
5

Xác định đúng mức giá

Xác định đúng mức giá là bước quan trọng thứ hai mà nhà phân tích cần tiến hành khi đánh giá dự án trên quan điểm xã hội. Các nhà phân tích tài chính quan tâm đến việc đánh giá tác động của dự án đến các luồng tài chính của chủ thể dự án. Theo đó, họ dựa vào giá cả hàng hoá và dịch vụ như đã quan sát được trên giác độ của chủ thể dự án, tức là các mức giá tài chính. Phân tích kinh tế lại chú trọng đến tác động của dự án đối với xã hội nên sẽ đứng trên giác độ bao quát hơn, và sử dụng giá bóng. Giá bóng là mức giá phản ánh giá trị kinh tế đối với xã hội của hàng hoá và dịch vụ mà dự án đã huy động để sản sinh ra lợi ích cho mình. Chương này sẽ giới thiệu việc hướng dẫn sử dụng giá bóng và những điều chỉnh mà nhà phân tích cần thực hiện để khiến cho giá tài chính phản ánh đúng chi phí cơ hội kinh tế. Chương này đề cập sơ lược đến vấn đề lạm phát và cách xử lý nó trong đánh giá dự án.

Mẫu thức và mặt bằng giá

Một trong những quyết định sớm nhất mà nhà phân tích gặp phải là lựa chọn mặt bằng giá và đồng tiền để tiến hành phân tích. Trên nguyên tắc, nhà phân tích có thể đánh giá dự án theo bất cứ đồng tiền nào và ở bất cứ mặt bằng giá nào. Trên thực

tế, họ thường đánh giá dự án theo đồng bản tệ của nước thực hiện dự án và tại mức giá hiện hành trên thị trường sau khi đã điều chỉnh khỏi các méo mó, tức là ở mặt bằng giá trong nước. Đây không phải là sự lựa chọn duy nhất có thể có. Hai phương án khác được sử dụng thường xuyên nhất là, tính theo đồng bản tệ ở mặt bằng giá biên giới và tính theo đồng ngoại tệ ở mặt bằng giá biên giới.

Khi nhà phân tích sử dụng đồng bản tệ ở mặt bằng giá biên giới, họ sẽ tính giá của tất cả các hàng hoá nhập khẩu bằng cách lấy chi phí tương ứng tại nước xuất xứ của hàng nhập khẩu đó, cộng với bảo hiểm và chi phí chuyên chở tính bằng ngoại tệ (CIF), và đổi chúng sang đồng bản tệ ở tỉ giá thị trường hiện hành hay tỉ giá hối đoái chính thức, bất kể tỉ giá mà chủ thể dự án phải áp dụng để mua ngoại tệ là bao nhiêu. Sau đó, nhà phân tích phải điều chỉnh giá CIF theo chi phí chuyên chở nội địa. Giá xuất khẩu được tính bằng việc lấy giá qua lan can tàu (FOB) tính bằng ngoại tệ, đổi chúng sang bản tệ theo tỉ giá thị trường hiện hành hay tỉ giá hối đoái chính thức, và điều chỉnh chúng theo chi phí vận tải trong nội bộ quốc gia. Tỉ giá thị trường được sử dụng trong bối cảnh này với nghĩa là mức giá tại đó chủ thể dự án thực sự phải chi để mua ngoại tệ. Như sẽ bàn đến ở phần sau trong chương này, chúng được gọi là giá biên giới và thể hiện chi phí cơ hội đối với đất nước khi tiêu dùng hoặc sản xuất những hàng hoá đó, mà những hàng hoá này được định giá ở mặt bằng giá biên giới.

Giá của những hàng hoá không có khả năng tham gia ngoại thương, như dịch vụ chẳng hạn, được quy đổi sang mức giá biên giới tương đương bằng cách nhân với hệ số chuyển đổi. Nếu phân tích được tiến hành bằng ngoại tệ tại mặt bằng giá biên giới, thì giá của hàng hoá xuất nhập khẩu vẫn được tính bằng ngoại tệ. Tuy nhiên, giá của những thứ như dịch vụ lau dọn thì trước hết sẽ được quy đổi ra giá biên giới tương đương bằng cách nhân với hệ số chuyển đổi, rồi sau đó chuyển sang giá ngoại tệ tương đương bằng cách nhân với tỉ giá hiện hành trên thị trường hoặc tỉ giá chính thức.

Nếu phân tích được tiến hành bằng đồng bản tệ ở mặt bằng

giá trong nước thì nhà phân tích sẽ tính toán giá của hàng hoá xuất nhập khẩu tại các mức giá biên giới tương ứng của chúng, nhưng qui đổi chúng ra giá bản tệ tương đương bằng cách sử dụng tỉ giá hối đoái bóng, mà tỉ giá này phản ánh chi phí cơ hội của ngoại hối đối với quốc gia. Nhà phân tích định giá của các hàng hoá và dịch vụ không tham gia ngoại thương, như dịch vụ lau dọn chẳng hạn, tại mức giá hiện hành trên thị trường sau khi đã điều chỉnh khỏi các méo mó.

Thí dụ tóm tắt trong Bảng 5.1 sẽ minh họa cho sự khác biệt giữa hai cách tiếp cận này. Giả sử dự án diễn ra ở Nicaragua, quốc gia có đồng bản tệ là đồng cóóc-đô-ba (ký hiệu C\$), và chúng ta có một hàng hoá nhập khẩu và một dịch vụ không có khả năng tham gia ngoại thương (một dịch vụ không được nhập khẩu và cũng không được xuất khẩu, chẳng hạn như dịch vụ lau dọn). Giả sử rằng (a) giá CIF của hàng hoá nhập khẩu là 100 đôla Mỹ, như được thể hiện trong cột (2); (b) chi phí của dịch vụ lau dọn phản ánh chi phí cơ hội thực sự đối với nền kinh tế; và (c) tỉ giá thị trường so với đồng đôla là 1,1 C\$ ăn một đôla. Chúng ta hãy giả thiết hàng hoá nhập khẩu chịu mức thuế quan 40%, khiến chi phí cho hàng hoá này tại thị trường trong nước là 154 C\$, như đã thể hiện trong cột 1. Giá biên giới của hàng nhập khẩu tính bằng ngoại tệ là mức giá đã trừ đi thuế quan, hay 100 đôla, như đã thể hiện trong cột 2. Chúng ta hãy giả định chi phí cơ hội của ngoại hối đối với nền kinh tế cao hơn tỉ giá thị trường 14%. Khi đó, tỉ giá hối đoái bóng sẽ là $1,25:1 = (1,1 \times 1,14)$. Nếu chúng ta tính toán chi phí và lợi ích bằng đồng bản tệ ở mặt bằng giá trong nước thì chúng ta sẽ lấy giá biên giới của hàng nhập khẩu và qui đổi nó ra bản tệ bằng cách sử dụng tỉ giá hối đoái nào mà phản ánh đúng chi phí ngoại hối đối với đất nước (tỉ giá hối đoái bóng) như đã thể hiện trong cột 3. Nếu chúng ta tính chi phí và lợi ích bằng đồng bản tệ ở mặt bằng giá biên giới, thì chúng ta sẽ dùng đúng giá biên giới cũ và qui đổi nó ra đồng bản tệ bằng cách sử dụng tỉ giá thị trường, như đã thể hiện trong cột 4. Nếu chúng ta sử dụng mặt bằng giá biên giới tính bằng ngoại tệ, thì chúng ta chỉ đơn giản là dùng mức giá bằng đôla, như đã thể hiện trong cột 5.

Bảng 5.1. *Thí dụ bằng số về giá thế giới và giá trong nước*

<i>Hạng mục</i>	<i>Giá thị trường trong nước</i>	<i>Giá biên giới</i>	<i>Chi phí kinh tế tính bằng bản tệ tại mặt bằng giá trong nước</i>	<i>Chi phí kinh tế tính bằng bản tệ tại mặt bằng giá biên giới</i>	<i>Chi phí kinh tế tính bằng ngoại tệ tại mặt bằng giá biên giới</i>
Hàng hoá nhập khẩu	C\$ 154	US\$ 100	C\$ 125	C\$ 110	US\$ 100
Dịch vụ lau dọn	C\$ 50		C\$ 50	C\$ 44	US\$ 40
<i>Các số liệu cần nhớ</i>					
Tỉ giá hối đoái thị trường	1,10				
Tỉ giá hối đoái bóng	1,25				
Hệ số chuyển đổi	0,88				

Nguồn: Các tác giả

Giá của dịch vụ (và tổng quát hơn là giá của các hàng hoá không tham gia ngoại thương, những hàng hoá mà giá thị trường của nó phản ánh chi phí cơ hội thực sự) sẽ được qui đổi như sau. Nếu chúng ta tính theo đồng bản tệ ở mặt bằng giá trong nước, thì giá của dịch vụ sẽ được xác định như đã cho trước. Nếu chúng ta tính theo đồng bản tệ ở mặt bằng giá biên giới, thì chúng ta cần tính giá biên giới của dịch vụ bằng cách sử dụng hệ số chuyển đổi. Trong trường hợp này, hệ số chuyển đổi thích hợp sẽ là tỉ số giữa tỉ giá chính thức và tỉ giá bóng, hay 0,88. Nếu mẫu thức được chọn là đồng ngoại tệ tại mặt bằng giá biên giới, thì giá biên giới bằng đồng bản tệ sẽ được qui đổi tiếp sang đồng đôla bằng cách sử dụng tỉ giá hối đoái thị trường.

Việc lựa chọn đồng tiền và mặt bằng giá, chủ yếu là để cho thuận lợi và sẽ không có ảnh hưởng gì đến mức giá tương đối hay quyết định chấp nhận hoặc bác bỏ dự án. Thí dụ, trong bảng 5.1, giá của hàng hoá nhập khẩu so với giá của dịch vụ lau dọn là 2,5:1 trong mọi trường hợp. Chẳng nào mức giá tương đối còn chưa bị ảnh hưởng, và nếu NPV của dự án đã dương trong một trường hợp thì chừng đó nó còn dương trong tất cả các trường hợp khác. Hơn nữa, NPV tính bằng đồng bản tệ ở mặt bằng giá trong nước sẽ khác với NPV đo bằng đồng bản tệ ở mặt bằng giá biên giới theo một tỉ lệ bằng tỉ số giữa tỉ giá thị trường và tỉ giá bóng, tức là bằng hệ số chuyển đổi như đã thể hiện trong bảng 5.1. Vì thế, có thể quy đổi NPV từ mẫu thức này sang mẫu thức khác rất nhanh chóng. Tỉ suất nội hoàn (IRR) vẫn giữ nguyên, bất kể sử dụng mẫu thức nào.

Ở hầu hết các nước, mặt bằng giá trong nước là mức giá được dùng để ghi chép các tài khoản quốc gia, mức giá mà chính phủ sử dụng để thống kê thuế và chi tiêu của mình, và cũng là mức giá được dùng trong kinh doanh. Người ta thường tiến hành phân tích tài chính bằng đồng bản tệ tại mức giá thị trường hiện hành. Để kết hợp phân tích tài chính, ngân sách và kinh tế; để đánh giá rủi ro và khả năng bền vững; và để nhận diện kẻ được người mất; nhà phân tích phải biểu hiện phân tích tài chính và kinh tế của mình theo cùng một đơn vị tính toán.

Khi phân tích tài chính được tiến hành theo một đơn vị tính toán này, còn phân tích kinh tế được tiến hành theo một đơn vị tính toán khác, thì sự khác biệt giữa giá trị tài chính và kinh tế sẽ chẳng có ý nghĩa gì. Vì chúng ta thường tiến hành phân tích tài chính và phân tích ngân sách bằng bản tệ tại mặt bằng giá trong nước, nên việc thực hiện phân tích kinh tế theo cùng đơn vị tính toán này sẽ là tiện lợi nhất. Nếu chúng ta sử dụng mặt bằng giá biên giới cho phân tích kinh tế, thì tác động ngân sách của dự án phải tính toán hai lần, lần thứ nhất là tại mặt bằng giá biên giới, và lần thứ hai tại mặt bằng giá trong nước. Ngoài ra, để đánh giá dự án có những lợi ích không có khả năng tham gia ngoại thương, chẳng hạn dự án giáo dục, y tế và giao thông, thì việc đánh giá lợi ích của chúng bằng đồng bản tệ theo mặt bằng giá trong nước sẽ dễ dàng hơn là dùng các mẫu thức khác. Vì những lý do đó, cuốn sách này sử dụng đồng bản tệ theo mặt bằng giá trong nước để làm mẫu thức tính toán.

Phân tích kinh tế và lạm phát

Giá cả thị trường có thể thay đổi vì hai lý do. Thứ nhất, chúng có thể thay đổi theo cùng một tỉ lệ do có sự thay đổi trong mức giá chung. Sự thay đổi tỉ lệ thuận trong tất cả giá cả là sự thay đổi giá danh nghĩa. Giá thị trường còn có thể thay đổi khi những điều kiện cơ bản của cung và cầu thay đổi.

Thí dụ, thời tiết xấu ở Braxin có thể khiến cho cung cà phê của thế giới giảm, và giá cà phê tăng. Thời tiết tốt có thể khiến cung cà phê của thế giới tăng và giá cà phê giảm. Những sự biến động như thế là sự thay đổi trong giá thực tế của cà phê. Mối quan hệ giữa giá thực tế, giá danh nghĩa, và lạm phát được thể hiện bằng công thức sau:

$$P_r = (P_n/IPC) \times 100$$

Trong đó, P_n biểu thị giá danh nghĩa, P_r là giá thực tế, còn IPC là chỉ số giá. Chỉ số này có thể là chỉ số giá tiêu dùng, chỉ số giá bán buôn, hoặc bất kỳ một chỉ số giá thích hợp nào khác.

Nhà phân tích cần luôn tiến hành phân tích kinh tế theo giá thực tế vì hai lý do. Thứ nhất, sự thay đổi trong mức giá chung làm tất cả giá cả đều tăng lên theo một tỉ lệ như nhau, nên không ảnh hưởng đến việc so sánh chi phí và lợi ích của dự án nhằm mục đích tính toán sự đóng góp của dự án cho xã hội; có nghĩa là, nó không ảnh hưởng đến NPV kinh tế ước tính của dự án. Thứ hai, chúng ta không có công cụ phân tích nào để dự báo được lạm phát trong một khoảng thời gian dài trong tương lai như yêu cầu của phân tích dự án.

Giá cố định khác với giá thực tế

Khái niệm giá cố định và giá thực tế thường được sử dụng thay thế cho nhau, nhưng coi giá thực tế là giá cố định lại là sai lầm. Giá thực tế thay đổi qua các năm. Chúng thay đổi để phản ứng lại với sự thay đổi trong các điều kiện cơ bản của cung và cầu về hàng hoá, như bảng 5.2 đã minh họa. Thông thường, nhà phân tích không sử dụng một giá duy nhất cho một khoản mục nào đó trong suốt tuổi thọ của dự án. Nếu có thể được thì phải phản ánh sự thay đổi giá thực tế từ năm này sang năm khác trong các luồng lợi ích và chi phí. Những khó khăn trong việc dự báo giá không nên xem nhẹ. Đối với những dự báo giá cả không cụ thể hoá theo dự án hay theo quốc gia, thì ấn phẩm hàng quý của Ngân hàng Thế giới Thị trường hàng hoá và các nước đang phát triển là một nguồn tư liệu hữu ích.

Bảng 5.2. Giá quá khứ của Xăng dầu, Cà phê, và Đồng, năm 1990-94

Ngành	1990	1991	1992	1993	1994
Xăng dầu (US\$/thùng)	21,2	17,0	16,3	14,6	13,9
Cà phê (US\$/kg)	1,97	1,83	1,32	1,50	3,08
Đồng (US\$/tấn)	2.662	2.288	2,139	1,836	2,150

Nguồn: Số liệu của Ngân hàng Thế giới.

Phân tích tài chính và lạm phát: Sự lệch hướng

Các nhà phân tích tài chính thường cố gắng xử lý công khai tác động của lạm phát thông qua các khoản dự phòng giá cả vì những lý do sau: (a) số tiền cần vay để tài trợ cho dự án phụ thuộc vào tỉ lệ lạm phát, và (b) tỉ lệ lạm phát ảnh hưởng đến tỉ suất lợi tức tài chính của dự án thông qua các khoản thuế công khai và thuế ngầm mà chính phủ thu từ dự án. Trợ cấp ngầm mà chủ thể dự án nhận được khi lãi suất danh nghĩa trên khoản vay thấp hơn tỉ lệ lạm phát, cũng ảnh hưởng đến tỉ suất lợi tức tài chính, và tỉ lệ lạm phát cao có thể làm giảm khả năng bền vững về tài chính của dự án do chúng có tác động gây suy giảm các luồng tiền, nhất là khi dự án phụ thuộc nhiều vào vốn vay và lãi suất danh nghĩa cao (Jenkins và Harberger 1992, chương 6, trang 1). Những tác động này của lạm phát ảnh hưởng đến phân tích tài chính, nhưng không ảnh hưởng đến phân tích kinh tế của dự án.

Việc xây dựng các luồng tiền dự án theo giá danh nghĩa, đòi hỏi phải dự báo lạm phát. Đây là một nhiệm vụ khó khăn, nếu không muốn nói là không thể thực hiện được. Không có một công cụ kinh tế nào cho phép chúng ta dự báo được lạm phát cho thời gian dài trong tương lai như yêu cầu cho toàn bộ tuổi thọ của một dự án nhất định. Vì thế, chúng tôi thích sử dụng giá thực tế cho cả phân tích tài chính lẫn phân tích kinh tế hơn, rồi sau đó tiến hành phân tích độ nhạy để ước tính tác động của các tỉ lệ lạm phát khác nhau đến luồng tiền của dự án và nghĩa vụ đóng thuế, cũng như đến giá trị thực của các khoản trả nợ.

Để minh họa, hãy xét tác động của lạm phát đến việc trả nợ. Xét một khoản vay trị giá 200 triệu đôla được giải ngân đều đặn trong vòng hai năm với lãi suất danh nghĩa là 10%. Khoản vay này phải được hoàn trả toàn bộ vào năm thứ 5. Luồng tiền danh nghĩa trên quan điểm của người cho vay sẽ giống như đã trình bày trong bảng 5.3.

Bảng 5.3. Luồng tiền danh nghĩa, lãi suất 10%, và không có lạm phát

Khoản mục	0	1	2	3	4	5
Gốc	- 100	- 100	0	0	0	0
Lãi	0	10	20	20	20	20
Số tiền trả nợ	0	0	0	0	0	200
Luồng tiền	- 100	-90	20	20	20	220

Nguồn: Các tác giả

Bảng 5.4. Luồng tiền thực tế, lãi suất 10%, và lạm phát 5%

Khoản mục	0	1	2	3	4	5
Gốc	- 100,0	- 95,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Lãi	0,0	9,5	18,1	17,3	16,5	15,7
Số tiền trả nợ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	156,7
Luồng tiền	- 100,0	- 85,7	18,1	17,3	16,5	172,4

Nguồn: Các tác giả.

Tỉ suất lợi tức thực tế của luồng tiền này (và cả NPV thực tế của khoản vay) sẽ phụ thuộc vào tỉ lệ lạm phát. Nếu không có lạm phát, tỉ suất thực tế sẽ là 10% - giá trị hiện tại của luồng tiền, chiết khấu với tỉ suất 10% sẽ bằng 0. Nếu lạm phát tăng lên 5% một năm, thì luồng tiền thực tế sẽ giống như đã trình bày trong Bảng 5.4.

Tỉ suất lợi tức thực tế trên quan điểm của người cho vay sẽ chỉ là 5% và NPV của nó (chiết khấu luồng tiền với tỉ suất 10%) sẽ là âm 32 triệu đôla. 32 triệu đôla này sẽ là khoản chuyển giao ngầm từ người cho vay sang người đi vay. Lạm phát còn có cả những tác động khác nữa. Thí dụ, sức mua của khoản giải ngân năm thứ hai sẽ thấp hơn dự kiến, để lại một khoảng trống về tài trợ mà các nguồn khác phải lấp đầy. Tất cả những tác động này có thể được tính toán bằng các chương trình bảng tính và đưa tỉ lệ lạm phát vào làm một tham số. Sử dụng một qui trình tương tự, chúng ta có thể đánh giá ý nghĩa về mặt ngân sách bằng cách tiến hành phân tích theo các giá trị thực tế, rồi giả

định với các tỉ lệ lạm phát khác nhau.

Các nhà phân tích cần tiến hành phân tích tài chính cho từng đối tượng thụ hưởng dự án riêng biệt - chẳng hạn như phân tích ngân sách của nông trại - theo giá thực tế. Do có những méo mó nên giá thực tế đối với từng đối tượng thụ hưởng nói chung sẽ khác với mức giá thực tế dùng trong phân tích kinh tế. Qua các năm, giá tài chính và giá kinh tế nói chung phải vận động cùng chiều với nhau, trừ phi nhà phân tích dự kiến có những thay đổi chính sách làm ảnh hưởng đến những méo mó cơ bản. Khi có những thay đổi như thế, nếu tiến hành phân tích kinh tế bằng mức giá thực tế được giữ nguyên so với các mức giá khác thì sẽ là không nhất quán.

Giá thị trường khác với giá kinh tế

Bây giờ chúng ta sẽ chuyển sang chủ đề chính của chương này: xác định đúng giá cả. Một khi nhà phân tích đã xác định và đo lường xong chi phí và lợi ích của dự án, thì họ phải định giá chúng. Nhà phân tích tài chính dùng giá thị trường của các hàng hoá và dịch vụ mà chủ thể dự án phải trả hoặc được nhận. Như đã đề cập từ trước, phân tích tài chính được tiến hành bằng đồng bản tệ theo mặt bằng giá trong nước. Điều đó có nghĩa là chi phí và lợi ích tài chính được định giá theo mức giá mà chủ thể dự án dự kiến sẽ phải trả cho chúng. Thường thì những mức giá này là do thị trường quyết định, mặc dù trong một số trường hợp, chính phủ có thể kiểm soát chúng. Cả mức giá thị trường lẫn mức giá do chính phủ kiểm soát đều không nhất thiết sẽ phản ánh đúng chi phí kinh tế đối với xã hội.

Giá trị kinh tế của cả đầu vào lẫn đầu ra có thể khác với các giá trị tài chính do có những méo mó của thị trường mà chính phủ hoặc khu vực tư nhân đã gây ra. Thuế quan, thuế và trợ cấp xuất khẩu, thuế tiêu thụ và tiêu thụ đặc biệt, trợ cấp sản xuất và các hạn chế định lượng, là những méo mó phổ biến do chính phủ tạo ra. Độc quyền là hiện tượng thị trường có thể do những hành động của khu vực công hoặc tư gây ra. Một số dạng méo mó của thị trường lại do bản chất của hàng hoá dịch

vụ tạo ra. Giá trị đối với xã hội của các dịch vụ công thường thấy, như nước sạch, giao thông, đường sá, điện... thường lớn hơn nhiều so với mức giá tài chính mà người dân trả cho chúng. Dự án bán điện với giá thấp hơn chi phí kinh tế của nó đã trợ cấp ngầm cho người sử dụng dịch vụ. Tương tự như vậy, dự án thuê lao động với mức lương cao hơn chi phí kinh tế của lao động cũng đã trợ cấp cho người lao động. Sự khác nhau giữa giá tài chính và giá kinh tế là những khoản lợi ích siêu ngạch được dồn tích cho một nhóm người nào đó trong xã hội và nó chứa đựng những thông tin quan trọng về sự phân phối chi phí và lợi ích.

Định giá đầu vào và đầu ra

Trong các nền kinh tế có ít sự méo mó, giá thị trường là một sự thay thế tương đối tốt cho chi phí cơ hội của các đầu vào và đầu ra. Tuy nhiên, trong những nền kinh tế đặc trưng bằng sự bóp méo giá cả, thì giá thị trường lại phản ánh rất kém cõi những chi phí đó. Đánh giá tài chính của dự án thường khác biệt rõ rệt với đánh giá kinh tế. Phân tích kinh tế cần đánh giá sự đóng góp của dự án vào phúc lợi xã hội. Sự đánh giá này đòi hỏi nhà phân tích phải triệt tiêu sự méo mó giá cả bằng cách sử dụng giá bóng, là mức giá phản ánh sát thực hơn chi phí cơ hội và lợi ích của dự án, thay vì sử dụng giá thị trường. Trên nguyên tắc, nếu chúng ta điều chỉnh tất cả các mức giá để phản ánh chi phí cơ hội, thì những tính toán này sẽ rất mất thời gian và tốn kém. Trên thực tế, nhà phân tích chỉ điều chỉnh một vài mức giá và họ chỉ quan tâm chính đến việc điều chỉnh giá cả của các hàng hoá có khả năng tham gia ngoại thương, tỉ giá hối đoái, và mức lương.

Hàng hoá có khả năng và không có khả năng ngoại thương

Nhìn chung, đầu vào của dự án bao gồm các đầu vào nguyên

vật liệu, điện nước, lao động, đất đai, và dịch vụ. Một số trong những hàng hoá và dịch vụ này có thể tham gia ngoại thương, một số không thể, và một số khác có tiềm năng tham gia ngoại thương. Những sự phân biệt như vậy rất quan trọng, vì việc định giá từng loại hàng hoá đó sẽ khác nhau. Hàng hoá có tham gia ngoại thương là những loại được quốc gia nhập khẩu hoặc xuất khẩu. Hàng hoá có khả năng (tham gia) ngoại thương bao gồm tất cả các hàng hoá có tham gia ngoại thương và những hàng hoá mà quốc gia có thể nhập khẩu hoặc xuất khẩu trong điều kiện thương mại tự do, nhưng hiện tại chưa nhập khẩu hoặc xuất khẩu được do những hàng rào thương mại như thuế nhập khẩu. Tuy nhiên, đầu vào nguyên vật liệu thường là những hàng hoá có khả năng ngoại thương.

Hàng hoá không có khả năng ngoại thương là những hàng hoá mà do bản chất của chúng không thể tham gia ngoại thương được, hoặc nếu tiến hành trao đổi quốc tế thì sẽ không kinh tế. Bất động sản, dịch vụ lưu trú tại khách sạn, cắt tóc, và các dịch vụ khác thường không có khả năng ngoại thương. Những hàng hoá không có khả năng ngoại thương còn bao gồm những hàng hoá mà chi phí sản xuất và vận chuyển chúng quá lớn đến mức không cho phép ngoại thương, ngay cả trong điều kiện thương mại tự do. Trên nguyên tắc, hàng hoá sẽ rơi vào loại này, nếu giá CIF hay giá giao hàng của nó lớn hơn giá thành trong nước. Điều kiện này sẽ ngăn cản nhập khẩu, đồng thời nếu giá thành trong nước của nó lớn hơn giá FOB khiến ngăn cản xuất khẩu. Trong một số trường hợp, điện năng và dịch vụ vận chuyển có thể là những hàng hoá không có khả năng ngoại thương. Còn đất đai thì luôn luôn là hàng hoá không có khả năng ngoại thương.

Để xác định xem một hàng hoá thuộc loại có hay không có khả năng ngoại thương, bước đầu tiên là nhận định xem hàng hoá đó có được trao đổi quốc tế hay không. Nếu thương mại quốc tế về hàng hoá đó không tồn tại thì sẽ an toàn nếu giả định nó là hàng hoá không có khả năng ngoại thương. Nếu thương mại quốc tế có diễn ra nhưng không phải ở quốc gia đang có dự án, thì bước thứ hai là phải tính toán các mức giá

FOB và CIF tương ứng của nó, sau đó so sánh chúng với giá trong nước. Nếu giá CIF - sau khi đã loại bỏ thuế nhập khẩu hoặc trợ cấp - của hàng hoá cao hơn giá trong nước của nó, thì hàng hoá đó rõ ràng không thể nhập khẩu được. Nếu giá FOB của nó - sau khi đã loại trừ thuế xuất khẩu và trợ cấp - thấp hơn giá trong nước, thì hàng hoá đó rõ ràng không xuất khẩu được. Tất nhiên, tỉ giá hối đoái đóng vai trò quan trọng trong những tính toán này. Một hàng hoá không có khả năng ngoại thương có thể lại xuất khẩu được nếu như tỉ giá thực tế giảm. Trái lại, nếu một hàng hoá nhập khẩu lại không thể đưa vào một nước được, ví dụ, do thuế nhập khẩu đã khiến cho giá hàng nhập cao hơn giá trong nước, thì thương mại quốc tế không diễn ra được là do những méo mó này. Tuy nhiên, hàng hoá này có tiềm năng trở thành hàng hoá tham gia ngoại thương. Tương tự, nếu thuế xuất khẩu khiến hàng xuất khẩu mất tính cạnh tranh, thì hàng hoá đó có tiềm năng là một hàng hoá tham gia ngoại thương. Tất cả những hàng hoá có tiềm năng, nhưng hiện tại không tham gia ngoại thương được, đều phải được coi như những hàng hoá không có khả năng ngoại thương.

Định giá hàng hoá có khả năng ngoại thương

Vì nhiều lý do khác nhau nên giá thị trường trong nước nói chung không phản ánh được chi phí cơ hội đối với quốc gia. Ở nhiều nước, thuế nhập khẩu chẳng hạn, đã làm tăng giá hàng hoá trong nước cao hơn mức cân bằng trong điều kiện thương mại tự do. Nếu giá trong nước của đầu vào cao hơn rất nhiều so với mức giá khi có thương mại tự do, thì dự án nào sử dụng các đầu vào được bảo hộ có thể sẽ có NPV tài chính dự kiến rất thấp. Tương tự, nếu dự án sản xuất ra hàng hoá đang được bảo hộ, thì NPV tài chính của dự án có thể sẽ cao hơn trong điều kiện thương mại tự do. Để tính toán gần đúng chi phí cơ hội đối với quốc gia, việc định giá đầu vào và đầu ra có khả năng ngoại thương trong phân tích kinh tế dựa vào mức giá

biên giới, chứ không phải giá trong nước hay giá thị trường của hàng hoá. Phần phụ lục kỹ thuật sẽ trình bày những luận giải về mặt lý thuyết cho việc sử dụng giá biên giới làm mức giá phản ánh chi phí cơ hội đối với quốc gia.

Giá biên giới có thể là giá CIF hoặc giá FOB đã có sự điều chỉnh phù hợp đối với chi phí vận chuyển nội địa và các chi phí khác, nhưng phải loại bỏ thuế và trợ cấp. Với một nước xuất siêu hàng hoá đang xét thì giá biên giới thích hợp là giá FOB của hàng xuất khẩu - còn được gọi là ngang giá xuất khẩu. Với một nước nhập siêu thì giá biên giới thích hợp là giá CIF của hàng nhập khẩu cộng với chi phí vận chuyển nội địa - hay còn gọi là ngang giá nhập khẩu.

Bảng 5.5 và 5.6 minh hoạ cách tính mẫu cho giá biên giới (Gittinger 1982, trang 80-82). Trong bảng 5.5, Gittinger xác định mức giá mà ngô, một mặt hàng thay thế nhập khẩu, phải được sản xuất trong nước nếu như muốn cạnh tranh với hàng nhập khẩu. Gittinger bắt đầu với mức giá mua buôn của ngô vàng loại 2 của Mỹ tính tại cảng của Mỹ là 116 đôla một tấn. Sau đó, ông cộng thêm chi phí chuyên chở, bảo hiểm, vận chuyển tới Lagos (hay Apapa) của Ni-giê-ria, và có được mức giá giao hàng là 147 đôla hay 91 naira, với tỉ giá hối đoái hiện hành là 1,62 đôla Mỹ ăn một naira. Sau đó, Gittinger đã ước tính thêm phí dỡ hàng và cảng phí, cộng với chi phí vận chuyển nội địa đến chợ bán buôn, cả thảy là 40 naira, để có được chi phí toàn bộ là 131 naira. Giả sử nông dân có thể bán ngô của họ tại chợ này với mức giá 131 naira, nhưng muốn thế thì họ phải chịu chi phí vận chuyển và một phần thất thoát khi bảo quản, mà Gittinger tính được là 41 naira một tấn. Nếu chúng ta trừ chi phí này đi thì giá mà người nông dân nhận được tại ruộng của mình, hay còn gọi là mức giá tại chân ruộng, là 90 naira một tấn, tính theo ngang giá nhập khẩu tại chân ruộng.

Bảng 5.6 trình bày phép tính tương tự đối với ngang giá xuất khẩu dựa trên câu hỏi: Giá mà người nông dân được nhận nếu họ phải sản xuất để xuất khẩu là bao nhiêu? Gittinger bắt đầu bằng mức giá bông tại Liverpool, nước Anh, là 639 đôla một tấn

Bảng 5.5. Giá ngang giá nhập khẩu của ngô vụ sớm, Nigieria (giá năm 1976)

<i>Các bước tính toán</i>	<i>Các bước tương ứng trong thí dụ về Nigieria</i>	<i>Giá tài chính trên một tấn</i>
Giá FOB tại cảng xuất	Giá FOB ngô vàng loại 2 của Mỹ, mua khối (Các cảng vùng vịnh của Mỹ)	116 đôla
Cộng thêm phí chuyên chở, bảo hiểm, và dỡ hàng tại cảng nhập	Phí chuyên chở, bảo hiểm và dỡ hàng tại cảng nhập	31 đôla
Bảng giá CIF tại cảng nhập	CIF tại Lagos hoặc Apapa	147 đôla
Qui đổi ngoại tệ thành bản tệ theo tỉ giá hối đoái chính thức	Qui đổi theo tỉ giá chính thức là 1 naira = 1,62 đôla	91 naira
Cộng cảng phí của nước sở tại	Phí hạ hàng và cảng phí (kể cả chi phí bao bì)	22 naira
Cộng chi phí vận chuyển trong nước và chi phí marketing đến thị trường thích hợp	Phí vận chuyển	18 naira
Bảng mức giá tại thị trường	Giá bán buôn	131 naira
Trừ phí vận chuyển và marketing đến thị trường thích hợp	Chi phí marketing ban đầu (kể cả chi phí đóng gói, bao bì, và lợi nhuận trung gian)	14 naira
Trừ chi phí bảo quản, vận chuyển và marketing trong nước (nếu không phải là một phần trong chi phí dự án)	Chi phí vận chuyển Thất thoát khi bảo quản (10% khối lượng thu hoạch)	18 naira 9 naira
Bảng giá ngang giá nhập khẩu tại chân ruộng	Giá ngang giá nhập khẩu tại chân ruộng	90 naira

Nguồn: Gittinger (1982)

sợi bông và 103 đôla một tấn hạt bông. Gittinger ước tính cả hai loại giá, vì nông dân trồng bông có được thu nhập từ việc bán cả sợi và hạt. Để đưa được sợi và hạt từ cảng Xudăng đến Liverpool, nhà xuất khẩu phải trả lần lượt là 40 đôla và 25 đôla một tấn bông cho chi phí chuyên chở và bảo hiểm, khiến giá sợi tại nước xuất khẩu là 600 đôla, còn hạt là 79 đôla. Nếu tính theo mức giá trong nước tương đương thì chúng ta phải trừ đi thuế xuất khẩu, phí giao hàng tại cảng và vận chuyển trong nước từ thị trường đến cảng Xudăng, để có được mức giá thuần là 179 bảng Xudăng (ký hiệu £Sd) cho sợi và 18 £Sd cho hạt. Để tính được mức giá tại chân ruộng, chúng ta phải chuyển tất cả các mức giá này sang giá bông hạt tương đương - vì đây là sản phẩm mà người nông dân bán. Gittinger đã gán quyền số cho giá của hai sản phẩm này theo sản lượng thu được của chúng từ một tấn hạt bông, từ đó tính được ngang giá xuất khẩu của hạt bông¹. Sau đó, ông trừ đi chi phí tĩa bông, bảo hiểm, vận chuyển, bảo quản, và tính ra được ngang giá xuất khẩu tại chân ruộng là 65,85£ £Sd. Cần lưu ý rằng, các mức giá có liên quan trong những thí dụ này là mức giá mà nông dân nhận được hoặc phải chi trả tại địa điểm bố trí dự án. Nguyên tắc tổng quát này cần luôn được tuân thủ trong phân tích kinh tế: các mức giá liên quan được đo tại một địa điểm chung nào đó, thường là nơi bố trí dự án - chẳng hạn, tại chân ruộng hoặc cổng nhà máy.

Tỉ giá hối đoái bóng

Trong Bảng 5.5 và 5.6, giá thể hiện bằng ngoại tệ sẽ được qui đổi ra đồng bản tệ bằng tỉ giá hối đoái chính thức. Tuy nhiên, tỉ giá hối đoái chính thức, và ngay cả tỉ giá thị trường, có thể

1. Thực tế Gittinger dùng ba sản phẩm. Để đơn giản hoá phần trình bày, chúng tôi bỏ qua sản phẩm thứ ba, đó là scarto, phụ phẩm của các loại sợi rất ngắn.

Bảng 5.6. Giá ngang giá xuất khẩu tài chính của bông, Xudăng (giá năm 1980)

Các bước tính toán	Các bước tương ứng trong thí dụ về Xudăng	Giá một tấn	
		Sợi	Hạt
Giá CIF tại cảng nhập	Giá CIF ở Liverpool (ước tính đại diện cho tất cả cảng châu Âu)	US\$ 639,33	US\$ 103,39
Trừ phí dỡ hàng tại cảng nhập, chuyên chở đến cảng nhập và bảo hiểm để bằng giá FOB tại cảng xuất	Phí chuyên chở, bảo hiểm và giao hàng	39,63	24,73
Quy đổi ngoại tệ thành bản tệ theo tỉ giá hối đoái chính thức	FOB tại cảng Xu dăng, quy đổi theo tỉ giá chính thức là £Sd1 = US\$2,872	US\$ 599,70 £Sd208,81	US\$ 78,66 £Sd27,39
Trừ thuế xuất khẩu	Thuế xuất khẩu	£Sd17,81	£Sd1,00
Trừ cảng phí trong nước	Phí giao hàng tại cảng	£Sd5,56	£Sd1,51
Trừ chi phí vận chuyển trong nước, chi phí marketing từ dự án đến cảng xuất (nếu không nằm trong chi phí dự án)	Phí chuyên chở đến cảng Xu dăng là £Sd6,78 một tấn	£Sd6,78	£Sd6,78
Bằng ngang giá xuất khẩu tại vùng dự án	Ngang giá xuất khẩu tại địa bàn dự án	£Sd178,66	£Sd18,10
Giá quy đổi, nếu cần*	Đổi thành bông hạt (£Sd 178,66 x 0,40 + £Sd 18,10 x 0,59)	£Sd71,4	£Sd10,68
Bằng giá bông hạt	Chi phí tĩa bông, bảo hiểm và bảo quản (£Sd 15,229/tấn)	n.a.	£Sd82,14 -£Sd15,23
Trừ chi phí bảo quản trong nước, chuyên chở và marketing (nếu không nằm trong chi phí dự án)	Thu gom và trung chuyển nội bộ (£Sd 1,064/tấn)	n.a.	-£Sd1,06
Giá ngang giá xuất khẩu tại chân ruộng	Giá ngang giá xuất khẩu tại chân ruộng	n.a.	£Sd65,85

n.a. Không thích hợp

a. Giá thiết qui đổi: 1 tấn bông hạt cho 400 kg sợi và 590 kg hạt

Nguồn: Gittinger (1982, trang 82)

cũng không phản ánh giá trị kinh tế của các đơn vị đồng bản tệ mà một đơn vị ngoại tệ qui đổi được. Các chính sách ngoại thương - chẳng hạn như thuế nhập khẩu, các hạn chế bằng định lượng, trợ cấp xuất khẩu, thuế xuất khẩu - không chỉ bóp méo giá cả của các hàng hoá riêng biệt, mà nó còn bóp méo cả giá cả của ngoại hối đối với nền kinh tế nói chung. Khi những méo mó thương mại đó là nghiêm trọng thì giá biên giới cần được qui đổi sang giá trong nước tương đương bằng cách sử dụng tỉ giá hối đoái bóng, chứ không phải tỉ giá hối đoái chính thức hay tỉ giá thị trường. Tỉ giá hối đoái bóng là tỉ giá phù hợp, ngay cả khi không có những vướng mắc về cân cân thanh toán, hoặc khi tỉ giá hối đoái chính thức được phép điều chỉnh tự do.

Câu hỏi có liên quan ở đây là liệu những méo mó thương mại có tồn tại hay không. Nói chung, tỉ giá hối đoái bóng chỉ bằng tỉ giá chính thức hoặc tỉ giá thị trường khi tất cả những méo mó thương mại đều bị xoá bỏ. Vì hầu hết các nước đều áp dụng thuế nhập khẩu và một số dạng trợ cấp xuất khẩu, nên cách xử lý phù hợp là điều chỉnh tỉ giá thị trường hoặc tỉ giá chính thức khỏi những méo mó đó. Phần phụ lục kỹ thuật sẽ hướng dẫn cách tính tỉ giá hối đoái bóng. Để minh hoạ cho việc sử dụng tỉ giá hối đoái bóng, chúng ta giả định tỉ giá hối đoái bóng ở Xudăng cao hơn 10% so với tỉ giá thị trường.

Với giả định này, giá trị của bất kỳ mặt hàng xuất khẩu nào đối với nước này đều cao hơn 10% so với giá trị của nó đối với cá nhân các nhà xuất khẩu. Giá trị tăng thêm, hay còn gọi là mức phụ trội này, sẽ tác động đến chi phí và lợi ích kinh tế của dự án. Trong trường hợp Xudăng, điều này có nghĩa là giá trị của một đôla xuất khẩu đối với nước này sẽ bằng £Sd 0,383, chứ không phải chỉ £Sd 0,348. Thay vì qui đổi giá tính bằng đôla của các mặt hàng có khả năng ngoại thương theo tỉ giá chính thức, chúng ta sẽ dùng tỉ giá £Sd 0,383. Khi đó, giá trị của sợi tính bằng bản tệ sẽ là £Sd 230 chứ không phải là £Sd 209. Nói ngắn gọn, thay vì qui đổi giá trị sang bản tệ bằng tỉ giá chính thức, thì chúng ta sẽ chỉ đơn giản sử dụng tỉ giá bóng.

Mức phụ trội về ngoại hối

Sự khác biệt giữa giá kinh tế và giá tài chính là một chỉ báo về mức siêu ngạch, thuế, hay trợ cấp mà một đối tượng nào đó, chứ không phải chủ thể dự án, sẽ phải trả hoặc được nhận. Sự khác biệt giữa giá kinh tế và giá chính thức hay giá thị trường của ngoại hối cũng phản ánh tình huống tương tự. Để xác định được nhóm đối tượng nào sẽ phân chia phần khác biệt đó, chúng ta phải nhận biết được nguyên nhân gây ra sự khác biệt.

Xét một nước có mức thuế nhập khẩu thống nhất là 15% và không có thuế hay trợ cấp xuất khẩu. Giả sử ở nước này, tỉ giá hối đoái so với đồng đôla là 5:1. Tỉ giá đó do thị trường quyết định. Với mỗi đôla nhập khẩu, mỗi người nhập khẩu sẽ phải từ bỏ 5,75 đồng bản tệ - 5 đồng để mua đôla cộng với 15% để trả thuế nhập khẩu. Trái lại, người xuất khẩu được nhận 5 đồng bản tệ cho mỗi đôla xuất khẩu được. Thuế nhập khẩu đã gây ra sự méo mó, làm xuất hiện một khoản "nêm" giữa mức mà người nhập khẩu phải trả để được nhập khẩu một đôla giá trị hàng hoá với mức mà người xuất khẩu được nhận khi họ xuất được một đôla giá trị hàng hoá. Do có sự khác biệt này, giá kinh tế của ngoại hối không bằng tỉ giá thị trường. (Cần lưu ý rằng, chi phí tài chính và kinh tế của ngoại hối không nhất thiết phải bằng nhau, ngay cả trong một nước mà tỉ giá là do thị trường quyết định).

Ở nước này, chi phí kinh tế của ngoại hối sẽ là giá trị bình quân gia quyền của 5 và 5,75 (xem phần phụ lục kỹ thuật). Quyền số sử dụng sẽ phụ thuộc vào tỉ trọng tương đối của nhập khẩu và xuất khẩu trong nền ngoại thương của đất nước và độ co giãn của cầu về xuất khẩu cũng như cung về nhập khẩu. Nếu cầu về hàng nhập khẩu rất co giãn và cung hàng xuất khẩu rất kém co giãn, thì chi phí kinh tế của ngoại hối sẽ gần sát với 5,75 hơn là 5. Chúng ta giả định rằng, quyền số là 0,8 đối với nhập khẩu và 0,2 đối với xuất khẩu. Do đó, chi phí kinh tế của ngoại hối là 5,6. Giá trị này có nghĩa là mức phụ trội của ngoại hối cao hơn tỉ giá thị trường là 12% ($5,6/5 = 1,12$). Dự án nào sử dụng ngoại hối sẽ tổn kém của nền kinh tế 5,6 đồng bản tệ ứng

với mỗi đôla xuất khẩu, còn người nhập khẩu sẽ chỉ trả 5 đồng, nếu không kể thuế nhập khẩu. Điều gì đã xảy ra đối với phần chênh lệch này?

Trong trường hợp này, phần chênh lệch đó là tổn thất của chính phủ. Trong điều kiện chính phủ chuyển ngoại hối từ cách sử dụng nói chung sang dùng cho dự án, thì sự chuyển hướng đó sẽ có tác động ngân sách. Tác động ngân sách này có thể thấy được nếu chúng ta để ý xem điều gì sẽ xảy ra khi chính phủ tham gia vào thị trường ngoại hối để rút ngoại hối ra dùng cho dự án. Cầu về ngoại hối của chính phủ sẽ làm giá ngoại hối tăng rất nhẹ. Khi giá cao thì những người tiêu dùng hiện tại sẽ nhập khẩu ít đi, và xuất khẩu sẽ tăng thêm ít nhiều. Trong ví dụ này, vì xuất khẩu không được nhận trợ cấp và cũng không phải trả thuế nên việc mở rộng xuất khẩu không chứa đựng tác động ngân sách, nhưng việc giảm nhập khẩu thì có. Với mỗi đôla nhập khẩu bị giảm sút, chính phủ mất đi 15 xu thuế nhập khẩu, nhưng không phải đơn vị ngoại hối nào chuyển sang sử dụng cho dự án cũng tương ứng bằng việc giảm nhập khẩu. Trong ví dụ này, mỗi đơn vị ngoại hối chuyển sang cho dự án được đáp ứng 80% bằng việc giảm nhập khẩu, tức là doanh thu thuế nhập khẩu sẽ bị giảm 12 xu, và 20% bằng việc tăng xuất khẩu. Doanh thu thuế giảm 12 xu đúng bằng mức phụ trội trong ngoại hối. Tỷ lệ thu hẹp nhập khẩu và mở rộng xuất khẩu để đáp ứng cầu tăng thêm là một kết quả logic trực tiếp của các giả định - 5,6 chính là giá trị bình quân gia quyền của 5,75 và 5:

$$5,75a + 5(1 - a) = 5,6$$

Phương trình này có nghĩa là $a = 0,8$ (xem phần phụ lục kỹ thuật). Tất nhiên, vì tất cả hàng nhập khẩu đều phải trả thuế 15% nên với mỗi đồng ngoại tệ do dự án nhập khẩu, chính phủ đều thu lại được 15 xu. Tác động ngân sách thực sự sẽ là dương 3 xu tính bằng ngoại tệ, hay 15 xu tính bằng bản tệ. Phần chênh lệch giữa giá tài chính và giá kinh tế, tính theo bản tệ, của mỗi đồng đôla nhập khẩu sẽ như sau:

Tác động ngân sách

$$\begin{array}{rcccccc} \text{Giá kinh tế} + & \text{Thuế nhập khẩu} - & \text{Phần phụ trội về tỉ giá} = & \text{Giá tài chính} \\ 5,6 & + & 0,75 & - & 0,6 & = & 5,75 \end{array}$$

Nói chung, nếu mức phụ trội về ngoại hối là α phần trăm của giá trị ngoại hối và thuế nhập khẩu đánh trên đầu vào là β phần trăm so với giá hàng hoá, thì tác động ngân sách của việc chuyển một đơn vị ngoại hối sang dùng cho dự án để nhập khẩu đầu vào đó sẽ là $(\beta - \alpha)$ phần trăm. Tác động ngân sách cũng hoàn toàn tương tự đối với xuất khẩu. Nếu mức phụ trội ngoại hối là δ phần trăm và dự án sản xuất hàng xuất khẩu đó được trợ cấp γ phần trăm, thì tác động ngân sách của mỗi đơn vị ngoại hối mà dự án tạo ra được bằng $(\delta - \gamma)$ phần trăm.

Để đơn giản, nếu chúng ta bỏ qua chi phí vận chuyển nội địa và các chi phí giao dịch khác thì mối quan hệ giữa giá tài chính, giá biên giới, giá kinh tế, và tác động ngân sách của hàng nhập khẩu có thể biểu thị như sau:

$$\text{giá tài chính} - \text{thuế nhập khẩu} = \text{giá biên giới}$$

$$\text{giá biên giới} + \text{mức phụ trội ngoại hối} = \text{giá kinh tế}$$

$$\text{tác động ngân sách} = \text{thuế nhập khẩu} - \text{mức phụ trội ngoại hối}$$

Tương tự, mối quan hệ giữa giá tài chính, giá biên giới, giá kinh tế và tác động ngân sách của hàng xuất khẩu có thể biểu thị như sau:

$$\text{giá tài chính} - \text{trợ cấp} = \text{giá biên giới}$$

$$\text{giá biên giới} + \text{mức phụ trội ngoại hối} = \text{giá kinh tế}$$

$$\text{tác động ngân sách} = \text{mức phụ trội ngoại hối} - \text{trợ cấp}$$

Những mối quan hệ này vẫn được giữ nguyên chừng nào mức phụ trội ngoại hối còn bắt nguồn duy nhất từ thuế và trợ cấp trong thương mại quốc tế. Ở một số nước, thương mại quốc tế, kể cả thị trường ngoại hối, đều bị điều tiết bằng hạn ngạch. Một số nhóm đối tượng trong xã hội, mà không phải chính phủ, sẽ được hưởng khoản siêu ngạch do sự bóp méo này gây ra. Trong những trường hợp đó, mức phụ trội ngoại hối không chỉ dồn sang cho một mình chính phủ mà còn cho cả các nhóm đối tượng được hưởng siêu ngạch. Để đánh giá xem ai được hưởng

mức phụ trội, chúng ta phải xác định được nguyên nhân gây ra sự méo mó.

Các dạng phụ trội khác

Sự không hoàn hảo của thị trường cũng làm nảy sinh ra các khoản siêu ngạch. Thí dụ, Andreou, Jenkins và Savvides (1991) đã ước tính rằng, giá tài chính của ô tô ở đảo Síp cao hơn giá kinh tế 48%. Trong số này, họ đã ước tính những méo mó do chính sách gây ra chiếm đến 39% và sự không hoàn hảo của thị trường gây ra 9%. Nguyên nhân gây ra sự chênh lệch giữa giá kinh tế và giá tài chính được thể hiện trong bảng 5.7.

Giá tài chính của ô tô nhập khẩu là 5.000 bảng Síp (ký hiệu £C). Con số này được ghi trong ngoặc để biểu thị chi phí đối với các đối tượng hữu quan khác nhau. Trong khi đó, giá kinh tế xấp xỉ bằng £C 3.382. Trong phần chênh lệch giữa hai mức giá này có £C 1.328 là tác động ngân sách ròng đối với chính phủ, vì chính phủ thu được £C 1.660 tiền thuế nhập khẩu, nhưng lại mất £C 332 từ mức phụ trội ngoại hối. £C 290 là

Bảng 5.7. Nguyên nhân gây ra sự khác biệt giữa giá kinh tế và giá tài chính (£C)

Khoản mục	Chủ thể dự án	Chính phủ	Nhà phân phối	Tổng số
Giá CIF	(2.370)	0	0	(2.370)
Thuế quan	(1.660)	1.660	0	0
Mức phụ trội ngoại hối	0	(332)	0	(332)
Lợi nhuận phân phối	(680)	0	0	(680)
Lợi nhuận siêu ngạch độc quyền	(290)	0	290	0
Tổng số	(5.000)	1.328	290	(3.382)

Nguồn: Các tác giả.

phần siêu ngạch mang lại cho những người phân phối ô tô nhờ tính chất vị thế độc quyền của họ. Mọi thí dụ khác đều có thể bóc tách ra tương tự như vậy khi giá tài chính và giá kinh tế khác nhau, và khi các luồng tài chính và luồng kinh tế không giống nhau.

Định giá hàng hoá và dịch vụ không có khả năng ngoại thương

Sự méo mó trong nước đã gây ra khoản "nêm" giữa giá kinh tế và giá tài chính của các hàng hoá không có khả năng ngoại thương. Do đó, nhất thiết phải điều chỉnh giá tài chính để phản ánh chi phí cơ hội kinh tế. Tuy nhiên, việc tính toán giá bóng cho các hàng hoá không có khả năng ngoại thương có thể rất mất thời gian, và nhà phân tích dự án phải quyết định xem việc điều chỉnh như thế có đáng công sức bỏ ra hay không. Thí dụ, thuế tiêu thụ trong nước là một dạng méo mó phổ biến; giá người tiêu dùng phải trả cho hàng hoá (giá cầu) sẽ khác với giá mà người cung ứng nhận được (giá cung) một khoản bằng thuế. Như đã trình bày trong phần phụ lục kỹ thuật, chi phí cơ hội kinh tế của hàng hoá này sẽ phụ thuộc vào độ co giãn của cung và cầu về hàng hoá. Vì thu thập thông tin về độ co giãn có thể sẽ rất tốn thời gian nên chúng ta cần tiến hành thận trọng. Nếu NPV của dự án không nhạy cảm với sự biến thiên trong giá kinh tế của đầu vào, thì ước tính giá kinh tế của đầu vào đó với độ chính xác cao sẽ không đáng chi phí bỏ ra, và chỉ cần dự đoán một cách có suy tính là đủ.

Đầu vào nguyên vật liệu

Bước thứ nhất khi định giá đầu vào nguyên vật liệu không có khả năng ngoại thương là đánh giá xem liệu có những méo mó nghiêm trọng trên thị trường về hàng hoá và dịch vụ đó hay không. Bước thứ hai là ước tính giới hạn trên và dưới của giá

kinh tế của hàng hoá. Bước cuối cùng là quyết định xem có ước tính chi phí cơ hội kinh tế của hàng hoá đang xét với một mức độ chính xác cao hay không, hay chỉ đơn giản suy đoán một cách có cân nhắc.

Giả sử một dự án sử dụng đá mỏ phải chịu thuế tiêu thụ đặc biệt 15%, và mỗi phiến đá trị giá một đôla Mỹ. Vì thế, đơn vị thực hiện dự án phải trả 1,15 đôla Mỹ cho mỗi phiến đá, người sản xuất được nhận 1 đôla, còn chính phủ thu 0,15 đôla. Như đã trình bày trong phần phụ lục kỹ thuật, chi phí cơ hội kinh tế của đá mỏ sẽ nằm trong khoảng từ 1 đôla đến 1,15 đôla. Ở lần ước tính đầu tiên, người phân tích có thể tính toán NPV của dự án với hai giá trị ở hai thái cực. Nếu NPV của dự án, với tư cách là một hàm của giá kinh tế của đá mỏ, không thay đổi về chất, thì sẽ không đáng phải tiến hành những nghiên cứu mất thời gian để tính toán độ co giãn của cung và cầu. Một sự suy đoán sơ bộ có cân nhắc là đủ.

Tuy nhiên, nếu NPV của dự án thay đổi từ dương sang âm, tùy theo giá kinh tế là 1,15 hay 1 đôla, thì nhà phân tích phải có nhiệm vụ ước tính độ co giãn một cách kỹ lưỡng nhất trong phạm vi ngân sách cho phép. Những điều này áp dụng chung cho tất cả các loại đầu vào nguyên vật liệu không có khả năng ngoại thương, và phần phụ lục kỹ thuật sẽ hướng dẫn chi tiết hơn về việc ước tính giá bóng của những hàng hoá này.

Đất đai

Đất đai là một ví dụ điển hình về hàng hoá không có khả năng ngoại thương. Về mặt này, việc định giá nó trên nguyên tắc không khác gì so với bất kể một hàng hoá không có khả năng ngoại thương nào. Tuy nhiên, đất đai khác với các hàng hoá không có khả năng ngoại thương khác ở chỗ, cung về đất đai hoàn toàn không co giãn: bất kể mảnh đất nào chuyển sang dùng cho dự án đều bắt buộc phải lấy đi từ cách sử dụng khác nào đó, ngay cả khi cách sử dụng đó chỉ là sự dẫu cơ. Vì thế, việc định giá đất đai dùng cho dự án có thể phải dựa vào các

phương pháp gián tiếp, chứ không thể trực tiếp sử dụng giá thị trường có điều chỉnh khỏi các méo mó.

Nếu tồn tại một thị trường đất đai năng động, thì mảnh đất được mua để dùng riêng cho dự án có thể được định giá như giá trị vốn bằng cách sử dụng giá đất đã trả có điều chỉnh khỏi các méo mó. Chúng ta sẽ làm như thế nếu nhà phân tích cho rằng thị trường đã đủ mang tính đại diện cho giá trị trong các cách sử dụng khác của đất đai. Nếu dùng giá trị vốn để định giá đất đai trong tài khoản của dự án, thì giá trị phần còn lại cũng phải được tính đến vào cuối đời dự án. Nếu dùng tiền thuê đất hoặc phí thuê đất hàng năm để định giá đất đai, thì không giá trị còn lại nào của đất được thể hiện vào cuối đời dự án. Nếu chủ đất chỉ cho thuê đất, thì giá trị thuê có điều chỉnh khỏi các méo mó sẽ được xem xét trong phân tích dự án.

Tuy nhiên, thường thì thị trường đất đai không hoàn hảo, và rất khó hoặc không thể ước tính được giá đất. Nhiều dự án sử dụng đất vốn đã thuộc quyền sở hữu của các bên tham gia dự án trong nhiều năm. Thí dụ, dự án lâm nghiệp có thể đề xuất việc sử dụng vùng đất mà các cơ quan chính phủ đã sở hữu trong nhiều thập kỷ, hoặc việc mở rộng nhà máy yêu cầu sử dụng phần đất đã chiếm hữu được ngay từ đầu do dự kiến sẽ mở rộng trong tương lai. Trong những trường hợp này, để đo lường giá trị của đất đai trong các cách sử dụng khác, người ta phải ước định một mức giá bằng cách tính toán NPV của giá thuê đất. Về mặt này, mối quan hệ sau đây rất hữu ích:

$$V = R / (i - g)$$

trong đó, V là giá trị ước định của khu đất, R là tiền thuê hay thu nhập hàng năm từ đất, i là lãi suất hay chi phí cơ hội của vốn, và g là tốc độ tăng thực tế kỳ vọng của giá thuê đất. Cần lưu ý rằng, phương trình này có thể dẫn đến sự đánh giá thấp giá trị của đất, vì nó giả định cầu về đất thuần túy chỉ là một hàm của giá trị thuê đất. Tuy nhiên, chủ đất có thể muốn sử dụng đất vì nhiều lý do khác nhau - chẳng hạn để tự bảo hiểm khỏi lạm phát, để có danh tiếng, hay để giành quyền bỏ phiếu. Giá đất ước tính bằng phương trình trên không nhất thiết đã

phản ánh được cầu phát sinh từ những cách sử dụng khác đó, và kết quả là nó có thể đánh giá thấp đất đai. Tuy vậy, phương trình này vẫn là một đầu vào quan trọng của rất nhiều cách làm nhanh trong phân tích kinh tế để gắn chi phí cơ hội được biểu thị qua các năm với giá trị đất đai đã được vốn hoá, và nó hàm ý rằng, giá trị còn lại của đất đai sẽ bằng

$$V(1 + g)^t$$

Tiền lương

Ở những nước mà thị trường lao động vận hành trơn tru, tiền lương trong thực tế sẽ thích hợp cho cả phân tích tài chính lẫn kinh tế. Tuy nhiên, sự can thiệp của chính phủ vào thị trường lao động, chẳng hạn như qui định tiền lương tối thiểu hay những trở ngại pháp lý đối với khả năng lưu chuyển của lao động, đã gây ra những méo mó khiến người ta cần sử dụng mức lương bóng để phản ánh chi phí cơ hội của lao động dùng trong dự án.

Mức lương bóng không nhất thiết phải bằng sản lượng biên của lao động. Nếu trong một nền kinh tế có tình trạng thất nghiệp tràn lan và dự án sử dụng lao động dư thừa, thì cách định nghĩa như vậy sẽ dẫn đến kết luận rằng, mức lương bóng bằng không. Tuy nhiên, định nghĩa như vậy đã bỏ qua một điều là, chẳng có người nào muốn làm không công: phải có một mức lương bảo lưu nào đó mà dưới đó người ta thà rằng thất nghiệp còn hơn nhận việc. Mức lương bảo lưu phụ thuộc vào tình trạng thu nhập của người dân khi thất nghiệp; giá trị của nghỉ ngơi và các hoạt động không được trả lương khác, chẳng hạn như câu cá, sửa mái nhà; và bản chất của công việc trong dự án. Vì thế, ngay cả khi có tình trạng thất nghiệp tràn lan và không có hoạt động sản xuất nào phải từ bỏ trong nền kinh tế nếu dự án thuê thêm một người lao động, thì mức lương bóng vẫn lớn hơn không. Còn có những lý do khác nữa cho thấy vì sao mức lương bóng không bằng không; trong một số trường hợp, việc tạo

thêm một việc làm ở thành thị có thể khiến cho rất nhiều người lao động ở nông thôn di cư. Trong những trường hợp đó, mức sản lượng bị mất phải là bội số của sản phẩm biên của một lao động. Vì thế, việc sử dụng một tập hợp nhiều mức lương bóng cho những kỹ năng, thời gian và địa điểm khác nhau, thay vì một mức lương chung cho cả nước, lúc nào cũng là hợp lý. Phần phụ lục kỹ thuật hướng dẫn tính toán các mức lương đó. Tuy nhiên, có hai điểm quan trọng cần nhớ:

- Mức lương thị trường thường cần điều chỉnh để phản ánh chi phí cơ hội của lao động.
- Chi phí cơ hội của lao động lớn hơn không, trừ phi người ta sẵn sàng đi làm không công.

Tuy vậy, trước khi đi sâu vào tính toán chi tiết mức lương bóng, nhà phân tích cần kiểm tra mức độ nhạy cảm của dự án với mức lương. Về giới hạn trên của mức lương, nhà phân tích có thể dùng mức lương trả trong khu vực thành thị cho trình độ kỹ năng thích hợp. Về giới hạn dưới của mức lương, nhà phân tích có thể sử dụng mức lương trả cho kỹ năng tương tự ở khu vực nông thôn. Nếu NPV của dự án không thay đổi lớn trước sự thay đổi của mức lương được sử dụng, thì sử dụng mức lương thị trường là một phương pháp tính tắt chấp nhận được.

Hệ số chuyển đổi

Nhiều nhà phân tích sử dụng hệ số chuyển đổi (tỉ số giữa giá kinh tế của một khoản mục với giá tài chính của nó) để tiến hành thẩm định kinh tế dự án. Việc nhà phân tích dùng hệ số chuyển đổi hay giá kinh tế không làm thay đổi kết luận của sự phân tích. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, hệ số chuyển đổi tiện lợi hơn giá kinh tế nhiều. Thứ nhất, hệ số chuyển đổi có thể áp dụng trực tiếp vào các số liệu tài chính. Thứ hai, chừng nào những loại méo mó cơ bản về thuế và trợ cấp vẫn chưa thay đổi, xét về tỉ lệ phần trăm so với giá của hàng hoá, thì

chừng đó lạm phát còn chưa ảnh hưởng đến hệ số chuyển đổi. Cuối cùng, khi những méo mó cơ bản vẫn giữ nguyên, thì hệ số chuyển đổi tính toán được từ một dự án có thể áp dụng sang cho các dự án khác trong cùng một nước.

Việc tính toán hệ số chuyển đổi rất đơn giản, nếu chúng ta biết được giá kinh tế và tài chính. Thí dụ, xét giá bông tính được trong bảng 5.6. Tác động ròng của thuế xuất khẩu (£Sd 17,81 trên một tấn sợi và £Sd 1 trên một tấn hạt) do Xudăng ban hành là làm giảm giá tài chính, ngang giá xuất khẩu, và giá hạt bông tại chân ruộng xuống còn £Sd 65,85. So mức giá này với giá kinh tế £Sd 83,53 có được bằng cách qui đổi giá FOB tính bằng đôla sang bản tệ thông qua tỉ giá hối đoái bóng và điều chỉnh theo thuế nhập khẩu. Tỉ lệ giữa hai mức giá này là 1,27:1. Chúng ta sẽ đánh giá thấp lợi ích của bất kỳ dự án nào sản xuất bông 27% nếu dùng giá tài chính mà không phải là giá kinh tế. Tương tự, chúng ta sẽ phóng đại lợi ích của bất kỳ dự án nào sử dụng bông làm đầu vào.

Mặc dù hệ số chuyển đổi có nhiều ưu điểm, nhưng nó cần được bổ sung bằng những thông tin thêm nếu chúng ta muốn mở rộng phép phân tích và nhận diện được ai là kẻ được ai là người mất. Cụ thể, chúng ta phải giải thích được sự khác biệt giữa giá kinh tế và giá tài chính. Trong thí dụ về Xudăng, sự khác nhau giữa giá kinh tế và giá tài chính thể hiện khoản chuyển giao giữa các thành viên trong xã hội. Nông dân chỉ được nhận £Sd 65,85 cho mỗi tấn bông. Nhưng lợi ích đối với xã hội lại lên đến £Sd 83,53. Ai giành được phần chênh lệch này? Trong trường hợp này, chính phủ nhận được phần chênh lệch, vì sự méo mó chỉ hoàn toàn bắt nguồn từ thuế. Thuế xuất khẩu chiếm đến £Sd 7,71 và mức phụ trội ngoại hối là £Sd 9,97; vì thế, chính phủ tăng doanh thu thuế của mình thêm £Sd 7,71 và giành được phần phụ trội ngoại hối £Sd 9,97 trong mỗi tấn bông xuất khẩu, như thấy trong bảng dưới đây.

Sự bóc tách này sẽ không có được nếu chúng ta dùng hệ số chuyển đổi. Như chương 12 sẽ thảo luận đến, để nhận diện được kẻ được người mất, chúng ta phải phân tách hệ số chuyển

Giá tại chân ruộng (nông dân hưởng)	65,85
Thuế xuất khẩu (chính phủ hưởng)	7,71
Phụ trội ngoại hối (chính phủ hưởng)	9,97
Tổng số	83,53

Nguồn: Các tác giả.

đổi và xác định nguyên nhân gây ra sự chênh lệch giữa giá tài chính và giá kinh tế. Nếu hệ số chuyển đổi nhỏ hơn hay lớn hơn 1, thì điều này lập tức báo hiệu cho thấy sự méo mó sẽ thu về hoặc lấy đi khoản chuyển giao cho chủ thể dự án từ một nhóm đối tượng nào đó trong xã hội. Việc đánh giá toàn diện dự án kết hợp được phân tích tài chính, ngân sách và kinh tế đòi hỏi phải nhận diện được nhóm hoặc các nhóm đối tượng được nhận hay phải mất đi các khoản chuyển giao.

Chi phí cận biên của ngân quỹ công cộng

Bất kể khi nào chính phủ đánh thuế đều gây ra sự méo mó và áp đặt một chi phí cho nền kinh tế, trừ phi thuế đó là một loại thuế khoán. Trên quan điểm xã hội, chi phí này gây ra chi phí cận biên của ngân quỹ do thuế gây ra, mà chi phí cận biên đó vượt quá số tiền thực sự thu được và sử dụng, do đó đã tạo thêm chi phí cho bất kỳ dự án nào là đối tượng sử dụng ròng các nguồn ngân quỹ công cộng. Nếu ký hiệu $(1 + \delta)$ là chi phí cận biên của ngân quỹ công cộng, và PV (NFI) là giá trị hiện tại của tác động ngân sách ròng của dự án, thì chi phí của tác động ngân sách là:

$$PV (NFI) \times (1 + \delta)$$

Cần lưu ý rằng, hệ số điều chỉnh $(1 + \delta)$ sẽ làm giảm NPV của dự án nào là đối tượng sử dụng ròng ngân sách và làm tăng NPV của dự án nào có tác động ngân sách dương.

Giá trị của hệ số điều chỉnh δ ít khi có được. Vì lý do đó,

cách làm ở đây là tính toán tác động ngân sách của dự án và kiểm định mức độ nhạy cảm của NPV dự án theo giá trị của δ . Tuy nhiên, nếu cả tác động ngân sách lẫn NPV của dự án đều dương thì không cần tiến hành phân tích độ nhạy làm gì. Giá trị thực tế của δ thường bằng bao nhiêu? Ước tính thực nghiệm cho thấy δ biến thiên trong khoảng từ 0,7 đến 1,29 (Devarajan, Squire, và Suthirwart-Narueput 1995). Tuy nhiên, một số tác giả cho rằng, bất kể giá trị nào lớn hơn 0,4 đều đáng nghi ngờ (chẳng hạn, xem Harberger 1995).