỀ VIỆC BẢO HỘ MẬU DỊCH

- I. Tranh luận về bảo hộ mậu dịch của ngành công nghiệp non trẻ

- II. Tranh luận về tỷ số thương mại trong bảo hộ mậu dịch
- III. Thuế quan làm giảm thất nghiệp chung
- IV. Thuế quan làm gia tăng việc làm trong một ngành
- V. Thuế quan sẽ bù đắp lại việc bán phá giá của nước ngoài
- VI. Thuế quan chống lại trợ cấp nước ngoài
- VII. Thuế quan làm cải tiến cán cân thương mại

CHƯƠNG 4 : NHỮNG TIẾP CẬN ĐỐI VỚI SỰ CAN THIỆP CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI CỦA NHỮNG NHÀ BẢO HỘ MẬU DỊCH MỚI

- I. Thuế quan để lấy lại độc quyền nước ngoài
- II. Kinh tế qui mô trong một khuôn khổ
- III. Nghiên cứu, phát triển và hàng hóa bán ra của xí nghiệp nước chủ nhà
- IV. Trợ cấp xuất khẩu trong cấu trúc thị trường có cặp xí nghiệp

CHƯƠNG 5 : SỰ HỢP NHẤT KINH TẾ

- I. Những loại hình hợp nhất kinh tế
 - 1. Vùng thương mại tự do (FTA)
 - 2. Hiệp hội thuế quan
 - 3. Thị trường chung
 - 4. Liên minh kinh tế
- II. Những ảnh hưởng tĩnh và động của sự hợp nhất kinh tế
 - 1. Những ảnh hưởng tĩnh của sự hợp nhất kinh tế
 - 2. Những ảnh hưởng động của sự hợp nhất kinh tế
 - 3. Tóm tắt về sự hợp nhất kinh tế
- III. Liên minh Châu Âu
 - 1. Lịch sử và cấu trúc
 - 2. Tăng trưởng và thất vọng
 - 3. Hoàn thành thị trường nội địa
 - 4. Những viễn cảnh
- IV. Sự không hợp nhất kinh tế ở Đông Âu và liên minh Xô Viết cũ
 - 1. Hợp đồng giúp đỡ kinh tế lẫn nhau
 - 2. Hướng tới kinh tế thị trường
- V. Sự hợp nhất kinh tế Bắc Mỹ
 - 1. Sự hợp nhất lớn hơn
 - 2. Những lo lắng trên NAFTA

Nguyễn Xuân Quang
quang86.ueh@gmail.com

CHƯƠNG 1: NHỮNG CÔNG CỤ CỦA CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI

Chương này sẽ giới thiệu những công cụ chính sách khác nhau được các quốc gia sử dụng để can thiệp vào việc phân phối nguồn lực trong thương mại tự do. Mặc dầu những lợi ích được mang lại từ thương mại tự do đã được khẳng định trong lý thuyết cũng như trong thực tế, nhưng những nhà hoạch định chính sách đã cố gắng đưa ra những công cụ chính sách nhằm hạn chế những luồng hàng hóa và dịch vụ tự do thương mại theo hướng sử dụng hiệu quả nguồn lực của quốc gia. Trong chương này, chúng ta sẽ mô tả một số hình thức can thiệp thương mại quan trọng nhất.

Trong phần đầu sẽ thảo luận về những thuế quan nhập khẩu. Một vài công cụ chính sách chung được sử dụng để làm ảnh hưởng đến vấn đề xuất khẩu sẽ được trình bày trong phần kế đó. Thêm vào đó, việc xem xét những hàng rào phi thuế quan khác nhau được sử dụng để hạn chế những hàng hóa nhập khẩu cũng sẽ được đề cập đến.

I. NHỮNG THUẾ QUAN NHẬP KHẨU

1/ Thuế quan được tính theo số lượng hàng hóa Đây là một loại thuế nhập khẩu được tính theo giá trị cố định bằng tiền trên một đơn vị hàng hóa nhập khẩu. Thí dụ như, một tấn hàng hóa nhập khẩu sẽ phải chịu một mức thuế là \$25. Hóa đơn thuế nhập khẩu do vậy sẽ phụ thuộc vào lượng hàng nhập khẩu mà không phụ thuộc vào giá cả hoặc giá trị của những hàng hóa nhập khẩu. Những nhân viên thuế quan có thể thu thuế này dễ dàng, bởi vì họ chỉ cần biết lượng hàng hóa nhập vào mà không quan tâm đến giá trị tiền tệ của nó. Tuy nhiên, loại thuế này có một nhược điểm cơ bản như là một công cụ bảo hộ cho những nhà sản xuất trong nước, bởi vì mức thuế bảo vệ này sẽ thay đổi trái ngược với giá cả của hàng nhập khẩu. Nếu giá cả của hàng hóa nhập khẩu từ những nhà sản xuất nước ngoài là \$5 và mức thuế quan là \$1 trên một đơn vị sản phẩm, mức thuế này tương đương với 20%. Tuy nhiên, nếu như lạm phát xảy ra và giá cả của hàng hóa nhập khẩu gia tăng lên \$10, thì mức thuế này bây giờ tương đương với chỉ có 10% trên giá trị hàng hóa nhập khẩu. Những nhà sản xuất trong nước do vậy xem đây không phải là một chính sách bảo hộ cho họ, mặc dù phúc lợi của người tiêu dùng gia tăng.

2/ Thuế quan được tính theo giá trị hàng hóa

Loại thuế này có thể làm cho những nhà sản xuất trong nước vượt qua những mất mát do loại thuế được tính theo số tuyệt đối mang lại trong suốt thời kỳ lạm phát. (*Xem tình huống 1*). Loại thuế này được đánh theo một tỷ lệ phần trăm cố định trên giá trị tiền tệ của một đơn vị hàng hóa nhập khẩu. Do vậy, nếu mức thuế này là 10%, thì một hàng hóa nhập khẩu với giá cả thể giới là \$10 sẽ phải đóng \$1 thuế nhập khẩu; nếu giá cả tăng lên \$20 do lạm phát, thì mức thuế này sẽ tăng lên \$2.

Mặc dù loại thuế này nhằm đến việc bảo hộ nội địa cho những nhà sản xuất trong nước, nhưng vẫn có những khó khăn đi cùng nó bởi vì những nhân viên thuế quan cần có những nghiệp vụ chuyên môn để đánh giá giá trị tiền tệ của những hàng hóa nhập khẩu. Biết được thực tế này, những nhà xuất khẩu thường ghi giá thấp trên hóa đơn. Mặt khác, những nhân viên hải quan lại có xu hướng đánh giá trị cao cho những hàng hóa nhập khẩu. Tuy vậy, loại thuế này đã được sử dụng rộng rãi trên thế giới.

II. NHỮNG LOẠI THUẾ QUAN KHÁC**1/ Thuế quan nhân nhượng**

Là loại thuế được áp dụng cho một loại hàng hóa nhập khẩu được tính theo vị trí địa lý của quốc gia tham gia thương mại; một quốc gia được hưởng loại thuế này thường chi mức thuế quan thấp hơn. Thí dụ như ở Liên bang Anh, ở đây họ sẽ đánh một mức thuế quan thấp cho những hàng hóa nhập khẩu từ các nước Uic, Canada, Ấn Độ. Hiện tại, loại thuế này ở Liên Minh Châu Âu (EU) giúp cho một hàng hóa đi vào một trong những nước trong khối từ những nước nằm trong khối này không phải chịu thuế hải quan. Một thí dụ khác là Hệ thống ưu đãi tổng quát, với loại thuế này nhiều nước phát triển cho phép nhập khẩu không đóng thuế đối với một danh mục các mặt hàng đã được lựa chọn, nếu như những hàng hóa đó được nhập khẩu từ một số nước đang phát triển. (*Xem tình huống 2*).

2/ Thuế quan đánh trên những nước được hưởng chế độ Tối huệ quốc (MFN)

Một loại thuế quan đang được sử dụng rộng rãi là thuế quan đối với các nước được hưởng chế độ tối huệ quốc. Loại thuế này dành cho một quốc gia có được những ưu đãi đặc biệt so với các quốc gia khác. Tuy nhiên, loại thuế này cũng có nghĩa ngược lại là : nó là một yếu tố không phân biệt trong chính sách thuế quan.

Giả sử rằng, Mỹ và Ấn Độ đi đến một thỏa thuận thuế quan song phương, tại đó Ấn Độ sẽ giảm thuế quan trên mặt hàng máy vi tính của Mỹ và Mỹ sẽ giảm thuế quan đối với những mặt hàng quần áo của Ấn Độ. Chính sách thuế này cũng sẽ được áp dụng đối với một nước thứ ba nào đó mà Mỹ có một thỏa thuận thuế quan tương tự đối với mặt hàng quần áo. Mặt khác, nếu nước thứ ba này có một thỏa thuận thuế quan song phương với Ấn Độ, thì quốc gia này cũng nhận được cùng mức giảm thuế trên mặt hàng máy vi tính từ Ấn Độ (nếu như quốc gia này xuất máy vi tính sang Ấn Độ) như Mỹ. Những sự sụt giảm thuế này vẫn xảy ra cho nước thứ ba mặc dù quốc gia này chính bản thân nó không tham gia vào thỏa thuận thuế quan song phương. Kết quả của loại thuế này sẽ làm cho thuế quan của Mỹ trên mặt hàng quần áo và thuế quan của Ấn Độ trên mặt hàng máy vi tính không phân biệt đối với việc bắt nguồn từ quốc gia nào.

3/ Thuế quan đối với những hàng hóa lắp ráp tại các công ty đặt ở nước ngoài. (OAP)

Loại thuế này tồn tại trong một vài nước phát triển, với loại thuế này thì mức thuế quan trên một hàng hóa sẽ thấp hơn mức thuế quan được đưa ra trong biểu thuế. Giả sử rằng, Mỹ nhập khẩu những bộ điện thoại không dây từ Đài Loan với giá là \$80 một bộ. Nếu mức thuế quan trên mỗi bộ là 15%, lúc đó mức thuế quan phải đóng là \$12 mỗi bộ và do vậy, người tiêu dùng ở Mỹ phải chi \$92 cho mỗi bộ. Tuy nhiên, giả sử rằng những linh kiện của Mỹ được sử dụng trong sản phẩm được tạo ra bởi xí nghiệp của Đài Loan có giá trị là \$52. Theo loại thuế này, mức thuế 15% của Mỹ được áp dụng sẽ được áp dụng trên giá trị của sản phẩm cuối cùng trừ cho giá trị của các linh kiện của Mỹ được sử dụng trong việc tạo ra sản phẩm cuối cùng. Do vậy, khi một bộ điện thoại được nhập vào Mỹ sẽ chịu một khoảng thuế là $[15\%(\$80 - \$52) = \$4,2]$, dẫn đến giá cả tiêu dùng sản phẩm này đối với người tiêu dùng Mỹ sẽ là \$84,20. Người tiêu dùng sẽ tốt hơn với OAP, bởi vì mức thuế quan nhập khẩu thực tế chỉ là 5,25% so với 15% trước đó.

Mặc dù người tiêu dùng hưởng lợi, nhưng OAP có nhiều tranh luận. Những công nhân Mỹ trong ngành được bảo hộ (điện thoại) sẽ phản đối bởi vì công việc lắp ráp sẽ bị chuyển cho những công nhân Đài Loan. Trong lúc đó, những công nhân trong ngành sản xuất linh kiện của Mỹ lại có lợi trong trường hợp này, bởi vì những xí nghiệp nước ngoài có động lực để sử dụng những linh kiện của Mỹ do vị thế cạnh tranh gia tăng trong việc bán những sản phẩm ở Mỹ.

III. TÍNH TOÁN MỨC THUẾ

1/ Mức thuế bình quân Một vấn đề đáng được quan tâm ở đây là việc xác định mức thuế quan bình quân của một quốc gia, bởi vì hầu hết các quốc gia đều có một lượng lớn những mức thuế khác nhau đối với những hàng hóa nhập khẩu.

Một cách đo lường cho mức thuế bình quân này là Mức thuế quan bình quân không **tính đến tổng giá trị hàng hóa nhập khẩu**. **Giả sử rằng, chúng ta chỉ có 3 hàng hóa** nhập khẩu với những mức thuế sau đây: 10%, 15% và 20% cho 3 sản phẩm A, B và C tương ứng. Lúc đó, mức thuế bình quân sẽ là

$$(10\% + 15\% + 20\%)/3 = 15\%$$

Nhược điểm của phương pháp tính này là nó không tính toán đến mức độ quan trọng tương đối của những hàng hóa nhập khẩu: Nếu một quốc gia nhập khẩu phần lớn sản phẩm A, thì mức thuế bình quân này quá cao. Do vậy, một cách tính khác sẽ khắc phục nhược điểm này là tính Mức thuế quan bình quân có tính đến tổng giá trị hàng hóa **nhập khẩu**. **Mức thuế của mỗi hàng hóa sẽ được nhân với giá trị hàng hóa đó**. **Giả sử rằng, quốc gia sẽ nhập khẩu 500.000 đô la sản phẩm A, 200.000 đô la sản phẩm B, và 100.000 đô la sản phẩm C**. Lúc đó, mức thuế bình quân sẽ được tính toán như sau

Biểu thuế quan của Mỹ, 1994

	<i>MFN</i>	<i>Không MFN</i>
<i>Khoai lang</i>	<i>10%</i>	<i>50%</i>
<i>Nho</i>		
<i>Nhập thời điểm 01/08 - 30/09</i>	<i>2,2 cents/kg</i>	<i>3,3 cents/kg</i>
<i>Nhập thời điểm tháng 10</i>	<i>1,8 cents/kg</i>	<i>3,3 cents/kg</i>
<i>Nhập thời điểm khác trong năm</i>	<i>2,9 cents/kg</i>	<i>3,3 cents/kg</i>
<i>Nước cam đông lạnh</i>	<i>9,25 cents/l</i>	<i>18 cents/l</i>
<i>Bút bi</i>	<i>77,2cents/cây + 20%</i>	<i>77,2cents/cây + 54,5%</i>

Cách tính này cũng có nhược điểm liên quan đến qui luật cầu hàng hóa. Giả sử những độ co giãn cầu giống nhau với tất cả những hàng hóa, lúc đó việc mua những hàng hóa với mức thuế quan tương đối cao có xu hướng giảm xuống, trong khi việc mua những hàng hóa với mức thuế quan thấp có xu hướng giảm ít hơn. Do vậy, mức thuế quan chính nó sẽ làm thay đổi lượng nhập khẩu do việc đưa ra tầm quan trọng cao hơn đối với những hàng hóa có mức thuế quan thấp.

Mức thuế quan được tính theo cách này có thể được chứng minh trong một hình thức đặc biệt với những thuế quan ngăn cấm nhập khẩu, một thuế quan ngăn cấm nhập **khẩu có một mức thuế cao để ngăn chặn việc nhập khẩu. Trong thí dụ ở trên, mức** thuế quan này sẽ tồn tại nếu như hàng hóa D có mức thuế là 200%, lúc đó sẽ không có hàng hóa D được nhập khẩu bởi mức thuế quá cao này. Mức thuế quan bình quân như đã được tính vẫn sẽ là 12,5%, bởi vì với mức thuế quan 200% không có hàng hóa được nhập khẩu. Trong trường hợp đặc biệt khác, một quốc gia nhập khẩu với một lượng rất ít hàng hóa có mức thuế quan bằng 0, nhưng có mức thuế quan ngăn cấm nhập khẩu trên tất cả các hàng hóa nhập khẩu khác sẽ có mức thuế quan bình quân bằng 0%, và quốc gia này giống như là một quốc gia tự do thương mại!

Trong thực tế, mức thuế quan bình quân không tính đến tổng giá trị hàng hóa nhập khẩu có thể không khác với mức thuế quan bình quân được tính theo cách thứ hai. Một cách để tránh nhược điểm của cách tính thứ hai là sẽ tính toán nó theo tổng giá trị hàng hóa được thương mại trên thế giới, thay vì tính theo một quốc gia nào đó.

2/ Tỷ suất thuế “hữu hiệu” và Tỷ suất thuế “danh nghĩa”

Một vấn đề đáng được quan tâm khác là sự lựa chọn một tỷ suất thuế quan hợp lý khi đánh giá ảnh hưởng của thuế quan. Vấn đề này rất quan trọng khi những quốc gia đang thương thuyết việc cắt giảm tỷ suất thuế quan, bởi vì trong thương thuyết thường tập trung vào việc lựa chọn một tỷ suất thuế quan hợp lý. Vấn đề này dính líu đến việc phân biệt giữa tỷ suất thuế quan danh nghĩa và tỷ suất thuế quan hữu **hiệu(hay tỷ suất bảo hộ hữu hiệu ERP) trên hàng hóa. Tỷ suất danh nghĩa đơn giản là tỷ** suất được liệt kê trong biểu thuế quan của một quốc gia theo số lượng hoặc giá trị hàng hóa, ở đó mức thuế quan tính theo số lượng có thể được chuyển đổi thành mức thuế quan tính theo giá trị hàng hóa nhập.

Những nhà kinh tế sử dụng tỷ suất danh nghĩa quan tâm đến mức độ mà tại đó giá cả của hàng hóa đối với người tiêu dùng trong nước tăng lên do sự tồn tại của thuế quan. Tuy nhiên, khi sử dụng ERP những nhà kinh tế quan tâm về mức độ mà tại đó “giá trị gia tăng” trong ngành cạnh tranh nhập khẩu trong nước thay đổi bởi sự tồn tại của cấu trúc thuế quan toàn bộ (có nghĩa là, tỷ suất thuế quan không chỉ trên sản phẩm sau cùng mà còn trên những sản phẩm trung gian được sử dụng để tạo ra sản phẩm sau cùng). Thực vậy, ERP được định nghĩa là sự thay đổi phần trăm của giá trị gia tăng của ngành bởi việc đưa cấu trúc thuế quan vào bởi quốc gia. Xem xét tình trạng sau đây, trong đó sản phẩm F là sản phẩm sau cùng và A và B là những sản phẩm trung gian được sử dụng để sản xuất ra sản phẩm F. Cũng giả sử rằng A và B là những nhập lượng trung gian duy nhất và để tạo ra một đơn vị sản phẩm F cần sử dụng một đơn vị sản phẩm A và một đơn vị sản phẩm B. Những sản phẩm A và B có thể là những hàng hóa được nhập khẩu hoặc là những hàng hóa nội địa và do vậy giá cả của

những hàng hóa nội địa bị ảnh hưởng bởi những mức thuế quan đánh trên những hàng hóa nhập khẩu. Giả sử rằng, trong thương mại tự do giá cả của hàng hóa F (PF) là 1.000 đô la và giá cả của A và B tương ứng là 500 đô la và 200 đô la. Trong bối cảnh thương mại tự do này, giá trị gia tăng là 300 đô la.

Bây giờ xem xét tình trạng mà tại đó thuế quan bảo hộ tồn tại. Ký hiệu P biểu hiện một giá cả được bảo hộ thuế quan. Giả sử rằng tỷ suất thuế quan (tF) trên sản phẩm sau cùng là 10% và mức thuế quan trên nhập lượng A (tA) là 5% và trên nhập lượng B (tB) là 8%. Nếu chúng ta giả định rằng đất nước đang xem xét là một đất nước nhỏ (là người nhận giá cả thị trường), lúc đó giá cả trong nước của hàng hóa sẽ là

$$P'_F = 1.000 + 0,1(1.000) = 1.100$$

$$P'_A = 500 + 0,05(500) = 525$$

$$P'_B = 200 + 0,08(200) = 216$$

Giá trị gia tăng trong ngành F dưới điều kiện bảo hộ là $1.100 - (525 + 216) = 359$ đô la. Ngành này đã trải qua một sự gia tăng trong giá trị gia tăng của nó bởi thuế quan, và do vậy những nhân tố sản xuất (đất đai, lao động và vốn) được sử dụng trong ngành F có khả năng nhận được thu nhập cao hơn so với trong tình trạng thương mại tự do. Do vậy, sẽ có một động lực kinh tế đối với những nhân tố sản xuất trong những ngành khác chuyển qua ngành F. Bởi vì tỷ suất bảo hộ hữu hiệu là phần trăm thay đổi của giá trị gia tăng khi chuyển từ thương mại tự do đến bảo hộ mậu dịch, nên ERP trong thí dụ này sẽ là :

Biểu thuế quan của Mỹ, 1994

	<i>MFN</i>	<i>Không MFN</i>
Khoai lang	10%	50%
Nho		
<i>Nhập thời điểm 01/08 - 30/09</i>	<i>2,2 cents/kg</i>	<i>3,3 cents/kg</i>
<i>Nhập thời điểm tháng 10</i>	<i>1,8 cents/kg</i>	<i>3,3 cents/kg</i>
<i>Nhập thời điểm khác trong năm</i>	<i>2,9 cents/kg</i>	<i>3,3 cents/kg</i>
Nước cam đông lạnh	9,25 cents/l	18 cents/l
Bút bi	77,2cents/cây + 20%	77,2cents/cây + 54,5%

Do vậy, những nhân tố sản xuất trong ngành F đã hưởng lợi từ thuế quan, mặc dù người tiêu dùng bị thiệt. Một công thức tính ERP khái quát hơn cho ngành j sử dụng những nhập lượng I được trình bày dưới đây:

Biểu thuế quan của Mỹ, 1994

	<i>MFN</i>	<i>Không MFN</i>
Khoai lang	10%	50%
Nho		
<i>Nhập thời điểm 01/08 - 30/09</i>	<i>2,2 cents/kg</i>	<i>3,3 cents/kg</i>
<i>Nhập thời điểm tháng 10</i>	<i>1,8 cents/kg</i>	<i>3,3 cents/kg</i>
<i>Nhập thời điểm khác trong năm</i>	<i>2,9 cents/kg</i>	<i>3,3 cents/kg</i>
Nước cam đông lạnh	9,25 cents/l	18 cents/l
Bút bi	77,2cents/cây + 20%	77,2cents/cây + 54,5%

Trong đó, a_i là giá trị của nhập lượng I trong thương mại tự do (phần trăm giá trị của sản phẩm sau cùng j trong thương mại tự do); t_j và t_i là tỷ suất thuế quan trên sản phẩm sau cùng và trên nhập lượng i tương ứng. Trong thí dụ này, a_i của A là 500/1000 hoặc bằng 0,5, và a_i của B là 200/1000 hoặc bằng 0,2. Do vậy, theo công thức trên, ERP sẽ là 19,7%.

Cách tính thứ hai này có ưu điểm là chỉ ra được 3 qui luật chung trong mối quan hệ giữa tỷ suất danh nghĩa và tỷ suất bảo hộ hữu hiệu. Những qui luật này là (1) nếu tỷ suất thuế quan danh nghĩa trên sản phẩm sau cùng cao hơn tỷ suất thuế quan danh nghĩa bình quân tính theo tổng giá trị nhập lượng được nhập khẩu, lúc đó ERP sẽ cao hơn tỷ suất danh nghĩa trên sản phẩm sau cùng; (2) nếu tỷ suất thuế quan danh nghĩa trên sản phẩm sau cùng thấp hơn tỷ suất thuế quan danh nghĩa bình quân tính theo tổng giá trị nhập lượng được nhập khẩu, lúc đó ERP sẽ thấp hơn tỷ suất danh nghĩa trên sản phẩm sau cùng; và (3) nếu tỷ suất thuế quan danh nghĩa trên sản phẩm sau cùng bằng với tỷ suất thuế quan danh nghĩa bình quân tính theo tổng giá trị nhập lượng được nhập khẩu, lúc đó ERP sẽ bằng với tỷ suất danh nghĩa trên sản phẩm sau cùng.

IV. THUẾ XUẤT KHẨU VÀ TRỢ CẤP XUẤT KHẨU

Cùng với những can thiệp của nhà nước vào vấn đề nhập khẩu bằng những công cụ thuế nhập khẩu, chính phủ của các quốc gia cũng đã đưa ra nhiều chính sách can thiệp về mặt xuất khẩu. Một thuế xuất khẩu chỉ đánh trên những hàng hóa được sản xuất trong nước dành cho xuất khẩu, không dành cho tiêu dùng trong nước. Thuế này có thể được tính dựa trên số lượng hàng hóa xuất khẩu hoặc được tính dựa trên giá trị của hàng hóa. Giống như thuế quan nhập khẩu, thuế xuất khẩu làm giảm dung lượng thương mại quốc tế. Một trợ cấp xuất khẩu, thực tế đây là một khoảng thuế xuất khẩu âm hoặc là một sự chi trả của nhà nước cho doanh nghiệp khi một đơn vị hàng hóa được xuất khẩu, Trợ cấp này, hướng tới việc gia tăng luồng thương mại của quốc gia. Tuy nhiên, nó bóp méo kiểu thương mại dựa trên lợi thế so sánh, và giống như thuế, nó sẽ can thiệp vào luồng hàng hóa và dịch vụ được thương mại tự do, cũng như nó sẽ làm giảm phúc lợi của thế giới.

V. NHỮNG HÀNG RÀO PHI THUẾ QUAN ĐỐI VỚI THƯƠNG MẠI TỰ DO

Bên cạnh việc sử dụng những thuế quan và trợ cấp để bóp méo việc phân phối nguồn lực trong thương mại tự do, những nhà hoạch định chính sách của chính phủ cũng đã đưa ra một số chính sách khác có liên quan đến vấn đề hàng rào thương mại, thường được gọi là những hàng rào phi thuế quan (NTBS) đối với thương mại, và đã trở nên phổ biến trong những năm gần đây. Mục tiêu của chúng ta trong phần này sẽ là mô tả một số hàng rào phi thuế quan này.

1/ Hạn ngạch nhập khẩu

Hạn ngạch nhập khẩu khác với thuế nhập khẩu, trong đó sự can thiệp của chính phủ dính líu đến giá cả sản phẩm nhập khẩu trong thị trường trong nước mang tính chất gián tiếp, bởi vì hạn ngạch nhập khẩu tự bản thân nó chỉ dính líu đến lượng hàng hóa nhập thay vì giá cả nhập. Hạn ngạch nhập khẩu chỉ ra lượng hàng hóa được phép nhập vào đất nước trong một khoảng thời gian nào đó, thường là một năm. Điều này trái ngược với thuế quan, bởi vì với một thuế quan đưa ra thì nhà nước chỉ chú ý đến mức thuế đánh trên những hàng hóa nhập khẩu, còn thị trường sẽ quyết định lượng hàng hóa sẽ được nhập khẩu.

2/ Hạn chế xuất khẩu song phương Trong những năm gần đây, một hình thức khác của hạn ngạch nhập khẩu đã trở nên phổ biến là hình thức hạn chế xuất khẩu song phương (VER) hoặc là thỏa thuận hạn chế song phương (VRA). Nó bắt nguồn từ việc xem xét đến vấn đề chính trị. Một đất nước nhập khẩu đã thừa nhận tính hiệu quả của thương mại tự do có thể không muốn đưa ra một hạn ngạch nhập khẩu hoàn toàn bởi vì nó sẽ bóp méo thương mại tự do. Thay vào đó, quốc gia này sẽ lựa chọn hình thức đi đến một thỏa thuận về mặt quản lý đối với nhà cung cấp nước ngoài trong việc hạn chế xuất khẩu một số hàng hóa xuất khẩu sang nước nhập khẩu một cách song phương. Việc đưa ra cho nhà xuất khẩu thỏa thuận này có thể là mối đe dọa cho việc đưa ra một hạn ngạch nhập khẩu nếu như VER không được nhà xuất khẩu chấp thuận. Cũng có một số nguồn lợi trực tiếp đến nhà xuất khẩu từ VER.

TÌNH HUỐNG 1 - TỶ SUẤT THUẾ QUAN Ở MỸ

Bảng số liệu dưới đây chỉ ra mức thuế nhập khẩu của Mỹ năm 1994. Cột MFN chỉ ra mức thuế áp dụng cho những hàng hóa được nhập khẩu vào Mỹ từ một số nước thành viên thương mại của Mỹ. Cột ký hiệu là

không MFN đề cập đến những mức thuế quan cao hơn áp dụng cho các thành viên thương mại còn lại. Trong năm 1994, các quốc gia phải gánh chịu mức thuế quan cao này là Afghanistan, Azerbaijan, Cambodia, Cuba, Laos, North Korea, Romania, Tajikistan, Uzbekistan và Vietnam. Biểu thuế quan của Mỹ bao gồm rất nhiều điều khoản tỉ mỉ cho những hàng hóa khác nhau, cũng như những mức hạn chế khác nhau cho những sản phẩm khác nhau. Một số sản phẩm được tính theo số lượng và một số được tính theo giá trị hoặc cả hai. Cũng vậy, một số hàng hóa như quần áo có cả hạn ngạch nhập khẩu bên cạnh những thuế quan.

Biểu thuế quan của Mỹ, 1994

	<i>MFN</i>	<i>Không MFN</i>
<i>Khoai lang</i>	<i>10%</i>	<i>50%</i>
<i>Nho</i>		
<i>Nhập thời điểm 01/08 - 30/09</i>	<i>2,2 cents/kg</i>	<i>3,3 cents/kg</i>
<i>Nhập thời điểm tháng 10</i>	<i>1,8 cents/kg</i>	<i>3,3 cents/kg</i>
<i>Nhập thời điểm khác trong năm</i>	<i>2,9 cents/kg</i>	<i>3,3 cents/kg</i>
<i>Nước cam đông lạnh</i>	<i>9,25 cents/l</i>	<i>18 cents/l</i>
<i>Bút bi</i>	<i>77,2cents/cây + 20%</i>	<i>77,2cents/cây + 54,5%</i>

TÌNH HUỐNG 2 - HỆ THỐNG ƯU ĐÃI TỔNG QUÁT (GSP) CỦA MỸ

Đến năm 1994, Mỹ đưa ra GSP đối với 119 nước đang phát triển. Nói chung, những hàng hóa nhập khẩu đi vào Mỹ từ những đất nước này bao gồm một số hàng hóa được qui định số lượng tối đa nào đó cho từng nước với chính sách phi thuế quan, còn những hàng hóa khác sẽ không được hưởng ưu đãi này. Thí dụ, vải sợi và quần áo không nằm trong danh sách này. Thêm vào đó, một số nước đang phát có cảm giác rằng những đất nước được hưởng hệ thống ưu đãi tổng quát có thể thay đổi chứ không phải tùy tiện. Thí dụ, ở Mỹ gần đây đã quyết định rằng Đài Loan, Nam Triều Tiên và Singapore đã chuyển dần dần vào danh sách các nước được hưởng hệ thống ưu đãi tổng quát này.

CHƯƠNG 2 : ẢNH HƯỞNG CỦA NHỮNG CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI

Chương vừa rồi đã trình bày những công cụ chính sách thương mại khác nhau. Tuy nhiên, chưa phân tích nhiều đến ảnh hưởng của những công cụ này đến lợi ích đạt được của quốc gia sử dụng chúng. Giống với bất kỳ công cụ chính sách nào, chính sách thương mại được đưa ra cũng có chi phí và nguồn lợi của nó. Chương này sẽ xem xét đến những người hưởng lợi và mất mát khi những biện pháp bóp méo thương mại được thực hiện. Hiệu quả thực của toàn quốc gia cũng được xem xét trong chương này.

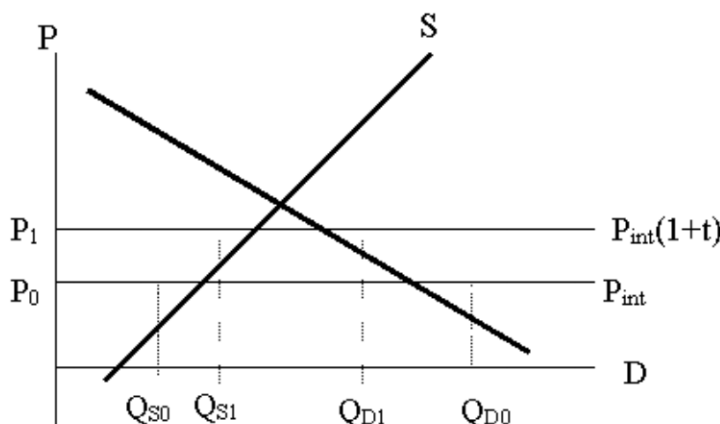
Ảnh hưởng trực tiếp của việc hạn chế thương mại xảy ra trong thị trường của hàng hóa chịu tác động của các chính sách hạn chế thương mại. Khi việc phân tích ảnh hưởng của chính sách liên quan đến chỉ một thị trường và những ảnh hưởng phụ đến những thị trường có liên quan được bỏ qua, lúc đó một phân tích cân bằng từng phần sẽ được thực hiện. Trong khi những ảnh hưởng mạnh mẽ nhất rơi vào một thị trường đặc trưng, thì cũng cần phải nhớ đến những ảnh hưởng phụ. Bởi vì những ảnh hưởng phụ này hoặc những ảnh hưởng gián tiếp thường thì quan trọng, nên những nhà kinh tế cố gắng để xem xét những ảnh hưởng của các chính sách kinh tế trong mô hình cân bằng chung. Trong mô hình này thị trường của tất cả các sản phẩm sẽ được phân tích một cách mô phỏng và tổng số ảnh hưởng trực tiếp cũng như gián tiếp của một chính sách nào đó sẽ được xác định. Bởi vì cả hai ảnh hưởng cân bằng chung và cân bằng từng phần đều rất quan trọng cho việc phân tích chính sách, nên ta sẽ sử dụng cả hai cách tiếp cận này để xem xét những ảnh hưởng của các công cụ chính sách. Hai phần đầu trong chương này sẽ được dành cho việc phân tích những hạn chế thương mại trong một ngữ cảnh cân bằng từng phần. Phần thứ ba sẽ là một phân tích theo cách tiếp cận cân bằng chung.

I. NHỮNG HẠN NGẠCH THƯƠNG MẠI TRONG MÔ HÌNH CÂN BẰNG TỪNG PHẦN: TRƯỜNG HỢP ĐẤT NƯỚC NHỎ

1/ Ảnh hưởng của thuế quan nhập khẩu

Trước hết, chúng ta sẽ xem xét một thị trường mà trong đó một đất nước nhỏ (người nhận giá cả thị trường) sẽ nhập khẩu một sản phẩm bởi vì giá cả quốc tế thấp hơn giá cả cân bằng trong nước trước khi thương mại tự do xảy ra (xem đồ thị 1). Bởi vì bất kỳ đất nước nào đều có thể nhập khẩu tất cả những hàng hóa mà nó muốn tại giá cả quốc tế (Pint), nên giá cả trong nước (P0) sẽ giống với Pint. Nếu đất nước nhỏ đặt ra một thuế quan nhập khẩu, thì giá cả trong nước của những hàng hóa nước ngoài sẽ gia tăng bởi một lượng thuế. Với một thuế quan tính theo giá trị hàng hóa, thì giá cả trong nước bây giờ sẽ là: $P_{int}(1+t) = P_1$ (với một thuế quan tính theo số lượng hàng nhập thì $P_1 = P_{int} + t \cdot \text{specific}$). Với một sự gia tăng của giá cả trong nước từ P0 đến P1, thì lượng cung trong nước sẽ gia tăng từ QS0 đến QS1, và lượng cầu trong nước sẽ giảm xuống từ QD0 đến QD1. Lúc đó, lượng hàng hóa nhập khẩu sẽ giảm xuống từ (QD0- QS0) đến (QD1- QS1). Vậy ảnh hưởng thực của những thay đổi này là gì? để trả lời câu hỏi này chúng ta sẽ xem xét những chi phí và nguồn lợi của các tác nhân kinh tế có liên quan đến một chính sách nào đó.

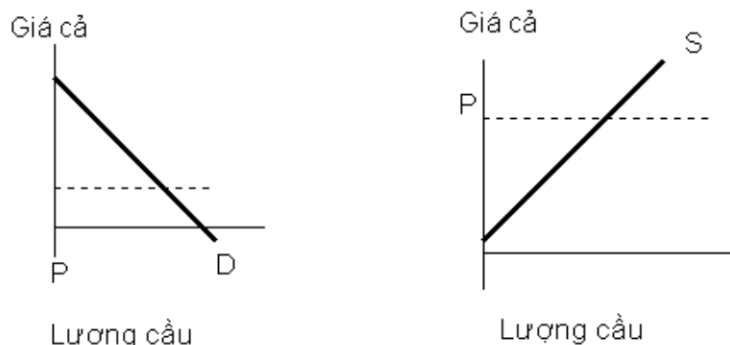
Đồ thị 1: Ảnh hưởng của một thuế quan đến thị trường riêng lẻ trong một đất nước nhỏ



Trong đất nước nhỏ, việc đặt ra một tỷ suất thuế quan t sẽ làm cho giá cả trong nước gia tăng bởi một lượng tP_0 , có nghĩa là giá cả mới sẽ bằng $P_{int}(1+t)$. Sự gia tăng giá cả từ P_0 đến P_1 sẽ làm cho lượng cầu giảm xuống từ QD_0 đến QD_1 và lượng cung trong nước sẽ tăng từ QS_0 đến QS_1 , đồng thời lượng hàng nhập khẩu sẽ giảm xuống từ (QD_0-QS_0) đến (QD_1-QS_1) .

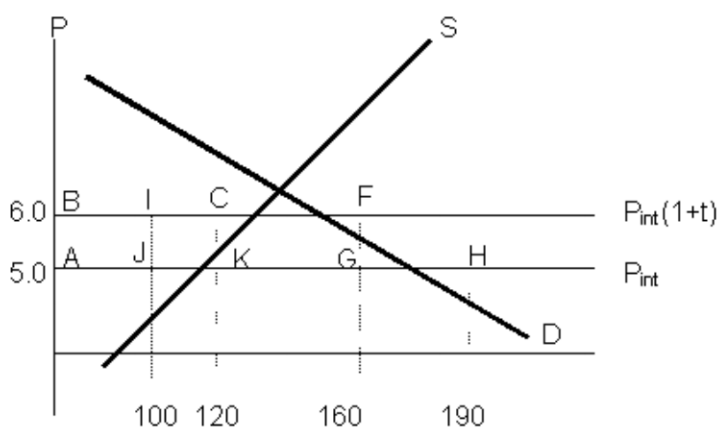
Để đo lường ảnh hưởng của một thuế quan, chúng ta sẽ sử dụng những khái niệm về thặng dư sản xuất và thặng dư tiêu dùng. Như ta đã biết, khái niệm **thặng dư tiêu dùng là vùng nằm dưới đường cầu, trên đường giá. Nó phản ánh thực tế rằng, tất cả những người mua sẽ chỉ cùng một giá cả thị trường không chú ý đến cái mà họ có thể sẵn lòng chi.** Cuối cùng, người tiêu dùng sẽ nhận được một thặng dư (xem đồ thị 2). Khi giá cả thị trường gia tăng thì thặng dư này của người tiêu dùng sẽ giảm xuống và ngược lại.

Đồ thị 2: Thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất



Tương tự, khái niệm thặng dư sản xuất là vùng nằm trên đường cung, dưới đường giá. Bởi vì tất cả những nhà sản xuất sẽ nhận cùng một giá cả thị trường, nên thặng dư sẽ xảy ra cho tất cả những hàng hóa có chi phí sản xuất cận biên thấp hơn giá cả nhận được. Khi giá cả tăng, thặng dư sản xuất sẽ gia tăng và ngược lại. Do vậy, một sự thay đổi trong giá cả thị trường sẽ dẫn đến một sự chuyển giao thặng dư giữa những nhà sản xuất và người tiêu dùng. Với một sự gia tăng trong giá cả, thặng dư sản xuất sẽ gia tăng và thặng dư tiêu dùng sẽ giảm xuống. Đối với một giá cả giảm thì thặng dư sẽ được chuyển giao từ nhà sản xuất đến người tiêu dùng.

Đồ thị 3: Ảnh hưởng phúc lợi của thuế quan trong một đất nước nhỏ



Mức thuế quan 20% đã làm cho giá cả trong nước tăng từ \$5 đến \$6. Điều này dẫn đến một sự mất mát trong thặng dư tiêu dùng bằng với vùng ABFH. Bởi vì giá cả gia tăng, nên những nhà sản xuất đạt được thặng dư bằng với diện tích ABCJ. Chính phủ đạt được một mức thu nhập bằng với diện tích KCFG. Khoảng mất mát thặng dư tiêu dùng không chuyển cho cho nhà sản xuất cũng như cho chính phủ bằng với diện tích của hai tam giác JCK và GFH. Khoảng mất mát này được xem như là sự mất mát hiệu quả về số lượng do thuế quan mang lại và phản ánh hiệu quả phúc lợi thực của đất nước đưa ra thuế quan.

Bây giờ chúng ta sẽ tách ra những ảnh hưởng mang lại từ thuế quan trên một thị trường và ước lượng về mặt khái niệm những ảnh hưởng khác đến người hưởng lợi và người bị thiệt. Hai tác nhân đạt được nguồn lợi từ thuế quan nhập khẩu là nhà sản xuất và chính phủ. Trong đồ thị 3, với một mức thuế quan 20% sẽ làm cho giá cả trong nước gia tăng từ \$5 đến \$6, làm gia tăng thặng dư sản xuất bằng với vùng ABCJ, lúc đó chính phủ sẽ thu được mức thuế là \$1 trên mỗi đơn vị sản phẩm của mức hàng hóa nhập khẩu mới, tổng khoảng thu được của chính phủ bằng với vùng KCFG. Người tiêu dùng là người chịu thiệt trong chính sách này, bởi vì họ phải chi một giá cả cao hơn, do đó lượng cầu sẽ giảm xuống. Điều này dẫn đến một sự mất mát trong thặng dư tiêu dùng bằng với diện tích ABFH. Vậy ảnh hưởng thực của chính sách này ra sao? Điều này có thể được giải thích là một phần sự mất mát trong thặng dư tiêu dùng được chuyển cho chính phủ (KCFG) và một phần khác cho nhà sản xuất (ABCJ). Còn phần mất mát của người tiêu dùng không được chuyển cho ai tương đương với diện tích JCK và GFH. Hai vùng này là sự mất mát về số lượng hàng nhập khẩu của thuế quan và thể hiện cho chi phí thực của xã hội cho việc bóp méo giá cả thị trường thương mại tự do trong nước. Chúng có thể được xem như là sự mất mát hiệu quả được dẫn đến từ chi phí sản xuất trong nước cao hơn (JCK) và sự mất mát trong thặng dư tiêu dùng do thuế quan mang lại (GFH) trên những hàng hóa mà người tiêu dùng không còn mua nữa. Bởi vì giá cả sản phẩm cao hơn được dẫn đến từ thuế quan nên người tiêu dùng sẽ chuyển sang sử dụng sản phẩm khác có độ thỏa dụng biên thấp hơn.

Những thay đổi về thặng dư sản xuất và thặng dư tiêu dùng ở trên cho phép chúng ta tính toán giá trị sự ảnh hưởng của thuế quan. Thí dụ, vùng ABFH (mất mát thặng dư tiêu dùng do có thuế quan) bằng với diện tích của tứ giác ABFG cộng với diện tích của tam giác GFH. Giống vậy, giá trị đạt được của thặng dư sản xuất bằng với diện tích của tứ giác ABIJ cộng với diện tích của tam giác JIC (bằng với diện tích JCK). Thu nhập của chính phủ bằng với diện tích của tứ giác KCFG. Sử dụng những lượng và giá cả thích hợp từ đồ thị 3, ta có những ảnh hưởng khác nhau như sau

Thay đổi trong thặng dư tiêu dùng (-) = (\$1) (160) + (1/2) (\$1) (30) = - \$175

Thay đổi trong thặng dư sản xuất (+) = (\$1) (100) + (1/2) (\$1) (20) = + \$110

Thay đổi trong thu nhập của chính phủ (+) = (\$1) (40) = + \$40

Mất mát về số lượng = (\$1) (1/2) (20) + (1/2) (\$1) (30) = + \$25

Do vậy có một chi phí thực là \$25 cho xã hội do có thuế quan (-\$175 + \$110 + \$40). Tuy nhiên cần cẩn thận khi giải thích những giá trị chính xác này trong khuôn khổ phúc lợi. Bởi vì \$1 của thu nhập có thể mang lại độ thỏa dụng khác nhau đối với những cá nhân khác nhau. Khó khăn để xác định mức độ chính xác của phúc lợi khi thu nhập thực được dịch chuyển giữa hai tác nhân (người tiêu dùng và người sản xuất). Thêm vào đó, một phần sự mất mát trong thặng dư tiêu dùng có thể được đền bù bởi chính phủ bằng thu nhập đạt được từ thuế quan. Tuy nhiên, rõ ràng là có một chi phí hiệu quả thực cho xã hội bất cứ lúc nào giá cả bị bóp méo.

2/ Ảnh hưởng của hạn ngạch nhập khẩu và trợ cấp cho ngành sản xuất cạnh tranh nhập khẩu.

Phân tích ở trên cho là một thuế quan sẽ tạo ra một sự mất hiệu quả thực và phúc lợi, do vậy vấn đề được đặt ra ở đây là ảnh hưởng của những chính sách hạn chế thương mại khác như hạn ngạch nhập khẩu hay trợ cấp sản xuất trong nước ra sao? So với thuế quan về mặt hiệu quả kinh tế và phúc lợi ra sao?

2.1/ Hạn ngạch nhập khẩu

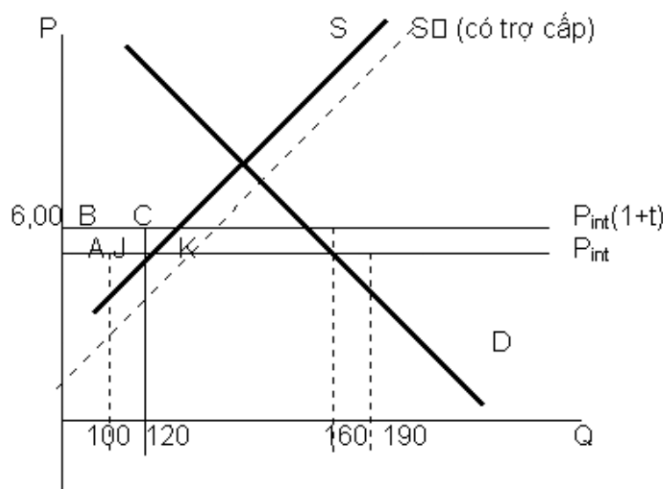
Như ta đã biết, một hạn ngạch nhập khẩu sẽ hạn chế lượng hàng hóa và dịch vụ được nhập khẩu. Hạn ngạch này sẽ làm giảm lượng hàng hóa sẵn có cho tiêu dùng, cuối cùng dẫn đến giá cả trong nước gia tăng. Giá cả trong nước sẽ tiếp tục gia tăng cho đến khi lượng cung trong nước tại mức giá cao hơn cộng với lượng hàng hóa được nhập khẩu qua hạn ngạch bằng với lượng cầu bị giảm xuống. Do vậy, hạn ngạch sẽ làm hạn chế lượng cung, gây ra giá cả thay đổi. Điều này trái lại với thuế quan - dẫn đến sự điều chỉnh lượng cung cầu thông qua việc cố định một giá cả trong nước cao hơn. Những ảnh hưởng thị trường đến cả hai trường hợp thì như nhau. Trở lại đồ thị 3, việc đưa ra mức thuế quan 20% đã làm cho giá cả trong nước tăng lên đến \$6 và lượng nhập khẩu giảm xuống từ 90 đơn vị đến 40 đơn vị, khi lượng cung trong nước gia tăng và lượng cầu giảm xuống. Việc đưa ra một hạn ngạch 40 đơn vị có thể sẽ đưa ra một kết quả rất giống vậy! Với lượng nhập khẩu theo hạn ngạch này sẽ làm cho giá cả trong nước gia tăng và tiếp tục gia tăng cho đến khi lượng cung trong nước cộng với lượng cung được nhập khẩu theo hạn ngạch bằng với lượng cầu. Do vậy, mỗi hạn ngạch có một mức thuế quan tương đương và cũng như mỗi mức thuế quan có một hạn ngạch tương đương.

Trong khi những ảnh hưởng thị trường của thuế quan và hạn ngạch giống nhau, thì ảnh hưởng phúc lợi không giống nhau. Bởi vì những điều chỉnh giá và lượng thì giống nhau dưới cả hai công cụ, cho nên những thay đổi trong thặng dư sản xuất và tiêu dùng cũng như những mất mát hiệu quả cũng sẽ giống nhau. tuy nhiên, ảnh hưởng thu nhập của chính phủ thì khác nhau. Đối với một thuế quan, chính phủ sẽ nhận được một khoảng thu nhập bằng với mức thuế quan nhân cho lượng hàng nhập khẩu. Còn đối với hạn ngạch thì điều này không xảy ra. trong thực tế, sự khác nhau giữa giá cả quốc tế và giá cả trong nước của hàng nhập khẩu là một phí hạn ngạch kinh tế đối với những nhà nhập khẩu và bán lẻ trong nước, nhà cung cấp nước ngoài và chính phủ, hoặc là được phân chia trong số ba tác nhân đó. Những nhà nhập khẩu và bán lẻ trong nước sẽ nhận một khoảng tiền nếu như những nhà cung cấp nước ngoài không có ý định giá cả hàng xuất khẩu và nếu như chính phủ không bán không bán giấy phép nhập khẩu. Những nhà cung cấp nước ngoài nhận được khoảng hạn ngạch nếu như họ hoạt động như một quốc gia không cạnh tranh hay độc quyền. Tuy nhiên cũng có thể là chính phủ của nước xuất khẩu lập ra một lịch trình xuất khẩu hàng hóa theo hạn ngạch nhận được; thí dụ như chính phủ của nước xuất khẩu sẽ bán giấy phép xuất khẩu với giá bằng với chênh lệch giá thế giới và giá trong nước của nước cấp hạn ngạch. Nếu hoặc là nhà xuất khẩu, hoặc là chính phủ của nước xuất khẩu nhận được khoảng tiền cho thuế hạn ngạch, lúc đó mất mát phúc lợi cho nước nhập khẩu sẽ lớn hơn so với việc đất nước đó đưa ra một thuế quan tương đương.

2.2/ Trợ cấp cho ngành cạnh tranh nhập khẩu

Ảnh hưởng của một thuế quan và hạn ngạch trên thị trường và phúc lợi có mức độ quan trọng như nhau, ngoại trừ việc phân phối tiền cho thuế hạn ngạch. Kết luận này không đúng với những chính phủ thực hiện việc trợ cấp cho những nhà sản xuất những ngành cạnh tranh nhập khẩu. Nếu mục đích của thuế quan hay hạn ngạch là làm tăng động lực sản xuất và thương mại trong nước, lúc đó kết quả sản xuất trong nước tương tự có thể xảy ra bởi việc chi một khoản trợ cấp đủ lớn cho những nhà sản xuất trong nước, lúc đó họ sẽ sẵn lòng cung cấp một lượng hàng hóa thay vì phải nhập khẩu tại giá cả thế giới (xem đồ thị 4). Ảnh hưởng của việc trợ cấp là sẽ dịch chuyển đường cung trong nước đi xuống theo trục đứng cho đến khi nó cắt đường giá cả thế giới.

Đồ thị 4: Những ảnh hưởng thị trường đơn lẻ của trợ cấp đến những nhà sản xuất trong nước



Mức trợ cấp của chính phủ là \$1 cho mỗi đơn vị sản phẩm được sản xuất có ảnh hưởng làm dịch chuyển đường cung S theo hướng đi xuống song song với đường cung cũ và trở thành đường cung S'. Những nhà sản xuất bây giờ sẽ sản xuất 120 đơn vị thay vì 100 đơn vị tại mức giá cả thế giới \$5. sự nổi kết của giá cả thế giới \$5 và trợ cấp \$1 sẽ đặt những nhà sản xuất trong tình trạng giống như việc chính phủ đưa ra mức thuế quan 20%. Tuy nhiên, những ảnh hưởng về phúc lợi thì khác. Bởi vì những người tiêu dùng sẽ tiếp tục chi tại giá cả thế giới, nên thặng dư tiêu dùng của họ không giảm trên thị trường này. Những nhà sản xuất nhận một sự giao chuyển nguồn lợi bằng với diện tích ABCJ từ chính phủ. Trong đó, ABCJ biểu hiện cho khoảng nguồn lợi đạt được trong thặng dư sản xuất và JCK là khoảng mất mát hiệu quả do số lượng nhập giảm xuống. Chi phí trợ cấp của những người đóng thuế bằng với lượng chuyển giao trợ cấp bằng với diện tích ABCK.

Với một trợ cấp tương đương, những nhà sản xuất sẽ có lợi như là việc đặt ra một thuế quan nhập khẩu. Việc trợ cấp sản xuất không chỉ làm cho thặng dư sản xuất của nhà sản xuất trong nước gia tăng mà còn bù đắp cho họ phần chi phí sản xuất cao hơn của những hàng hóa được sản xuất thêm. Chi phí của chính phủ (vùng ABCK) bằng với lượng được sản xuất trong nước (120 đơn vị) nhân cho lượng trợ cấp (\$1) hoặc là bằng \$120. Tuy nhiên, chú ý rằng không có sự thay đổi giá cả thị trường trong nước; giá cả này sẽ bằng với giá cả thế giới trong trường hợp có trợ cấp sản xuất. Không có sự mất mát trong thặng dư tiêu dùng và không có sự mất mát số lượng tiêu dùng. Tuy nhiên, sản xuất trong nước gia tăng tại một chi phí nguồn lực cao hơn giá cả thế giới sẽ dẫn đến một sự mất mát trong hiệu quả trong sản xuất, được biểu hiện bằng vùng JCK. Mất mát này bằng với lượng mà tại đó chi phí trợ cấp (ABCK) cao hơn lượng tăng thặng dư sản xuất (ABCJ). Đây có thể được xem là chi phí dẫn đến từ việc lựa chọn nguồn cung cấp từ nước xuất khẩu có chi phí thấp đến nguồn cung trong nước có chi phí cao hơn.

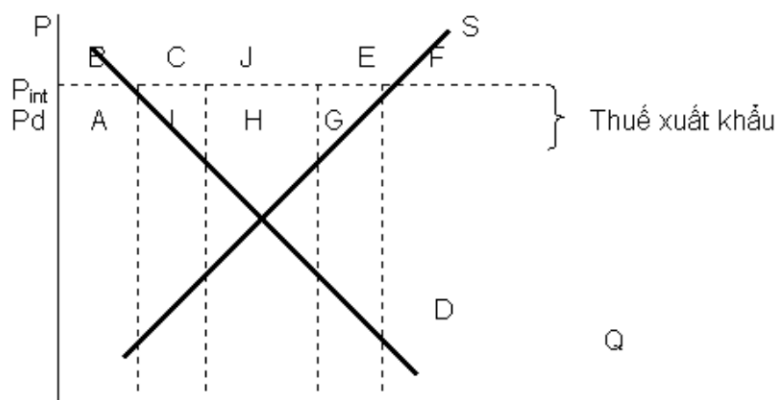
Từ quan điểm phúc lợi, việc trợ cấp sản xuất chắc chắn sẽ hấp dẫn hơn thuế quan hay hạn ngạch. Nếu những người tiêu dùng cũng là những người đóng thuế, thì chi phí trợ cấp (\$120) sẽ thấp hơn sự mất mát trong thặng dư tiêu dùng (\$175) do thuế quan hay hạn ngạch mang lại. Trong trường hợp những người tiêu dùng sản phẩm nào đó không phải là những người đóng thuế duy nhất, lúc đó việc trợ cấp thậm chí hấp dẫn hơn cho đất nước. Từ quan điểm chi phí-lợi nhuận, chi phí bảo hộ một ngành trong nước có thể được gánh vác bởi những người nhận lợi nhuận từ những sản phẩm được sản xuất nhiều hơn. Trong trường hợp việc bảo hộ ngành nhằm mang lại lợi ích chung cho xã hội, lúc đó chính phủ là người gánh vác toàn bộ chi phí, còn người tiêu dùng nó thì không phải chịu đựng khoảng chi phí này.

3/ Ảnh hưởng của những chính sách xuất khẩu

3.1/ Ảnh hưởng của thuế xuất khẩu Dưới đây chúng ta sẽ xem xét ảnh hưởng của ba loại chính sách xuất khẩu - thuế xuất khẩu, hạn ngạch xuất khẩu và trợ cấp xuất khẩu. Việc đưa ra thuế xuất khẩu - loại thuế đánh trên những hàng hóa được xuất khẩu - sẽ dẫn đến một sự gia giảm giá cả trong nước khi những nhà sản xuất mở rộng doanh số trong nước bởi việc hạ giá bán trong nước để tránh đóng thuế trên những hàng xuất khẩu. Giá cả trong nước (Pd) giảm xuống cho đến khi nó bằng với giá cả thế giới (Pint) trừ đi lượng thuế (xem đồ thị 5). (chú ý là trong tình trạng xuất khẩu thì những giá cả thế giới nằm ở trên giao điểm của đường cầu và đường cung trong nước.) Khi điều này xảy ra, những nguồn lợi đạt được và những mất mát một lần nữa có thể được đo lường bởi việc sử dụng những khái niệm thặng dư. Khi giá cả trong nước giảm xuống và lượng cung nhỏ lại, lúc đó sẽ có một sự sụt giảm trong thặng dư sản xuất bằng với diện tích hình thang ABFG. Phần mất mát này được chuyển đến những người tiêu dùng trong nước thông qua giá cả thấp hơn và sẽ tạo ra một sự gia tăng trong thặng dư tiêu dùng bằng với diện tích ABCH. Thêm vào đó, chính phủ sẽ đạt được mức thu nhập thuế bằng với diện tích HJEG. Cuối cùng, những diện tích CJH và EFG biểu hiện những mất mát hiệu quả do số lượng giảm được dẫn đến từ sự bóp méo giá cả. Những diện tích này biểu hiện cho những mất mát trong thặng dư sản xuất và sự mất mát này không được chuyển cho bất cứ ai trong nền kinh tế.

Sau khi cộng hết tất cả các ảnh hưởng của chính sách thuế xuất khẩu của những người hưởng lợi và bị thiệt, thì ảnh hưởng thực của nền kinh tế mang dấu âm. Điều có thể được nhấn mạnh ở đây là phản ứng cung cầu trong nước sẽ dẫn đến một mức độ xuất khẩu sau thuế nhỏ hơn (khoảng HG) so với trước thuế (khoảng CF). Do vậy, các quốc gia sẽ ước lượng cao thu nhập thuế xuất khẩu mà họ sẽ được nhận nếu như họ dựa vào mong đợi thu nhập của họ trên mức hàng hóa xuất khẩu trước thuế hơn là mức hàng hóa xuất khẩu sau thuế. Dĩ nhiên, khi cung và cầu trong nước càng ít co giãn thì ảnh hưởng của thuế xuất khẩu đến lượng hàng hóa xuất khẩu sẽ nhỏ hơn và chính phủ sẽ có thu nhập lớn hơn. Phản ứng của những nhà sản xuất và người tiêu dùng càng ít co giãn, thì sự mất mát hiệu quả do sản lượng giảm sẽ ít hơn.

Đồ thị 5: Ảnh hưởng của thuế xuất khẩu



Việc đưa ra thuế xuất khẩu sẽ làm giảm giá cả hàng hóa xuất khẩu bằng với mức thuế. Điều này sẽ làm giảm giá cả trong nước giảm xuống giảm xuống từ P_{int} đến P_d khi những nhà sản xuất trong nước mở rộng mua bán trong nước để tránh thuế xuất khẩu. Việc giảm giá cả trong nước này sẽ dẫn đến một sự mất mát trong thặng dư sản xuất bằng với diện tích $ABFG$, một sự gia tăng trong thặng dư tiêu dùng bằng với diện tích $ABCH$, một sự gia tăng trong thu nhập chính phủ bằng với diện tích $HJEG$ và một sự mất mát hiệu quả do giảm sản lượng thương mại của quốc gia bằng với diện tích CJH và GEF .

3.2/ Ảnh hưởng của hạn ngạch xuất khẩu

Nếu một hạn ngạch xuất khẩu thay vì một thuế xuất khẩu được đưa ra, thì ảnh hưởng của nó cũng giống như ảnh hưởng của thuế xuất khẩu. Tuy nhiên, ảnh hưởng phúc lợi của 2 công cụ này thì khác nhau bởi vì giống với hạn ngạch nhập khẩu chính phủ sẽ không có thu nhập. Người nhận hạn ngạch thì không rõ. Chính phủ của nước xuất khẩu có thể đòi hỏi có được thu nhập bởi việc đưa ra những hạn ngạch xuất khẩu. Trong một thị trường cạnh tranh, những nhà xuất khẩu có thể sẵn lòng chi khoảng khác biệt trong giá cả giữa hai nước xuất và nhập khẩu để được xuất khẩu. Nếu điều này xảy ra, thì thu nhập từ hệ thống hạn ngạch sẽ bằng với thu nhập từ thuế xuất khẩu. Nếu điều này không xảy ra, thì những nhà xuất khẩu có thể tổ chức và hoạt động giống như một người bán đơn lẻ nhằm đạt được hạn ngạch. Nếu những công ty nhập khẩu được tổ chức, thì chúng có khả năng đạt được hạn ngạch bởi việc mua sản phẩm tại giá cả thị trường trong nước xuất khẩu và bán nó lại tại giá cả cao hơn tại thị trường trong nước.

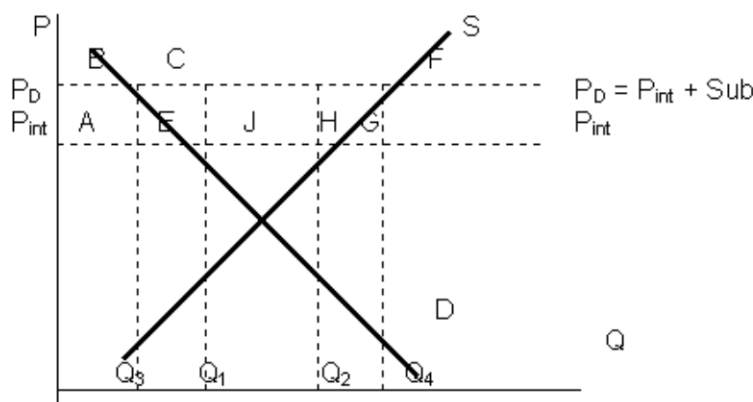
Ảnh hưởng phúc lợi thực sự sau cùng trong cả hai quốc gia nhập khẩu và quốc gia đưa ra hạn ngạch phụ thuộc vào tổng sự mất mát do lượng thương mại giảm và chuyển nhượng hạn ngạch. Nước nhập khẩu có thể hưởng được nguồn lợi từ việc đưa ra hạn ngạch xuất khẩu nếu như nó có thể đạt được đủ hạn ngạch.

3.3/ Ảnh hưởng của trợ cấp xuất khẩu

Công cụ sau cùng được xem xét đến là trợ cấp xuất khẩu. Trong chương trước chúng ta đã ghi nhận rằng, một trợ cấp xuất khẩu có tác động như là một thuế xuất khẩu âm. Kết quả là, những ảnh hưởng của công cụ này có thể được phân tích theo cách giống như đã được sử dụng khi phân tích thuế xuất khẩu.

Trong một đất nước nhỏ, việc đưa ra một trợ cấp xuất khẩu trực tiếp sẽ làm tăng giá cả được nhận bởi nhà sản xuất trên mỗi đơn vị hàng hóa xuất khẩu. Đối với mỗi đơn vị hàng hóa được xuất khẩu, nhà sản xuất nhận được một giá cả bằng với giá cả quốc tế cộng với khoảng trợ cấp. Do vậy sẽ tạo động lực cho nhà sản xuất có động lực để bán hàng hóa cho thị trường nước ngoài.

Đồ thị 6: Ảnh hưởng của trợ cấp xuất khẩu



Trợ cấp xuất khẩu sẽ dẫn đến một sự gia tăng giá cả trong nước từ P_{int} đến P_D . Với sự gia tăng này, làm cho thặng dư tiêu dùng giảm xuống một lượng bằng với diện tích $ABCJ$, và một sự gia tăng thặng dư sản xuất bằng với diện tích $ABFH$ và một sự mất mát do giảm lượng tiêu dùng cho xã hội bằng với diện tích ECJ và HFG . Chi phí của chương trình trợ cấp là $ECFG$. Việc trợ cấp sẽ làm cho sản xuất gia tăng từ Q_2 đến Q_4 và lượng hàng hóa xuất khẩu gia tăng từ Q_1Q_2 đến Q_3Q_4 .

Kết quả cuối cùng là trợ cấp xuất khẩu sẽ làm giảm lượng hàng bán nội địa và làm tăng giá cả trong thị trường nội địa bằng với giá cả quốc tế cộng với khoảng trợ cấp, và làm tăng lượng sản xuất trong nước nhằm tăng lượng xuất khẩu.

II. NHỮNG HẠN CHẾ THƯƠNG MẠI TRONG MÔ HÌNH CÂN BẰNG TỪNG PHẦN: TRƯỜNG HỢP ĐẤT NƯỚC LỚN

1. Cơ sở phân tích

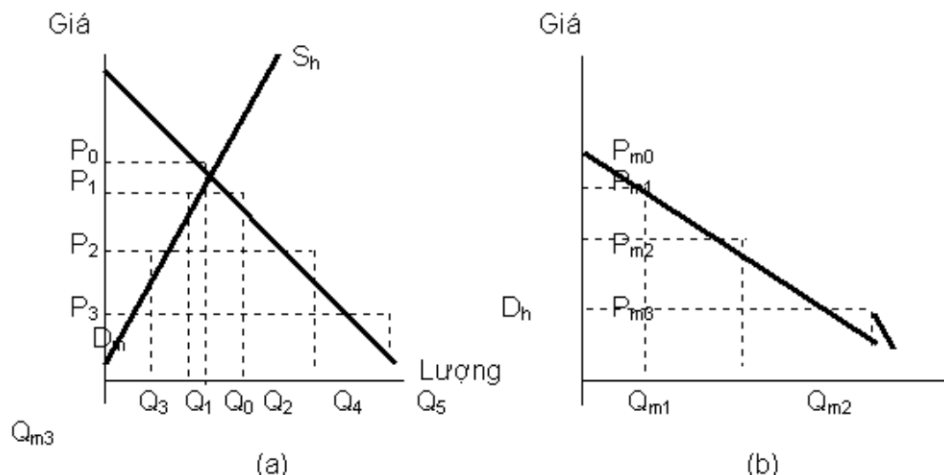
Đến đây, chúng ta đã sử dụng những đường cung và đường cầu đối với một hàng hóa của một đất nước mà những chính sách thương mại của nó không có ảnh hưởng đến giá cả thế giới. Bây giờ, chúng ta sẽ chuyển đến việc xem xét những ảnh hưởng của chính sách thương mại trong mô hình của một đất nước lớn, ở đó có sự ảnh hưởng đến giá cả thế giới.

Để thuận lợi cho việc phân tích, chúng ta cần đề cập đến một đường cầu và một đường cung đặc biệt: (a) đường cầu nhập khẩu, khác với đường tổng nhu cầu của một hàng hóa, và (b) đường cung xuất khẩu, khác với đường tổng cung của một hàng hóa. Hai đường này là một khúc thị trường cầu và cung của toàn bộ thị trường của một hàng hóa. Ảnh hưởng của chính sách thương mại ảnh hưởng trực tiếp đến những khúc thị trường này, và đến lượt nó những khúc thị trường này có ảnh hưởng đến toàn bộ thị trường của một sản phẩm.

1.1. Nhu cầu hàng hóa nhập khẩu

Đồ thị 7 dưới đây vẽ ra đường cung và đường cầu của một sản phẩm trong một đất nước cụ thể nào đó. Sản phẩm này có thể là thép và đất nước này có thể là Mỹ. Đường cầu D_h chỉ ra lượng thép (hoặc được sản xuất trong nước hoặc ở nước ngoài) mà người tiêu dùng trong nước sẵn lòng mua tại mỗi mức giá cụ thể suốt một thời kỳ. Đường cung S_h chỉ ra những lượng cung khác nhau mà những nhà sản xuất trong nước sẵn lòng cung cấp cho thị trường suốt thời kỳ này tại những mức giá khác nhau có thể. Chú ý rằng, những hàng hóa nhập khẩu đơn giản là chênh lệch giữa cung và cầu trong nước. Do vậy, nếu giá cả của thép là P_0 , thì cả những người tiêu dùng và nhà sản xuất trong nước thỏa mãn với lượng Q_0 , do vậy không có nhu cầu nhập khẩu sản phẩm này. Đường cầu nhập khẩu được dẫn ra trong đồ thị 7(b) và cho thấy lượng cầu nhập khẩu tại giá P_0 bằng 0.

Đồ thị 7: Đường cầu nhập khẩu của một quốc gia



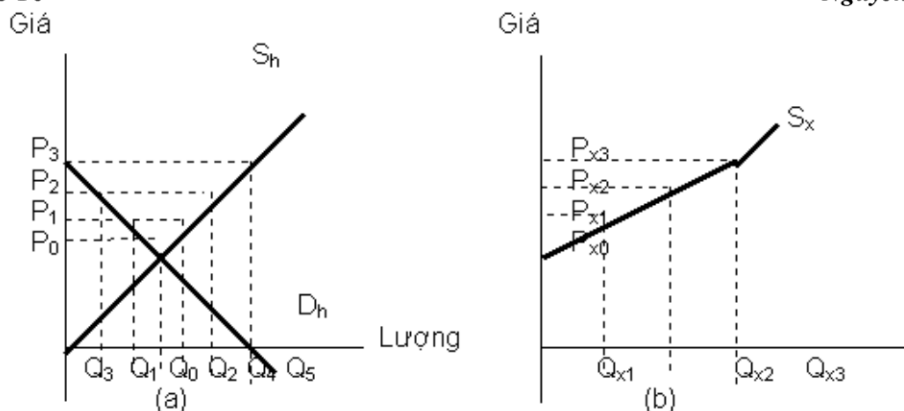
Đồ thị (a) vẽ ra nhu cầu hàng hóa của người tiêu dùng trong nước (D_h) và lượng cung của những nhà sản xuất trong nước (S_h). Tại mức giá P_0 , lượng cầu là (Q_0) của người tiêu dùng bằng với lượng cung của những nhà sản xuất trong nước, do vậy lượng cầu nhập khẩu [được chỉ ra trong đồ thị (b)] tại mức giá $P_{m0}(=P_0)$ bằng 0. Tại mức giá P_2 thấp hơn người tiêu dùng trong nước có nhu cầu tiêu dùng Q_4 đơn vị sản phẩm nhưng những nhà sản xuất trong nước chỉ cung có Q_3 đơn vị, do vậy lượng cầu nhập khẩu là $Q_4 - Q_3$. Lượng cầu nhập khẩu này bằng với lượng Q_{m2} trong đồ thị (b) tại mức giá $P_{m2}(=P_2)$. Bởi việc dẫn ra tương tự lượng chênh lệch giữa D_h và S_h tại tất cả các mức giá khác dưới mức giá P_0 , đường cầu nhập khẩu Đượcem của quốc gia được dẫn ra.

Tuy nhiên, giả sử rằng giá cả ở Mỹ là P_1 . Tại mức giá này, những người tiêu dùng trong nước muốn mua một lượng là Q_2 trong đồ thị (a), nhưng những nhà sản xuất trong nước chỉ sẵn lòng cung một lượng là Q_1 . Do vậy, lượng vượt cầu bấy giờ là ($Q_2 - Q_1$), tạo ra lượng cầu nhập khẩu Q_{m1} tại mức giá $P_{m1}(=P_1)$. Giống vậy, những lượng cầu nhập khẩu khác như Q_{m2} và Q_{m3} được dẫn ra trong đồ thị (b), và cuối cùng đường cầu nhập khẩu D_m được dẫn ra (lãi hơn đường cầu D_h). Điều này có nghĩa là đường cầu nhập khẩu nói chung co giãn hơn đường cầu của hàng hóa. Cuối cùng, đường D_m và đường D_h giống nhau tại mức giá bằng và thấp hơn mức giá mà tại đó sản xuất trong nước không còn cung nữa cho thị trường.

1.2. Đường cung xuất khẩu

Qui luật đơn giản để nhớ là khi dẫn ra đường cung xuất khẩu cho một quốc gia thì lượng cung xuất khẩu chính bằng chênh lệch giữa lượng sản xuất và tiêu dùng trong nước. Cách thức dẫn ra đường cung xuất khẩu giống với cách thức dẫn ra đường cầu nhập khẩu. Do vậy, đường cung S_h trong đồ thị 8 (a) chỉ ra lượng hàng hóa được cung bởi những nhà sản xuất trong nước tại các mức giá khác nhau, trong khi đường D_h lượng hàng hóa mà những người tiêu dùng trong nước sẵn lòng để mua tại các mức giá đó. Tại mức giá P_0 không có lượng vượt cung bởi vì những người tiêu dùng trong nước sẵn lòng để mua tất cả những hàng hóa được sản xuất ra bởi những nhà sản xuất trong nước. Tuy nhiên, tại mức giá P_1 cao hơn xuất hiện lượng vượt cung, bởi vì tại mức giá cao hơn này đã khiến cho những người tiêu dùng trong nước mua ít lại trong khi những nhà sản xuất lại gia tăng sản xuất. Lượng vượt cung tại mức giá P_1 là ($Q_2 - Q_1$), tương ứng với lượng Q_{x1} trong đồ thị (b). Tại mức giá P_2 cao hơn xuất hiện một lượng vượt cung lớn hơn ($Q_4 - Q_3$), tương ứng với lượng Q_{x2} trong đồ thị (b). Cuối cùng, lượng Q_{x3} là lượng cung xuất khẩu tại mức giá P_3 . Đường cung xuất khẩu S_x giống với đường cung trong nước S_h từ mức giá P_3 trở lên. Điểm cần chú ý là, đường S_x lãi hơn và co giãn hơn đường S_h cho đến mức giá $P_{x3}(=P_3)$.

Đồ thị 8: Đường cung xuất khẩu của một quốc gia



Đồ thị (a) chỉ ra đường cầu sản phẩm của những người tiêu dùng trong nước (D_h) và đường cung sản phẩm của những nhà sản xuất (S_h). Tại mức giá P_0 , lượng sản phẩm được cung bởi những nhà sản xuất trong nước là (Q_0) bằng với lượng cầu của người tiêu dùng trong nước, do vậy không có lượng cung xuất khẩu ở đây [được chỉ ra trong đồ thị (b)] tại mức giá $P_{x0}(=P_0)$. Tại mức giá P_2 cao hơn những nhà sản xuất trong nước cung một lượng là Q_4 đơn vị sản phẩm, nhưng những người tiêu dùng trong nước chỉ tiêu dùng có một lượng Q_3 . Do vậy, lượng cung xuất khẩu bây giờ là ($Q_4 - Q_3$). Lượng này bằng với Q_{x2} trong đồ thị (b) tại mức giá $P_2 (=P_2)$. Tương tự cách tiếp cận như thế, đường cung xuất khẩu S_x được dẫn ra trong đồ thị (b).

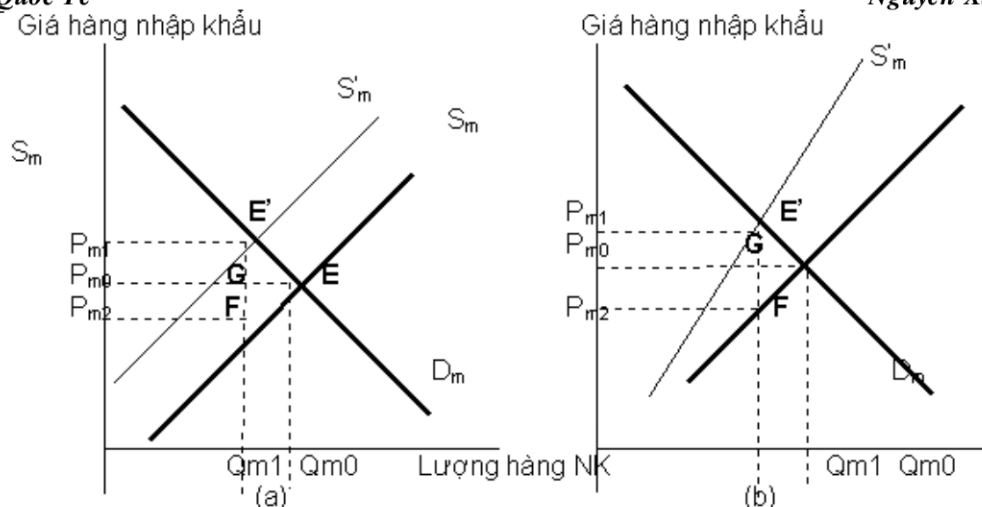
2. Ảnh hưởng của thuế quan nhập khẩu

Trong chương trước, chúng ta đã biết rằng thuế quan có thể được tính trên số lượng hàng hóa nhập khẩu hoặc tính trên giá trị hàng hóa nhập khẩu. Việc đưa ra thuế quan theo số lượng nhập khẩu được chỉ ra trong đồ thị 9 (a) và thuế quan được tính theo giá trị hàng hóa nhập khẩu được chỉ ra trong đồ thị 9 (b). Đường cầu D_m trong mỗi đồ thị là lượng cầu nhập khẩu của sản phẩm, và đường cung S_m là lượng cung hàng hóa nhập khẩu - phần còn lại của lượng cung xuất khẩu của thế giới - đối với đất nước này. Trước khi đưa ra thuế quan, giá cả cân bằng là giao điểm của hai đường này, tại mức giá P_{m0} và lượng cân bằng trên thị trường là Q_{m0} . Khi thuế quan được tính theo số lượng hàng nhập khẩu được đưa ra (thí dụ là 1 đô la trên một đơn vị hàng hóa nhập khẩu) trong đồ thị (a), lúc này đường biểu diễn lượng cung hàng hóa nhập khẩu tương ứng là S_m thay vì là S_m . Đường cung hàng hóa nhập khẩu do vậy sẽ song song với đường cung cũ. Kết quả là điểm cân bằng E sẽ dịch chuyển đến điểm E.

Người tiêu dùng lúc bấy giờ chỉ với một giá cao hơn P_{m1} và mua một lượng thấp hơn Q_{m1} . Những nhà cung cấp hàng nhập khẩu nước ngoài nhận được một giá cao hơn trên mỗi đơn vị hàng hóa nhập khẩu P_{m2} thay vì là P_{m0} . Xí nghiệp nước ngoài sẽ nhận được một giá thấp hơn vì thuế nhập khẩu xuất hiện bởi vì có một lượng nhỏ hơn được mua bởi xí nghiệp nước ngoài và giá cả bị đẩy xuống trong đất nước lớn này, nơi mà nước nhập khẩu có thể làm ảnh hưởng đến giá cả thế giới bởi việc đưa ra thuế nhập khẩu. Cuối cùng, sự khác biệt giữa giá mà người tiêu dùng phải chi (P_{m1}) và giá cả được nhận bởi những nhà sản xuất nước ngoài (P_{m2}) chính bằng mức thuế quan trên mỗi đơn vị hàng hóa được nhập khẩu.

Trong thí dụ này, tổng số thu nhập từ thuế nhập khẩu của nhà nước của nước nhập khẩu được thể hiện bằng vùng $P_{m2}P_{m1}EF$. Một phần của khoảng thu nhập này được chi bởi những người tiêu dùng trong nước, vùng $P_{m0}P_{m1}EG$. Phần còn lại thu được từ những nhà xuất khẩu nước ngoài, vùng $P_{m2}P_{m0}GF$. Mức độ thuế quan phải chi phụ thuộc vào độ dốc của đường S_m . Nếu như đường cung hàng hóa nhập khẩu lại hơn và co giãn hơn thì người tiêu dùng phải gánh chịu thuế này nhiều hơn so với những nhà sản xuất nước ngoài. Trong trường hợp nước nhập khẩu là một nước nhỏ thì đường S_m sẽ là một đường thẳng nằm ngang phản ánh giá cả thế giới được đưa ra. Đường S_m sẽ song song và nằm trên đường S_m đúng một khoảng bằng với lượng thuế quan trên một đơn vị hàng hóa nhập khẩu. Trong trường hợp này, người tiêu dùng là người gánh chịu toàn bộ mức thuế quan này, bởi vì giá cả thế giới (giá được nhận bởi những nhà xuất khẩu) sẽ không thay đổi với việc đưa ra thuế nhập khẩu. Điều cũng có thể được ghi nhận là việc chia mức thuế quan thành hai phần phụ thuộc vào độ dốc của đường D_m . Độ dốc của đường này lại hơn (hoặc co giãn hơn), thì nhà sản xuất nước ngoài phải gánh chịu nhiều hơn so với người tiêu dùng trong nước nhập khẩu.

Đồ thị 9: Ảnh hưởng của thuế quan tính trên số lượng và giá trị



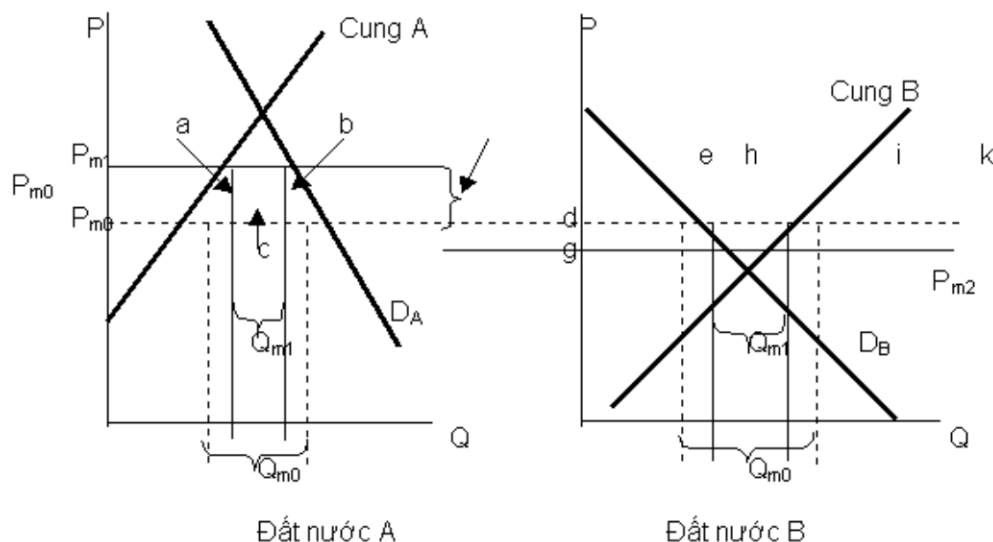
Trong cả hai đồ thị (a) và (b), điểm cân bằng thương mại tự do tại điểm E - giao điểm giữa đường cầu nhập khẩu (D_m) và đường cung những hàng hóa nhập khẩu (S_m). Với việc đưa ra thuế quan tính theo số lượng hàng hóa nhập trong đồ thị (a), thì S_m dịch chuyển thẳng đứng lên một khoảng bằng với mức thuế trên mỗi đơn vị hàng hóa nhập khẩu. S_m vì thế nằm trên và song song với S_m . Việc đưa ra thuế quan tính theo giá trị hàng hóa ở đồ thị (b) làm cho S_m dịch chuyển lên dọc theo trục tung đến S_m . Tuy nhiên, S_m không song song với S_m , bởi vì với mỗi mức lượng hàng hóa nhập khẩu, thì giá cả của hàng hóa này gia tăng lên một lượng phần trăm cố định. Điểm cân bằng mới là E trong cả hai đồ thị. Người tiêu dùng chỉ trả với một giá cả cao hơn P_{m1} trên mỗi đơn vị thay vì là P_{m0} , và những nhà xuất khẩu nước ngoài nhận một giá cả thấp hơn (P_{m2}) trên mỗi đơn vị thay vì P_{m0} . Thu nhập từ thuế quan thu được của chính phủ nước nhập khẩu được chỉ ra bởi hai tứ giác $P_{m2}P_{m1}EF$ trong đồ thị (a) và (b).

Việc đưa ra thuế quan tính theo giá trị hàng nhập khẩu được chỉ ra trong đồ thị (b). Sự khác biệt duy nhất so với thuế quan được đưa ra trong đồ thị (a) là đường cung S_m không song song với S_m . Đường cung mới dịch chuyển ra xa đường cung cũ tại những mức giá cao hơn. Còn lại tất cả những kết quả khác đều giống với trường hợp xảy ra trong đồ thị (a).

Trong một đất nước nhỏ, ảnh hưởng phúc lợi chung mang dấu âm của thuế quan do người tiêu dùng trong thị trường của nước nhập khẩu gánh vác. Tuy nhiên, trong một đất nước lớn thì ảnh hưởng của thuế quan có thể được chia sẻ một phần bởi nước xuất khẩu thông qua một sự sụt giảm giá cả quốc tế. Sự sụt giảm này có nghĩa là giá cả trong nước bao gồm cả thuế quan trong nước nhập khẩu lớn thấp hơn như có thể nếu như giá cả quốc tế không thay đổi, sự mất mát trong thặng dư tiêu dùng ít hơn, và chi phí bảo hộ mậu dịch thực ít hơn so với một đất nước nhỏ.

Để thấy được điều này xảy ra như thế nào, chúng ta phân tích đồ thị 10 dưới đây, trong khuôn khổ của một thế giới có hai quốc gia tham gia thương mại.

Đồ thị 10: Ảnh hưởng của thuế quan trong một thị trường đơn lẻ của một đất nước lớn



Việc đưa ra thuế quan của đất nước lớn A làm giảm sức mua hàng hóa nhập khẩu, dẫn đến một sự sụt giảm trong lượng cầu của thế giới cũng như giá cả xuất khẩu trong đất nước B. Giá cả thế giới sẽ giảm xuống cho đến khi lượng xuất khẩu được cung tại giá cả mới bằng lượng cầu hàng hóa nhập khẩu của đất nước A tại mức giá cả quốc tế cộng với mức thuế quan, P_{m1} . Việc sụt giảm trong giá cả thế giới có nghĩa là giá cả ở đất nước A không gia tăng bởi một lượng thuế quan hoàn toàn. Kết quả là, lượng mất mát do số lượng sụt giảm ở đất nước A, vùng a và b, thấp hơn so với cái mất mát ở đất nước nhỏ, nơi mà giá cả thế giới không thay đổi khi thuế quan được đưa vào. Thêm vào đó, sự sụt giảm trong giá cả quốc tế do việc đưa thuế quan vào có nghĩa là nước xuất khẩu sẽ phải chịu chi một phần thuế quan, vùng fhij trong đất nước B. Đất nước A có thể đạt được lợi ích từ việc đưa ra thuế quan nếu vùng fhij ở đất nước B lớn hơn tổng (a+b) ở đất nước A.

Đồ thị 10 chỉ ra tình trạng mà ở đó hai đất nước lớn tham gia thương mại với nhau. Bởi vì đất nước A là nhà sản xuất ra hàng hóa đang xem xét có chi phí cao hơn trước khi thương mại tự do xảy ra, nên nó có động lực nhập khẩu sản phẩm này. Tuy nhiên, để kích thích cho đất nước B sản xuất thêm, đất nước A phải đưa ra một mức giá mua cao hơn mức giá trong thị trường nội địa của đất nước B trước khi thương mại xảy ra. Đất nước A và B sẽ dẫn ra giá cả cân bằng quốc tế, P_{m0} . Nếu P_{m0} giống như trong đồ thị 9(a) hoặc 9(b), thì lượng hàng hóa nhập khẩu Q_{m0} trong đồ thị 10 bằng với Q_{m0} trong đồ thị 9.

Nếu đất nước A bây giờ đưa ra thuế quan trên sản phẩm này thì giá cả của hàng hóa sẽ gia tăng trên mức P_{m0} bằng với lượng thuế quan. Khi điều này xảy ra sẽ có một sự gia tăng lượng cung trong nước và một sự sụt giảm lượng cầu và lượng hàng nhập khẩu trong đất nước A. Khi lượng nhập khẩu của đất nước A bắt đầu giảm xuống, thì đất nước B sẽ xuất hiện một lượng vượt cung tại mức giá P_{m0} , và bắt đầu hạ giá cả trong nước xuống. Giá cả mới ở đất nước B sẽ dẫn đến một sự gia tăng lượng cầu trong nước, một sự giảm cung và một sự sụt giảm trong lượng hàng hóa xuất khẩu sẵn có. Sự sụt giảm trong giá cả xuất khẩu của đất nước B có nghĩa là giá cả trong nước bao gồm cả thuế quan trong đất nước A bắt đầu sụt giảm, kích thích việc mua hàng hàng nhập khẩu nhiều hơn. Cuối cùng, giá cả sẽ được điều chỉnh đồng thời trong cả hai thị trường cho đến khi lượng nhập khẩu mong đợi, Q_{m1} trong đất nước A tại mức giá cả bao gồm cả thuế quan, P_{m1} bằng với mức hàng hóa xuất khẩu mong đợi của đất nước B tại mức giá xuất khẩu của nó, P_{m2} . Giá cả trong hai thị trường sẽ luôn luôn khác biệt bằng với mức thuế quan.

Bây giờ chúng ta có thể phân tích những ảnh hưởng về mặt phúc lợi của thuế quan. Khi giá cả trong nước gia tăng trong đất nước A (đất nước đưa ra thuế quan), sẽ có một sự mất mát trong thặng dư tiêu dùng và một sự gia tăng trong thặng dư sản xuất, cũng như một sự gia tăng trong thu nhập của chính phủ và một sự mất mát về mặt hiệu quả do sự sụt giảm số lượng hàng hóa thương mại (tam giác a và b trong đồ thị 10). Lượng mất mát hiệu quả này sẽ ít hơn nếu giá cả trong nước của đất nước A gia tăng bằng một lượng thuế quan như đã xảy ra trong trường hợp của một đất nước nhỏ. Chú ý rằng, thu nhập từ thuế quan bây giờ không phải chỉ là vùng của mà bao gồm vùng c - được chi bởi những người tiêu dùng trong nước thông qua việc giá cả trong nước cao hơn

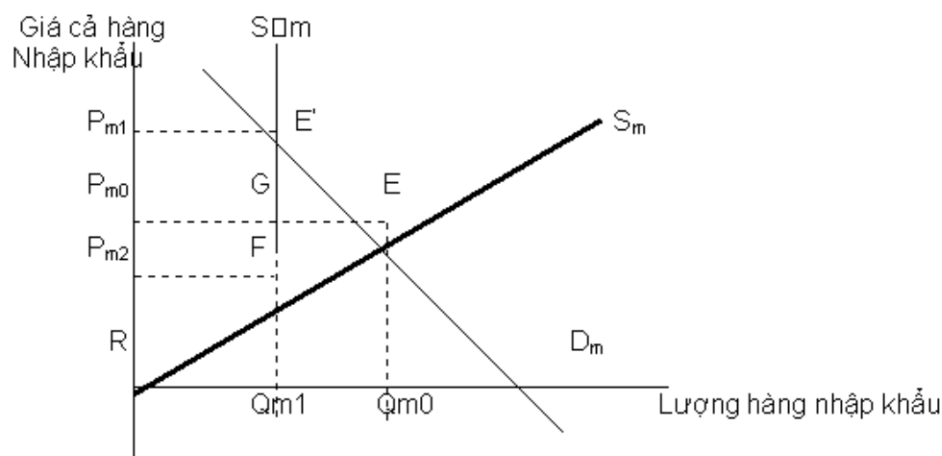
- cộng với vùng fhij - được chi bởi những nhà sản xuất trong nước xuất khẩu do việc nhận giá cả thấp hơn. Thêm vào đó, ảnh hưởng thực của thuế quan trên phúc lợi của đất nước A phụ thuộc vào qui mô tương đối của tam giác $a+b$ và tứ giác fhij. Nếu như sự mất mát $(a+b)$ lớn hơn cái đạt được (fhij), thì đất nước A sẽ bị thiệt từ thuế quan và ngược lại. Điều này có khả năng xảy ra nhiều hơn khi cung và cầu trong nước co giãn mạnh ở đất A (nước nhập khẩu), và cung và cầu trong nước ít co giãn hơn trong nước xuất khẩu. Giống vậy, một đất nước lớn sẽ ít có khả năng hơn để dịch chuyển chi phí của thuế quan đối với nước xuất khẩu khi cung và cầu trong nước trở nên ít co giãn hơn, cũng như cung và cầu trong nước xuất khẩu trở nên co giãn hơn.

Cuối cùng, những ảnh hưởng phúc lợi giống vậy có thể được chỉ ra trong đồ thị 9 về lượng cầu nhập khẩu và lượng cung xuất khẩu. Vùng $(a+b)$ trong đồ thị 10 đúng về mặt khái niệm bằng với diện tích của tam giác GEE trong đồ thị 9(a) hoặc 9(b) bởi vì cạnh đáy của tam giác GEE ($Q_{m0} - Q_{m1}$) bằng với tổng các cạnh đáy của tam giác $(a+b)$ trong đồ thị 10; có nghĩa là sự thay đổi trong lượng hàng hóa nhập khẩu bằng với tổng lượng giảm của tiêu dùng trong nước (cạnh đáy của tam giác b) và sự gia tăng sản xuất trong nước (cạnh đáy của tam giác a). Chiều cao của tam giác GEE trong đồ thị 9, $(P_{m1} - P_{m0})$, là chiều cao của mỗi tam giác a và b trong đồ thị 10. Hơn thế nữa, một phần thu nhập thuế quan được chi bởi những người tiêu dùng trong nước chủ nhà (diện tích của trong đồ thị 10) bằng với diện tích của tứ giác $P_{m0}P_{m1}EG$ trong đồ thị 9, trong khi một phần thuế quan được chi bởi nước xuất khẩu (vùng fhij trong đồ thị 10) bằng với vùng $P_{m2}P_{m0}GF$ trong đồ thị 9. Do vậy, ảnh hưởng phúc lợi thực trong đồ thị 9 đối với đất nước A là âm nếu như nếu như tam giác GEE lớn hơn tứ giác $P_{m2}P_{m0}GF$ và ngược lại.

3. Ảnh hưởng của hạn ngạch nhập khẩu

Đồ thị 11 dưới đây sẽ chỉ ra việc đưa ra hạn ngạch nhập khẩu thông qua đường cung và đường cầu hàng hóa nhập khẩu. Đường D_m biểu hiện cho lượng cầu hàng hóa nhập khẩu như trước đây và đường cung hàng hóa nhập khẩu dưới điều kiện thương mại tự do là đường RSm . Trong điểm cân bằng thương mại tự do, lượng Q_{m0} được nhập khẩu tại mức giá P_{m0} . Dưới áp lực của những nhà sản xuất hàng hóa cạnh tranh nhập khẩu trong nước, bây giờ chính phủ quyết định chỉ nhập có một lượng Q_{m1} . Ảnh hưởng của hạn ngạch lúc này là một đường thẳng đứng được tạo ra (đường $Q_{m1}FSm$). Đường cung hàng hóa nhập khẩu do vậy sẽ là đường $RFSm$, là đường cung hàng hóa nhập khẩu thông thường từ R đến F (với điểm F xuất hiện tại lượng hạn ngạch Q_{m1}) nối với đường thẳng đứng chỉ ra rằng không có hàng hóa nhập khẩu nào được nhập vào sau lượng Q_{m1} . Vị trí cân bằng thị trường với hạn ngạch đưa ra bây giờ là điểm E tại mức giá cân bằng P_{m1} . Do vậy, giống với thuế quan nhập khẩu, giá cả hàng hóa trong nước sẽ tăng lên và lượng cung sẽ giảm xuống so với lượng tại điểm cân bằng dưới tình trạng thương mại tự do. Người tiêu dùng trong nước phải chi một giá cả cao hơn so với trong tình trạng thương mại tự do - sự gia tăng trong giá cả được biểu hiện bởi khoảng cách $(P_{m1} - P_{m0})$ - và nhà cung cấp nước ngoài sẽ nhận lấy một giá cả thấp hơn so với trong tình trạng thương mại tự do bằng với khoảng cách $(P_{m0} - P_{m2})$.

Đồ thị 11: Ảnh hưởng của hạn ngạch nhập khẩu



Vị trí cân bằng thương mại tự do tại điểm E, là giao điểm của đường Dm và RSm. Nếu một hạn ngạch nhập khẩu là Qm1, thì đường cung nhập khẩu sẽ là đường RFSm và lượng hàng hóa nhập khẩu sẽ giảm xuống thấp hơn lượng Qm0. Giá cả đối với những người tiêu dùng trong nước nhập khẩu sẽ tăng lên từ Pm0 đến Pm1 bởi sự khan hiếm giả tạo, trong khi giá cả thị trường thế giới giảm xuống tới mức Pm2, vùng Pm1Pm2FE biểu hiện lợi ích từ hạn ngạch.

Ở đầu chương này chúng ta đã chỉ ra rằng, một sự khác biệt quan trọng giữa thuế quan và hạn ngạch nhập khẩu là hạn ngạch nhập khẩu không nhất thiết có bất kỳ thu nhập nào đổ dồn cho chính phủ. Bởi vì có sự khác biệt về giá cả giữa cái mà người tiêu dùng phải chi và cái mà nhà sản xuất nhận được trên mỗi đơn vị hàng hóa nhập vào, nên từ giá cả Pm2Pm1EF (thu nhập từ hạn ngạch) có thể là của một ai đó. Bởi vì chính phủ phải kiểm soát lượng hàng hóa nhập khẩu nên chính phủ sẽ phát hành giấy phép nhập khẩu cho doanh nghiệp. Chính phủ có thể có được thu nhập từ việc bán giấy phép này. Nếu chính phủ quyết định không thực hiện việc bán giấy phép này thì những tác nhân khác sẽ là người hưởng lợi. Nếu như những giấy phép nhập khẩu này được phân phối dựa trên cơ sở để tăng cường việc quản lý hàng nhập khẩu hoặc dựa trên thị phần của doanh nghiệp trên thị trường, thì những doanh nghiệp sẽ là người nhận lấy thu nhập thêm vào từ hạn ngạch. Cũng có thể những nhân viên của chính phủ là người hưởng lợi từ việc hối lộ. Những nhà kinh tế phê phán chính sách này không có tác dụng làm tăng hiệu quả của việc phân phối nguồn lực. Thêm vào đó, việc phân phối hạn ngạch dựa trên thị phần sẽ làm phân biệt đối xử công bằng với những doanh nghiệp mới. Một khả năng khác là, nếu như những doanh nghiệp xuất khẩu nước ngoài tương đối ít và có khả năng gia tăng nỗ lực của họ trước chính sách hạn ngạch này thì chúng có khả năng sử dụng quyền lực độc quyền của họ để tạo ra giá Pm1 khi họ bán hàng thay vì là giá Pm2. Trong trường hợp này, lúc này toàn bộ nguồn lợi sẽ thuộc về những người cung cấp nước ngoài này.

Như vậy ảnh hưởng phúc lợi của hạn ngạch nhập khẩu là gì? Trong đồ thị 11 (và trong đồ thị 10), tam giác GEE là tổng sự mất mát hiệu quả do lượng hàng trao đổi giảm liên quan đến việc tiêu dùng trong nước giảm và việc gia tăng tính không hiệu quả của sản xuất trong nước. Tuy nhiên, nếu chính phủ thu được thu nhập hạn ngạch bởi vùng Pm2Pm1EF thông qua việc bán giấy phép nhập khẩu, hoặc nếu như những doanh nghiệp nhập khẩu trong nước đạt được khoản thu nhập đó khi chính phủ không bán giấy phép, lúc đó vùng Pm2Pm0GF sẽ là phần thu nhập được chuyển đổi cho nước nhập khẩu từ những nhà xuất khẩu nước ngoài. Nếu vùng này lớn hơn (nhỏ hơn) GEE, thì nước nhập khẩu sẽ đạt được (bị thiệt) từ hạn ngạch nhập khẩu. (Nhớ rằng, chúng ta giả định rằng những nước thành viên tham gia thương mại không có trả đũa.) Nhưng nếu như toàn bộ vùng thu nhập hạn ngạch, Pm2Pm1EF thuộc về những nhà cung cấp nước ngoài, những người gia tăng giá cả hàng hóa, thì nước xuất khẩu sẽ là nước hưởng toàn bộ nguồn lợi. Ảnh hưởng phúc lợi thực của hạn ngạch nhập khẩu lúc đó sẽ trở nên kém hiệu quả hơn thuế quan cho nước nhập khẩu. Ảnh hưởng phúc lợi thực của thuế quan bằng vùng Pm2Pm0GF trừ cho vùng GEE. Ngược lại, ảnh hưởng phúc lợi thực của hạn ngạch nếu như nước ngoài đạt được thu nhập hạn ngạch sẽ là tổng của hai vùng trên.

4. Ảnh hưởng của hạn chế xuất khẩu song phương

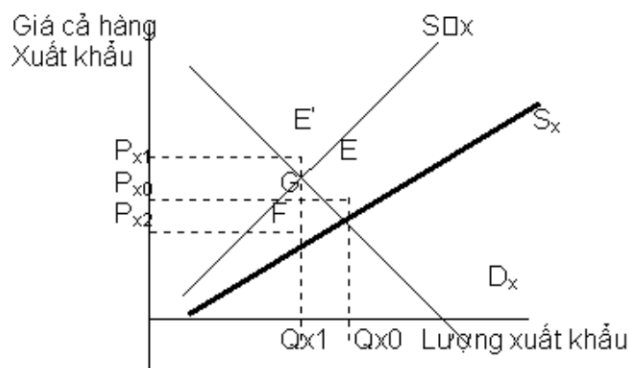
Hạn chế xuất khẩu song phương (VER) được chỉ ra giống như hạn ngạch nhập khẩu trong đồ thị 11 khi đồ thị đó không chỉ ra nguồn gốc của sự hạn chế. Ảnh hưởng của giá cả trong nước và lượng nhập khẩu là như nhau. Tuy nhiên, sự khác biệt quan trọng là vùng thể hiện thu nhập hạn ngạch bây giờ chắc chắn thuộc về nhà cung cấp nước ngoài. Với lượng hàng nhập khẩu hạn chế và với sự kiểm soát của nước xuất khẩu, thì đất nước đó có thể tăng giá cả đến mức Pm1. Ảnh hưởng phúc lợi cho nước chủ nhà từ VER do vậy là khoảng bị thiệt bằng với khoảng bị thiệt của hạn ngạch nhập khẩu khi nhà xuất khẩu nước ngoài nắm giữ thu nhập hạn ngạch. Trong tất cả những tình trạng khác, sự mất mát cho nước nhập khẩu từ VER đều lớn hơn so với sự mất mát từ hạn ngạch nhập khẩu.

5. Ảnh hưởng của thuế xuất khẩu

Thuế xuất khẩu có thể được phân tích theo kiểu tương đồng với thuế nhập khẩu. Thuế này có thể được tính dựa trên số lượng hoặc giá trị hàng hóa nhập, nhưng nguyên tắc cơ bản là như nhau. Đồ thị 12 chỉ ra ảnh hưởng của việc đưa ra thuế xuất khẩu dựa trên giá trị hàng hóa. Đường cung hàng hóa xuất khẩu Sx có độ dốc đi lên và đường cầu hàng hóa xuất khẩu, Đượcx, có độ dốc đi xuống tương ứng với đường cầu hàng hóa nhập khẩu của đối tác thương mại. Trước khi đưa ra loại thuế này thì điểm cân bằng thị trường ở tại điểm E với mức giá là Px0 và lượng Qx0. Khi thuế này được áp dụng, thì đường cung hàng hóa xuất khẩu sẽ dịch chuyển ra xa

Sx tại những mức giá cao hơn. Với loại thuế này, thì giá cả xuất khẩu trên thị trường thế giới sẽ là P_{x1} và lượng được bán là Q_{x1} tại điểm cân bằng mới E. Đất nước lớn có khả năng nâng giá cả thế giới tới một mức độ nào đó bởi lượng cung giảm. Tuy nhiên, giá cả mà những nhà sản xuất trong nước nhận được sau khi đóng thuế sẽ giảm xuống tới P_{x2} bởi vì với lượng hàng hóa ít hơn được bán ra nước ngoài và có nhiều hàng hóa hơn được bán trong nước sẽ làm cho giá cả trong nước giảm xuống. Chính phủ sẽ có được khoảng thu nhập từ thuế là vùng $P_{x2}P_{x1}EF$. Một phần của thu nhập này đứng về mặt kinh tế được chi bởi những người mua nước ngoài ($P_{x0}P_{x1}EG$), và phần còn lại được chi bởi những nhà sản xuất trong nước ($P_{x2}P_{x0}GF$) mặc dù nhận được thu nhập thấp hơn. Thuế xuất khẩu làm tổn thương đến những nhà sản xuất trong nước, nhưng những người tiêu dùng trong nước thì có lợi do giá cả trong nước giảm. Điều này trái ngược với thuế quan nhập khẩu - những nhà sản xuất có lợi hơn và những người tiêu dùng trong nước bị thiệt do giá cả trong nước tăng. Mức độ mà tại đó thuế xuất khẩu được chi bởi những người mua nước ngoài liên quan đến những nhà sản xuất trong nước phụ thuộc vào độ dốc của đường cung và đường cầu.

Đồ thị 12: Ảnh hưởng của thuế xuất khẩu



Vị trí cân bằng thương mại tự do tại điểm E, giao điểm của đường cung xuất khẩu (S_x) và đường cầu hàng hóa xuất khẩu (D_x). Với thuế xuất khẩu tính theo giá trị hàng hóa, đường S_x sẽ dịch chuyển thẳng đứng đến đường $S_{x'}$. Đường S_x dịch chuyển ra xa đường S_x tại những mức giá và những lượng hàng xuất khẩu cao hơn, bởi vì tại mỗi mức hàng hóa xuất khẩu thì giá cả trên đường S_x tăng lên một phần trăm nào đó. Khi thuế này được áp dụng, thì những người mua nước ngoài phải chi với giá cao hơn, P_{x1} trên mỗi đơn vị xuất khẩu so với tại mức giá P_{x0} trong điều kiện thương mại tự do (P_{x0}), và những nhà cung cấp hàng xuất khẩu trong nước nhận được mức giá thấp hơn (P_{x2}) trên mỗi đơn vị thay vì là P_{x0} . Lượng xuất khẩu giảm xuống từ Q_{x0} đến Q_{x1} . Thu nhập thuế xuất khẩu là vùng $P_{x1}P_{x2}FE$.

Bởi vì xuất khẩu được xem là tốt cho đất nước do nó làm cải thiện cán cân thương mại, cung cấp thêm việc làm, v.v...nhưng tại sao đất nước này lại đưa ra thuế xuất khẩu? Chúng ta có thể chỉ ra một cách tóm tắt một vài lý do, chủ ý là thuế xuất khẩu được áp dụng phổ biến trong những quốc gia đang phát triển. Một lý do rất quan trọng cho việc sử dụng thuế xuất khẩu bởi những nước đang phát triển là nhằm để tạo ra thu nhập cho chính phủ, do rất khó khăn để tạo ra thu nhập chính phủ thông qua thuế thu nhập hay thuế tài sản. Một lý do khác cho việc đưa ra thuế xuất khẩu là để chống lại áp lực lạm phát trong nước. (Tuy nhiên bản thân của thuế xuất khẩu không thể là công cụ hữu hiệu để chống lạm phát, ngoại trừ nó được ứng dụng chung cho nền kinh tế vĩ mô.) Hơn thế nữa, thuế xuất khẩu có thể được sử dụng để tái phân phối thu nhập trong nước. Nếu như hàng hóa được xuất khẩu là hàng hóa nông nghiệp được canh tác bởi những chủ đất lớn và giàu có và được tiêu dùng bởi những cư dân thành phố có thu nhập thấp, lúc đó việc giảm giá cả trong nước bằng thuế xuất khẩu có thể làm thay đổi sự phân phối thu nhập hướng tới sự công bằng lớn hơn.

Một lý do rất quan trọng cho việc sử dụng thuế xuất khẩu là, đối với một đất nước lớn thì tỷ số thương mại có thể được cải thiện. Trong đồ thị 12, giá cả xuất khẩu gia tăng từ P_{x0} đến P_{x1} . Nếu giá cả nhập khẩu không thay đổi, lúc đó tỷ số thương mại (Pxuất khẩu/Pnhập khẩu) sẽ gia tăng bởi ảnh hưởng của thuế xuất khẩu. Do việc cải thiện tỷ số thương mại nên ảnh hưởng phúc lợi cho đất nước có thể là dương. Trong đồ thị 12, tam giác FGE là sự mất mát hiệu quả do giảm lượng hàng hóa trao đổi đi cùng với thuế xuất khẩu. Đứng về mặt khái niệm, nó tương ứng với những tam giác CJH và GEF trong đồ thị 5, mặc dù đồ thị 5 biểu hiện cho một đất

nước nhỏ. Nó tương ứng bởi vì cạnh đáy của hai tam giác trong đồ thị 5 là sự sụt giảm trong hàng hóa xuất khẩu bằng với lượng ($Qx0 - Qx1$) trong đồ thị 12, và sự sụt giảm giá cả là như cũ, giá trước thuế trừ cho giá sau thuế (giá trong nước) bằng với khoảng ($Px0 - Px2$), tứ giác $Px0Px1EG$ là phần đền bù từ thuế xuất khẩu cho sự mất mát hiệu quả do giảm lượng hàng hóa trao đổi, đây là khoảng chuyển giao phúc lợi của chính phủ có được từ việc thu của người mua nước ngoài. Đất nước lớn sẽ đạt được (bị thiệt) từ thuế xuất khẩu nếu như vùng $Px0Px1EG$ lớn hơn (nhỏ hơn) vùng FGE .

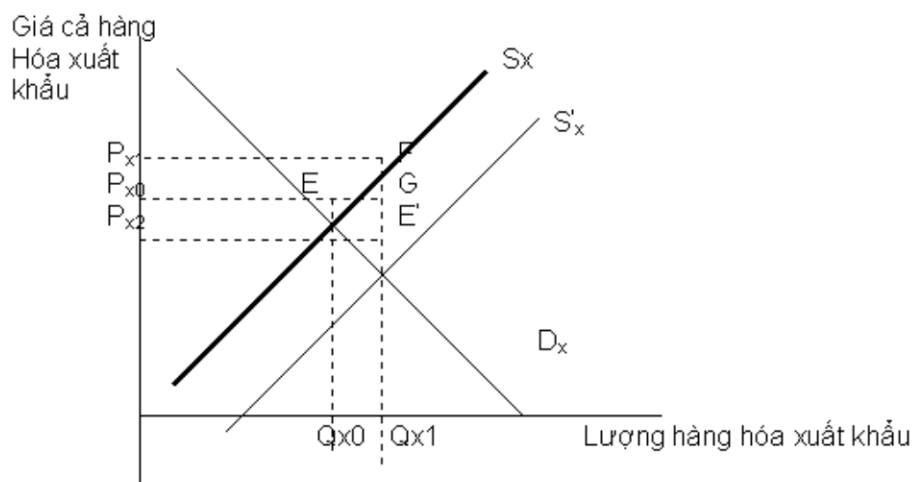
6. Ảnh hưởng của trợ cấp xuất khẩu

Trợ cấp xuất khẩu là một thuế xuất khẩu âm, phân tích hai công cụ này giống nhau về mặt phương pháp. Trong đồ thị 13, điểm cân bằng trong thị trường xuất khẩu ban đầu tại điểm E, với giá cả là $Px0$ và lượng được xuất khẩu là $Qx0$. Khi chính phủ của nước chủ nhà đưa ra trợ cấp xuất khẩu, thì đường Sx sẽ dịch chuyển thẳng đứng theo hướng đi xuống (tăng trong cung) đến Sx' , đường này song song với Sx . Giá cả mới mà tại đó người xuất khẩu có thể bán sản phẩm là $Px2$, và điểm cân bằng mới là tại điểm E ứng với lượng $Qx1$. Bởi vì bây giờ có một động lực tương đối lớn hơn cho nhà sản xuất hàng hóa xuất khẩu, nên lượng hàng hóa được bán ở thị trường trong nước giảm xuống sẽ làm cho giá cả trong nước tăng lên đến $Px1$. (Với giá $Px1$ ở thị trường trong nước, doanh nghiệp sẽ nhận cùng một số tiền trên mỗi đơn vị được bán trên mỗi thị trường, bởi vì giá cả trong nước $Px1$ bằng với giá cả xuất khẩu $Px2$ cộng với khoảng trợ cấp trên mỗi đơn vị hàng hóa xuất khẩu.) Do vậy, người tiêu dùng trong nước bị tổn hại khi nhà sản xuất trong nước nhận được khoảng trợ cấp này.

Một thiệt thòi khác cho người tiêu dùng trong nước là việc trợ cấp xuất khẩu (không giống với thuế xuất khẩu hoặc thuế quan nhập khẩu) sẽ không mang lại thu nhập cho chính phủ, mà ngược lại chính phủ là người phải chi tiêu cho việc này. Lượng trợ cấp được đòi hỏi cho lượng xuất khẩu $Qx1$ là vùng $Px2Px1FE$, đây là lượng trợ cấp trên mỗi đơn vị hàng hóa được xuất khẩu [khoảng cách $EF =$ khoảng cách $(Px1 - Px2)$] nhân cho số đơn vị hàng hóa xuất khẩu ($OQx1$). Để bù đắp cho khoảng chi tiêu này, chính phủ có thể phải đánh thuế lên người dân bằng với khoảng chi tiêu này, hoặc chính phủ sẽ phải gia tăng mức lãi suất v.v...

Cuối cùng, đề cập đến phúc lợi trong một đất nước lớn đối với trợ cấp xuất khẩu, tam giác EFG biểu hiện cho sự mất mát hiệu quả do giảm lượng hàng hóa trao đổi. Đứng về mặt khái niệm, diện tích này bằng với diện tích ECJ và HFG trong đồ thị 6, mặc dù đồ thị đó biểu hiện cho một đất nước nhỏ. Trong đồ thị đó, tổng cạnh đáy của hai tam giác lượng hàng hóa xuất khẩu được gia tăng do trợ cấp xuất khẩu, bằng với khoảng EG hoặc ($Qx1 - Qx0$) trong đồ thị 13. Giống vậy, chiều cao của những tam giác ECJ và HFG trong đồ thị 6 chỉ ra sự khác biệt của giá cả thị trường trong nước có trợ cấp xuất khẩu và giá cả thị trường trong nước dưới điều kiện thương mại tự do, bằng với khoảng FG hoặc ($Px1 - Px0$) trong đồ thị 13, đất nước cũng phải chịu sự mất mát bằng với vùng $Px2Px0GE$, là lượng giảm giá cả cho người mua nước ngoài (bởi có trợ cấp xuất khẩu) nhân cho lượng hàng hóa xuất khẩu. Do vậy, trợ cấp xuất khẩu gây ra một sự mất mát thêm trong trường hợp nước lớn đối với khoảng mất mát hiệu quả do giảm lượng hàng hóa trao đổi, trong khi đó trong tất cả các công cụ được sử dụng trước đây đối với nước lớn đều có một khoảng bù đắp phúc lợi cho sự mất mát này.

Đồ thị 13: Ảnh hưởng của trợ cấp xuất khẩu



Vị trí cân bằng thương mại tự do tại điểm E, với một trợ cấp xuất khẩu, thì đường cung hàng hóa xuất khẩu sẽ dịch chuyển song song đến S_x bởi một khoảng bằng với lượng trợ cấp trên mỗi đơn vị hàng hóa xuất khẩu. Bởi vì nhà sản xuất bây giờ có thể bán hàng hóa với giá cả thấp hơn, P_{x2} , trên thị trường thế giới. Lượng hàng hóa được xuất khẩu tăng lên từ Q_{x0} đến Q_{x1} . Giá cả hàng hóa trong nước giảm xuống từ P_{x0} đến P_{x1} bởi lượng cung trong nước giảm. Vùng $P_{x1}P_{x2}EF$ là khoảng chi tiêu của nhà nước cho công cụ này.

CHƯƠNG 3: NHỮNG TRANH LUẬN CỔ ĐIỂN VỀ VIỆC BẢO HỘ MẬU DỊCH

Trong chương này, chúng ta sẽ thảo luận một vài tranh luận về việc bảo hộ mậu dịch trong nhiều thập kỷ qua và vẫn còn tiếp tục ảnh hưởng đến những nhà hoạch định chính sách. Những tranh luận này có thể được phân biệt bởi tên gọi khác nhau, đó là Chủ nghĩa bảo hộ mới, hoặc chính sách thương mại chiến lược.

Trước tiên chúng ta sẽ trình bày lý do tại sao bảo hộ mậu dịch nên được đặt ra, kể đó chúng ta sẽ đánh giá giá trị của nó. Bước thứ nhất, chúng ta sẽ đặt ra câu hỏi là một công cụ chính sách nào đó có thể làm cho một việc làm nào đó có tốt hơn không từ việc tạo ra mục tiêu của chính sách thương mại hạn chế. Vấn đề được đặt ra ở đây là: với mục tiêu đưa ra thì nguồn lợi và chi phí của chính sách được đưa ra sẽ như thế nào so với chính sách lựa chọn khác.

Sau cùng, luôn luôn nên nghĩ là mục tiêu của một chính sách là tiêu chí quan trọng. Một số tranh luận có thể được đề nghị từ mục tiêu chung của quốc gia, có nghĩa là quốc gia sẽ kỳ vọng vào những nguồn lợi đạt được từ một chính sách nào đó. Những tranh luận khác có thể được đưa ra từ mục tiêu của một ngành đơn lẻ nào đó, có nghĩa là nguồn lợi được mang lại từ một chính sách nào đó chỉ đem lại lợi ích cho một ngành nào đó thôi, không quan tâm đến phúc lợi chung của quốc gia.

I/ TRANH LUẬN VỀ BẢO HỘ MẬU DỊCH CỦA NGÀNH CÔNG NGHIỆP NON TRỀ

Nói chung những nhà kinh tế đồng ý rằng tranh luận cho việc bảo hộ mậu dịch có giá trị từ quan điểm tạo ra phúc lợi cho toàn thể giới. Tranh luận của ngành công nghiệp non trẻ dựa trên sự tồn tại của kinh tế qui mô trong một ngành hoặc một xí nghiệp. Giả sử rằng, sự tăng trưởng của một ngành mới trong một quốc gia bị cản trở bởi những hàng hóa nhập khẩu có chi phí thấp. Sản xuất ngành này ở nước ngoài có thể gặp phải rủi ro và ngành sản xuất này trong nước chủ nhà sẽ có được một sự khởi xướng trẻ. Nếu bảo hộ mậu dịch có thể tạm thời được đưa ra cho ngành này trong nước chủ nhà, thì tranh luận có thể đưa ra là những xí nghiệp trong ngành này sẽ có khả năng nhận ra được kinh tế qui mô hiệu quả. Những kinh tế qui mô trong nước này sẽ xuất hiện bởi vì những xí nghiệp bây giờ sẽ sản xuất một lượng lớn sản phẩm, có nghĩa là những nhà sản xuất trong nước chủ nhà sẽ dịch chuyển theo hướng đi xuống trên đường chi phí bình quân trong dài hạn. Cuối cùng, chi phí trên mỗi đơn vị sẽ giảm xuống đến mức độ là ngành sản xuất trong nước trở thành nhà xuất khẩu. Tại thời điểm này, việc bảo hộ có thể được tháo gỡ bởi vì nó không còn cần thiết nữa. (Một đặc điểm khác là ngành sản xuất này cũng có thể tạo ra kinh tế ngoại biên bởi vì thí dụ việc mở rộng sản xuất của nó sẽ dẫn đến việc huấn luyện cho lao động đạt được năng suất cao hơn. Điều này sẽ có lợi cho cả nước chủ nhà và thế giới. Ngành này của nước chủ nhà có một lợi thế so sánh trong dài hạn, nhưng không thể nhận ra trong ngắn hạn nếu việc bảo hộ tạm thời được đưa ra. Những người tiêu dùng của nước chủ nhà sẽ được yêu cầu tài trợ cho việc mở rộng ngành trong dài hạn, nhưng họ sẽ được trả lại nhiều hơn khi kinh tế qui mô được nhận ra.

Trong thực tế, tranh luận của ngành công nghiệp non trẻ được đưa ra thường hơn ở các nước đang phát triển. Những nước đang phát triển thường đề xuất sự tranh luận trong ngữ cảnh của một chương trình thay thế nhập khẩu. Tranh luận của ngành công nghiệp non trẻ là một biến dạng của kiểu tranh luận cổ điển, nhưng nó được đánh giá giống nhau.

Mặc dầu những nhà kinh tế nói chung đồng ý rằng những tranh luận này có ý nghĩa về mặt lý thuyết, nhưng không phải ngành non trẻ nào cũng nên được bảo hộ. Khóa khăn ở đây là việc nhận ra ngành nào sẽ có khả năng trở ra những sản phẩm có chi phí thấp. Nếu như ngành được bảo hộ không có khả năng trên, thì nước chủ nhà cũng như thế giới có thể sẽ phải gánh nặng hơn và làm cho việc sử dụng nguồn lực trở nên kém hiệu quả hơn.

Bên cạnh việc xác định đúng ngành non trẻ cần được bảo hộ, những nhà kinh tế cũng nên tự hỏi là hình thức thuế quan hay hình thức khác có phải là chính sách có liên quan hay không, thậm chí ngành này đã được xác định là ngành non trẻ thực sự. Thí dụ như trường hợp có thể xảy ra là một trợ cấp cho ngành được bảo hộ bởi chính phủ của nước chủ nhà là ưu tiên việc sử dụng thuế quan. Trong khi đó, một trợ cấp sẽ có một chi phí phúc lợi thấp hơn so với một thuế quan. Việc trợ cấp cũng sẽ được đánh giá lại mỗi năm khi chính phủ ra lệnh

chỉ tiêu, do vậy nguồn lợi và chi phí sẽ được phân tích thường xuyên hơn so với việc đưa ra một chính sách thuế quan.

Tuy nhiên, cơ bản hơn là những nhà kinh tế sẽ đặt ra vấn đề là tại sao một ngành công nghiệp trong một quốc gia lại không có khả năng tự chủ hoạt động được và tại sao nó lại cần sự bảo hộ của chính phủ. Nếu như kinh tế qui mô trong nước có thể được nhận ra từ việc mở rộng sản xuất, thì những nhà sản xuất trong nền kinh tế thị trường sẽ biết được điều này và tự họ sẽ thực hiện việc mở rộng. Họ có thể vay tiền từ các tổ chức tài chính, đầu tư việc mở rộng cơ xưởng và sẽ sử dụng lợi nhuận đạt được để trả món tiền vay. Nếu quá trình này không thể thực hiện được bởi chính ngành, thì thị trường vốn có thể là đang hoạt động không có hiệu quả trong việc giải ngân. Do vậy, mục tiêu thích hợp của một chính sách cần xem xét đến việc cải thiện hoạt động của những thị trường vốn, có lẽ thông qua các luật định hoặc sự bảo đảm của chính phủ đối với những món vay. Các tổ chức cho vay thường thích đưa ra những khoản cho vay ngắn hạn hơn là dài hạn trong những nước đang phát triển, bởi nguyên nhân quan trọng là khả năng thanh toán của các nước đang phát triển đối với các khoản vay dài hạn.

II. TRANH LUẬN VỀ TỶ SỐ THƯƠNG MẠI TRONG BẢO HỘ MẬU DỊCH

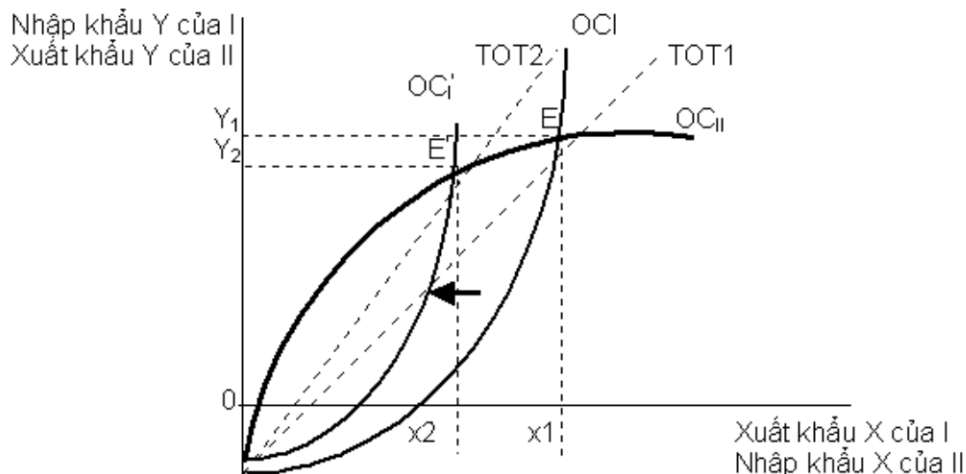
Tranh luận về tỷ số thương mại trong bảo hộ mậu dịch cho rằng phúc lợi của quốc gia có thể được tạo ra thông qua một công cụ chính sách thương mại hạn chế. Tranh luận này thừa nhận rằng, phúc lợi của thế giới sẽ sụt giảm khi bảo hộ mậu dịch xảy ra, bởi vì những nguồn lợi đạt được của nước bảo hộ sẽ lớn hơn những mất mát phúc lợi ở các nước khác. Nói cách khác, chính sách bảo hộ mậu dịch là chính sách làm nghèo hàng xóm

Tranh luận này cho rằng, chính sách thương mại hạn chế có thể làm gia tăng tỷ số

Phàng xuất khẩu / Phàng nhập khẩu (PX/PM) do vậy làm gia tăng phúc lợi của quốc gia bảo hộ. Đứng về mặt kinh tế, việc sử dụng một thuế quan của nước chủ nhà sẽ làm giảm nhu cầu hàng nước ngoài trên thị trường thế giới. Cuối cùng, giá cả thế giới của hàng nhập khẩu sẽ giảm xuống và PX/PM sẽ gia tăng. Việc sử dụng thuế quan có tiềm năng làm gia tăng phúc lợi quốc gia, mặc dù phúc lợi các nước ngoài sẽ giảm xuống khi tỷ số thương mại hàng hóa của nước ngoài giảm xuống. Chúng ta nhấn mạnh chỉ có nước lớn mới có thể sử dụng tranh luận về TOT với bất kỳ sự thành công nào bởi vì đất nước đưa ra thuế quan cũng có thể làm ảnh hưởng đến TOT của nó. Trong khi đối với nước nhỏ thì không có khả năng này.

Tranh luận về tỷ số thương mại có thể được giải thích bởi đồ thị đường tuyến cung. Trong đồ thị 1, OC1 biểu hiện cho đường tuyến cung của nước chủ nhà (đất nước I), trong khi OCII là đường tuyến cung của đất nước đối tác (đất nước II). Trong thương mại tự do, tỷ số thương mại là TOT1. Nếu đất nước I đưa ra thuế quan thì đường tuyến cung của nó dịch chuyển tới OC1 tạo ra điểm cân bằng mới mới E. Trong khi những hàng hóa xuất khẩu của đất nước I giảm xuống từ Ox1 tới Ox2 và hàng hóa nhập khẩu sẽ dịch chuyển từ Oy1 tới Oy2. Tỷ số thương mại đã cải thiện từ TOT1 tới TOT2. Do vậy có tiềm năng làm gia tăng phúc lợi cho đất nước I bởi vì nó nhập hàng hóa nhập khẩu nhiều hơn trên mỗi đơn vị hàng hóa xuất khẩu (hay là nó đã từ bỏ ít hàng hóa xuất khẩu hơn trên một đơn vị hàng hóa nhập khẩu). Đứng trên quan điểm phúc lợi thì điều này có nghĩa là đất nước I có tiềm năng tốt hơn.

Đồ thị 1: Thuế quan làm cải thiện tỷ số thương mại



Điểm cân bằng thương mại tự do ban đầu ở tại điểm E, giao điểm của đường tuyến cung OC_I của đất nước I và đường tuyến cung OC_{II} của đất nước II. Việc đưa ra thuế quan của đất nước I làm dịch chuyển đường tuyến cung từ OC_I đến OC_I' , bây giờ thì đất nước I sẽ ít sẵn lòng thương mại hơn tại tỷ số thương mại trước đó, $TOT1$. Thuế quan này sẽ dẫn đến điểm cân bằng mới E. Hàng xuất khẩu X của đất nước I giảm xuống từ $Ox1$ đến $Ox2$ và lượng hàng hóa Y nhập khẩu giảm xuống từ $Oy1$ đến $Oy2$. Tuy nhiên, tỷ số thương mại của đất nước I được cải thiện từ $TOT1$ đến $TOT2$ và mỗi đơn vị hàng hóa xuất khẩu của đất nước I bây giờ sẽ kiếm chế một lượng hàng hóa nhập khẩu lớn hơn.

Tuy nhiên, bàn luận về tỷ số thương mại vẫn chưa đầy đủ. Điều chưa được xét đến trong ý nghĩa phúc lợi là lượng hàng hóa nhập khẩu đã giảm xuống do thuế quan được đặt ra. Lượng hàng nhập khẩu giảm này với những cái khác không đổi sẽ làm giảm mức phúc lợi của đất nước I do họ không thể tiêu dùng được những hàng hóa nhập khẩu với giá thấp nữa. Tóm lại, đất nước I đạt được nguồn lợi do tiêu dùng hàng hóa nhập khẩu với giá cả thế giới thấp hơn, nhưng bị mất mát do mất đi một lượng hàng hóa nhập khẩu đó nhỏ hơn.. Việc xem xét thêm vào của lượng hàng hóa mất đi này trong phân tích thông qua khái niệm tỷ lệ thuế quan tối ưu. Tỷ lệ **thuế quan tối ưu là tỷ lệ làm tối đa hóa phúc lợi của quốc gia. Đứng về mặt khái niệm**, tại tỷ lệ này chênh lệch mang số dương giữa nguồn lợi đạt được từ giá cả tốt hơn và sự mất mát từ lượng nhập khẩu giảm xuống đạt tối đa. Nếu tỷ lệ thuế quan cao hơn tỷ lệ tối ưu này thì mức phúc lợi đạt được thấp hơn mức tối đa, bởi vì nguồn lợi đạt được thêm vào từ tỷ số thương mại tốt hơn cao hơn sự mất mát thêm vào do lượng nhập khẩu giảm xuống. Giống vậy, tại tỷ lệ thuế quan thấp hơn tỷ lệ tối ưu thì nguồn lợi đạt được từ tỷ số thương mại được cải thiện cao hơn sự mất mát thêm vào do giảm lượng hàng nhập khẩu.

Cái gì đặc tính hóa tỷ lệ thuế quan tối ưu của một quốc gia? Trước hết, tỷ lệ thuế quan tối ưu đối với đất nước I dính líu đến giao điểm của đường tuyến cung của đất nước I với đường tuyến cung của đất nước II nằm trong phần co giãn của đường tuyến cung của đất nước II. Nếu đường tuyến cung của đất nước I với tỷ lệ thuế quan giao với phần không co giãn nằm trong phần không co giãn của đường tuyến cung của nước đối tác, thì tỷ lệ thuế quan có thể không tối ưu đối với đất nước I bởi vì thậm chí với một thuế quan cao hơn sẽ cải thiện tỷ số thương mại của đất nước I và làm gia tăng lượng hàng nhập khẩu của đất nước I. (Chú ý là phần không co giãn của đường tuyến cung của đất nước II có độ dốc đi xuống) Nếu đường tuyến cung của đất nước I với một mức thuế quan giao với phần nằm trong vùng co giãn đơn vị của đường tuyến cung của đất nước II thì tỷ lệ thuế quan cũng có thể là không tối ưu bởi vì thậm chí với một mức thuế quan cao hơn sẽ làm cải thiện tỷ số thương mại của đất nước I và vẫn tạo ra cùng một lượng hàng hóa nhập khẩu của đất nước I. (Chú ý rằng, phần co giãn đơn vị của đường tuyến cung của quốc gia II là đường thẳng nằm ngang).

Công thức đơn giản biểu hiện mối quan hệ giữa tỷ lệ thuế quan tối ưu và độ co giãn của đường tuyến cung của đất nước đối tác như sau:

$$T_I^* = \frac{I}{e_{II} - I}$$

Trong đó, T_I^* là tỷ lệ thuế quan tối ưu và e_{II} là độ co giãn cầu nhập khẩu (được định nghĩa như là con số dương, có nghĩa là quên đi dấu âm) trên đường tuyến cung của đất nước II. Rõ ràng, tỷ lệ thuế quan tối ưu có quan hệ nghịch đảo với độ co giãn cầu của nước đối tác. Nếu độ co giãn này có giá trị là 3, lúc đó tỷ lệ thuế quan tối ưu sẽ là $[1/(3-1) = 1/2 = 50\%]$. Nhưng nếu độ co giãn này bằng 5 thì lúc đó tỷ lệ thuế quan tối ưu sẽ bằng 25%. Mỗi quan hệ nghịch đảo phản ánh thực tế là một sự dịch chuyển của của đường tuyến cung của nước chủ nhà do thuế quan mang lại sẽ có ảnh hưởng nhỏ đến tỷ số thương mại nếu như những người nước ngoài có nhu cầu rất co giãn đối với hàng hóa của chúng ta. Nếu chúng ta cố gắng để nhập khẩu ít hơn hàng hóa của nước đối tác bởi việc đưa ra thuế quan trong nước, thì nước đối tác sẽ phản ứng lại bằng cách trao đổi hàng xuất khẩu của nó với những hàng hóa xuất khẩu của một số nước khác (hoặc với những hàng hóa được sản xuất trong nước của nó) hơn là tham gia thương mại với chúng ta. Dung lượng thương mại do vậy sẽ giảm xuống một cách đáng kể với một sự thay đổi nhỏ trong giá cả. Cũng chú ý rằng, nếu như $e_{II} = 1$ hoặc $e_{II} < 1$, công thức ở trên trở nên không có ý nghĩa về mặt kinh tế. Nhưng điều này không thể tồn tại vì tỷ lệ tối ưu không thể xảy ra với $e_{II} = 1$ hoặc $e_{II} < 1$.

Thảo luận về tỷ số thương mại có giá trị như thế nào? Các nhà kinh tế đồng ý rằng sự tranh luận một cách lô gic sẽ dẫn đến kết luận là việc đưa ra thuế quan sẽ làm tăng phúc lợi của nước đưa ra thuế quan. Nếu mục tiêu của quốc gia chỉ là làm cải tiến tỷ số thương mại của nó thì không có một công cụ chính sách trong nước nào, như chính sách trợ cấp cho ngành cạnh tranh nhập khẩu, tốt hơn so với thuế quan. Tuy nhiên, thảo luận về tỷ số thương mại là một tranh luận làm nghèo đi hàng xóm bởi vì phúc lợi của nước tham gia thương mại sẽ giảm xuống. Bởi vì nước tham gia thương mại sẽ bị thiệt bởi thuế quan, nên nó có thể trả đũa bằng cách đưa ra thuế quan của nó. Trong trường hợp đó, phúc lợi đạt được của cả hai quốc gia đều giảm xuống so với tình trạng thương mại tự do. Nếu sự trả đũa xảy ra liên tục thì thương mại sẽ co lại và cả hai quốc gia đều không có được một tỷ số thương mại tốt hơn.

III. THUẾ QUAN LÀM GIẢM THẤT NGHIỆP CHUNG Thảo luận về vấn đề thuế quan làm giảm thất nghiệp chung được thể hiện như sau. Giả định rằng một đất nước có thất nghiệp, việc đưa ra thuế quan sẽ dẫn đến một sự dịch chuyển trong nhu cầu bởi những người tiêu dùng trong nước từ việc tiêu dùng hàng hóa nước ngoài đến tiêu dùng hàng hóa trong nước. Với sự gia tăng này trong nhu cầu, những ngành sản xuất trong nước sẽ mở rộng qui mô, do đó sẽ thuê thêm nhiều lao động, làm giảm lượng thất nghiệp trong nước xuống. Đến lượt nó, những lao động mới được thuê mướn này gia tăng thêm thu nhập và tạo ra nhu cầu nhiều hơn với nhiều hàng hóa khác nhau khiến cho nhiều ngành sản xuất khác trong nước cũng sẽ đồng thời gia tăng.

Trong việc đánh giá thảo luận này, những nhà kinh tế đưa ra một số quan điểm tranh luận cho rằng có rất ít việc làm mới được tạo ra do thuế quan. Nước chủ nhà có thể sẽ đánh mất đi những việc làm trong những ngành xuất khẩu trước đây đến mức độ hiệu quả thực của việc tạo thêm việc làm mới mang số âm. Sự mất mát việc làm trong những ngành xuất khẩu trong nước có thể xuất hiện với một số lý do sau:

1. Việc làm được mở rộng trong những ngành thay thế nhập khẩu trong nước chủ nhà - việc tạo ra việc làm thông qua những hiệu quả theo cấp số nhân - sẽ xảy ra trong cách thức làm nghèo hàng xóm bởi vì những việc làm này bị mất đi trong nước đối tác. Khi nước chủ nhà giảm lượng nhập khẩu của nó bởi thuế quan thì sẽ có một sự mất mát tương đương của những hàng hóa xuất khẩu và việc làm của những nước đối tác. Để hạn chế sự mất mát việc làm này, những đất nước đó có thể đưa ra những thuế quan trả đũa để làm giảm việc làm trong ngành xuất khẩu đối với nước chủ nhà.

2. Thậm chí khi không có sự trả đũa nào xảy ra thì những hàng hóa xuất khẩu của nước chủ nhà có thể giảm xuống bởi vì việc giảm xuống của những hàng hóa xuất khẩu trong những nước đối tác sẽ làm giảm thu nhập quốc dân. Điều này dẫn đến một sự cắt giảm chi tiêu trong việc tiêu thụ hàng hóa xuất khẩu của nước chủ nhà và làm giảm việc làm trong những ngành xuất khẩu của nước chủ nhà.

3. Nếu nước chủ nhà có một tỷ giá hối đoái tự do thay đổi, lúc đó đồng tiền nước ngoài sẽ giảm giá trị khi nước chủ nhà đưa ra thuế quan và mua ít hơn hàng hóa nước ngoài. Việc mua ít hơn những hàng hóa nước ngoài chỉ ra có một sự gia giảm trong nhu cầu đối với ngoại tệ. Việc đồng tiền nước ngoài bị giảm giá tương

ứng với sự tăng giá đồng tiền trong nước sẽ làm giảm lượng hàng hóa xuất khẩu trong nước (bởi vì nó phải bỏ ra nhiều ngoại tệ hơn để mua hàng hóa trong nước) và sẽ làm tăng hàng hóa nhập khẩu trong nước chủ nhà (những hàng hóa này bây giờ tương đối rẻ hơn đối với những người tiêu dùng trong nước). Ảnh hưởng thực của việc giá trị đồng tiền trong nước gia tăng là sẽ làm giảm việc làm trong những ngành xuất khẩu và những ngành thay thế nhập khẩu trong nước.

Chúng ta có thể dẫn ra những ảnh hưởng khác đối với việc đưa ra thuế quan. Những nhà kinh tế cho là không chắc chắn là thuế quan có thể làm giảm thất nghiệp và họ nhấn mạnh rằng, nếu mục tiêu là nhằm để gia tăng việc làm, thì tại sao sử dụng thuế quan trong khi những chính sách khác có thể hoàn thành mục tiêu này trực tiếp hơn và chắc chắn hơn? Những chính sách khác- những công cụ vĩ mô về tiền tệ và tài chính -có thể được sử dụng rộng rãi để gia tăng việc làm. Việc làm trong những nước đối tác cũng có thể gia tăng khi nước chủ nhà sử dụng thu nhập gia tăng của nó để mua nhiều hàng hóa nhập khẩu hơn và mở rộng sản xuất sang một số quốc gia khác. Do vậy, phúc lợi của toàn cầu có thể gia tăng thay vì giảm xuống như khi áp dụng thuế quan. Nếu vấn đề thất nghiệp chung tồn tại, lúc đó những chính sách hợp lý được sử dụng phải mang tính chất đặc thù cho việc giải quyết vấn đề được nêu ra.

IV. THUẾ QUAN LÀM GIA TĂNG VIỆC LÀM TRONG MỘT NGÀNH

Thuế quan làm gia tăng việc làm trong một ngành dựa trên quan điểm vi mô của vấn đề việc làm. Tranh luận được đưa ra ở đây là, nếu việc bảo hộ mậu dịch được ban cho một ngành nào đó, thì nhu cầu sẽ dịch chuyển từ việc sử dụng hàng nhập khẩu đến việc sử dụng hàng trong nước bởi vì giá cả của hàng hóa nhập khẩu sẽ gia tăng tương đối với giá cả của hàng hóa nội địa. Sự dịch chuyển này sẽ đẩy giá cả của hàng nội địa lên làm cho những nhà sản xuất trong nước gia tăng lượng cung lên. Sự gia tăng sản xuất này sẽ dẫn đến việc thuê mướn thêm lao động trong nước, do vậy làm gia tăng việc làm trong ngành này. Tuy nhiên, những việc làm mới trong những ngành được bảo hộ có thể bị bù trừ do phí tổn cao cho việc làm trong những ngành khác. Do vậy, việc thêm vào việc làm trong đất nước có thể không xảy ra, nhưng đây không phải là mục tiêu của thuế quan. Thay vào đó, mục tiêu ở đây chỉ là làm tăng việc làm trong một ngành cụ thể nào đó thôi và chính sách này đã được mục tiêu của nó trong thảo luận này.

Những nhà kinh tế không bàn cãi là thuế quan có thể làm gia tăng việc làm trong một ngành nào đó. Tuy nhiên, vấn đề được đặt ra cho họ là liệu chính sách thuế quan có phải là phương pháp tốt nhất để làm tăng việc làm hay không. Nếu mục tiêu làm tăng việc làm trong một ngành nào đó được chấp nhận - thậm chí việc làm bị giảm xuống trong những ngành khác- lúc đó việc trợ cấp sản xuất hoặc việc làm lại là cách tốt nhất để đạt mục tiêu này. Do vậy, trong khi tranh luận này về việc bảo hộ có thể là có giá trị về mặt lý thuyết từ quan điểm của nó, nhưng nó không có nghĩa là việc bảo hộ bằng thuế quan nên được áp dụng. Một công cụ có thể lựa chọn khác là trợ cấp của chính phủ cho ngành có thể sẽ đỡ tốn kém nhất đúng về mặt phúc lợi. **Tình huống I** cho ta thấy điều này.

V. THUẾ QUAN SẼ BÙ ĐÁP LẠI VIỆC BÁN PHÁ GIÁ CỦA NƯỚC NGOÀI

Tranh luận này thường được gọi là tranh luận chống bán phá giá đối với thuế quan đã được sử dụng rộng rãi ở Mỹ trong những năm gần đây. Trước hết cần thiết để định nghĩa từ bán phá giá. Đối với nhà kinh tế, bán phá giá xảy ra khi một xí nghiệp bán hàng hóa của nó tại một giá thấp hơn giá trong thị trường xuất khẩu. Định nghĩa này không nói gì về bán hàng hóa dưới chi phí- ý nghĩa của việc bán phá giá. Ở đây, những nhà kinh tế đơn giản chỉ muốn nói tới hình thức phân biệt giá cả. Như chúng ta còn nhớ, sự phân biệt xảy ra khi một xí nghiệp bán cùng một sản phẩm trong những thị trường khác nhau tại những giá cả khác nhau.

Tranh luận về việc bảo hộ ở đây là việc bán phá giá bởi những xí nghiệp nước ngoài đối với nước chủ nhà là một hành vi không công bằng và tạo ra mối đe dọa cho những nhà sản xuất trong nước bởi giá cả hàng nhập khẩu thấp; do vậy một thuế quan có thể bù đắp lại việc bán phá giá của những xí nghiệp nước ngoài. Một định nghĩa khác về bán phá giá là một tình trạng mà ở đó xí nghiệp nước ngoài bán hàng hóa dưới chi phí và để chống lại hành vi này, nước chủ nhà đã đưa ra một loại **thuế chống lại việc bán phá giá**.

Chúng ta có thể đánh giá giá trị của tranh luận này cho việc bảo hộ như thế nào? Trong bất kỳ đánh giá nào, những nhà kinh tế thường phân biệt 3 loại bán phá giá. Trong việc bán phá giá dai dẳng, thì hàng hóa liên tục được bán với một giá thấp hơn so với giá cả trong nước trong nước nhập khẩu. Tình trạng này là tình trạng mà trong đó hàng hóa đơn giản là hàng nhập khẩu khác được bán dưới những điều kiện tối đa hóa lợi nhuận. Bất kỳ hàng rào thương mại nào cũng sẽ dẫn đến một giá cả cao hơn đối với người tiêu dùng trong nước nhập

khâu và ảnh hưởng của phúc lợi của chúng đã được thảo luận trong chương trước. (hành vi này không thể kéo dài trong dài hạn theo định nghĩa bán hàng hóa nằm dưới chi phí bởi vì những lỗ lỗ của nhà sản xuất, ngoại trừ chính phủ cho một trợ cấp.)

Tuy nhiên, việc bán phá giá không thể kéo dài mà có những gián đoạn của nó. Bán phá giá gián đoạn có thể có 2 loại: bán phá giá thường xuyên và bán phá giá không **thường xuyên**. **Trong bán phá giá thường xuyên, một xí nghiệp nước ngoài sẽ bán** tại giá cả thấp cho đến khi những nhà sản xuất trong nước bị loại ra khỏi thị trường; lúc đó giá cả sẽ gia tăng bởi sự độc quyền xuất hiện. Những nhà sản xuất trong nước lúc đó có thể được lôi kéo trở lại thị trường cho đến khi giá cả giảm xuống trở lại. Có một tranh luận có giá trị cho việc bảo hộ với việc bán phá giá thường xuyên do việc di chuyển nguồn lực lãng phí. Khi những nhân tố sản xuất di chuyển vào và ra một ngành bởi ảnh hưởng của giá cả nhập khẩu thì chi phí và sự lãng phí đổ dồn cho xã hội.

Việc bán phá giá không thường xuyên sẽ xuất hiện khi nhà sản xuất nước ngoài (hoặc chính phủ) với một thặng dư sản phẩm tạm thời xuất khẩu số này tại bất cứ giá nào mà nó cần. Việc bán phá giá theo kiểu này có thể có những ảnh hưởng xấu tạm thời đến việc cạnh tranh với những nhà cung cấp trong nước chủ nhà bởi việc làm gia tăng rủi ro trong hoạt động của ngành. Những rủi ro này cũng như sự mất mát phúc lợi từ việc di chuyển nguồn lực tạm thời có thể được tránh khỏi bởi việc đưa ra chính sách bảo hộ, mặc dù những ảnh hưởng phúc lợi khác có thể được đưa vào trong phân tích khi xem xét những hạn chế thương mại. Tuy nhiên, việc bán phá giá thường xuyên dường như không biện hộ được việc bảo hộ trong ngắn hạn.

Trong thực tế, vấn đề khó khăn để xác định là loại phá giá nào đã được nêu đang xảy ra. Không có một nhà hoạch định chính sách nào có khả năng xác định một cách đúng đắn về động lực phía sau của việc bán phá giá.

VI. THUẾ QUAN CHỐNG LẠI TRỢ CẤP NƯỚC NGOÀI

Điểm cơ bản của tranh luận này là một trợ cấp của chính phủ được ban cho một nhà cung cấp nước ngoài sẽ tạo ra một thương mại không công bằng với nước chủ nhà và lượng trợ cấp của nước ngoài có thể bị đòi hỏi lại bởi thuế quan của nước chủ nhà.

Về nguyên tắc, một nhà kinh tế không phản đối việc đưa ra thuế quan để đối phó lại việc trợ cấp nước ngoài dưới những điều kiện nào đó, mặc dù thử những người tiêu dùng trong nước sẽ phải chi với mức giá cao hơn. Nếu việc trợ cấp cho phép xí nghiệp nước ngoài trở thành nhà xuất khẩu sản phẩm trong điều kiện không có lợi thế so sánh trong sản phẩm đó, lúc đó trợ cấp này sẽ tạo ra một sự bóp méo trong việc phân phối nguồn lực trong thương mại tự do, và phúc lợi của thế giới sẽ giảm xuống do sự bóp méo này, mặc dù phúc lợi của nước nhập khẩu có thể gia tăng do giá cả tiêu dùng thấp hơn. Việc đưa ra thuế quan này sẽ làm tăng cường việc duy trì một kiểu thương mại có hiệu quả hơn. Chú ý rằng, việc áp dụng nguyên tắc chung thì khó khăn. Không dễ dàng để xác định là việc trợ cấp nước ngoài có xảy ra hay không và có thể những ngành cạnh tranh nhập khẩu nhanh chóng xác nhận rằng việc trợ cấp sẽ tồn tại bởi vì họ đang bán với một giá thấp.

VII. THUẾ QUAN LÀM CẢI TIẾN CÁN CÂN THƯƠNG MẠI

Tranh luận này là một tranh luận chung và nó đã trở nên nổi bật trong vài năm qua bởi sự thâm thủng mậu dịch của Mỹ. Tranh luận này cho rằng, việc đưa ra thuế quan sẽ làm giảm nhập khẩu. Giả định những hàng hóa xuất khẩu không bị ảnh hưởng, thì kết quả hiển nhiên là cán cân thương mại sẽ được cải thiện bởi vì cán cân thương mại trở nên ít âm hơn (có nghĩa là sự thâm thủng mậu dịch sẽ giảm xuống) hoặc trở nên thặng dư.

Những nhà kinh tế cho là tranh luận này thiếu nhận ra rằng những tác động trở lại về mặt kinh tế chính trị của hoạt động vụ lợi này và kết quả cuối cùng nếu như những tác động này được tính đến sẽ dẫn đến cán cân thương mại không được cải tiến và một sự sụt giảm trong phúc lợi. Những thí dụ của những tác động trở lại này bao gồm:

- (1) Sự trả đũa bởi những thành viên tham gia thương mại.
- (2) Một sự gia giảm trong thu nhập quốc dân ở nước ngoài và sự sụt giảm trong khả năng mua hàng của nước ngoài đối với hàng hóa của nước chủ nhà.
- (3) Một sự sụt giảm hàng hóa xuất khẩu của nước chủ nhà nếu như những hàng hóa nhập khẩu bây giờ bị loại ra đã được đưa vào quá trình sản xuất những mặt hàng xuất khẩu ở nước chủ nhà.

- (4) Một sự gia giảm trong những hàng hóa xuất khẩu và một sự gia tăng hàng hóa nhập khẩu của nước chủ nhà bởi sự gia tăng giá trị đồng tiền của nước chủ nhà.
- (5) Một sự gia giảm trong những hàng hóa xuất khẩu và một sự gia tăng hàng hóa nhập khẩu của nước chủ nhà bởi áp lực lạm phát ở nước chủ nhà. Bởi vì việc đưa ra thuế quan có ảnh hưởng làm cho nhu cầu tiêu dùng hướng vào những sản phẩm của nước chủ nhà, nên nh cầu mới này có thể tạo ra áp lực giá cả gia tăng nếu như nước chủ nhà hầu như không có thất nghiệp. Nếu như xu hướng lạm phát xuất hiện, lúc đó những xí nghiệp của nước chủ nhà trở nên ít cạnh tranh hơn trên thị trường thế giới và thị trường trong nước đối với những hàng hóa của các quốc gia khác.

Do vậy, việc sử dụng thuế quan không bảo đảm là cán cân thương mại sẽ được cải thiện.

Thêm vào đó, thảo luận sôi nổi trong những năm gần đây đã tập trung vào việc thâm thủng mậu dịch mang tính chất vĩ mô và trên việc thuế quan cuối cùng không có ảnh hưởng đến cán cân thương mại bởi vì nó không giải thích được đúng về mặt vĩ mô của vấn đề được đưa ra. Giải thích quan tâm đến việc giải thích trên cơ sở vĩ mô của sự thâm **thủng mậu dịch có thể đơn giản được đưa ra. Trong điểm cân bằng vĩ mô trong** mô hình thu nhập quốc dân đơn giản

$$Y = C + I + G + (X - M)$$

Trong đó, Y : Thu nhập quốc dân

C : Tổng tiêu dùng

I : Tổng đầu tư

G : Chi tiêu của chính phủ cho những hàng hóa và dịch vụ

X : Xuất khẩu

M : Nhập khẩu

Sắp xếp lại biểu thức trên ta được

$$Y - (C + I + G) = (X - M)$$

Bởi vì $(C + I + G)$ chỉ ra chi tiêu trong nước (bởi người tiêu dùng, doanh nghiệp và chính phủ), nên kết luận ở đây sẽ là nếu như sự thâm thủng mậu dịch tồn tại (có nghĩa là $X < M$), lúc đó $Y < (C + I + G)$, hoặc là thu nhập sẽ nhỏ hơn chi tiêu trong nước. Nói cách khác, biểu thức sau cùng cho thấy là chúng ta đang tiêu dùng ngoài khả năng thu nhập của chúng ta. Cách duy nhất để giảm sự thâm thủng này là làm tăng Y, giảm chi tiêu hoặc sự kết hợp giữa hai. Nếu sự thâm thủng là vấn đề vĩ mô thì thuế quan không có hiệu quả cao, đặc biệt khi nền kinh tế hầu như không có thất nghiệp và thu nhập vĩ mô không thể được gia tăng.

Thậm chí nếu bỏ qua vấn đề giải thích sự thâm thủng mang tính chất vĩ mô, thì chính sách khác ngoài thuế quan ra có thể loại trừ hoặc làm giảm sự thâm thủng mậu dịch. Sự mất mát phúc lợi ít hơn có thể xảy ra nếu như đất nước áp dụng một chính sách khác hiệu quả hơn đó là phá giá đồng tiền.

TÌNH HUỐNG 1 - CHI PHÍ CỦA VIỆC BẢO HỘ VIỆC LÀM TRONG MỘT NGÀNH

Thuế quan có thể ảnh hưởng đến việc làm trong những ngành cụ thể nào đó bởi vì việc đưa ra thuế quan sẽ kích thích sản xuất đối với những ngành thay thế nhập khẩu. Lúc này người tiêu dùng trong nước sẽ có khuynh hướng sử dụng hàng hóa trong nước nhiều hơn. Tuy nhiên, chi phí cho việc chuyển đổi này thì cao. Do vậy câu hỏi được đặt ra ở đây là lợi ích được mang lại do thuế quan trong việc tạo ra thêm việc làm so với chi phí phải mất đi như thế nào?

Những nhà kinh tế như Gary C. Hufbauer và Kimberly A. Elliott (1994) đã cố gắng để xem xét lại chi phí của việc bảo hộ việc làm. Bảng số liệu dưới đây chỉ ra những ảnh hưởng của chính sách hạn chế mậu dịch trong 12 ngành ở Mỹ. Những số liệu trong bảng liên quan đến 1990 và dựa trên giả thuyết là những mức thuế quan cao sẽ được giảm xuống đến 0, những hạn chế về lượng thương mại không còn tồn tại, những mức thuế quan thấp nằm dưới dạng những hạn ngạch.

Số liệu trong bảng rõ ràng chỉ ra rằng, nếu việc làm của công nhân được bảo hộ thì chi phí phát sinh sẽ cao hơn tiền lương đạt được của người công nhân trong những ngành được đưa ra. Có thể rẻ hơn nếu như thực hiện việc chuyển giao trực tiếp bằng tiền tệ của tiền lương hàng năm từ người tiêu dùng cho người công nhân.

Chi phí tạo việc làm và chi phí phúc lợi của những ngành khác nhau ở Mỹ, 1990

Ngành	Số việc làm được tạo ra	Chi phí cho mỗi việc làm (\$USD)	Chi phí phúc lợi hàng năm đối với Mỹ (\$USD)
Trụ chơi bóng	146	438.356	1.000.000
Những hóa chất benzoid	216	> 1.000.000	10.000.000
Nữ trang giả	1.067	96.532	5.000.000
Những sản phẩm sữa	2.378	497.897	104.000.000
Nước cam đông lạnh	609	461.412	35.000.000
Đồ thủy tinh	1.477	180.095	9.000.000
Hành lý	226	933.628	26.000.000
Những công cụ cơ khí	1.556	348.329	35.000.000
Nhựa tổng hợp	298	590.604	20.000.000
Giày dép nhựa	1.701	122.281	12.000.000
Gỗ xẻ	605	758.678	12.000.000
Giày, dép phụ nữ	3.702	101.567	11.000.000

CHƯƠNG 4 : NHỮNG TIẾP CẬN ĐỐI VỚI SỰ CẠNH THIỆP CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI CỦA NHỮNG NHÀ BẢO HỘ MẬU DỊCH MỚI

GIỚI THIỆU

Trong những năm gần đây, một vài lý thuyết nói về tại sao một đất nước có thể đạt được nguồn lợi từ một thuế quan hoặc là công cụ chính sách thương mại khác đã xuất hiện. Chúng thường được gọi là chủ nghĩa bảo hộ mậu dịch mới hoặc là những lý thuyết về chính sách thương mại chiến lược. Đặc điểm khác biệt của sự tiếp cận trong những lý thuyết mới này là cạnh tranh không hoàn hảo tồn tại trong những ngành được xem xét, khác với những phân tích cổ điển trước đây là chỉ xét đến trường hợp các ngành nằm trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo. Những cách tiếp cận mới cho rằng, cạnh tranh không hoàn hảo mô tả tốt hơn về thế giới xung quanh ta. Cạnh tranh không hoàn hảo thường giới thiệu những yếu tố của sự phụ thuộc lẫn nhau **được thừa nhận của những xí nghiệp trong bất kỳ ngành nào. Do vậy**, khi quyết định những hành động tốt nhất của họ, thì những xí nghiệp cố gắng đưa vào những phản ứng của những xí nghiệp khác. Trong chương này, chúng ta sẽ trình bày những tóm tắt một vài lý thuyết mới để cung cấp nền tảng cho loại nghiên cứu này.

Trong phần đầu sẽ đưa ra một tình trạng mang tính lý thuyết, trong đó một thuế quan của nước chủ nhà sẽ dẫn đến một sự chuyển giao một phần lợi nhuận của xí nghiệp độc quyền nước ngoài đến nước chủ nhà. Trong phần kế tiếp, chúng ta sẽ xem xét - trong ngữ cảnh của một xí nghiệp nước chủ nhà và một xí nghiệp nước ngoài - việc bảo hộ mậu dịch có thể tạo ra việc thực hiện kinh tế qui mô và lượng xuất khẩu lớn hơn cho xí nghiệp được bảo hộ như thế nào. Điều này được thực hiện trong khuôn khổ của hai xí nghiệp giống nhau, nhưng một xí nghiệp nằm trong ngữ cảnh của một ảnh hưởng có thể có lợi của việc bảo hộ trên lĩnh vực nghiên cứu và phát triển. Phần cuối sẽ xây dựng một trường hợp có thể đối với việc sử dụng một trợ cấp xuất khẩu. Luôn giữ trong đầu rằng, trong khi nghiên cứu những cách tiếp cận khác nhau- cái mà rất khó để xác định xem việc bảo hộ mậu dịch trong bất kỳ thí dụ cụ thể nào có khả năng để cuối cùng mang lại nguồn lợi cho nước đưa ra sự bảo hộ hay không. Thêm vào đó, giống như hầu hết những nhà kinh tế, chúng ta có những hạn chế trong xem xét việc sử dụng những tranh luận này đối với việc bảo hộ mậu dịch như là một cơ sở cho chính sách thương mại- những hạn chế mà chúng ta sẽ chỉ ra tại một vài điểm trong chương này.

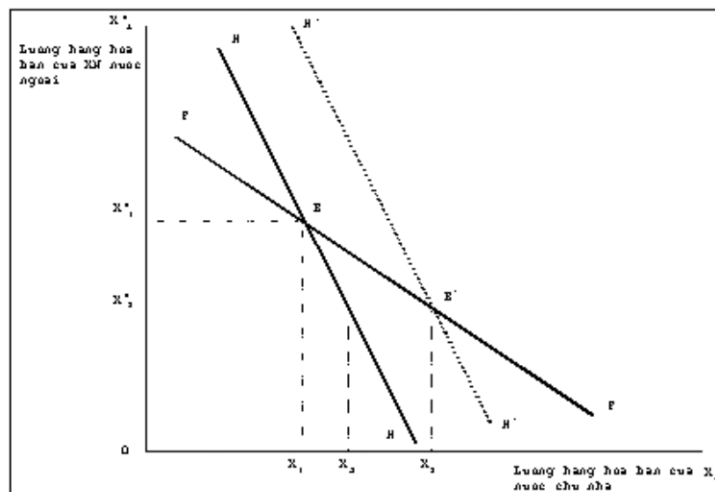
NỘI DUNG CHÍNH

I. Thuế quan để lấy lại độc quyền nước ngoài

Phân tích này được khởi xướng bởi James Brander và Barbara Spencer (1981) trong khuôn khổ của một nước chủ nhà đối mặt với một nhà cung cấp độc quyền nước ngoài. Giả thuyết hạn chế được tạo ra là xí nghiệp nước ngoài là nhà cung cấp duy nhất sản phẩm này trong thị trường thế giới và như vậy là không có sản xuất trong nước- nước chủ nhà phụ thuộc hoàn toàn vào xí nghiệp độc quyền nước ngoài đối với sản phẩm này. Đồ thị 1 dưới đây sẽ chỉ ra bản chất cơ bản của phân tích.

Đường cầu D biểu hiện nhu cầu của nước chủ nhà đối với sản phẩm của xí nghiệp độc quyền nước ngoài. Bởi vì xí nghiệp đối mặt với đường cầu có độ dốc đi xuống (không giống với trường hợp cạnh tranh hoàn hảo - nơi xí nghiệp đối mặt với đường cầu nằm ngang) nên thu nhập cận biên sẽ nhỏ hơn giá cả. Giả sử để cho đơn giản hơn là chi phí cận biên không đổi (có nghĩa là mỗi đơn vị sản lượng thêm vào được tạo ra sẽ có cùng một chi phí như những đơn vị trước đó) và giả sử là không có những chi phí cố định và chi phí vận chuyển. Điều này sẽ dẫn đến đường chi phí cận biên (MC) sẽ là đường nằm ngang bằng với đường chi phí bình quân (AC).

Đồ thị 1: Một Thuế Quan để lấy lại lợi nhuận độc quyền nước ngoài.



Khi không có thuế quan của nước chủ nhà, xí nghiệp độc quyền nước ngoài sẽ bán lượng OP1 cho thị trường của nước chủ nhà tại giá OP1, được xác định bởi giao điểm MR và MC. với một thuế quan xảy ra, chi phí bán hàng cận biên của nhà độc quyền nước ngoài trong thị trường nước chủ nhà là $MC+t$, ở đó t là lượng thuế quan trên mỗi đơn vị hàng hóa. Lượng hàng hóa tối đa hòa với lợi nhuận mới bây giờ là Oq2 ($MR=MC+t$).

Những người tiêu dùng trong nước chủ nhà bây giờ chỉ với giá P1P2 SR. Tuy nhiên, nước chủ nhà sẽ đạt được lượng thu nhập thuế quan bằng với diện tích tứ giác C1 C2 GH - là một phần lợi nhuận kinh tế trước đây của nhà độc quyền nước ngoài này.

Với thương mại tự do, xí nghiệp sẽ đặt $MR=MC$ để tối đa hóa lợi nhuận và lượng hàng hóa sẽ được chuyển đến nước chủ nhà sẽ là Oq1. Giá cả được mua sẽ là Op1 và lợi nhuận (kinh tế) của xí nghiệp sẽ bằng với diện tích của tứ giác c1p1RF. Bởi vì xí nghiệp sản xuất là một nhà độc quyền, nên không có áp lực cạnh tranh buộc giá cả bằng với MC (hoặc AC).

Bây giờ giả sử rằng, nước chủ nhà muốn đạt được một phần lợi nhuận độc quyền nước ngoài này, làm như thế có thể có nghĩa là tạo ra một sự gia tăng trong phúc lợi của nước chủ nhà từ nhà độc quyền nước ngoài. Nếu như một thuế quan được đưa vào-cái phải được chi trên mỗi đơn vị hàng hóa bởi xí nghiệp nước ngoài trước khi nó được phép bán hàng hóa trong nước chủ nhà - lúc đó đường chi phí cận biên sẽ dịch chuyển đi lên theo hướng thẳng đứng tới $MC+t$, ở đây t là lượng thuế trên mỗi đơn vị. Đối với xí nghiệp nước ngoài, thuế này đơn giản là một dạng chi phí khác đi cùng với việc bán mỗi đơn vị hàng hóa trong nước chủ nhà, do vậy tối đa hóa lợi nhuận bây giờ cân bằng thu nhập cận biên với chi phí cận biên mới $MC+t$. Lượng hàng hóa được sản xuất đối với nước chủ nhà sẽ giảm xuống tới Oq2 và giá cả được mua sẽ là Op2.

Để xem xét sự thay đổi phúc lợi trong nước đưa ra thuế quan, chúng ta sẽ xem xét lợi nhuận của xí nghiệp độc quyền. Lợi nhuận sau khi có thuế quan là diện tích c2p2SG. Còn diện tích c1c2GH là gì? Vùng này thể hiện cho thu nhập thuế quan và nó cũng biểu hiện cho lợi nhuận trước đây của nhà độc quyền đã chuyển cho nước chủ nhà. Cái đạt được này của nước chủ nhà được đánh đổi với sự mất mát trong thặng dư tiêu dùng của những người tiêu dùng trong nước chủ nhà với lượng bằng với diện tích p1p2SR. Nhưng nếu diện tích c1c2GH lớn hơn diện tích p1p2SR, lúc đó nước chủ nhà đã thành công trong việc nâng cao phúc lợi của nó từ cái mất mát của nhà sản xuất nước ngoài. Rõ ràng, sự can thiệp này có thể là đáng mong mỏi đối với nước chủ nhà.

Trong khi một phần lợi nhuận kinh tế đã được chuyển cho nước chủ nhà, thì nhà kinh tế không nhất thiết kết luận rằng hoạt động bảo hộ mậu dịch đã mang lại lợi ích, thậm chí nếu như sự chuyển giao lợi nhuận nhiều hơn là sự mất mát trong thặng dư tiêu dùng. Bởi do có thuế quan nên hiệu quả và phúc lợi của thế giới đã giảm bởi vì trong một tình trạng độc quyền, thì hiệu quả và phúc lợi sẽ được nâng cao nếu như những hành động khiến cho nhà độc quyền giảm giá cả và tăng sản lượng. Ở đây điều ngược lại đã xảy ra với việc đưa vào thuế quan đối với sản phẩm của nhà độc quyền! Do vậy, một sự đạt được về phúc lợi của nước chủ nhà có thể xảy ra trong khi thế giới như là toàn bộ sẽ bị mất mát (một tình trạng làm nghèo người hàng xóm). Một phần

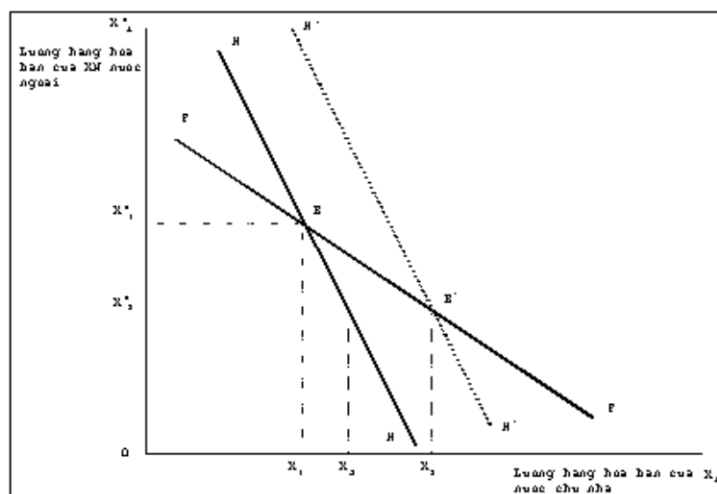
tích đầy đủ của việc nên thực hiện hoạt động này hay không cũng đòi hỏi xem xét những vấn đề như triển vọng về sự trả đũa của nước ngoài đối với những hàng hóa được nhập khẩu từ nước chủ nhà.

II - Kinh tế qui mô trong một khuôn khổ một cặp xí nghiệp

Một sự đóng góp khác vào lý thuyết của những người ủng hộ chế độ mậu dịch mới được đưa ra từ nhà kinh tế Paul Kougman (1984). - trong mô hình của ông, Kougman giả sử rằng có 2 xí nghiệp trong một ngành, một cặp xí nghiệp - một xí nghiệp trong nước và một xí nghiệp nước ngoài, họ cạnh tranh với nhau trong những thị trường khắp thế giới (bao gồm trong những thị trường của mỗi nước). Mục đích của Kougman là sẽ chứng minh việc bảo hộ nhập khẩu cho một xí nghiệp sẽ dẫn đến một sự gia tăng trong xuất khẩu cho xí nghiệp được bảo vệ như thế nào trong bất kỳ thị trường nước ngoài nào mà xí nghiệp sẽ hoạt động ở đó. Hai giả thuyết đặc biệt quan trọng là: (1) chi phí cận biên giảm với một sự gia tăng trong sản phẩm và (2) mỗi xí nghiệp sẽ chịu ảnh hưởng của hoạt động từ những xí nghiệp khác khi tạo những quyết định về giá cả và sản lượng. Cuối cùng xí nghiệp của nước chủ nhà nhận thức được rằng, thu nhập của nó sẽ phụ thuộc cùng hướng với sản lượng của chính nó và không ngược hướng đối với sản lượng của xí nghiệp nước ngoài. Sự phụ thuộc lẫn nhau được thừa nhận này không tồn tại trong mô hình cạnh tranh hoàn hảo.

Với sự phụ thuộc lẫn nhau được thừa nhận, chúng ta có thể nghĩ về những hàm phản ứng của mỗi xí nghiệp trong mỗi thị trường (xem đồ thị 2). Dấu hiệu Xi trên trục hoành biểu hiện lượng hàng hóa bán của xí nghiệp chủ nhà trong bất kỳ thị trường i nào đó, trong khi X^*_i trên trục tung biểu hiện lượng hàng hóa bán của xí nghiệp nước ngoài trong cùng một thị trường. HH là hàm phản ứng của xí nghiệp chủ nhà. Hàm này ngụ ý nói rằng, nếu như xí nghiệp nước ngoài gia tăng doanh số lượng hàng bán trong thị trường (một sự gia tăng trong X^*_i) lúc đó xí nghiệp của nước chủ nhà nhận ra rằng, giá cả của hàng hóa sẽ bị giảm. Do vậy những cơ hội lợi nhuận cho xí nghiệp nước chủ nhà sẽ giảm xuống làm cho lượng được bán bởi xí nghiệp nước chủ nhà sẽ giảm xuống (Xi). Hàm phản ứng đối với xí nghiệp nước chủ nhà có độ dốc đi xuống. Giống vậy, ta có đường FF biểu hiện cho hàm phản ứng của xí nghiệp nước ngoài. Những hàm phản ứng này chỉ ra mức hàng hóa bán có khả năng mang lại lợi nhuận cao nhất trong thị trường i cho mỗi xí nghiệp với những mức hàng bán khác nhau của xí nghiệp khác được biết. Chú ý rằng, những hàm này được vẽ ra cho một chi phí cận biên được đưa ra, muốn nói rằng tổng sản lượng của mỗi xí nghiệp là không đổi nhưng lượng hàng hóa bán ra trong bất kỳ thị trường nào đó có thể thay đổi. Cuối cùng, vị trí cân bằng sẽ ở tại điểm E, nơi mà mỗi xí nghiệp sẽ bán một lượng hàng hóa dưới điều kiện tối đa hóa lợi nhuận của nó khi biết được hành vi của xí nghiệp khác.

Đồ thị 2: Lượng hàng hóa bán của xí nghiệp nước chủ nhà và xí nghiệp nước ngoài



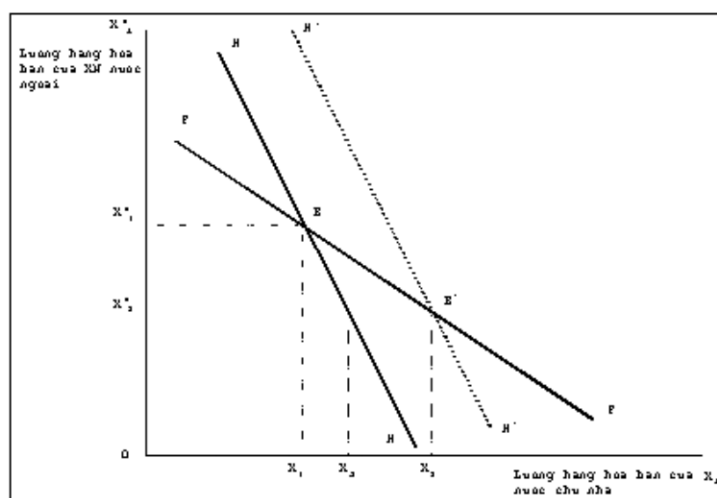
Hàm phản ứng HH chỉ ra mức hàng hóa bán trong điều kiện tối đa hóa lợi nhuận trong thị trường của nước thứ ba đối với xí nghiệp nước chủ nhà với mức hàng hóa bán của xí nghiệp nước ngoài khác nhau đã được

biết. HH có độ dốc đi xuống bởi vì lượng hàng hóa nước ngoài được gia tăng sẽ làm giảm giá cả và lợi nhuận của xí nghiệp nước chủ nhà. Do đó xí nghiệp đó sẽ thu nhỏ lượng hàng bán lại. Hàm phản ứng FF chỉ ra mức hàng hóa bán trong điều kiện tối đa hoá lợi nhuận của xí nghiệp nước ngoài với những mức hàng hóa bán khác nhau của xí nghiệp nước chủ nhà đã biết và nó có độ dốc đi xuống với những lý do tương tự. Tại những điểm A, B, và C, những mức độ hàng hóa bán sẽ thay đổi đến khi đạt được tới điểm cân bằng E.

Để thấy được tại sao điểm E đạt được, chúng ta sẽ xem xét điểm A. Nếu như hai xí nghiệp sẽ sản xuất cho thị trường này tại điểm A, thì lúc đó xí nghiệp nước chủ nhà sẽ được thỏa mãn với lượng hàng hóa bán của nó là OX_1 . Những xí nghiệp nước ngoài sẽ không được thỏa mãn với lượng hàng bán OX_1 của nó. Để tối đa hóa lợi nhuận, xí nghiệp nước ngoài sẽ cắt giảm sản xuất tới OX_1 bởi vì xí nghiệp này đã sản xuất quá nhiều cho lợi nhuận tối đa tại điểm A. Với sự thay đổi này trong hàng hóa bán của xí nghiệp nước ngoài, điểm B sẽ đạt được. Tuy nhiên, B không phải là điểm tối đa hóa lợi nhuận cho xí nghiệp chủ nhà và nó mở rộng sản xuất đến OX_2 , do đó nó đạt tới điểm C. quá trình này sẽ tiếp tục cho đến khi điểm E đạt được. Sự di chuyển này tới điểm E xảy ra bởi vì chúng ta đã vẽ HH dốc hơn FF. Nếu FF được vẽ dốc hơn HH, thì điểm cân bằng sẽ không bền vững và nó sẽ buộc các xí nghiệp đạt được điểm cân bằng xa điểm E hơn nếu như chúng không gặp nhau tại điểm E. Bởi vì những sự di chuyển xa điểm cân bằng liên tục dính líu đến những thay đổi cơ bản trong thị phần thì không thường được quan sát trong những thị trường độc quyền nhóm, Kougman xem những độ dốc của đồ thị 2 là thích đáng hơn so với trường hợp ngược lại.

Bây giờ chúng ta hãy xem xét mức tổng sản lượng của mỗi xí nghiệp hơn là mức hàng hóa bán trong mỗi thị trường mà xí nghiệp đáp ứng nhu cầu. Nhớ giả thuyết rằng, chi phí cận biên giảm khi sản lượng gia tăng. Thêm vào đó, giả thuyết là một sự dịch chuyển đi xuống hoặc một sự giảm trong chi phí cận biên sẽ dẫn đến một sự gia tăng trong sản lượng khi đường thu nhập cận biên là đường cầu đã biết. Với mối quan hệ này trong đầu, xem xét đồ thị 3a. Trục hoành đo lường tổng sản lượng của xí nghiệp nước chủ nhà, cái mà đến lượt nó là tổng lượng hàng hóa bán trong tất cả các thị trường mà xí nghiệp nước chủ nhà cung cấp. Trục tung thể hiện chi phí cận biên của xí nghiệp nước chủ nhà. Đường MM phản ánh giả thuyết là một sự gia tăng trong sản lượng (đọc theo trục hoành) sẽ làm cho chi phí cận biên giảm; đường QQ sẽ phản ánh quan hệ ngược lại rằng, một sự gia giảm trong chi phí cận biên (đọc theo trục tung) sẽ làm tăng sản lượng. Điểm cân bằng bây giờ là T, tại đây không có động lực cho xí nghiệp thay đổi mức sản lượng của nó. Dĩ nhiên một đồ thị giống vậy (không được chỉ ra ở đây) có thể được tạo ra cho xí nghiệp nước ngoài, với tổng sản lượng của xí nghiệp đó xuất hiện tại điểm mà đường M^*M^* (giống với MM) giao với đường Q^*Q^* (giống với QQ)

Đồ thị 3: Bảo hộ mậu dịch của nước chủ nhà và lượng hàng hóa bán của xí nghiệp của nước chủ nhà thông qua kinh tế qui mô



Trong đồ thị 3(a), đường QQ chỉ ra rằng một sự giảm xuống trong chi phí cận biên sẽ đem lại một tổng sản lượng lớn hơn. Sản lượng này bằng tổng tất cả hàng hóa bán của xí nghiệp trong tất cả những thị trường i. Đường MM sẽ chỉ ra sự có mặt của kinh tế qui mô, bởi vì những mức sản lượng lớn hơn sẽ dẫn đến chi phí cận

biên thấp hơn. Điểm cân bằng đối với xí nghiệp xuất hiện tại điểm T. Tại điểm này, xí nghiệp không có động lực để làm thay đổi mức sản lượng của nó. Một thuế quan nhập khẩu của nước chủ nhà sẽ làm dịch chuyển đường QQ tới QQ', bởi vì xí nghiệp có thể bán nhiều sản lượng hơn ở thị trường trong nước tại mỗi mức độ chi phí cận biên, với QQ hiện hữu thì chi phí cận biên của xí nghiệp nước chủ nhà sẽ giảm xuống. Hậu quả của sự sụt giảm này trong chi phí cận biên là (trong đồ thị b), hàm phản ứng của xí nghiệp nước chủ nhà trong bất kỳ thị trường xuất khẩu i nào sẽ làm dịch chuyển HH tới HH'. Thêm vào đó, bởi vì việc bảo hộ mậu dịch của nước chủ nhà đã làm giảm lượng hàng hóa bán của xí nghiệp nước ngoài trong thị trường nước chủ nhà nên chi phí cận biên của xí nghiệp nước ngoài sẽ gia tăng và hàm phản ứng của nó trong đồ thị 3(b) sẽ dịch chuyển vào trong từ FF tới FF'. Do vậy, điểm cân bằng sẽ dịch chuyển từ E đến E', với xí nghiệp nước chủ nhà đạt được lượng hàng hóa bán trong mỗi thị trường tại chi phí của xí nghiệp nước ngoài.

Với cách thiết lập này, hãy xem xét ảnh hưởng của việc bảo hộ mậu dịch. Giả sử rằng chính phủ của nước chủ nhà đưa ra một thuế quan hoặc một hạn ngạch nhập khẩu trên việc nhập khẩu hàng hóa của xí nghiệp nước ngoài. Xí nghiệp này có ảnh hưởng đến việc duy trì một phần thị trường trong nước chủ nhà của xí nghiệp nước chủ nhà. Ảnh hưởng ban đầu của việc bảo hộ mậu dịch này đặt lên sản lượng của nước chủ nhà (đồ thị 3a). Bởi vì sản lượng của xí nghiệp nước chủ nhà đã gia tăng với bất kỳ mức chi phí cận biên nào. Đường QQ sẽ dịch chuyển sang bên phải đến QQ', làm cho điểm cân bằng T bây giờ dịch chuyển đến T', nơi mà chi phí cận biên thấp hơn bị gánh chịu. Trong đồ thị giống vậy cho xí nghiệp nước ngoài (không được chỉ ra ở đây), đường Q*Q* của xí nghiệp nước ngoài sẽ dịch chuyển sang trái. Ít sản lượng hơn được đi cùng với mỗi mức chi phí cận biên bởi vì một số thị trường trong nước chủ nhà bây giờ đã bị từ chối bởi xí nghiệp nước ngoài. Kết quả sẽ là một sự gia tăng trong chi phí cận biên của xí nghiệp nước ngoài.

Bởi vì chi phí cận biên đã thay đổi đối với mỗi xí nghiệp, nên có sự phản hồi trên những hàm phản ứng do những hàm đó được vẽ ra từng cái với chi phí cận biên đã biết. Trong đồ thị 3(b), việc gia giảm trong chi phí cận biên của xí nghiệp nước chủ nhà đã làm cho hàng hóa bán ra của xí nghiệp này gia tăng lên với mỗi mức độ hàng hóa bán của xí nghiệp nước ngoài được đưa ra trong mỗi thị trường xuất khẩu; Có nghĩa là HH sẽ dịch chuyển sang bên phải tới HH'. Giống vậy, sự gia tăng trong chi phí cận biên của xí nghiệp nước ngoài sẽ làm cho FF dịch chuyển đi xuống theo trục trong tới FF', bởi vì xí nghiệp nước ngoài sẽ bán một lượng hàng hóa nhỏ hơn với mỗi mức hàng hóa bán của xí nghiệp nước chủ nhà. Do vậy, điểm cân bằng trong bối cảnh một cặp xí nghiệp trong mỗi thị trường bây giờ sẽ là điểm E thay vì E và xí nghiệp nước chủ nhà đã đạt được hàng hóa bán trong tất cả những thị trường tại phí tổn của xí nghiệp nước ngoài. Lý thuyết bảo hộ mậu dịch có thể được gọi là thuế quan để thúc đẩy xuất khẩu **khẩu thông qua kinh tế qui mô, bởi vì những hàng hóa bán mới này** trong tất cả những thị trường i là những hàng hóa xuất khẩu từ nước chủ nhà.

Krugman đã đưa ra phân tích kinh tế qui mô thực chất không phải như là một đề nghị cho việc bảo hộ mậu dịch, nhưng nó như là một giải thích cho tình trạng khẩn cấp của Nhật Bản được xem là một nhà xuất khẩu dẫn đầu của một vài sản phẩm mà những nhà sản xuất trong nước của chúng buổi đầu đã được bảo hộ (thí dụ: xe hơi). Tuy nhiên, khi xem xét nó như là một cơ sở cho việc kiến nghị việc bảo hộ mậu dịch, thì nước ngoài có khả năng trả đũa bằng việc thiết lập một thuế quan của nó. Kết quả cuối cùng là những thị phần tương đối không bị ảnh hưởng nhưng dung lượng thương mại sẽ giảm đáng kể. Thêm vào đó, như trong nhiều tranh luận của những người ủng hộ chế độ mậu dịch mới thì những nguồn lực được sử dụng để mở rộng ngành được bảo hộ sẽ làm cho sản lượng của những ngành khác giảm đi và những chi phí cơ hội này cần phải được xem xét.

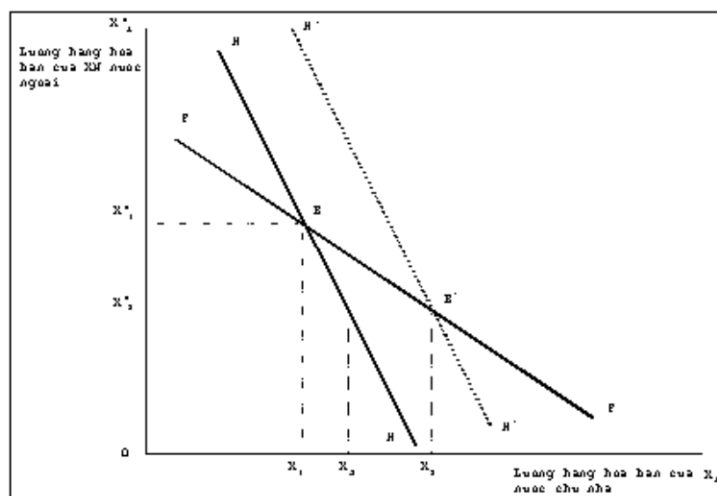
III. Nghiên cứu, phát triển và hàng hóa bán ra của xí nghiệp nước chủ nhà

Cách tiếp cận này đối với việc bảo hộ mậu dịch đã cũng được đưa ra bởi Paul Krugman (1984). Nó có vài cái giống với cách tiếp cận kinh tế qui mô nhưng nhấn mạnh khía cạnh khác là bảo hộ mậu dịch sẽ tạo ra một sự gia tăng trong xuất khẩu của xí nghiệp nước chủ nhà. Trong việc xem xét này thuế quan sẽ làm thúc đẩy xuất khẩu thông qua **việc nghiên cứu và phát triển, giả sử lại rằng một cấu trúc thị trường có một cặp** xí nghiệp nước chủ nhà và một xí nghiệp nước ngoài tồn tại và chúng cạnh tranh với nhau trong nhiều thị trường. Tuy nhiên, giả sử rằng chi phí cận biên cho mỗi xí nghiệp không thay đổi với mức sản lượng (có nghĩa là đường chi phí cận biên là đường nằm ngang), nhưng với bất kỳ mức sản lượng nào thì chi phí cận biên sẽ phụ thuộc vào việc đầu tư nghiên cứu và phát triển (R&D). Mỗi quan hệ này nghịch hướng với nhau có nghĩa là một lượng chi trả cho R&D lớn hơn (trên những đặc tính sản phẩm mới, qui trình sản xuất mới, v.v...) sẽ dẫn đến một sự

gia giảm trong chi phí cận biên. Đến lượt nó, lượng chi trên cho nghiên cứu và phát triển là một hàm thuận hướng với mức độ sản lượng, khi sản lượng hiện tại lớn hơn sẽ tạo ra một lượng lợi nhuận lớn hơn, cái có thể được sử dụng để tài trợ thêm cho R&D (giả sử là xí nghiệp không vay tiền từ thị trường vốn để tài trợ cho R&D).

Mối quan hệ chủ yếu trong mô hình R&D này được chỉ ra ở đồ thị 4. Lượng chi cho R&D bởi xí nghiệp nước chủ nhà được đo lường trên trục tung và sản lượng của xí nghiệp này được đo lường trên trục hoành như là tổng lượng hàng hóa bán ra của xí nghiệp trong tất cả thị trường i. Đường MM có độ dốc đi lên chỉ ra rằng, khi sản lượng gia tăng thì lượng chi cho R&D sẽ gia tăng bởi vì lượng lợi nhuận lớn hơn. Đường QQ với độ dốc đi lên chỉ ra sự phụ thuộc của sản lượng trên R&D: Khi R&D gia tăng, thì chi phí cận biên giảm xuống, đến lượt nó, nó sẽ giúp cho xí nghiệp bán một lượng sản lượng lớn hơn. Tính chắc chắn qua lại của hai mối quan hệ xuất hiện khi xí nghiệp được đặt tại điểm cân bằng T. Một đồ thị giống vậy sẽ được biểu hiện cho xí nghiệp nước ngoài.

Đồ thị 4: Bảo hộ mậu dịch, chi tiêu và sản lượng cho R&D của nước chủ nhà



Đường MM chỉ ra rằng, với một sự gia tăng trong tổng sản lượng của xí nghiệp nước chủ nhà thì chi phí cho R&D sẽ tăng lên do lợi nhuận lớn hơn. Đường QQ phản ánh thực tế rằng, khi chi phí cho R&D gia tăng, thì chi phí cận biên của xí nghiệp sẽ giảm và một sản lượng lớn hơn sẽ được tạo ra. Điểm cân bằng ban đầu của xí nghiệp tại điểm T. Với việc đặt ra một thuế quan bởi chính phủ nước chủ nhà thì xí nghiệp nước chủ nhà có thể tạo ra nhiều sản lượng hơn cho thị trường trong nước tại mọi mức độ R&D, có nghĩa là QQ sẽ dịch chuyển sang bên phải tới QQ'. Sự gia tăng này trong sản lượng sẽ cho phép lượng chi cho R&D lớn hơn khi điểm cân bằng chuyển đến T' và việc R&D lớn hơn sẽ tạo ra lượng hàng hóa bán ra nhiều hơn cho xí nghiệp trong toàn bộ thị trường i.

Những kết quả của việc bảo hộ mậu dịch trong mô hình này giống với những kết quả trong mô hình kinh tế qui mô. Giả sử chính phủ của nước chủ nhà đưa ra một thuế quan để duy trì một phần thị trường trong nước cho xí nghiệp nước chủ nhà. Ảnh hưởng của việc bảo hộ mậu dịch này là đường QQ sẽ dịch chuyển sang bên phải đến QQ'. Sự dịch chuyển này chỉ ra rằng, một lượng sản lượng lớn hơn bây giờ sẽ được nối kết với mỗi lượng chi cho R&D. Nhưng chú ý rằng, điểm cân bằng mới T' sẽ tạo ra một lượng chi lớn hơn cho R&D, cái sẽ làm cho chi phí cận biên thấp hơn, do đó xí nghiệp có khả năng để đạt được một lượng hàng hóa bán ra cao hơn so với xí nghiệp nước ngoài trong tất cả những thị trường. Cái đạt được trong lượng hàng hóa bán ra trong sự mất mát của xí nghiệp nước ngoài được tăng cường khi chúng ta nhớ rằng quá trình ngược lại sẽ xảy ra đối với xí nghiệp nước ngoài. Đối với xí nghiệp đó, có một sự gia giảm trong sản lượng đi cùng với mỗi mức của R&D. Kết quả cuối cùng là một sự gia giảm trong chi tiêu cho R&D và một sự gia tăng trong chi phí cận biên đối với xí nghiệp nước ngoài, dẫn đến một sự gia giảm trong hàng hóa bán ra bởi xí nghiệp đó trong mỗi thị trường được đáp ứng nhu cầu bởi cặp xí nghiệp này.

Trong đánh giá tranh luận này, chúng ta phải chỉ ra khả năng trả đũa và những chi phí cơ hội trước đó của việc đưa nhiều nguồn lực hơn vào ngành định hướng R&D. Thêm vào đó, tranh luận sẽ giả sử rằng hàng

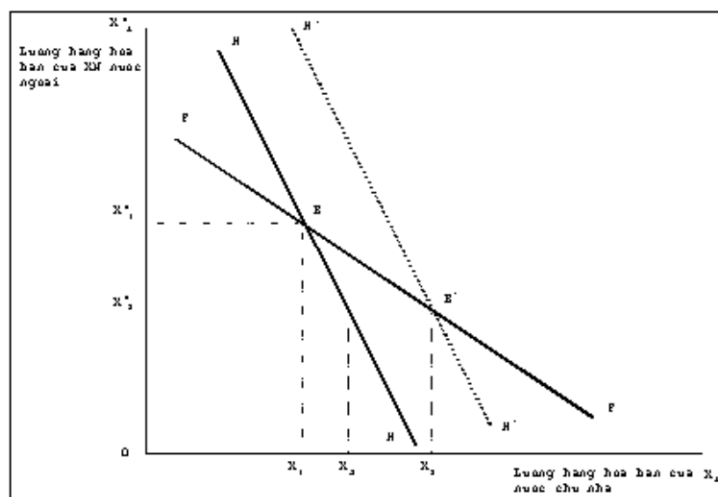
hóa bán ra của xí nghiệp là những yếu tố quyết định chủ yếu của R&D, nhưng những nhân tố khác như bảo hộ bằng sáng chế cũng có thể là quan trọng. Hơn nữa, nhiều R&D có thể được hưởng đến việc phát triển sản phẩm mới hơn là việc hướng tới làm giảm chi phí của những hàng hóa hiện hữu.

Điểm cơ bản xem xét kinh tế qui mô và R&D trong mối quan hệ đến việc bảo hộ mậu dịch trong hai phần của chương này là việc bảo hộ nhập khẩu đứng về mặt tiềm năng có thể tạo ra xuất khẩu. Để rõ hơn bản chất của loại bảo hộ này chúng ta xem tình huống 1.

IV. Trợ cấp xuất khẩu trong cấu trúc thị trường có cặp xí nghiệp

Cách tiếp cận này đối với sự can thiệp của chính phủ đã được đưa ra đầu tiên bởi Barbara Spencer và James Brander (1983) và đã được trình bày trong một hình thức có thể hiểu được mà ít kỹ thuật hơn bởi Gene Grossman và David Richardson (1985). Phân tích giả sử lại rằng một ngữ cảnh có cặp xí nghiệp - một xí nghiệp nước chủ nhà và một xí nghiệp nước ngoài. Những xí nghiệp này cạnh tranh với nhau về lượng hàng hóa bán ra trong thị trường của nước thứ ba; có nghĩa là, trong một thị trường không phải là thị trường trong nước của cả hai xí nghiệp này và nó được giả sử rằng hai xí nghiệp này không bán bất kỳ lượng hàng hóa nào trong những thị trường trong nước của chúng. Đồ thị 5 sẽ được sử dụng cho phân tích này, đồ thị này sẽ sử dụng lại đồ thị 2 trong chương này.

Đồ thị 5: Tình huống của một trợ cấp xuất khẩu của nước chủ nhà trong thị trường của nước thứ ba



Không có trợ cấp xuất khẩu, thì những xí nghiệp nước ngoài và nước chủ nhà sẽ đạt tới điểm cân bằng E, nơi mà xí nghiệp nước chủ nhà sẽ bán lượng OX_1 và xí nghiệp nước ngoài sẽ bán lượng OX^*1 . Nếu chính phủ của nước chủ nhà đưa ra một trợ cấp xuất khẩu cho xí nghiệp nước chủ nhà, thì hàm phản ứng của nước chủ nhà sẽ dịch chuyển từ HH đến HH' bởi vì những chi phí sản xuất được chi bởi xí nghiệp đã giảm và nhiều sản lượng hơn được tạo ra. Điểm cân bằng mới tại điểm E; lượng hàng hóa bán của nước chủ nhà sẽ gia tăng tới OX_2 trong khi lượng hàng hóa bán của xí nghiệp nước ngoài giảm xuống tới OX^*2 .

Trong khuôn khổ cặp xí nghiệp này và điểm cân bằng E được đưa ra, giả sử rằng xí nghiệp nước chủ nhà muốn mở rộng thị phần và lợi nhuận của nó

bởi việc di chuyển đến điểm E (tạm thời bỏ qua đường HH). Do đó, xí nghiệp nước chủ nhà đe dọa để mở rộng lượng hàng hóa bán đến OX_2 từ mức hiện tại là OX_1 . Nếu như sự mở rộng xảy ra thì xí nghiệp nước ngoài sẽ giảm lượng hàng bán của nó xuống dọc theo đường FF từ OX^*1 tới OX^*2 , một sự co lại của lượng hàng hóa bán của xí nghiệp nước ngoài- cái thật sự từ bỏ thị phần cho xí nghiệp nước chủ nhà. Tuy nhiên, những xí nghiệp nhận thức được hoạt động của xí nghiệp khác nên xí nghiệp nước ngoài sẽ không giảm lượng hàng hóa bán của nó đối với việc đe dọa của xí nghiệp nước chủ nhà tại điểm E. Lý do cho hành động này là xí nghiệp

nước ngoài biết rằng sự đe dọa này không đủ tin tưởng bởi vì xí nghiệp trong nước sẽ luôn luôn chọn hoạt động trên đường HH để tối đa hóa lợi nhuận. Xí nghiệp nước ngoài biết rằng, nếu như sản xuất tại OX*2, thì xí nghiệp nước chủ nhà sẽ tạo ra một lợi nhuận lớn hơn bởi việc sản xuất OX3 đơn vị hơn là OX2 đơn vị, do vậy xí nghiệp nước chủ nhà sẽ sản xuất tại lượng OX3 cho việc tối đa hóa lợi nhuận.

Trong trường hợp này, Spencer và Barbara chỉ ra rằng, có một vai trò tiềm năng cho một trợ cấp xuất khẩu đối với xí nghiệp nước chủ nhà bởi chính phủ nước chủ nhà. Nếu trợ cấp này được ban bố và công bố trước bởi chính phủ, lúc đó xí nghiệp nước chủ nhà sẽ sẵn lòng để thực hiện mở rộng hàng hóa bán với mỗi mức hàng hóa bán ra của xí nghiệp nước ngoài. Đường HH sẽ dịch chuyển sang bên phải tới HH bởi trợ cấp này. Sự dịch chuyển trong hàm phản ứng của xí nghiệp nước chủ nhà sẽ tạo ra một đe dọa gia tăng lượng hàng hóa xuất khẩu tới OX2. Xí nghiệp nước ngoài bây giờ nhận ra rằng, nó phải giảm lượng hàng bán của nó tới OX*2 bởi vì nó muốn hoạt động của nó nằm trên hàm phản ứng. Kết quả cuối cùng của việc sử dụng trợ cấp xuất khẩu là vị trí cân bằng sẽ nằm tại E. Lượng hàng hóa bán ra và lợi nhuận gia tăng của xí nghiệp nước chủ nhà sẽ làm nâng cao thặng dư sản xuất của những nhà sản xuất trong nước chủ nhà, và trong điều kiện những yếu tố khác bằng nhau, thì nước chủ nhà có thể đạt được phúc lợi nếu như sự gia tăng trong thặng dư sản xuất cao hơn chi phí trợ cấp. (Trong mô hình không có thặng dư tiêu dùng giảm trong nước chủ nhà bởi vì sản phẩm không được sử dụng tại nước nhà. Nếu có, phân tích sẽ phức tạp hơn, nhưng một sự đạt được vẫn xảy ra.) Dĩ nhiên là phúc lợi của nước chủ nhà được gia tăng trong sự mất mát của xí nghiệp nước ngoài, cái có thặng dư sản xuất thấp hơn bởi việc lượng hàng hóa bán giảm xuống.

Điều nên được chú ý là chính phủ của nước ngoài có thể phản ứng lại cùng với chính sách trợ cấp này bằng việc Thực hiện một trợ cấp xuất khẩu cho xí nghiệp nước ngoài. Điều này sẽ làm cho đường FF dịch chuyển lên trên về phía bên phải trong đồ thị 5 và xí nghiệp nước ngoài sẽ đạt lại được thị phần. David collie (1991) đã đưa ra một phản ứng khác đối với một trợ cấp mặc dù Ông ta có những xí nghiệp bán hàng hóa trong những thị trường của nhau. Trong mô hình của ông ta, nước ngoài sẽ phản ứng lại đối với chính sách trợ cấp xuất khẩu của nước chủ nhà bởi việc đặt ra một thuế quan bù lại hơn là việc thực hiện một trợ cấp xuất khẩu. Điều này sẽ cho phép nước ngoài lấy lại một phần lợi nhuận của xí nghiệp nước ngoài như là thu nhập thuế quan- lợi nhuận đã được chuyển giao cho xí nghiệp nước chủ nhà bởi trợ cấp xuất khẩu lúc ban đầu- Trong trường hợp của một đất nước lớn, thuế này sẽ làm hạ thấp tỷ số thương mại của nước chủ nhà và nước chủ nhà sẽ mất mát phúc lợi từ trợ cấp xuất khẩu của nó. Collie kết luận rằng, việc sử dụng thuế này của nước ngoài có khả năng gây trở ngại cho nước chủ nhà từ việc trợ cấp xuất khẩu cho nước chủ nhà trước hết.

Việc sử dụng trợ cấp để nâng cao xuất khẩu có thể được chỉ ra trong điều kiện cụ thể hơn bởi một thí dụ bằng số. Giả sử rằng xí nghiệp nước chủ nhà H và một xí nghiệp nước ngoài F dự định sản xuất cho thị trường thế giới một sản phẩm với một qui mô đáng kể. Hình 6 chỉ ra một ma trận kết toán cho 4 tình trạng có thể xảy ra. Ở phía bên trái ở trên của ma trận chỉ ra rằng, nếu cả hai xí nghiệp đều sản xuất ra sản phẩm, thì mỗi xí nghiệp sẽ mất 20 triệu đô la vì thị trường không đủ lớn để cả hai xí nghiệp sản xuất ra sản phẩm đứng về mặt kinh tế. Phần phía bên phải ở trên của ma trận chỉ ra rằng, sản xuất bởi xí nghiệp H và xí nghiệp F không sản xuất sẽ tạo ra 200 triệu đô la lợi nhuận cho xí nghiệp nước chủ nhà trong khi xí nghiệp nước ngoài không đạt được lợi nhuận nào. Ở phía bên trái ở dưới của ma trận trái ngược với ở phía bên phải ở trên của ma trận. Cuối cùng, nếu cả hai xí nghiệp đều không sản xuất ra sản phẩm, thì lợi nhuận sẽ bằng 0 cho mỗi xí nghiệp như được chỉ ra ở phía bên phải ở dưới của ma trận.

Trong hình 6, kết quả của trò chơi là không chắc chắn. Tuy nhiên, giả sử rằng chính phủ của nước chủ nhà công bố là sẽ ban cho một trợ cấp 50 triệu đô la cho xí nghiệp H nếu nó sản xuất ra sản phẩm cho thị trường thế giới. Với điều kiện ràng buộc này, ma trận kết toán bây giờ thể hiện như được chỉ ra trong hình 7. Phía bên trái và phải ở trên của ma trận phản ánh 50 triệu đô la trợ cấp cho xí nghiệp nước chủ nhà. Xí nghiệp nước chủ nhà sẽ sản xuất ra hàng hóa mà không có vấn đề là xí nghiệp nước ngoài sản xuất như thế nào bởi vì nó có một lợi nhuận bảo đảm. Trợ cấp sẽ bảo đảm rằng xí nghiệp H sẽ chi phối thị trường; xí nghiệp F sẽ không sản xuất bởi vì nó không bao giờ đạt được lợi nhuận khi xí nghiệp nước chủ nhà tham gia vào sản xuất. Cũng chú ý rằng, việc trợ cấp 50 triệu đô la của chính phủ sẽ tạo ra 250 triệu lợi nhuận cho những nhà sản xuất trong nước chủ nhà, cái có thể làm gia tăng phúc lợi của quốc gia. Dĩ nhiên không có bảo đảm rằng, chính phủ nước ngoài sẽ không trả đũa bằng chính sách trợ cấp của nó. Thêm vào đó, nếu như tiêu dùng trong nước tồn tại, thì một trợ cấp xuất khẩu bởi chính phủ nước chủ nhà sẽ làm gia tăng giá cả cho những người tiêu dùng trong nước

và do vậy sẽ làm giảm phúc lợi tiêu dùng. Những cơ hội của đất nước trong việc cải thiện phúc lợi chung của nó thông qua trợ cấp vì thế sẽ bị giảm xuống.

Hình số 6: Ma trận kết toán mang tính giả thuyết đối với xí nghiệp nước chủ nhà và xí nghiệp nước ngoài

		Xí nghiệp F	
		Sản xuất	Không sản xuất
Xí nghiệp H	Sản xuất	\$-20	\$200
	Không sản xuất	\$0	\$0

Giả sử là qui mô đủ lớn để tồn tại việc sản xuất. Nếu cả hai xí nghiệp đều tạo ra hàng hóa, thì mỗi xí nghiệp sẽ chịu lỗ 20 triệu đô la; nếu không có xí nghiệp nào sản xuất hàng hóa, thì không xảy ra việc thua lỗ (và không nhận được lợi nhuận). Nếu một xí nghiệp sản xuất và xí nghiệp kia không sản xuất, thì xí nghiệp sản xuất sẽ đạt được lợi nhuận là 200 triệu đô la, trong khi xí nghiệp kia không đạt được lợi nhuận nào cả. Có một kết quả không chắc chắn đối với trò chơi này.

Đối với thảo luận về trợ cấp của một xí nghiệp trong ngữ cảnh của hai xí nghiệp lớn cạnh tranh trên thị trường thế giới, hãy xem tình huống 2.

Hình số 7: Ma trận kết toán được giả thuyết cho xí nghiệp nước chủ nhà và xí nghiệp nước ngoài, với một trợ cấp 50 triệu đô la cho xí nghiệp nước chủ nhà

		Xí nghiệp F	
		Sản xuất	Không sản xuất
Xí nghiệp H	Sản xuất	\$30	\$250
	Không sản xuất	\$0	\$0

Với trợ cấp của chính phủ nước chủ nhà, xí nghiệp nước chủ nhà luôn luôn chọn việc tiến hành sản xuất bởi vì một lợi nhuận được đảm bảo. Xí nghiệp nước ngoài sẽ lỗ 20 triệu đô la nếu nó cũng sản xuất, do vậy nó sẽ không sản xuất. Chính vì vậy, kết quả của trò chơi là xác định.

TÌNH HUỐNG 1: Mục tiêu của những ngành công nghiệp ở Nhật

Một thí dụ được trích dẫn thường xuyên về sự can thiệp của chính phủ đối với việc thúc đẩy xuất khẩu là Mục tiêu của những ngành công nghiệp ở Nhật suốt những năm 50, 60, và 70, ở đó nhiều biện pháp được giới thiệu với mục tiêu phát triển năng lực ngành và phục vụ cho thị trường thế giới. Thí dụ, ngành sản xuất thép được nhận trợ cấp, những lợi thế về thuế đặc biệt và tỷ lệ lãi suất dưới giá thị trường đối với những món vay. Thêm vào đó, khi người Nhật giới hạn về vốn trong những năm 1950, họ đã hoạch định ngành thép như là ngành được ưu tiên được nhận vốn vay. Nhập khẩu trong ngành sản xuất xe hơi bị giới hạn bởi những kiểm soát trên những hoạt động trao đổi nước ngoài, và hướng dẫn của chính phủ đã qui định rằng một phần của các linh kiện được sử dụng bởi những nhà sản xuất xe hơi sẽ được tạo ra ở Nhật để thúc đẩy lĩnh vực chế tạo linh kiện của ngành. Trong nỗ lực để công nghiệp hóa, những ngành chủ chốt được xác định và đã được đưa cho những động lực thúc đẩy đặc biệt. Ngân hàng phát triển Nhật Bản đã cung cấp những món vay với lãi suất thấp cho những ngành được ưu tiên và năm 1953, luật thương mại xuất nhập khẩu đã cho phép hình thành những cacten của các nhà sản xuất để cố định giá cả và hạn chế nhập khẩu (khoảng 1971 đã có trên 200 cacten hợp pháp ở Nhật Bản). Trong những năm 1970, Bộ công nghiệp và ngoại thương (MITI) đã đưa ra sự ủng hộ mạnh mẽ cho việc nghiên cứu và phát triển đối với những ngành công nghiệp cao cấp như mạch điện tổng hợp và máy vi tính.

Với những biện pháp này, Nhật Bản đã đạt được sự thành công trong xuất khẩu một cách đáng kể trong một số ngành điện tử, ô tô, thép, máy móc cơ khí và đóng tàu. Tuy nhiên, thành công này không nhất thiết cho là chỉ được dẫn đến bởi những biện pháp định hướng. Thí dụ, Krugman đã chỉ ra rằng, Nhật Bản đã có thể tạo ra một lợi thế cạnh tranh so với Mỹ trong ngành thép thậm chí không có sự ủng hộ của chính phủ, bởi vì vốn sẵn có đã gia tăng do tỷ lệ tiết kiệm của Nhật cao và chi phí lao động của Mỹ cao hơn nhiều so với Nhật trong ngành thép. Thêm vào đó, Robert Crandall (1986) đã báo cáo rằng, những nhà sản xuất ô tô của Mỹ đã phản ứng chậm so với Nhật đối với cuộc khủng hoảng dầu hỏa những năm 1970 thông qua việc giảm kích cỡ của những phương tiện vận chuyển để thích nghi với những luật lệ của Mỹ về vấn đề ô nhiễm và sử dụng năng lượng. Thêm vào đó, Karl Zinsmeister (1993) đã kết luận rằng, những cố gắng của MITI tự chúng để định hướng những ngành đã không chạy được xa hơn cái mà họ đã thành công. Ông ta đã trích dẫn ra những thất bại trong ngành hàng không, tàu vũ trụ, và những ngành công nghệ sinh học cũng như trong việc phát triển những nguồn năng lượng thay thế cho dầu hỏa.

Việc xuất hiện sự thành công trong xuất khẩu của Nhật cũng đã tạo ra những kết quả làm giảm bớt cái gì đó chống lại với chiến lược định hướng xuất khẩu. Thí dụ, vào cuối những năm 1970 Mỹ đã đưa ra một cơ chế giá cả gọng kìm hơn thông qua cơ chế này những hàng hóa thép nhập khẩu vào Mỹ dưới giá được xác định sẽ kích động một quan sát về việc chống lại việc bán hàng hóa thừa ra nước ngoài với giá thấp. Khoảng 1985, hàng loạt các hiệp ước hạn chế tự nguyện (VRAs) đã được đề ra để hạn chế hàng thép nhập khẩu vào Mỹ từ Nhật và một số các nước khác với một tổng số khoảng 20% của thị trường Mỹ. Những VRAs này đã được mở rộng trong năm 1990 trong 2,5 năm, sau đó chúng đã không được đổi mới. Krugman đã kết luận rằng, việc định hướng ngành thép của Nhật Bản đã dẫn đến việc phân phối quá nhiều vốn cho một ngành có thu nhập thấp do một sự cung cấp thép thừa thải trên thế giới. Trong khi vốn có thể được sử dụng tốt hơn trong những ngành công nghiệp khác của Nhật. Zinsmeister (1993) thêm vào rằng, ngành thép của Nhật đã thật sự là máy nạo vét thực trên thu nhập quốc gia. Cuối cùng, sự thành công của việc xuất khẩu ô tô Nhật sang Mỹ đã dẫn đến sự thương thuyết của một hạn chế xuất khẩu tự nguyện (VER) trong năm 1981. Thương mại trong những chất bán dẫn và xuất khẩu những công cụ máy móc của Nhật sang Mỹ cũng đã bị hạn chế trong năm 1986.

TÌNH HUỐNG 2: Hãng hàng không Airbus

Một thí dụ về trợ cấp của chính phủ để thúc đẩy cạnh tranh quốc tế là hãng hàng không châu Âu, hãng Airbus. Hãng này được thành lập 1970. Airbus là một liên hiệp công ty bao gồm những xí nghiệp từ Pháp chiếm 38% sở hữu, Đức 38%, Anh 20%, Tây Ban Nha 4%. Pháp đã cấp cho công ty hơn 3 triệu đô la để giúp đỡ sản

xuất máy bay phản lực (nhưng mong đợi được trả lại khi những máy bay này được bán). Đức đã đưa ra những món vay và bảo đảm vay. Anh và Tây Ban Nha cũng đã đưa vốn trước. Không có cách chính xác để đo lường mức độ trợ cấp, những bộ thương mại của Mỹ đã ước tính rằng, những xí nghiệp thành viên trong Airbus đã nhận được khoảng 26 triệu đô la.

Đối thủ cạnh tranh mạnh nhất của Airbus là hãng Boeing của Mỹ. Boeing là công ty xuất khẩu lớn nhất của Mỹ (trong tất cả các ngành) với 53% sản phẩm hàng không được bán ra nước ngoài. Loại máy bay dân sự đã là một loại sản phẩm xuất khẩu lớn của Mỹ trong nhiều năm. Thực vậy, hai xí nghiệp có triển vọng cạnh tranh mạnh hơn khi thị trường của những máy bay có khả năng tải trọng lớn và vừa mở rộng trong những năm 1990. Boeing và những nhà sản xuất khác của Mỹ dĩ nhiên than phiền về những trợ cấp nhận được bởi hãng Airbus. Mặc dầu Boeing, General Dynamics và McDonnell Douglas đã nhận 41 triệu đô la dưới dạng những trợ cấp gián tiếp từ quân đội chính phủ Mỹ và những hợp đồng không gian. Trong một cố gắng để kiểm soát những trợ cấp, Mỹ và Cộng đồng châu Âu đã ký một hợp đồng về hạn chế trợ cấp còn 33% của chi phí phát triển máy bay năm 1992 (Davis, 1993), nhưng tranh luận đã bùng nổ trở lại vào đầu năm 1993.

Cuối cùng, Richard Baldwin đã ước tính rằng, bởi những trợ cấp cho Airbus, Châu Âu có thể mất mát phúc lợi và Mỹ cũng vậy bởi vì lợi nhuận của Boeing đã bị giảm nhiều hơn là những cái đạt được bởi những người sử dụng máy bay từ việc giảm giá cả. Những người đạt được duy nhất là những đất nước khác, nơi mà những hãng hàng không với hành khách của họ đã đạt được từ giá cả máy bay thấp hơn. Có lẽ chính sách thương mại chiến lược chỉ mang lại lợi ích cho những đất nước không dính líu đến việc sản xuất ra máy bay.

TÓM TẮT

Chương này đã trình bày và xem xét vài lý thuyết mới về những lợi ích có thể có được của việc bảo hộ mậu dịch. Những lý thuyết này xây dựng trên bản chất cạnh tranh không hoàn hảo trong nhiều ngành và nhấn mạnh rằng, hành động đơn phương có thể mang đến lợi ích tiềm năng như là một sự chuyển giao của lợi nhuận độc quyền nước ngoài và thừa nhận kinh tế qui mô sẽ dẫn đến xuất khẩu lớn hơn. Một sự gia tăng trong chi tiêu cho nghiên cứu và phát triển, với hàng hóa xuất khẩu được nâng lên sau đó, cũng có thể đạt được thông qua việc bảo hộ thị trường trong nước. Thêm vào đó, những trợ cấp xuất khẩu có thể được sử dụng để nâng cao thị phần của xí nghiệp trong nước chủ nhà trong thị trường nước ngoài, do vậy trong một số trường hợp sẽ làm cải tiến phúc lợi của nước chủ nhà. Tuy nhiên, việc bảo hộ mậu dịch dựa trên những phân tích này không nhất thiết đảm bảo một sự cải thiện trong phúc lợi của nước chủ nhà, bởi vì trong số những cái khác, thì sự trả đũa của nước ngoài sẽ bị lỡ đi. Thêm vào đó, những người khởi xướng những lý thuyết này không nhất thiết là kiến nghị việc bảo hộ mậu dịch nhưng mục đích để chỉ ra những ứng dụng có thể của việc thoát khỏi giả thuyết cạnh tranh hoàn hảo của chính sách thương mại cổ điển.

CHƯƠNG 5 : SỰ HỢP NHẤT KINH TẾ

Trong những thảo luận trước đây của chúng ta về chính sách thương mại, nói chung chúng ta đã thực hiện phân tích trong một khuôn khổ mà tại đó một đất nước đang gia tăng hoặc giảm bớt những hàng rào thương mại chống lại tất cả những nước tham gia thương mại một cách đồng thời và thống nhất. Tuy nhiên, thương mại quốc tế diễn ra ngày càng nhiều trong một ngữ cảnh mà tại đó những đất nước sẽ có những đối xử khác nhau đối với những thành viên tham gia thương mại của chúng. Cách đối xử này thường xuất hiện thông qua sự hợp nhất kinh tế, nơi mà những đất nước sẽ cùng nhau tạo ra một tổ chức kinh tế lớn hơn với những mối quan hệ đặc biệt giữa những thành viên. Trong chương này, chúng ta sẽ thảo luận một vài loại hình hợp nhất kinh tế khác nhau và trình bày một khuôn khổ cho việc phân tích những ảnh hưởng về phúc lợi của những mối quan hệ đặc biệt này, đồng thời xem xét những nỗ lực hợp nhất gần đây trong nền kinh tế thế giới. Điều được đưa ra ở đây là những nỗ lực hợp nhất như là Thỏa Hiệp Thương Mại Tự Do Bắc Mỹ (NAFTA) đang được tranh luận sôi nổi. Điều quan trọng là những sinh viên kinh tế cần có một sự hiểu biết cơ bản về thương mại chung và những ảnh hưởng về phúc lợi của những thỏa hiệp này.

I. Những loại hình hợp nhất kinh tế

Khi những đất nước hình thành những liên kết kinh tế, thì những nỗ lực của họ sẽ biểu hiện một sự di chuyển từng phần tới thương mại tự do và mỗi đất nước sẽ cố gắng để đạt được một vài lợi ích nào đó từ một nền kinh tế mở hơn mà không triệt tiêu quyền kiểm soát qua những hàng hóa và dịch vụ đi ngang qua biên giới của nó và do vậy cũng sẽ không triệt tiêu sự kiểm soát về cấu trúc

của sản xuất và tiêu dùng của nó. Những đất nước gia nhập vào những thỏa hiệp thương mại đặc biệt sớm nhận ra rằng, nếu chúng tháo gỡ càng nhiều những ràng buộc trên sự di chuyển của hàng hóa và dịch vụ giữa những thành viên trong nhóm, thì quyền kiểm soát trong nước của nền kinh tế sẽ bị mất đi càng nhiều. Kết quả là, những hoạt động hợp nhất kinh tế thường xảy ra theo từng bước và thỏa hiệp ưu đãi ban đầu sẽ ít đe dọa đến sự mất mát quyền kiểm soát hơn so với những bước sau. Bốn loại hình hợp nhất kinh tế cơ bản theo vùng được giới thiệu ở đây

1. Vùng thương mại tự do (FTA)

Kế hoạch hợp nhất phổ biến nhất được đề cập đến là vùng thương mại tự do (FTA), trong đó tất cả những thành viên của nhóm sẽ tháo gỡ những thuế quan trên những sản phẩm với nhau, trong khi cùng lúc đó mỗi thành viên vẫn duy trì sự độc lập của nó trong việc thiết lập những chính sách thương mại với những nước không thành viên. Nói cách khác, những thành viên của FTA có thể duy trì những thuế quan riêng và những hàng rào thương mại khác đối với thế giới bên ngoài. Kế hoạch này thường được áp dụng cho tất cả những sản phẩm giữa những nước thành viên, nhưng rõ ràng nó có thể dính líu đến một sự pha trộn của thương mại tự do trong một số sản phẩm và có những chính sách đối xử ưu tiên, nhưng vẫn được bảo vệ trong những hàng hóa khác. Điều cần thiết để ghi nhận là khi mỗi nước thành viên đưa ra thuế quan bên ngoài riêng của nó, thì những nước không thành viên có thể tìm thấy lợi nhuận để xuất khẩu một sản phẩm đến nước thành viên có mức độ bảo vệ bên ngoài thấp nhất và kể đó thông qua nó đến những nước thành viên khác có mức độ bảo vệ bên ngoài cao hơn. Không có những luật lệ về nguồn gốc bởi những thành viên đề cập đến sản phẩm được bắt nguồn từ nước nào, thì sẽ không có gì để ngăn cấm những nước không thành viên trong việc sử dụng chiến lược chuyển hàng này để né tránh một số hạn chế thương mại trong những nước thành viên có mức độ bảo vệ cao hơn. Vùng thương mại tự do nổi bật nhất trong nhiều năm qua là Hiệp Hội Thương Mại Tự Do Châu Âu (EFTA) bao gồm các nước Austria, Finland, Iceland, Liechtenstein, Norway, Sweden và Switzerland.

2. Hiệp Hội Thuế Quan

Mức độ hợp nhất kinh tế thứ hai là Hiệp Hội Thuế Quan. Trong bước này, tất cả những thuế quan được tháo gỡ giữa các nước thành viên và nhóm sẽ thực hiện một chính sách thương mại bên ngoài chung đối với

những nước không thành viên. Hơn thế nữa, nhóm sẽ hành động như là một khối trong thương thuyết của tất cả những thỏa hiệp thương mại với các nước không thành viên. Sự

tồn tại của thuế quan bên ngoài chung sẽ đẩy lùi khả năng chuyển hàng bởi những nước không thành viên. Hiệp hội thuế quan vì vậy hướng gần tới sự hợp nhất kinh tế hơn so với FTA. Một thí dụ của Hiệp Hội Thuế Quan bao gồm: Belgium, the Netherlands và Luxembourg (Benelux) được thành lập năm 1947 và sát nhập vào Cộng Đồng Châu Âu năm 1958.

3.Thị trường chung

Mức độ hợp nhất kinh tế thứ ba là thị trường chung, trong đó tất cả những thuế quan được tháo gỡ giữa các nước thành viên, một chính sách thương mại bên ngoài chung sẽ được sử dụng đối với những nước không thành viên và tất cả những hàng rào thương mại đối với những sự dịch chuyển nhân tố giữa những nước thành viên biểu hiện một mức độ hợp nhất cao hơn, đồng thời sự kiểm soát trong nước của nền kinh tế bị giảm xuống. Những hiệp ước Rome năm 1957 đã thiết lập một thị trường chung trong Cộng Đồng Châu Âu (E C) cái chính thức hoạt động vào ngày 1/ 1/ 1958 và trở thành Liên Minh Châu Âu

(E U) vào ngày 1/ 1/ 1993.

4.Liên minh kinh tế

Hình thức toàn diện nhất của bốn loại hình hợp nhất kinh tế là liên **minh kinh tế**. Nó bao gồm tất cả **những đặc điểm của một thị trường** chung nhưng cũng muốn nói đến sự hợp nhất của những tổ chức kinh tế và sự phối hợp của chính sách kinh tế trong tất cả những nước thành viên. Trong khi sự tồn tại về mặt chính trị một cách độc lập vẫn biểu hiện, thì một liên minh kinh tế nói chung thiết lập vài tổ chức siêu quốc gia, mà những quyết định của nó bị ràng buộc bởi tất cả những thành viên. Khi một liên minh kinh tế áp dụng một đồng tiền chung, thì nó sẽ trở thành một liên minh tiền tệ. Trong khi mức độ hợp nhất kinh tế này thường được mong mỏi và đã được thông qua bởi 12 nước thành viên của Liên Minh Châu Âu (EU), thì những đất nước thành viên đã nhận thấy là cực kỳ khó khăn để hủy bỏ quyền tối cao trong nước mà kế hoạch đòi hỏi.

Do vậy, có vài hình thức hợp nhất kinh tế khác nhau và những tổ chức hợp nhất đang tồn tại sẽ có những đặc tính khác nhau.

II. Những ảnh hưởng tĩnh và động của sự hợp nhất kinh tế

1. Những ảnh hưởng tĩnh của sự hợp nhất kinh tế

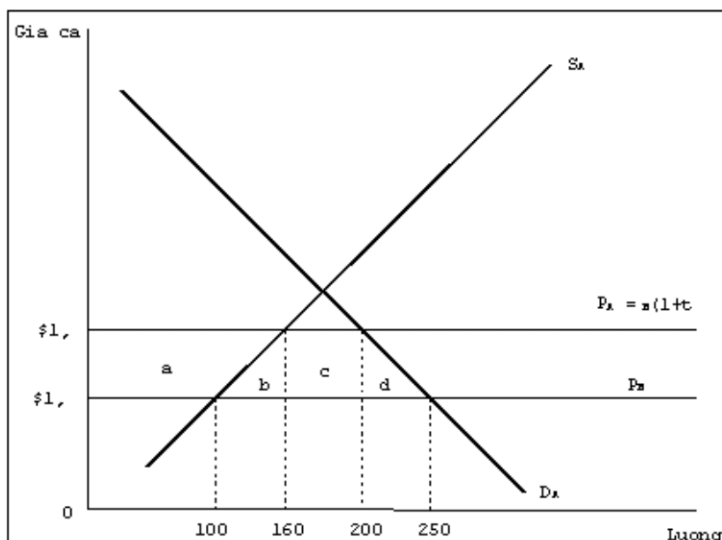
Sự hợp nhất kinh tế muốn nói đến sự đối xử khác nhau của những nước thành viên đối với những nước không thành viên. Bởi vì loại hợp nhất này có thể dẫn đến sự dịch chuyển kiều thương mại giữa những nước thành viên và không thành viên. Nói chung, ảnh hưởng thực trên một nước tham gia thì mơ hồ và phải được đánh giá trên cơ sở của từng nước. Trong khi sự hợp nhất biểu hiện một sự chuyển dịch đến thương mại tự do trong những nước thành viên, thì đồng thời nó có thể dẫn đến luồng thương mại từ những nước không thành viên

có chi phí thấp hơn (nước vẫn đối mặt với những thuế quan bên ngoài của nhóm) tới một nước thành viên (nước không còn đối mặt với bất kỳ thuế quan nào.) Hai ảnh hưởng tĩnh này của sự hợp nhất kinh tế, có nghĩa là chúng xảy ra một cách trực tiếp đến sự hình thành của dự án hợp nhất, được gọi là một sự tạo ra thương mại và sự trệch hướng thương mại. **Những thuật ngữ này được đặt ra bởi Jacob Viner (1950), người đã định nghĩa** việc tạo ra thương mại sẽ xảy ra bất cứ lúc nào mà sự hợp nhất kinh tế dẫn đến một sự dịch chuyển trong nguồn gốc sản phẩm từ một nhà sản xuất trong nước có chi phí nguồn lực cao hơn so với một nhà sản xuất thành viên có chi phí nguồn lực thấp hơn. Sự dịch chuyển này biểu hiện một sự di chuyển theo hướng phân phối nguồn lực thương mại tự do và do vậy có thể mang lại lợi ích về phúc lợi. Sự trệch hướng thương mại xảy ra bất cứ lúc nào có một sự dịch chuyển trong nguồn gốc của sản phẩm từ một nhà sản xuất không thành viên có chi phí nguồn lực thấp hơn đến một nhà sản xuất thành viên có chi phí nguồn lực cao hơn. Sự dịch chuyển này biểu hiện một sự di chuyển theo hướng xa rời phân phối nguồn lực thương mại tự do và có thể làm giảm phúc lợi.

Bởi vì cả 2 ảnh hưởng này rõ ràng có thể xảy ra với sự hợp nhất kinh tế, nên tự chúng ta thấy được một thể giới của cái tốt nhất thứ hai, bởi vì sự hợp nhất kinh tế chỉ biểu hiện một phần dịch chuyển đến thương mại tự do. Vấn đề nó có tạo ra một ích lợi thực đối với những nước tham gia hay không là vấn đề thực nghiệm.

Chúng ta hãy tiếp cận với vấn đề cái tốt nhất thứ hai này (cái tốt nhất là thương mại tự do hoàn toàn) bởi việc xem xét ảnh hưởng của sự hợp nhất kinh tế trong một thị trường cho một hàng hóa riêng lẻ nào đó ở một trong những nước thành viên, đất nước A. Trong đồ thị 1, D_A là đường cầu của những người tiêu dùng trong đất nước A đối với sản phẩm và S_A là đường cung của những nhà sản xuất trong nước của đất nước A. Giả sử rằng, đất nước A sẽ nhập khẩu hàng hóa từ đất nước B, cũng như tạo ra nó trong nước trước khi hình thành sự hợp nhất kinh tế (thí dụ, một hiệp hội thuế quan). Nếu đất nước A là người nhận giá cả thị trường trong thị trường thế giới với giá 1 đô la trên sản phẩm từ đất nước B và có một thuế quan 50% trên hàng hóa, lúc đó giá cả trong đất nước A là 1,5 đô la trên sản phẩm, lượng được tiêu dùng là 200 đơn vị sản phẩm và lượng được cung trong nước là 160 đơn vị sản phẩm. Lượng nhập khẩu của A từ B là 40 đơn vị. Khi thuế quan được tháo gỡ trên hàng hóa của đất nước B bởi hiệp hội, thì giá cả hàng hóa ở A sẽ giảm xuống tới 1 đô la, lượng được tiêu dùng sẽ gia tăng tới 250 đơn vị, lượng được sản xuất trong nước giảm xuống tới 100 đơn vị và lượng được nhập khẩu sẽ gia tăng tới 150 đơn vị ($= 250 - 100$).

Đồ thị 1: Sự tạo ra thương mại và phúc lợi

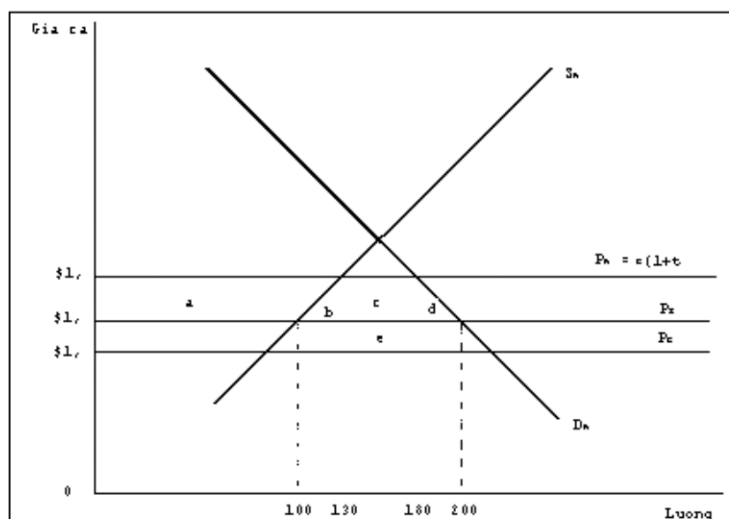


Trước khi hợp nhất kinh tế, giá cả của hàng hóa trong đất nước A là 1,5 đô la trên sản phẩm ($= 1$ đô la trong đất nước B cộng cho 50% thuế quan). Với sự hợp nhất giữa A và B, thuế quan được tháo gỡ và đất nước A bây giờ sẽ nhập khẩu 150 đơn vị sản phẩm ($250 - 100$) so với 40 đơn vị sản phẩm trước đó ($200 - 160$) từ đất nước B. 60 đơn vị sản phẩm ($160 - 100$) của hàng hóa nhập khẩu được gia tăng sẽ thay thế cho sản xuất trong nước trước đó và 50 đơn vị sản phẩm ($250 - 200$) phản ánh lượng tiêu dùng lớn hơn tại giá cả mới 1 đô la trên sản phẩm đối với người tiêu dùng của đất nước A. Ảnh hưởng phúc lợi thực là tổng của những vùng b và d hoặc $(1/2)(60)(0,5) + (1/2)(50)(0,5) = 27,50$.

Đây là một liên minh tạo ra thương mại trong suy nghĩ của Viner, bởi vì 60 đơn vị sản phẩm đã được chuyển từ nhà sản xuất trong nước chủ nhà A đến nhà sản xuất trong đất nước B có chi phí thấp hơn. Thêm vào sự dịch chuyển trong nguồn sản xuất, những người tiêu dùng sẽ đạt được nguồn lợi từ một lượng tiêu dùng lớn hơn. (Vinner đã không chú ý tới ảnh hưởng tiêu dùng.) Ảnh hưởng phúc lợi trên đất nước A rõ ràng là dương. Những người tiêu dùng đã nhận được thặng dư tiêu dùng thêm vào đó bằng với vùng $a + b + c + d$. Trong lượng thặng dư tiêu dùng này, a là một chuyển đổi của thặng dư sản xuất từ những nhà cung cấp của đất nước A, trong khi c là thu nhập thuế quan đã đổ dồn về cho người tiêu dùng của đất nước A. Do vậy, phúc lợi thực đạt được của đất nước bao gồm vùng $b + d$. Trong thí dụ, $b = (1/2)(60)(0,5) = 15$ trong khi $d = (1/2)(50)(0,5) = 12,5$. Toàn bộ đất nước A đã gia tăng phúc lợi của nó bởi một lượng bằng $= 15 + 12,5 = 27,5$. Ảnh hưởng

bây giờ đã chắc chắn bởi vì sự tạo ra thương mại này biểu hiện một sự di chuyển tới thương mại tự do với nước tham gia hợp nhất kinh tế.

Đồ thị 2: Sự trệch hướng thương mại và phúc lợi



Trước khi liên minh với đất nước B, đất nước A có một thuế quan 50% trên những hàng hóa nhập khẩu. Do vậy, giá cả bao gồm thuế quan của đất nước C trong thị trường của đất nước A là 1,5 đô la trên một sản phẩm và giá cả bao gồm thuế quan của đất nước B là 1,8 đô la (không được chỉ ra). Trước khi liên minh được hình thành, đất nước A sẽ nhập khẩu 50 đơn vị sản phẩm (180-130) từ C. Khi liên minh được thiết lập với B, đất nước A sẽ nhập khẩu 100 đơn vị sản phẩm (200 - 100) tất cả đến từ đất nước B, nước không còn đối mặt với thuế quan. Sự thay đổi phúc lợi thực đối với A là sự khác biệt giữa vùng b + d (một ảnh hưởng dương do giá cả thấp hơn ở A) và vùng e (một ảnh hưởng âm do sự mất mát của thu nhập thuế quan). Trong thí dụ này, phúc lợi bị giảm đi bởi vùng b + d = $(\frac{1}{2}) (30) (0,3) + (\frac{1}{2}) (20) (0,3) = 4,5 + 3 = 7,5$, trong khi e = $(50) (0,2) = 10$

Giả sử rằng, chúng ta sẽ xem xét 3 đất nước: A, B và C. A là nước chủ nhà, B là nước thành viên tiềm năng và C là nước không thành viên. Chi phí sản xuất trong C là 1 đô la và chi phí trong B là 1,2 đô la, nhưng giá cả sản phẩm trong nước chủ nhà A là 1,5 đô la, bởi vì A có một thuế quan 50%. Trong thí dụ này, đất nước A sẽ mua từ đất nước C bởi vì giá cả sản phẩm của C bao gồm cả thuế quan thấp hơn của B ($= 1,2 + 50\% (1,2) = 1,8$). Bây giờ giả sử rằng, đất nước A sẽ hình thành một hiệp hội thuế quan với đất nước B và hủy bỏ sự bảo hộ mậu dịch của nó đối với đất nước B, như là một phần của thỏa hiệp hợp nhất, trong khi vẫn duy trì việc bảo hộ mậu dịch đối với đất nước C. Đất nước A bây giờ sẽ mua sản phẩm với giá 1,2 đô la từ đất nước B, so với giá cả bao gồm thuế quan của đất nước C là 1,5 đô la. Mặc dầu C vẫn là nhà cung cấp có chi phí sản xuất thấp. C không còn cạnh tranh trong thị trường của A bởi sự đối xử ưu đãi của đất nước A đối với đất nước B. Kết quả là, đất nước A sẽ dịch chuyển từ C đến B như là nguồn của sản phẩm này. Ảnh hưởng trong A là sẽ làm giảm giá cả trong nước từ 1,5 đô la đến 1,2 đô la, một sự thay đổi tạo ra một sự đạt được trong phúc lợi bằng với hai tam giác mất mát phúc lợi xã hội b và d.

Tuy nhiên, cái đạt được trong phúc lợi trong những vùng b và d không phải là tổng ảnh hưởng phúc lợi. Bởi vì đất nước A bây giờ sẽ nhập khẩu từ đất nước B và không có hàng rào thuế quan đối với đất nước B, chính phủ A sẽ không còn nhận được khoảng thu nhập thuế quan nữa. Thu nhập mà trước đây thu được bằng với sự khác biệt giữa giá cả cung cấp với chi phí thấp (1 đô la) trong đất nước C và giá cả trong nước trước đó (1,5 đô la) cho mỗi đơn vị được nhập khẩu. Giá trị của khoảng thu nhập này bằng với diện tích của hai tứ giác e và c. Tứ giác c phản ánh phần thu nhập của chính phủ bị mất đi sau khi hợp nhất, cái này được chuyển cho người tiêu dùng trong nước thông qua giá cả giảm. Tứ giác e biểu hiện sự khác biệt trong chi phí giữa nước không thành viên và nước thành viên có chi phí cao hơn, như là chi phí của sự di chuyển đến nhà sản xuất ít hiệu quả hơn trong phần thu nhập của chính phủ bị mất mát. Ảnh hưởng thực của sự hợp nhất kinh tế giữa đất nước A và đất nước B trong trường hợp này phụ thuộc vào tổng (b + d - e). Không chắc chắn là tổng b + d sẽ lớn hơn e.

Trong những thuật ngữ của Viner, vùng e biểu hiện sự khác biệt trong chi phí trên mỗi đơn vị giữa đất nước B và đất nước C ($1,2-1 = 0,2$) nhân cho lượng thương mại bị trừ -50 đơn vị ban đầu ($180 - 130$). Sự trừ hướng thương mại này có giá trị $(0,2) (50) = 10$ đô la. Những vùng b và d lại biểu hiện thặng dư tiêu dùng đạt được, cái không phải là sự chuyển giao từ những nhà sản xuất trong nước và chính phủ. Diện tích b thật sự là một ảnh hưởng tạo ra thương mại (hiệu quả được cải thiện) bởi vì 30 đơn vị của hàng hóa ($130-100$) bây giờ được tạo ra tại một chi phí thấp hơn trong đất nước B hơn là trước đây trong đất nước A. Ảnh hưởng này có một giá trị là $(1/2) (30) (0,3) = 4,5$. Diện tích d biểu hiện cho cái đạt được của thặng dư tiêu dùng còn lại từ giá cả thấp hơn cho những người tiêu dùng của đất nước A và bằng với $(1/2) (20 = 200 - 180) (0,3) = 3$. Kết quả là, ảnh hưởng thực của sự hợp nhất giữa A và B trong thị trường này là một sự mất mát của 2,5 đô la ($4,5 + 3 - 10$). Nếu hiệp hội thuế quan dính líu tới sự trừ hướng thương mại nào đó, thì có thể chắc chắn là phúc lợi có thể bị giảm xuống đối với đất nước A. Kết luận này cũng có thể bị sai lệch trong một ngữ cảnh cân bằng chung với đường PPF và những đường bàng quang cộng đồng (xem giải thích 1)

Trong trường hợp chênh hướng thương mại này, chú ý rằng giá cả trong nước thành viên tiếp cận càng gần với giá cả thế giới có chi phí thấp, thì ảnh hưởng của sự hợp nhất trên thị trường đang nói đến sẽ có nhiều khả năng dương hơn. Thêm vào đó, ảnh hưởng của sự hợp nhất có khả năng dương nhiều hơn khi tỷ lệ thuế quan ban đầu càng cao, bởi vì vùng b và d mỗi cái sẽ lớn hơn. (Trong trường hợp đặc biệt, nếu thuế quan ban đầu làm ngăn cấm hoàn toàn việc nhập khẩu của A, thì sẽ không có sự mất mát phúc lợi nào từ sự trừ hướng thương mại.) Hơn nữa những đường cung và cầu càng co giãn, thì ảnh hưởng của sự hợp nhất càng có khả năng dương hơn bởi vì những đường này càng co giãn, thì phản ứng về lượng của cả hai người tiêu dùng và nhà sản xuất càng lớn hơn; Do vậy vùng b và d sẽ lớn hơn. Cuối cùng, sự hợp nhất có thể có lợi hơn khi có số nước tham gia nhiều hơn, bởi vì có một nhóm nước nhỏ hơn thì thương mại sẽ bị trừ hướng. Trường hợp đặc biệt xảy ra khi tất cả những nước trên thế giới chấp thuận sự hợp nhất bởi vì có thể không có sự trừ hướng thương mại. (xem tình huống về những ước lượng của sự tạo ra thương mại và sự trừ hướng thương mại đã xảy ra với việc hình thành Cộng Đồng Châu Âu).

Chúng ta cũng nên đề cập đến những ảnh hưởng tĩnh khác của sự hợp nhất kinh tế, những cái có thể đi cùng với một sự liên minh. Trước hết, sự hợp nhất kinh tế có thể dẫn đến một sự tiết kiệm trong lĩnh vực quản lý bởi sự loại bỏ nhu cầu nhân viên nhà nước để quản lý những hàng hóa và dịch vụ đi qua biên giới. Hai là, qui mô kinh tế của hiệp hội có thể cải tiến được tỷ số thương mại chung đối với phần còn lại của thế giới được so sánh với những tỷ số bình quân đạt được trước đó bởi những nước thành viên riêng rẽ. Cuối cùng, những nước thành viên sẽ có quyền lực mua bán lớn hơn trong những thương thuyết thương mại với những nước thuộc phần còn lại của thế giới hơn trước đó.

2. Những ảnh hưởng động của sự hợp nhất kinh tế

Thêm vào những ảnh hưởng tĩnh của sự hợp nhất kinh tế, điều có thể là cấu trúc và hoạt động kinh tế của những nước tham gia có thể tiến triển đáng kể so với nếu như chúng đã không hợp nhất về mặt kinh tế. Những nhân tố làm cho điều này xảy ra là những ảnh hưởng động của sự **hợp nhất kinh tế**. **Thí dụ, việc giảm những hàng rào thương mại sẽ dẫn** đến một môi trường cạnh tranh hơn và có thể làm giảm mức độc quyền biểu hiện trước khi hợp nhất. Thêm vào đó, con đường dẫn đến những thị trường liên kết lớn hơn có thể cho phép kinh tế qui mô sẽ được thực hiện trong những hàng hóa xuất khẩu nào đó. Những kinh tế qui mô này có thể dẫn đến xí nghiệp xuất khẩu trong một nước tham gia khi nó trở nên lớn hơn hoặc chúng có thể dẫn đến từ việc hạ thấp những chi phí của những nhập lượng do những thay đổi kinh tế bên ngoài đối với xí nghiệp. Trong cả hai trường hợp, chúng bị gây ra bởi việc mở rộng thị trường được mang vào bởi mối quan hệ thành viên trong liên minh. Việc thực hiện kinh tế qui mô cũng có thể dính líu tới việc chuyên môn hóa trên những loại hàng hóa nào đó và do vậy (như đã được quan sát với Cộng Đồng Châu Âu) trở thành thương mại trong nội bộ ngành hơn là thương mại giữa các ngành.

Điều cũng có thể là sự hợp nhất sẽ kích thích sự đầu tư lớn hơn trong những nước thành viên từ cả hai nguồn trong và ngoài nước. Thí dụ, đầu tư lớn của Mỹ đã xuất hiện ở EC trong những năm 1960. Những đầu tư có thể dẫn đến từ những thay đổi về mặt cấu trúc, những nền kinh tế trong và ngoài nước và sự gia tăng được mong đợi trong thu nhập và nhu cầu. Điểm được tranh luận thêm là sự hợp nhất sẽ kích thích đầu tư bởi việc làm giảm rủi ro và tính không chắc chắn bởi vì thị trường về mặt địa lý và kinh tế bây giờ sẽ mở ra cho những

nhà sản xuất. Hơn thế nữa, những nhà đầu tư ước muốn để đầu tư vào năng lực sản xuất trong một nước thành viên để tránh bị cô lập từ những nước thành viên bởi những hạn chế thương mại và một thuế quan bên ngoài chung cao hơn.

Cuối cùng, sự hợp nhất kinh tế tại mức độ thị trường chung có thể dẫn đến những nguồn lợi động từ sự chuyển dịch nhân tố được gia tăng. Nếu cả hai vốn và lao động có khả năng được gia tăng để di chuyển từ những vùng dư thừa tới những vùng khan hiếm, thì kết quả sẽ dẫn đến là hiệu quả kinh tế được gia tăng và những thu nhập nhân tố sẽ cao hơn tương ứng trong những vùng được hợp nhất.

3. Tóm tắt về sự hợp nhất kinh tế

Bây giờ chúng ta sẽ tóm tắt một cách ngắn gọn những điều kiện mà ở đó sự hợp nhất kinh tế có khả năng có những ảnh hưởng có lợi chung. Nếu mức độ của những thuế quan trước khi hợp nhất càng cao và mức thuế quan bên ngoài chung càng thấp, thì ảnh hưởng thực sẽ càng có khả năng dương hơn. Cũng vậy, cung và cầu càng co giãn trong những nước thành viên, thì những ảnh hưởng thực càng có khả năng dương hơn. Những ảnh hưởng thực dương sẽ có khả năng lớn hơn khi số nước tham gia lớn hơn và qui mô kinh tế của nhóm lớn hơn. Cũng vậy, sự dễ dàng của sự dịch chuyển từ nguồn trong nước có chi phí cao hơn tới một nguồn thành viên có chi phí thấp hơn càng lớn và những sự khác biệt trên chi phí đơn vị trước hợp nhất giữa 2 nguồn càng lớn cũng như mức độ kinh tế qui mô và đầu tư nước ngoài càng hấp dẫn, thì cái đạt được tiềm năng từ sự hợp nhất càng lớn. Cuối cùng, nếu những chi phí vận chuyển được xem xét thì những nước thành viên có khoảng cách càng gần nhau, thì sẽ có nhiều khả năng hơn trong những cái đạt được động và tĩnh từ sự hợp nhất.

Với tất cả những cái có thể đạt được từ sự hợp nhất dường như là hợp lý để thẩm tra tại sao sự hợp nhất kinh tế thường bị thất bại. Chúng ta đã tập trung trên những kết quả kinh tế của sự hợp nhất trong một đất nước đại diện và đã bỏ qua 2 vấn đề quan trọng. Cái thứ nhất liên quan đến sự phân phối lợi ích giữa các nước thành viên và cái thứ hai liên quan đến vấn đề quyền tối cao của dân tộc. Phân tích tĩnh của chúng ta đã chỉ ra những ảnh hưởng phân phối nội bộ trên người tiêu dùng và người sản xuất, nhưng nó không nói gì với chúng ta về sự phân phối lợi ích giữa những nước thành viên. Vấn đề này đã là một chướng ngại để đạt được sự hợp nhất kinh tế khi sự hợp nhất kinh tế thường được quan niệm như là một trò chơi có tổng bằng 0 bởi những thành viên tiềm năng. Mỗi đất nước muốn đi vào những thị trường của nước khác, nhưng nó thường không sẵn lòng mở đường cho những nước khác đi vào. Vương mắc về phân phối đã gia tăng bởi sự không sẵn lòng của những nước riêng rẽ trong việc từ bỏ sự kiểm soát nền kinh tế của họ, cái được đòi hỏi bởi sự tham gia một kế hoạch hợp nhất kinh tế.

Điều không ngạc nhiên là những kế hoạch hợp nhất kinh tế đã có một lịch sử không ổn định như là một chiến lược chính sách kinh tế. Điều này đặc biệt đúng trong những nước đang phát triển, nơi mà những thử nghiệm hợp nhất như là Thị Trường Chung Đông Phi đã thất bại. Trong trường hợp của những nước đang phát triển thì đất nước không chỉ đối phó với sự phân phối sự phân phối và những vấn đề quyền lực tối cao dân tộc, nhưng những cái đạt được tiềm năng không phải luôn luôn hiển nhiên bởi vì những nước thành viên tiềm năng thường thương mại một ít với nhau và không quá lớn về mặt kinh tế. Những nền kinh tế tương ứng của chúng đôi lúc tạo ra những hàng hóa khác nhau (không giống nhau) dành cho những thị trường của những nước công nghiệp phát triển. Cuối cùng, những đường cầu và cung trong nước biểu hiện ít co giãn hơn những đường cầu và cung trong những thị trường giống nhau ở những nước công nghiệp phát triển. Kết quả là, những cái đạt được tĩnh không xuất hiện lớn và sự thành công của kế hoạch hợp nhất kinh tế dựa trên việc thực hiện những cái đạt được động dẫn đến từ việc đầu tư gia tăng và những ngành mới ra đời để phục vụ cho những nhóm thị trường lớn hơn. Dĩ nhiên, điều này dẫn đến những tranh luận về sự xác định vị trí của những ngành mới và sự phân phối thu nhập của sự thay đổi cấu trúc giữa những nước thành viên. Do vậy, trong khi sự hợp nhất kinh tế đưa ra những thuận lợi của những thị trường lớn hơn và kinh tế qui mô có thể đối với những nước đang phát triển, khả năng để nhận lấy thuận lợi của những kết quả phát triển động này phụ thuộc vào sự sẵn lòng của chúng ta từ bỏ sự kiểm soát kinh tế quốc gia nào đó và trên việc giải quyết vấn đề cơ bản về cách phân phối những thu nhập giữa những nước thành viên.

III. Liên Minh Châu Âu

1. Lịch sử và Cấu trúc

Với kiến thức về mặt khái niệm này trong đầu, bây giờ chúng ta sẽ chuyển tới đơn vị hợp nhất nổi tiếng nhất và lớn nhất trong nền kinh tế thế giới- Cộng Đồng Châu Âu (EC) đã được gọi chính thức từ tháng 11/1993. Đứng về mặt thể thức thì việc hình thành tổ chức này đã bắt đầu trong năm 1951 khi Hiệp Ước Paris được ký kết bởi Bỉ, Pháp, Tây Đức, Ý, Luxembourg và Hà lan. Hiệp ước này đã thiết lập Cộng đồng thép và than đá Châu Âu đối với việc điều phối sản xuất, phân phối và những vấn đề khác dính líu đến hai ngành trong sáu nước. Kể đó những đất nước này đã phát triển sự hợp tác của họ nhiều hơn bởi việc ký hai Hiệp Ước Rome trong năm 1957; một hiệp ước đã thiết lập Cộng Đồng Kinh Tế Châu Âu (EEC) và cái kia đã hình thành Uỷ Ban Năng Lượng Nguyên Tử Châu Âu (Euratom) đối với việc nghiên cứu chung, hợp tác và quản lý ngành đó. Hai hiệp ước đã có hiệu lực vào ngày 1/1/1958 và với hiệp ước Paris ban đầu đã trở thành hiến pháp của Cộng Đồng Châu Âu. Mục tiêu cuối cùng là việc hình thành một thị trường hợp nhất cho việc di chuyển tự do của những hàng hóa, dịch vụ, vốn, và con người. Những cái này được biết như là bốn tự do... EC kể đó đã mở rộng từ 6 đến 12 nước với sự gia nhập của Đan mạch, Ireland và Vương Quốc Anh năm 1973, Hy Lạp năm 1981, Thổ Nhĩ Kỳ và Tây Ban Nha năm 1986.

Để làm thuận tiện cho việc đạt được mục tiêu lớn này và để đạt được sự cố kết chính trị lớn hơn, những tổ chức trên mức quốc gia khác nhau đã được thiết lập. Uỷ Ban Châu Âu, hội đồng điều hành, được tạo ra để thực hiện những hiệp ước và thực hiện mối quan hệ lãnh đạo chung. Hội Đồng Bộ Trưởng là tổ chức tạo ra quyết định cho những vấn đề chung của cộng đồng. Hội Đồng Châu Âu bao gồm những nhà lãnh đạo chính trị của những nước thành viên sẽ đặt ra những hướng dẫn chính sách lớn. Quốc hội Châu Âu được bầu ra bởi những cử tri trong những nước thành viên (với một số ghế được xác định cho mỗi nước) và nó tạo ra những đề nghị cho Ủy Ban. Cuối cùng, Tòa án sẽ giải thích hiến pháp và tổ chức tranh cãi.

2. Tăng Trưởng và Thất Vọng.

Cộng Đồng Châu Âu được thành lập từ đầu đã loại bỏ những thuế quan trên thương mại trong nội bộ EC và đã áp dụng thuế quan bên ngoài chung vào khoảng tháng 7/1968. Thương mại giữa những nước thành viên đã tăng trưởng nhanh chóng trong những năm 1960 khi thương mại thế giới tăng trưởng nói chung. Thêm vào đó, tỷ lệ tăng trưởng bình quân hàng năm của GNP thực cho toàn Cộng Đồng từ năm 1961 đến 1970 là 4,8% và tỷ lệ tăng trưởng GNP trên đầu người là 4%. So với tỷ lệ tăng trưởng của Mỹ trong GNP là 3,8% và GNP trên đầu người là 2,5%. Nhiều nước đã đóng góp vào sự tăng trưởng ban đầu này một cách đáng kinh ngạc trong bối cảnh của việc thành lập Cộng Đồng, mặc dù một số nước đã có những nghi ngờ rằng đây có phải là nguyên nhân không. Sự tăng trưởng đáng kể cũng đã xảy ra suốt năm cuối của thập kỷ 60 và đến những năm 1970 với việc thực hiện những sự cắt giảm thuế quan 35% dưới Bàn Tròn Kennedy. Thực vậy, sự bắt nguồn của Bàn Tròn Kennedy khó có thể được nối kết với việc thành lập của EC. Những nhân viên nhà nước Mỹ quan niệm một Bàn Tròn mới của sự cắt giảm thuế quan như là cách để đền bù một vài đối xử phân biệt chống lại những hàng hóa của Mỹ được gây ra bởi việc tháo gỡ những thuế quan trong những nước EC và việc dựng lên thuế quan bên ngoài chung. Việc mua bán giữa Mỹ và EC trong Bàn Tròn là yếu tố quan trọng đến sự thành công của những cuộc thương thuyết.

Một đặc điểm khác của EC - cái mà kích thích Bàn Tròn Kennedy và cũng có hàm ý thương mại quan trọng đối với nền kinh tế thế giới - là **Chính sách nông nghiệp chung (CAP) được ứng dụng bởi EC năm 1962**. Chính sách này là một kế hoạch ủng hộ giá cả cho nông nghiệp trong những nước Châu Âu, kế hoạch này chứa đựng những khoảng **thuế nhập khẩu thay đổi. Để đạt được những giá cả nông nghiệp** theo mục tiêu đã xác định, những chính phủ của EC sẽ mua những khoảng vượt cung của hàng hóa. Để một chương trình như thế thành công, những hàng hóa nhập khẩu đi vào cộng đồng phải được kiểm soát để không làm giảm giá cả sản phẩm. Thí dụ, giá cả mục tiêu là 3 đô la trên một gia lúa mỳ và nếu một gia lúa mỳ này của Mỹ bán với giá là 2,5 đô la thì một thuế quan 0,5 đô la sẽ được đánh trên mỗi gia lúa mỳ này của Mỹ bởi EC. Nếu như giá cả lúa mỳ này của Mỹ giảm xuống còn 2,3 đô la, thì khoảng thuế biến đổi sẽ là 0,7 đô la để giữ cùng một lượng nhập khẩu trên thị trường của cộng đồng, một lượng không đổi với sự duy trì của giá cả ủng hộ cộng đồng. Những hàng hóa được tích lũy trong EC thông qua kế hoạch hỗ trợ giá thường được bán trên thị trường thế giới tại một giá cả thấp (một giá trợ cấp). Việc trợ cấp xuất khẩu này sẽ tạo ra sự va chạm với Mỹ và những nhà sản xuất ở nước thứ 3. Trong ngữ cảnh của Bàn Tròn Kennedy, điều đã được nghĩ là những sự thương thuyết có thể tạo

ra tiến trình hướng tới đưa những hàng hóa nông nghiệp của Mỹ đi vào thị trường EC dễ dàng hơn, nhưng có ít sự tiến triển tạo ra trong việc cắt giảm những hàng rào thương mại nông nghiệp trong bất kỳ những bàn tròn thương thuyết của GATT đến cuối năm 1992.

Quá trình tăng trưởng thành công của EC trong những năm 1960 đã đi đến những thất vọng trong những năm 1970 và 1980. Cuộc khủng hoảng dầu hỏa năm 1973-1974 và 1979-1981, đi cùng với những thời kỳ suy thoái và lạm phát liên tục, đã dẫn đến một sự tăng trưởng chậm và gia tăng thất nghiệp trong Châu Âu. Tăng trưởng GNP thực của EC giảm xuống còn 1,4% suốt thời kỳ 1981-1985; Trái lại, tỷ lệ tăng trưởng GDP thực của Mỹ trong thời kỳ này là 2,3% và chỉ số này của Nhật gia tăng tới 3,7%. bởi những tỷ lệ tăng trưởng thấp trong tương đối và tuyệt đối trong EC và những tỷ lệ thất nghiệp ở Châu Âu cao (đôi lúc trên 10%) nên thuật ngữ Sự xơ cứng Châu Âu được đặt ra.

3. Hoàn thành thị trường nội địa

Những thất vọng về mặt kinh tế và sự nhận thức của một Châu Âu rơi lại phía sau Mỹ và Nhật đã trở thành một mối quan tâm đối với những thành viên của Cộng đồng. Một số nước đã suy nghĩ rằng sự tồn tại tiếp tục của những hàng rào bên trong đối với sự hợp nhất kinh tế đầy đủ hơn chính nó đã là một sự trì kéo quan trọng đối với việc thực hiện một Châu Âu tốt hơn. Mặc dù những thuế quan đã được tháo gỡ vào năm 1968 trên việc thương mại trong nội bộ EC, nhưng một loạt sự cản trở không thuế quan đối với thương mại tự do vẫn duy trì. Vì vậy năm 1985 Ủy Ban Châu Âu đã đưa ra một chính sách hoàn thành thương mại nội bộ: *Sách trắng (tờ báo công khai của chính phủ) từ Ủy Ban gửi đến Hội Đồng Châu Âu, qui định những thay đổi để loại bỏ những hạn chế và cản trở khác nhau này*. Những hàng rào thị trường nội bộ đặc biệt bao gồm:

- (i). Những sự khác nhau trong những qui định về mặt kỹ thuật giữa những đất nước, cái đưa vào những chi phí phụ thêm trên thương mại trong nội bộ EC.
- (ii). Những sự trì hoãn tại cửa khẩu với mục đích hải quan và những cản trở về mặt hành chính có liên quan đối với những công ty và việc quản lý chung là những cái đưa vào chi phí thêm trên thương mại.
- (iii). Những ràng buộc trên việc cạnh tranh đối với việc mua hàng chung thông qua việc loại bỏ những đề nghị về giá cả từ những nhà cung cấp Cộng đồng khác, cái thường dẫn đến những chi phí mua hàng cực kỳ cao.
- (iv). Những hạn chế về sự tự do để tiến hành những thương vụ dịch vụ nào đó hoặc để được tạo ra những hoạt động dịch vụ nào đó trong những đất nước cộng đồng khác. Điều này đặc biệt quan tâm đến những dịch vụ vận chuyển và tài chính, nơi mà những chi phí của những hàng rào đi vào thị trường cũng sẽ xuất hiện.

Những thành viên của cộng đồng Châu Âu đã nhận thức được cái được gọi là hoàn thành việc tháo gỡ những hàng rào nội bộ, đến tháng 2/1986. Hội đồng Bộ Trưởng đã áp dụng đạo luật Châu Âu đơn phương để thực hiện những kiến nghị khác nhau. Ngày được qui định là tháo gỡ toàn bộ những hạn chế thị trường nội bộ là ngày 31/12/1992- Thuật ngữ EC 92 đã tồn tại để chỉ ra mục tiêu cho việc hoàn thành sự hợp nhất của cộng đồng. Có 282 hướng dẫn khác nhau đã được đưa ra để thực hiện. Tuy nhiên, sự hợp nhất đã không hoàn thành bởi sự chỉ dẫn; Thí dụ, những hộ chiếu vẫn bị kiểm tra tại các cửa khẩu, một số cản trở cho việc linh động vốn tự do vẫn duy trì, những tiêu chuẩn kỹ thuật công nghiệp được chi tiết quá đã không được huấn luyện đầy đủ và những thiên hướng dân tộc vẫn tồn tại trên cái kiểm được của chính phủ. Tuy nhiên, những sự trì hoãn và những thủ tục quan liêu cũ trên sự di chuyển của hàng hóa và những khách du lịch đã chấm dứt, và EC 92 đã hoàn thành nhiều sự thay đổi.

4. Những viễn cảnh.

Cái gì là những kết quả được mong đợi của sự hợp nhất kinh tế được gia tăng trong liên minh Châu Âu? Cộng đồng Châu Âu đã tính toán rằng, GDP hàng năm qua thời kỳ trung hạn sẽ từ 3,2 đến 5,7% cao hơn so với trước khi hợp nhất. Nhiều sự gia tăng bắt nguồn từ sự tự do của những dịch vụ tài chính và từ những ảnh hưởng về mặt cung. Những ảnh hưởng về mặt cung phản ánh tình trạng như là việc thực hiện kinh tế qui mô, những hiệu quả mang đến lớn hơn bởi sự cạnh tranh cao hơn giữa những nhà sản xuất và sự gia giảm của những chi phí trực tiếp bởi những hàng rào kỹ thuật cũ như là sự thiếu thốn về tiêu chuẩn hóa của những nhập lượng sản phẩm. Những giá cả trên tiêu dùng được mong đợi từ 4,5 đến 7,7% và việc làm sẽ gia tăng 1,3 đến 2,3 triệu.

Một số người nghĩ rằng, những ước lượng này quá lạc quan nhưng nếu chúng không quá lạc quan, thì nỗ lực hợp nhất mới sẽ có khả năng để làm giảm nhẹ một số khó khăn của một sự xơ cứng của Châu Âu. Tuy nhiên, tình trạng trong EC trong những năm đầu 1990 đã không mấy lạc quan. Sự suy thoái toàn cầu năm 1990-1991 đã hút EC vào sự khó khăn, và sự thực hiện kinh tế nghèo nàn. Dòng tăng trưởng GDP trong Cộng Đồng là 1,3% trong năm 1991, 1% trong năm 1992, và - 0,3% trong năm 1993 và được dự đoán là 1,3% năm 1994. Hơn nữa, tỷ lệ thất nghiệp đã là 10,3% năm 1992i được ước tính là 11,3% năm 1993 và 12% năm 1994. Thêm vào đó, vào năm 1993 thị phần của EC trong thị trường xuất khẩu những hàng hóa sản xuất trên thế giới đã giảm xuống 20% so với năm 1980. Chỉ ra một hoạt động cạnh tranh quốc tế yếu đi.

Những khó khăn về kinh tế đối mặt với những nước thuộc Liên Minh Châu Âu hiện tại sẽ xảy ra tại thời điểm mà những nước khác sẽ lập ra kế hoạch hoặc mưu tìm liên kết với tổ chức hợp nhất. Áo, Phần Lan, Thụy Điển và Na Uy đã được chấp thuận là thành viên bắt đầu từ ngày 1/1/1995 và những nước khác (bao gồm những nước Đông Âu) đã xin gia nhập. Thậm chí không là thành viên, thì những đất nước của Hiệp Hội Thương Mại Tự Do Châu Âu (ngoại trừ Thụy Sĩ và Liechtenstein) và EU đã thành lập Vùng Kinh Tế Châu Âu (01/1994) để bao gồm thương mại tự do và những bước hợp nhất khác. Sự kháng cự việc mở rộng của Liên Minh Châu Âu đã được công bố trong một số nước thành viên hiện tại, và câu hỏi đã được tranh luận là tổ chức có nên đi vào chiều sâu thông qua sự hợp nhất gần gũi hơn của những nước thành viên đang tồn tại hay là đi theo chiều rộng bởi việc nhận thêm nhiều thành viên mới.

Nói chung, sự hợp nhất của Châu Âu đã thực hiện một cách nhanh chóng kể từ khi sự hình thành của nó bởi những hiệp ước Rome năm 1957. Tuy nhiên, Liên minh Châu Âu sẽ đối mặt với vấn đề làm cách nào để làm sống lại việc thực hiện đồng nhất của nó trong những năm ban đầu. Cũng vậy, sự hợp nhất gia tăng ở Châu Âu dính líu nhiều hơn đến vấn đề kinh tế. Có những hàm ý về mặt chính trị của việc thiết lập những tổ chức siêu quốc gia và của việc hủy bỏ tính tự trị và quyền dân tộc tối cao bởi những nước thành viên. Cũng có những chiều hướng về mặt xã hội và văn hóa đi cùng với tính linh động của vốn và lao động được gia tăng và 4 sự tự do được công bố khi thành lập EC. Một chiều hướng kinh tế quan trọng khác bao gồm những bước đáng chú ý hướng tới sự liên minh tiền tệ, với một bộ phận của một ngân hàng trung ương Châu Âu mạnh và cuối cùng đi đến một đồng tiền chung.

IV. Sự không hợp nhất kinh tế ở Đông Âu và Liên Minh Xô Viết cũ

Hai sự kiện gần đây với những hàm ý quan trọng đối với nền kinh tế thế giới là (1) sự dịch chuyển tòa khấp bắt đầu từ đầu năm 1990 trong Đông Âu xa rời chủ nghĩa xã hội và kế hoạch tập trung và hướng tới Chủ Nghĩa Tư Bản và thị trường và (2) sự sụp đổ của Liên Minh Xô Viết trở thành 15 nước cộng hòa độc lập vào cuối năm 1991, đi cùng với việc hủy bỏ kế hoạch tập trung và sự phân phối nguồn lực của chính phủ hướng tới nền kinh tế thị trường phân quyền. Nguyên nhân chính xác của sự thay đổi này sẽ được tranh luận trong thời gian dài và rõ ràng chúng dính líu đến vấn đề chính trị, xã hội, triết học và tôn giáo cũng như những vấn đề kinh tế. Tuy nhiên, những tỷ lệ tăng trưởng thấp, những tỷ lệ hiện đại hóa thấp và sự thay đổi kỹ thuật và tình trạng kinh tế nghèo nàn nói chung dưới chế độ cũ là những nhân tố quan trọng.

1. Hội đồng giúp đỡ kinh tế lẫn nhau.

Trong thương mại với nước ngoài, những nước Đông Âu và Liên Bang Xô Viết (với Cuba, Mông Cổ, và Việt Nam) đã hợp nhất với nhau thông qua Hội đồng tương trợ kinh tế lẫn nhau (CMEA, thường được gọi là COMECON). Đây đã là một hình thức khác đáng kể của sự hợp nhất kinh tế từ những loại hình hợp nhất khác mà chúng ta đã nghiên cứu trong chương này. CMEA đã bắt đầu hoạt động vào 1949 để thúc đẩy hợp tác kinh tế giữa những nước thành viên. Trong lịch sử của CMEA tổng số phần trăm thương mại của các nước Đông Âu với những thành viên khác của CMEA năm 1989 đều cao, ngoại trừ Romania 1989. Đối với năm 1990, phần trăm của tổng số thương mại với nhau trong 15 nước cộng hòa độc lập của liên bang Xô Viết cũ chỉ ra sự phụ thuộc lẫn nhau đáng kể giữa chúng. Thêm vào đó, bởi vì khoảng một nửa của tổng số thương mại của Liên Bang Xô Viết hợp nhất với những nước Đông Âu tại thời điểm cuối của CMEA năm 1991, nên những nước CMEA quả là một cái gì đó độc lập hoặc cách ly với phần còn lại của nền kinh tế thế giới.

Bảng 1: Phân trăm thương mại nội bộ trong tổng số thương mại của những nước Đông Âu và những nước Cộng Hòa Liên Bang Xô Viết cũ

Tổng hàng hóa nhập khẩu (tạo ra thương mại chính xác)			
- Hóa chất	3,0	3,2	
- Nhiên liệu	1,6	2,0	
- Máy móc	1,5	2,6	
- Lượng thực không phải nhiệt đới, nước giải khát, thuốc lá.			1,5
- Những nguyên liệu thô	1,1	1,1	
- Thiết bị vận chuyển	2,6	3,2	
- Những hàng hóa chế tạo khác.	2,6	2,5	
Tổng của các loại trên:	1,8	2,0	
Tổng hàng hóa nhập khẩu (tạo ra thương mại chính xác)			
- Hóa chất	3,0	3,2	
- Nhiên liệu	1,6	2,0	
- Máy móc	1,5	2,6	
- Lượng thực không phải nhiệt đới, nước giải khát, thuốc lá.			1,5
- Những nguyên liệu thô	1,1	1,1	
- Thiết bị vận chuyển	2,6	3,2	
- Những hàng hóa chế tạo khác.	2,6	2,5	
Tổng của các loại trên:	1,8	2,0	

Thương mại dưới tổ chức CMEA, trong đó USSR đã cung cấp chủ yếu những nguyên liệu thô cho những nước Đông Âu trong việc trao đổi những hàng hóa sản xuất, không phải là loại hình thương mại tự do giữa những bên tham gia chung của những tổ chức hợp nhất kinh tế đặc trưng. Mà ở đó, CMEA sẽ đặt ra những luật lệ cho việc thực hiện những thỏa hiệp thương mại song phương. Hơn nữa, trong một thỏa hiệp giữa bất kỳ 2 quốc gia nào, thì cân cân thương mại trong những nhóm hàng hóa cũng như toàn bộ sẽ được cân bằng giữa 2 đất nước. Một đồng tiền chung cho việc tính toán những luồng thương mại chuyển đổi theo đồng Rup được sử dụng. Những giá cả của hàng hóa được xác định bởi một công thức, trong đó con số bình quân thị trường thế giới trong thời gian 5 năm được sử dụng và lúc đó được chuyển đổi sang đồng Rup (đơn vị tiền tệ của Liên Bang Xô Viết) tại một tỷ lệ hối đoái chính thức của CMEA. Tuy nhiên, nó biểu hiện rằng sự can thiệp mua bán và quan liêu cũng đóng một vai trò. Đứng về mặt lịch sử, những nước CMEA đã đề cập đến thương mại đơn giản như là một phương tiện để đạt được những hàng hóa không sẵn có ở nước nhà và điều này làm cho những đất nước tương đối gần gũi nhau hơn. Nó cũng được nghĩ là, những cơ quan lập kế hoạch trong những đất nước ít quan tâm đến bất kỳ những đặc điểm về thu nhập và chi phí, do vậy những cái đạt được từ thương mại mở sử dụng lợi thế so sánh đã không được nhận ra.

2. Hướng tới kinh tế thị trường.

Ảnh hưởng của sự nhiệt tình với thị trường trên những luồng thương mại trong những nước Đông Âu khó để đánh giá chắc chắn là có một sự không hợp nhất nào đó trong những nước CMEA cũ và có sự hợp nhất lớn hơn với phần còn lại của thế giới. Sự hợp nhất này với phần còn lại của thế giới không chỉ có thể giúp cho những thành viên CMEA cũ, mà còn có thể mang lại lợi ích cho phúc lợi thế giới nếu như nó cải tiến việc phân phối nguồn lực của thế giới. Tuy nhiên, một cản trở quan trọng đối với việc thương mại với phần còn lại của thế giới đa, ì đang và sẽ tiếp tục một sự thiếu thốn của những đồng tiền chuyển đổi được chấp nhận chung. Thêm vào đó, việc tư nhân hóa của những xí nghiệp nhà nước trước đây và việc cấu trúc lại một cách cơ bản của những nền kinh tế theo chủ nghĩa xã hội sẽ đòi hỏi viện trợ bên ngoài; Những cuộc bàn luận và thương thuyết về bản chất và qui mô của sự viện trợ đó đang diễn ra.

Điều quan trọng để nhấn mạnh rằng, những nước Đông Âu và liên bang Xô Viết cũ đã trải qua những khó khăn lớn trong việc chuyển sang nền kinh tế thị trường. Việc bảo đảm việc làm như đã tồn tại dưới sự phân phối nguồn lực theo kiểu kế hoạch hóa tập trung đã mất đi, và sự lạm phát sẽ xảy ra khi những thiếu thốn, cái trước đây biểu hiện dưới hình thức sắp hàng chờ và những cửa hàng trống không bây giờ chỉ ra khi giá cả tăng. Thêm vào đó, những vấn đề kinh khủng đang đối mặt khi những xí nghiệp nhà nước được tư nhân hóa bởi việc bán cho những công dân trong môi trường thiếu thốn những thị trường vốn phát triển và một hệ thống ngân hàng hiện đại.

Một chỉ dẫn về một số khó khăn ban đầu trong việc chuyển sang nền kinh tế thị trường được đưa ra ở bảng 4. Cột đầu tiên của những con số ở bên trái chỉ ra GDP trên đầu người. Ba cột kế tiếp chỉ ra những tỷ lệ tăng trưởng của tổng GDP thường mang dấu âm và lạm phát cao và thường tỷ lệ thất nghiệp cao xảy ra năm 1992 và đầu năm 1993. Những tỷ lệ này rõ ràng đã gây ra những khó khăn cho nhân dân và nhà nước của những đất nước này. (một thí dụ đáng ghi nhận nhất là Tổng Thống Nga Boris Yeltsin khó khăn trong việc thực hiện đổi mới năm 1993- 1994). Những nhà kinh tế bảo đảm là có lợi ích trong dài hạn, mặc dầu những chi phí trong ngắn hạn dường như là một lỗ hổng lớn khi tình trạng kinh tế nghèo nàn sẽ tiếp tục và cái được gọi là ngắn hạn dường như không bao giờ chấm dứt. Tóm lại, những sự chuyển đổi đang diễn ra trong nền kinh tế của Đông Âu và những nước thuộc Liên Bang Xô Viết cũ sẽ tạo ra một sự kiện xáo động trong nền kinh tế thế giới, cái mà sẽ tiếp tục trong nhiều năm. Những sự chuyển đổi này hướng tới nền kinh tế thị trường có những hàm ý đối với thương mại quốc tế, phúc lợi và sự ổn định, nhưng thời gian và bản chất thật sự của hàm ý đó là không chắc chắn hiện nay.

Bảng 2: Những chỉ số kinh tế của những nước Đông Âu và những nước Cộng Hòa Liên Bang Xô Viết cũ

Tổng hàng hóa nhập khẩu (tạo ra thương mại chính xác)			
- Hóa chất	3,0	3,2	
- Nhiên liệu	1,6	2,0	
- Máy móc	1,5	2,6	
-Lương thực không phải nhiệt đới, nước giải khát, thuốc lá.	1,7	1,5	
- Những nguyên liệu thô	1,1	1,1	
- Thiết bị vận chuyển	2,6	3,2	
- Những hàng hóa chế tạo khác.	2,6	2,5	
Tổng của các loại trên:	1,8	2,0	

**Tổng hàng hóa nhập khẩu
(tạo ra thương mại chính xác)**

- Hóa chất	3,0	3,2
- Nhiên liệu	1,6	2,0
- Máy móc	1,5	2,6
- Lương thực không phải nhiệt đới, nước giải khát, thuốc lá.	1,7	1,5
- Những nguyên liệu thô	1,1	1,1
- Thiết bị vận chuyển	2,6	3,2
- Những hàng hóa chế tạo khác.	2,6	2,5
Tổng của các loại trên:	1,8	2,0

V. Sự hợp nhất kinh tế Bắc Mỹ.

1. Sự hợp nhất lớn hơn

Một sự dịch chuyển rộng lớn đến sự hợp nhất kinh tế đã xảy ra khi thỏa hiệp thương mại tự do giữa Mỹ và Canada được thực hiện vào ngày 1/1/1989. Nó đưa ra sự loại bỏ tất cả những thuế quan giữa hai bên hoặc là ngay tức khắc hoặc là những bước loại bỏ từng năm một trong 5 hay 10 năm và nó sẽ được thực hiện hoàn toàn vào ngày 1/1/1999. Đã có những ước lượng khác nhau về ảnh hưởng tiềm năng của thỏa hiệp này giữa 2 đất nước, là những thành viên thương mại lớn nhất với nhau. Trong những con số %, Canada sẽ có lợi hơn Mỹ. Điều được ước lượng là FTA sẽ nâng GDP thực hàng năm của Canada lên khoảng 2,5 đến 5%. Những con số này tương đối lớn bởi vì những ảnh hưởng động của kinh tế qui mô và sự hấp dẫn của đầu tư nước ngoài sẽ tạo ra những cái đạt được quan trọng trong hiệu quả sản xuất của Canada... Những ước lượng cho Mỹ thì không cao bằng; Một ước lượng đặt một sự gia tăng trong GDP là 1% hàng năm, với việc tạo ra 750.000 việc làm và tiết kiệm tiêu dùng khoảng 1 - 3,5 tỷ đô la mỗi năm. Tuy nhiên, những người chỉ trích hiệp ước này đã chỉ ra rằng, vào năm 1992 những việc làm chế tạo ở Canada đã biến mất bởi việc thực hiện hiệp ước và rằng một số công ty của Canada đã đóng cửa hoặc chuyển tới Mỹ.

Đã hướng tới thương mại tự do theo vùng lớn hơn đã tiếp tục sớm sau khi có thỏa hiệp giữa Mỹ và Canada. Những ban ngành điều hành của chính phủ Canada, Mexico và Mỹ đã ký hiệp ước thương mại tự do Bắc Mỹ (NAFTA) vào tháng 8/1992, cái tạo ra vùng thương mại tự do với một tổng GDP là 7 tỷ đô la và trên 360 triệu người tiêu dùng so với tổng GDP và tổng dân cư của vùng kinh tế Châu Âu là 7,5 tỷ đô la và 372 triệu dân. Nói chung thương mại tự do xảy ra trong vòng 15 năm, nhưng một số lĩnh vực (như ô tô) có thương mại tự do trong vòng một thời gian ngắn hơn. NAFTA cũng đã đề nghị giảm bớt những hạn chế đầu tư cũng như những hạn chế thương mại, thí dụ nó cung cấp con đường đầu tư ngay vào ngành hóa dầu, cho phép những ngân hàng và xí nghiệp của Mỹ thiết lập những công ty con sở hữu hoàn toàn ở Mexico vào năm 2000 và tháo gỡ toàn bộ những hạn chế trên quyền sở hữu chứng khoán trong những công ty bảo hiểm vào năm 2000. Thêm vào đó, Canada, Mexico và Mỹ sẽ mở rộng đối sách quốc gia trong những dịch vụ với nhau. Có nghĩa là những công ty dịch vụ thuộc sở hữu nước ngoài sẽ được đối xử giống như những công ty trong nước. Nông nghiệp cũng là một phần quan trọng của hiệp ước. NAFTA có thể là hiệp ước theo vùng đầu tiên giữa những đất nước với những mức độ thu nhập biến đổi như thế và một đặc điểm quan trọng của hiệp ước là sự phát triển được đoán trước, cái mà có thể đưa ra một sự tăng trưởng mạnh mà Mexico đã nhận được bởi việc thực hiện những đổi mới về cấu trúc và định hướng thị trường trong giữa những năm 1980.

2. Những lo lắng trên NAFTA.

Ảnh hưởng của NAFTA trên 3 nền kinh tế của những nước tham gia đã được tranh luận rất mãnh liệt và đã có những ước lượng rất khác nhau về những ảnh hưởng. Một nghiên cứu của Ủy Ban Thương Mại Quốc Tế của Mỹ (US-ITC) đã kết luận rằng, NAFTA có thể làm cho GDP thực của Mexico gia tăng trong khoảng từ 0,1 đến 11,4% (một khoảng rộng!), trong khi GDP thực của Canada và Mỹ mỗi nước chỉ gia tăng khoảng dưới 0,5%. Drusilla Brown (1992) đã khảo sát những ước lượng của những mô hình khác nhau. Những mô hình này đã đưa thu nhập qui mô gia tăng vào trong ước lượng. NAFTA có thể làm tăng GNP của Canada trong khoảng từ 0,7 đến 6,75% và của Mexico từ 1,6 đến 5% và của Mỹ từ 0,5 đến 2,55%.

Những ước lượng về những ảnh hưởng việc làm cũng khác nhau. Một nghiên cứu của Gary Clyde Hufbauer và Jeffrey J. Schott (1992) đã ước lượng rằng, NAFTA có thể tạo ra 609.000 việc làm ở Mexico và 130.000 việc làm ở Mỹ. Mickey Kantor đã tiên đoán rằng, Mỹ có thể đạt được 200.000 việc làm công nghiệp vào năm 1995. Tuy nhiên, mặc dầu những tiên đoán bị quan ngại đối với Mỹ là mất mát 500.000 việc làm, nhưng Ross Perot, ứng cử viên tổng thống, đã tạo ra một sự khuấy động trong năm 1993 bởi việc nói rằng hầu hết 6 triệu việc làm ở Mỹ có thể gặp rủi ro. Tuy nhiên, nếu NAFTA kích thích sự tăng trưởng của Mexico, thì có thể có những cơ hội việc làm lớn hơn ở Mexico và sẽ có ít hơn sự di chuyển lao động của Mexico đến Mỹ và có thêm việc làm cho những công nhân Mỹ ở nước nhà. Một lý do cho những ước lượng việc làm khác nhau lớn là những ảnh hưởng tiềm năng của NAFTA. Trên những luồng đầu tư nước ngoài từ Mỹ đến Mexico rất không chắc chắn. Những xí nghiệp của Mỹ đã đầu tư một cách mạnh mẽ vào Mexico trong quá khứ (tính hướng 4) và nhiều người thấy NAFTA như là công cụ kích thích đầu tư nước ngoài thêm bởi tiền lương thấp hơn ở Mexico. Thêm vào đó, hiệp ước đã cung cấp những động lực khác nhau cho những xí nghiệp Mỹ đầu tư vào Mexico. Tuy nhiên, những sự dịch chuyển hàng hóa và các nhân tố sản xuất có thể thay thế lẫn nhau, nếu như vậy thì với thương mại tự do và những yếu tố khác như nhau thì đứng về mặt lý thuyết những luồng đầu tư của Mỹ có thể giảm.

Qui mô chính xác của những ảnh hưởng khác của NAFTA cũng đang bị nghi vấn, những ảnh hưởng nào đó sẽ được đoán trước. Điều được mong đợi là sẽ có những ảnh hưởng trên ngành trong thương mại giữa Mỹ và Mexico, với những ngành như hóa chất, nhựa tổng hợp, máy móc và kim loại thì Mỹ như là người thắng cuộc xuất khẩu, trong khi những ngành thay thế nhập khẩu của Mỹ như là trái cây họ cam, quýt, đường, quần áo và đồ dùng gia đình sẽ bị tổn thương. Thặng dư thương mại của Mỹ đối với Mexico nói chung được mong đợi sẽ trở nên lớn hơn, đặc biệt nếu NAFTA kích thích GDP của Mexico và do vậy khả năng của Mexico mua hàng hóa của Mỹ cũng sẽ gia tăng. Một ảnh hưởng không chắc chắn khác là những ảnh hưởng tiềm năng trên tiền lương. Trong khi USITC đã ước lượng một ảnh hưởng dương trên tiền lương trong tất cả 3 đất nước (0,7-16,2% đối với Mexico, < 0,5% ở Canada và < 0,3% ở Mỹ).

Có một quan tâm đáng kể là những tiền lương thấp hơn ở Mỹ có thể xảy ra. Không có những ảnh hưởng động như là sự tăng trưởng kinh tế nhanh hơn và sự thay đổi kỹ thuật thì dĩ nhiên theo lý thuyết cân bằng giá cả nhân tố sẽ dẫn chúng ta đến mong đợi, sự thu hẹp khác biệt trong tiền lương nói chung (tiền lương giảm trong nước khan hiếm lao động, tiền lương tăng trong nước dư thừa lao động). Tuy nhiên, quá trình có thể phức tạp hơn khi có 3 đất nước dính líu đến hơn là hai.

Một mục tiêu nổi bật của NAFTA là nó quan tâm không đầy đủ đến sự thiệt hại về môi trường có thể xảy ra khi sản xuất gia tăng ở Mexico với những tiêu chuẩn về môi trường thấp hơn so với ở Mỹ hoặc Canada. Tuy nhiên, không có sự nhất trí trên điểm này; một vài nghiên cứu đưa ra rằng, những ảnh hưởng ngoại biên trái cực về môi trường có thể là thấp hơn dưới NAFTA so với một sự tiếp tục của những thỏa hiệp thương mại tiền NAFTA. Những mục tiêu khác đã xảy ra trên những tiêu chuẩn lao động thấp hơn ở Mexico (thí dụ, như những luật an toàn nơi làm việc ít bị ràng buộc hơn) và những khả năng của sự gia tăng nhập khẩu lớn khi hiệp ước được thực hiện. Kết quả của những mục tiêu này là thương thuyết của những thỏa thuận về những tiêu chuẩn về môi trường và lao động và sự gia tăng nhập khẩu năm 1993. Những nước Châu Mỹ La Tinh khác lo ngại sự trệch hướng thương mại (trong nhập khẩu của Mỹ về quần áo chẳng hạn) cũng đã được đưa ra đối với NAFTA.

Sau khi tranh luận sôi nổi, NAFTA đã được chấp nhận bởi tất cả 3 nước vào cuối năm 1993. Sự chuyển đổi ở Mỹ đã được hoàn thành chỉ sau khi chính phủ Clinton áp dụng những áp lực nặng nề lên Quốc Hội, tổ chức họp nhất mới đã hình thành vào 1/1/1994.

TÌNH HUỐNG : SỰ TẠO RA THƯƠNG MẠI VÀ SỰ TRỆCH HƯỚNG THƯƠNG MẠI TRONG CỘNG ĐỒNG CHÂU ÂU

Đã có những nỗ lực lớn để ước lượng sự tạo ra thương mại và sự trệch hướng thương mại trong thế giới thực. Thực sự, tất cả đã dựa trên cộng đồng Châu Âu hoặc là (thị trường chung Châu Âu) như đã được gọi. Khó khăn để tạo ra những ước lượng bởi vì những nhà nghiên cứu so sánh những luồng thương mại thật sự với những luồng thương mại đứng về mặt lý thuyết đã tồn tại không có sự hợp nhất.

Bela Balassa là người lãnh đạo trong việc tạo ra những ước lượng về sự tạo ra và trệch hướng thương mại. Cách tiếp cận của ông ta (Balassa 1974) sử dụng khái niệm độ co giãn thu nhập quá khứ của nhu cầu nhập khẩu (YEM) - sự thay đổi % bình quân hàng năm trong những hàng hóa nhập khẩu được quan sát chia cho sự thay đổi % bình quân hàng năm trong GNP được quan sát, với cả 2 sự thay đổi được đánh giá tại những giá cả không đổi (có nghĩa là có điều chỉnh lạm phát.) Đối với Balassa, sau khi hợp nhất xảy ra thì (a) một sự gia tăng trong YEM đối với những hàng hóa nhập khẩu từ những nước tham gia (những hàng hóa nhập khẩu trong nội bộ vùng) được biểu hiện như là tổng sự tạo ra thương mại hoặc những hàng hóa nhập khẩu được gia tăng từ những nước tham gia thì thương mại mới này sẽ biểu hiện cho sự thay thế sản xuất trong nước hoặc là biểu hiện cho sự thay thế sản xuất của thế giới bên ngoài; (b) sự trệch hướng thương mại được chỉ ra bởi một sự gia giảm trong YEM đối với những hàng hóa nhập khẩu từ thế giới bên ngoài (những hàng hóa nhập khẩu ngoài vùng); và (c) sự tạo ra thương mại chính xác được chỉ ra bởi một sự gia tăng trong YEM đối với những hàng hóa nhập khẩu từ tất cả các nguồn (những nước tham gia và thế giới bên ngoài). Một sự gia tăng trong YEM sau cùng đưa ra rằng, sự hình thành của tổ chức hợp nhất đã tạo cho EC chấp nhận hàng hóa nhập khẩu nhiều hơn nói chung, có nghĩa là có một sự gia giảm tương đối trong sản xuất trong nước. Dưới việc sử dụng của tất cả ba YEM là một giả thuyết quan trọng, cái mà YEM có thể duy trì không đổi nếu như sự hình thành tổ chức hợp nhất kinh tế không xảy ra.

Bảng 1 trình bày những kết quả của Balassa so sánh những YEM trước khi EC hoạt động (1953-1959) với những YEM của thập kỷ đầu tiên của EC (1959.1970). Rõ ràng là có tổng sự tạo ra thương mại chung đáng kể, bởi vì YEM đối với những hàng hóa nhập khẩu trong nội bộ vùng đã gia tăng từ 2,4 đến 2,7. Điều này có nghĩa là, trước khi hợp nhất mỗi 1% gia tăng trong GNP sẽ tạo ra một sự gia tăng của 2,4% trong hàng hóa nhập khẩu nội bộ vùng, nhưng sau khi hợp nhất, mỗi 1% gia tăng trong GNP đã tạo ra một sự gia tăng của 2,7% trong những hàng hóa nhập khẩu này. Những sự gia tăng đáng kể trong YEM này đã xảy ra trong những nhiên liệu (từ 1,1 đến 1,6, một sự gia tăng gần 50%) hóa chất, máy móc và những thiết bị vận chuyển (tất cả gia tăng khoảng 20%). Không có sự trệch hướng thương mại chung nào bởi vì tổng số YEM đối với những hàng hóa nhập khẩu ngoài vùng duy trì tại 1,6. Tuy nhiên, sự trệch hướng đã xảy ra trong lương thực không phải nhiệt đới, nước giải khát, thuốc lá, hóa chất và những hàng hóa chế tạo khác. Sự gia giảm trong lương thực không phải nhiệt đới, nước giải khát và thuốc lá đã phản ánh việc áp dụng những hạn chế nhập khẩu đối với thế giới bên ngoài trong sự nối kết với chính sách nông nghiệp chung của EC. Cuối cùng việc tạo ra thương mại nói chung chính xác khoảng 10% đã xuất hiện bởi vì một sự gia tăng trong YEM đối với tổng hàng hóa nhập khẩu từ 1,8 đến 2,0. Những sự gia tăng chủ yếu đã xảy ra trong nhiên liệu, máy móc và những thiết bị vận chuyển.

Điều nên được chỉ ra là những ước lượng này dính líu đến nhiều hơn những ảnh hưởng tĩnh đã được thảo luận. Những đo lường trong bảng này có thể di chuyển theo những hướng không mong đợi (như là một sự gia tăng trong YEM đối với những hàng hóa nhập khẩu trong nội bộ vùng) bởi những ảnh hưởng động như là sự tăng trưởng kinh tế được gia tăng và những thay đổi trong sở thích hoặc bởi vì sự thất bại để cho phép đối với một sự thay đổi trong những YEM, những cái có thể xảy ra thậm chí không có sự hợp nhất. Cuối cùng, những ước lượng này không giải thích một cách trực tiếp về những ảnh hưởng phúc lợi của việc hình thành EC. Tuy nhiên, chúng đưa ra một cách mạnh mẽ là phúc lợi đã gia tăng trong EC với sự hợp nhất kinh tế.

Bảng 1: Độ co giãn thu nhập quá khứ của nhu cầu nhập khẩu (YEMs). Cộng đồng Châu Âu, 1953-1959 và 1959-1970.

**Tổng hàng hóa nhập khẩu
(tạo ra thương mại chính xác)**

- Hóa chất	3,0	3,2
- Nhiên liệu	1,6	2,0
- Máy móc	1,5	2,6
- Lương thực không phải nhiệt đới, nước giải khát, thuốc lá.	1,7	1,5
- Những nguyên liệu thô	1,1	1,1
- Thiết bị vận chuyển	2,6	3,2
- Những hàng hóa chế tạo khác.	2,6	2,5
Tổng của các loại trên:	1,8	2,0

**Tổng hàng hóa nhập khẩu
(tạo ra thương mại chính xác)**

- Hóa chất	3,0	3,2
- Nhiên liệu	1,6	2,0
- Máy móc	1,5	2,6
- Lương thực không phải nhiệt đới, nước giải khát, thuốc lá.	1,7	1,5
- Những nguyên liệu thô	1,1	1,1
- Thiết bị vận chuyển	2,6	3,2
- Những hàng hóa chế tạo khác.	2,6	2,5
Tổng của các loại trên:	1,8	2,0

TÓM TẮT

Chương này đã xem xét lý thuyết phía sau sự hình thành những loại hình khác nhau của những dự án hợp nhất kinh tế. Khi một chính sách thương mại phân biệt của loại này được giới thiệu, thì thương mại sẽ được tạo ra thông qua việc thay thế của những nhà sản xuất trong nước có chi phí cao bởi những nhà cung cấp thành viên có chi phí thấp hơn. Việc tạo ra thương mại có thể làm nâng cao phúc lợi. Tuy nhiên, sự trệch hướng thương mại thông qua việc thay thế của nguồn cung của thế giới bên ngoài có chi phí thấp cũng có thể xảy ra và điều này có thể làm giảm phúc lợi. Bất kỳ kết luận nào trên việc phúc lợi sẽ gia tăng hay giảm xuống phải được dựa trên một phân tích của mỗi sự hình thành liên kết cụ thể. Khi những ảnh hưởng động như là việc thực hiện kinh tế qui mô và những luồng kỹ thuật cũng như đầu tư được gia tăng sẽ được xem xét, điều được giả định có thể là những thành viên sẽ đạt được từ hiệp hội và thế giới bên ngoài cũng có thể đạt được. Chương này cũng đưa ra sự quan tâm đối với Liên Minh Châu Âu, trước kia là Cộng Đồng Châu Âu- Một dự án thị trường đơn lẻ, cái đã gây ra sự kích động trong và ngoài Châu Âu và đã có những kết quả quan trọng đối với thương mại quốc tế. Một dự án khác, CMFA, đã tan rã. Tuy nhiên, sự tan rã này có thể mang đến phúc lợi được gia tăng khi những sự đổi mới thị trường và sự hợp nhất chặt chẽ hơn của Đông Âu và những nước Cộng Hòa của Liên Bang Xô Viết cũ với những đất nước khác xảy ra. Cuối cùng sự hợp nhất kinh tế quan trọng đang xảy ra ở Bắc Mỹ với việc thực hiện NAFTA, giữa Canada, Mexico và Mỹ.

Một điều đáng chú ý nên được xem xét là suy nghĩ giữa những nhà kinh tế rằng sự liên kết kinh tế giữa những nhóm nước theo vùng đứng về mặt kinh tế không thể như là một sự lựa chọn đối với việc giảm xuống của tính không phân biệt trong những hàng rào thương mại trên khắp thế giới. Nói cách khác, thế giới có thể hướng tới những khối nước và tách rời việc hợp nhất toàn cầu. Những sự va chạm và sự căng thẳng về mặt chính trị cũng có thể dẫn đến từ những chính sách phân biệt hiện tại. Sự bất đồng mạnh mẽ suốt vòng đàm phán thương mại Uruguay góp phần tin tưởng đến quan điểm bi quan này, mặc dầu sự thành công nào đó thực sự đã đạt được trong vòng đàm phán Uruguay.

HẾT