

Chương 10

GIÁ TRỊ KINH TẾ CỦA HÀNG NGOẠI THƯƠNG VÀ GIÁ TRỊ KINH TẾ CỦA NGOẠI TỆ

10.1 GIỚI THIỆU

Việc xác định giá trị kinh tế của nhập lượng và sản phẩm như đã trình bày trong Chương Chín dựa vào giá trị của giá cung, hay là chi phí nguồn lực sản xuất (P^s), và giá cầu, hay là mức sẵn lòng chi trả của người tiêu dùng (P^d). Giá kinh tế được ước tính bằng bình quân gia quyền của hai giá này cho hàng hóa hay dịch vụ, trong đó các trọng số là tỷ lệ hàng hóa do dự án mua hoặc bán tương ứng với (a) lượng cung tăng thêm và (b) lượng cầu của các nhà sản xuất khác bị dự án chiếm chỗ. Tổng hai trọng số này phải bằng một. Mỗi quan hệ này có thể được biểu diễn bằng phương trình (10-1):

$$(10-1) \quad \text{Giá trị kinh tế/đơn vị hàng hóa} = W^s P_i^s + W^d P_i^d$$

Trong đó W^s là lượng cầu tăng thêm được đáp ứng bởi lượng cung tăng thêm, và W^d là lượng cầu bị dự án chiếm chỗ.

Tuy nhiên đối với phần lớn hàng hóa, tác động cuối cùng của cầu hay việc sản xuất hàng hóa của dự án là nhằm thay đổi số lượng hàng nhập khẩu hoặc xuất khẩu. Những hàng hóa như vậy được gọi là hàng ngoại thương. Đối với hàng hóa này, giá kinh tế của một nhập lượng hay một sản phẩm được xác định hoàn toàn bởi chi phí kinh tế của các nguồn lực sản xuất ra nó, và chi phí này được đo lường bởi giá cung (P^s). Cho nên trong những trường hợp như vậy, trọng số (W^s) áp dụng cho giá cung của hàng hóa sẽ bằng 1, trong khi trọng số cho giá cầu (W^d) hay giá mà người tiêu thụ sẵn sàng trả thì bằng 0. Về mặt lý thuyết, bất cứ tác động nào của dự án lên cung hay cầu của hàng ngoại thương sẽ không làm thay đổi số lượng tiêu thụ nội địa của những hàng hóa đó.

10.2 PHÂN BIỆT HÀNG NGOẠI THƯƠNG VÀ PHI NGOẠI THƯƠNG

Để xác định nhóm hàng hoá mà ta gọi là hàng ngoại thương, ta phải hiểu được mối quan hệ giữa các cách thức phân loại hàng hoá khác nhau. Để bắt đầu ta cần xác định quan hệ giữa hàng nhập khẩu và hàng có thể nhập khẩu, giữa hàng xuất khẩu và hàng có thể xuất khẩu, và giữa hàng phi ngoại thương (non-traded goods) và hàng có tiềm năng ngoại thương (potentially traded goods).

Hàng nhập khẩu được sản xuất ở nước ngoài nhưng được bán trong nước. Mặt khác, hàng có thể nhập khẩu bao gồm hàng nhập khẩu công với tất cả những hàng hóa được sản xuất và bán trong nước, mà hầu như có thể được cho hàng hóa nhập khẩu hoặc có tiềm năng nhập khẩu. Hàng xuất khẩu được sản xuất trong nước nhưng được bán ở nước ngoài. Hàng có thể xuất khẩu bao gồm cả hàng xuất khẩu cũng như hàng tiêu thụ nội địa cùng loại hay hàng hóa thay thế gần gũi với hàng được xuất khẩu.

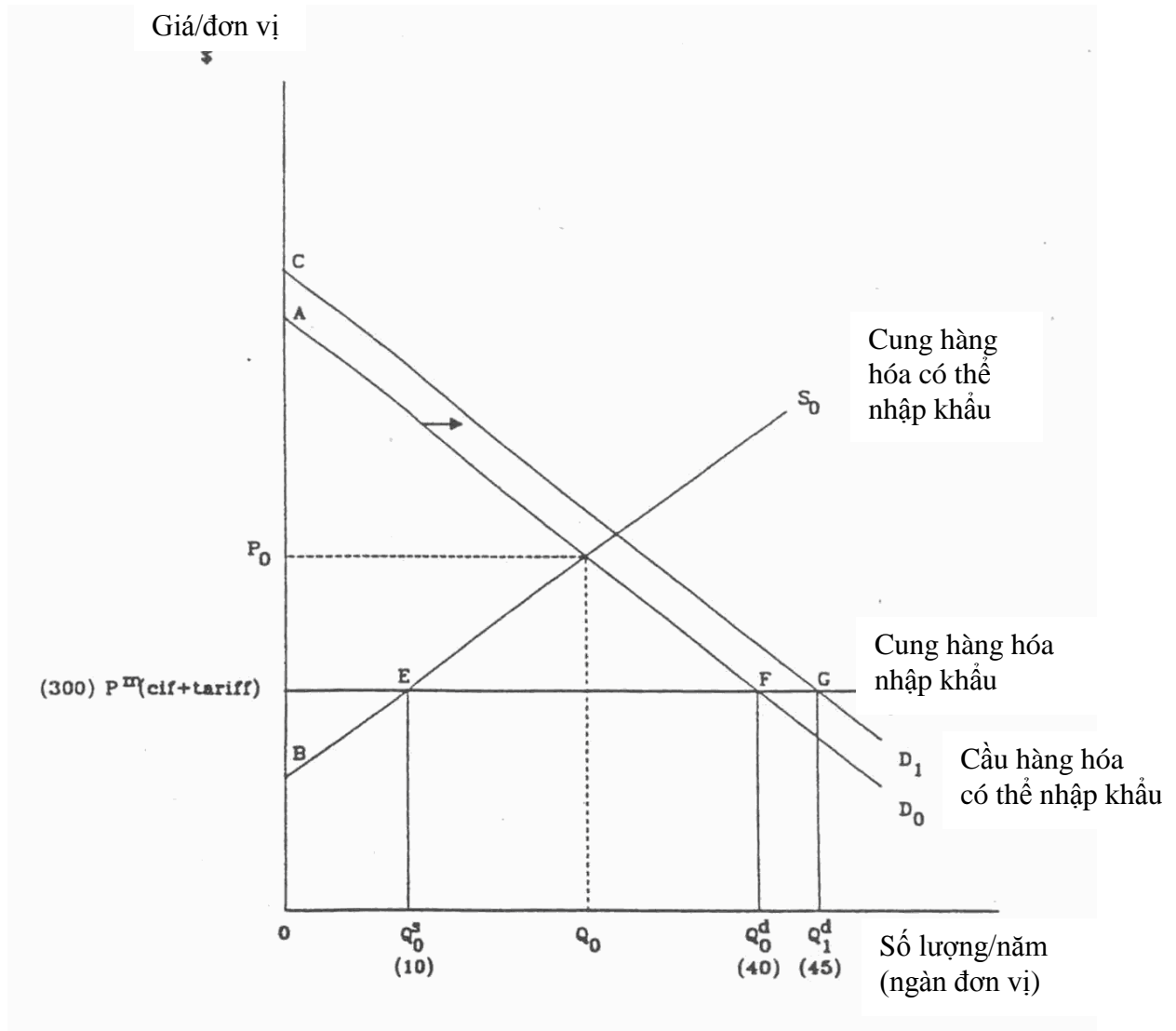
Quan hệ giữa hàng có thể xuất khẩu và hàng có thể nhập khẩu có thể thấy trong Hình 10-1, minh họa cho trường hợp hàng hóa là những dụng cụ điện cầm tay.

Giả sử trong một nước, những dụng cụ điện cầm tay được mua cũng như được sản xuất nội địa. Tuy nhiên, cùng lúc đó có một số lượng đáng kể dụng cụ này cũng được nhập khẩu. Mức giá mà người tiêu thụ sẵn sàng trả cho những dụng cụ này được biểu thị bằng đường cầu AD_0 . Đồng thời chi phí biên sản xuất trong nước hay tại địa phương được biểu thị bằng đường cung BS_0 . Nếu tất cả hàng nhập khẩu đều bị cấm thì giá cân bằng thị trường sẽ là P_0 và lượng cầu hoặc cung sẽ là Q_0 .

Tuy nhiên tình trạng cân bằng thị trường này không xảy ra vì hàng nhập khẩu này có thể mua từ nước ngoài và bán ở thị trường nội địa với giá P^m , bằng với giá CIF của hàng nhập khẩu cộng với bất cứ thuế nhập khẩu và các thuế khác nào đánh vào hàng nhập khẩu.

Giá này sẽ xác lập một mức trần đối với giá mà các nhà sản xuất địa phương có thể bán và do đó sẽ ấn định cả mức cung nội địa lẫn mức cầu của người tiêu dùng. Khi giá thị trường là P^m (\$300), các nhà sản xuất nội địa sẽ tối đa hoá thu nhập ròng của mình nếu họ chỉ sản xuất Q_0^S (10.000 đơn vị mỗi năm), bởi vì ở mức sản lượng này giá thị trường bằng với chi phí sản xuất biên của họ. Mặt khác người tiêu thụ sẽ muốn mua Q_0^d (40.000 đơn vị mỗi năm) bởi vì chính ở mức số lượng này thì giá thị trường P^m (\$300) vừa bằng với giá mà người tiêu thụ sẵn sàng trả để mua đơn vị cuối cùng. Mức chênh lệch giữa số lượng do người tiêu thụ đòi hỏi và số lượng mà các nhà sản xuất nội địa cung cấp ở giá P^m là bằng số lượng hàng nhập khẩu từ nước ngoài, và được tính bằng khoảng $(Q_0^d - Q_0^S)$ hay 30.000 đơn vị như trong Hình 10-1.

**Hình 10-1: Hàng hóa nhập khẩu và hàng hóa có thể nhập khẩu:
Trường hợp các dụng cụ điện cầm tay được dùng làm đầu vào của dự án**



Bây giờ, nếu dự án của chính quyền mua một số dụng cụ làm vật tư đầu vào, điều này có thể được biểu diễn như một sự dịch chuyển của đường cầu về dụng cụ cầm tay có thể nhập khẩu được từ AD_0 đến CD_1 . Khác với trường hợp không có hàng nhập khẩu, sự gia tăng về cầu không làm cho giá thị trường gia tăng bởi vì một sự thay đổi về cầu đối với một mặt hàng ngoại thương như thế ở một nước, trong hầu hết các trường hợp, sẽ không làm thay đổi giá thế giới của mặt hàng đó. Ảnh hưởng cuối cùng của sự gia tăng về cung đối với mặt hàng có thể nhập khẩu này là làm tăng số lượng nhập khẩu thêm ($Q_1^d - Q_0^d$) hay 5.000 đơn vị mỗi năm.

Để đánh giá chi phí kinh tế của việc sử dụng một mặt hàng có thể nhập khẩu làm nhập lượng cho một dự án, ta chỉ cần ước tính chi phí kinh tế của hàng nhập khẩu tăng thêm. Sự gia tăng

về cầu không làm ảnh hưởng đến mức cung nội địa của mặt hàng Q_0^S , chừng nào mà giá hàng nhập khẩu không đổi.

Tương tự như vậy, ta sẽ thấy rằng giá trị của các lợi ích thu được từ dự án khi làm tăng mức sản xuất nội địa của một mặt hàng có thể nhập khẩu hoàn toàn dựa trên giá trị kinh tế của các nguồn lực tiết kiệm được nhờ việc cắt giảm mua hàng nhập khẩu.

Ở Hình 10-2, chúng ta bắt đầu với vị trí ban đầu đã được thể hiện trong Hình 10-1, thời điểm trước khi dự án mua dụng cụ điện cầm tay. Một dự án nhằm làm tăng mức sản xuất nội địa đối với những hàng hóa này sẽ làm dịch chuyển đường cung nội địa từ BS_0 đến HS_T . Phân tăng mức cung nội địa này không làm giảm giá trên thị trường, bởi vì khi có một áp lực giảm giá dụng cụ sản xuất trong nước, người tiêu dùng sẽ chuyển ngay sang mua hàng nội địa thay vì hàng nhập khẩu.

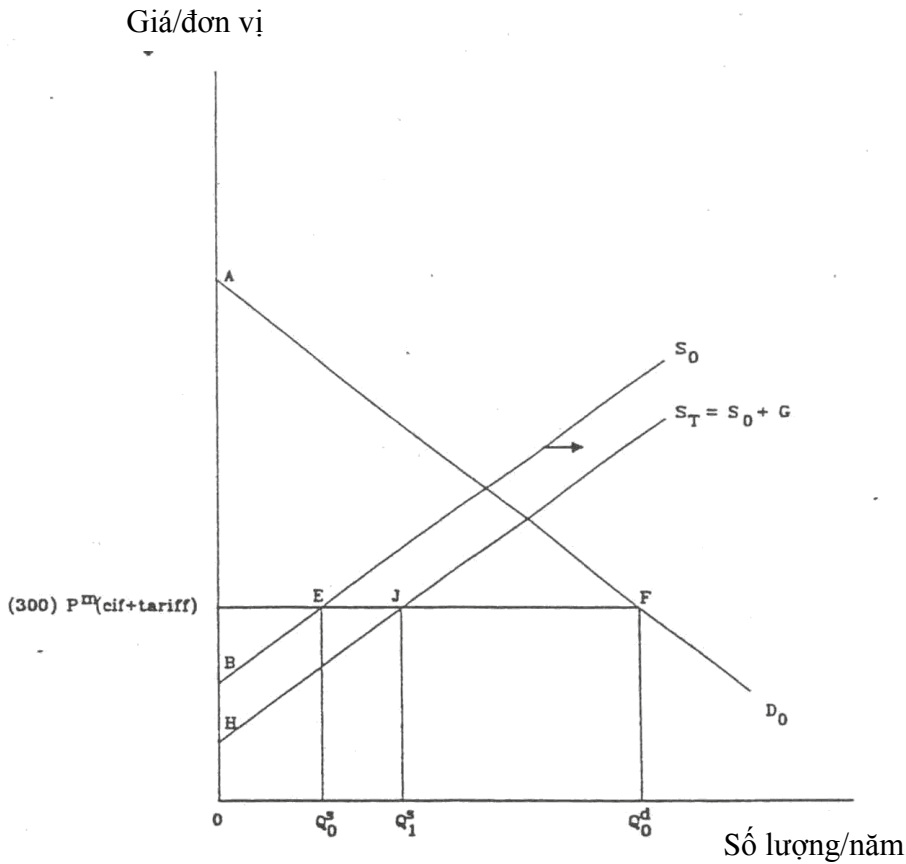
Trừ phi dự án đủ lớn để loại bỏ hoàn toàn số hàng nhập khẩu, giá thị trường nội địa bị chốt chặt theo giá hàng nhập khẩu. Do đó mức cầu nội địa về dụng cụ cầm tay sẽ không thay đổi. Nhập khẩu sẽ giảm từ $(Q_0^d - Q_0^S)$ xuống $(Q_0^d - Q_1^S)$, một lượng bằng với sản lượng của dự án $(Q_1^S - Q_0^S)$. Vì sản xuất nội địa là nhằm mục đích thay thế cho hàng nhập khẩu theo tỷ lệ một đổi một, giá trị kinh tế của nguồn lực tiết kiệm được nhờ việc cắt giảm mức nhập khẩu sẽ đại diện cho giá trị kinh tế của các lợi ích do dự án tạo ra.

Mối quan hệ giữa hàng có thể xuất khẩu và hàng xuất khẩu hoàn toàn tương tự như mối liên hệ giữa hàng có thể nhập khẩu và hàng nhập khẩu. Trong Hình 10-3, nhu cầu đối với một mặt hàng có thể xuất khẩu được biểu diễn bằng đường KD_0 và cung nội địa của mặt hàng này được ký hiệu bằng đường LS_0 .

Nếu sản xuất gỗ nội địa ở nước này không thể xuất khẩu được thì mức cung và cầu sẽ cân bằng ở giá P_0 và lượng Q_0 . Tuy nhiên nếu mặt hàng này xuất khẩu được, giá thị trường P^m (fob - thuế xuất khẩu), tức là giá mà các nhà cung cấp nội địa có thể thu được nếu họ bán ra nước ngoài, phải lớn hơn P_0 . Khi nhà sản xuất nhận được giá P^m , mức sản xuất gỗ sẽ đạt Q_0^S mỗi năm. Với giá này nhu cầu nội địa về gỗ chỉ là Q_0^d . Do đó một số lượng $(Q_0^S - Q_0^d)$ sẽ được xuất ra nước ngoài.

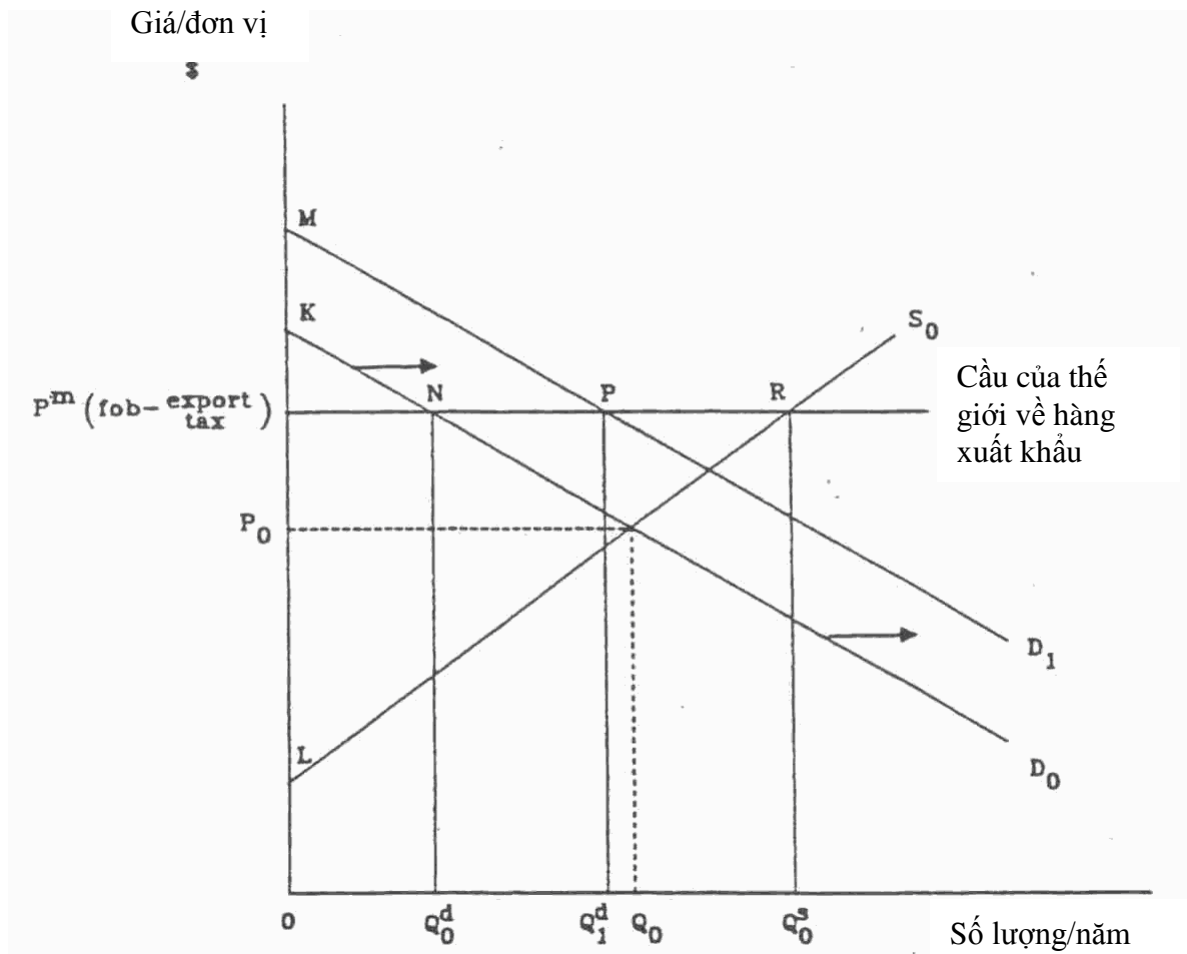
Bây giờ, nếu chúng ta đưa vào một dự án của chính quyền và dự án này cần có gỗ để làm nguyên liệu đầu vào, đường cầu của mặt hàng có thể xuất khẩu này sẽ dịch chuyển từ KD_0 đến MD_1 . Tổng mức cầu nội địa sẽ bằng Q_1^d giờ đây chỉ để lại $(Q_0^S - Q_1^d)$ cho xuất khẩu. Chừng nào giá thị trường thế giới còn chưa bị thay đổi bởi sự thay đổi mức cầu do dự án tạo ra, giá P^m sẽ không đổi. Cũng không có sự thay đổi nào kích thích người ta tăng thêm hay giảm bớt mức cung nội địa cả. Việc đo lường chi phí kinh tế của nhập lượng này cho dự án cho dự án của chính quyền cần phải dựa vào giá trị kinh tế của các nguồn lực mà các nhà nhập khẩu nước ngoài sẵn sàng trả cho quốc gia này cho $(Q_1^d - Q_0^d)$ đơn vị gỗ không được xuất khẩu nữa.

**Hình 10-2: Hàng hóa nhập khẩu và hàng hóa có thể nhập khẩu:
Trường hợp các dụng cụ điện cầm tay được sản xuất trong nước**



Việc phân tích sẽ tương tự nếu chúng ta muốn đo lường những lợi ích thu được từ một dự án nhằm mở rộng mức cung về gỗ. Vì giá thị trường được cố định giá thế giới nên cầu nội địa đối với gỗ sẽ không thay đổi. Toàn bộ sản lượng của dự án sẽ được phản ánh qua lượng xuất khẩu tăng thêm. Vì thế, giá trị kinh tế của sản lượng dự án phải dựa trên giá trị kinh tế của phần thu nhập tăng thêm mà đất nước thu được từ việc mở rộng xuất khẩu.

**Hình 10-3: Hàng hóa xuất khẩu và có thể xuất khẩu:
Trường hợp gỗ được dùng cho dự án**

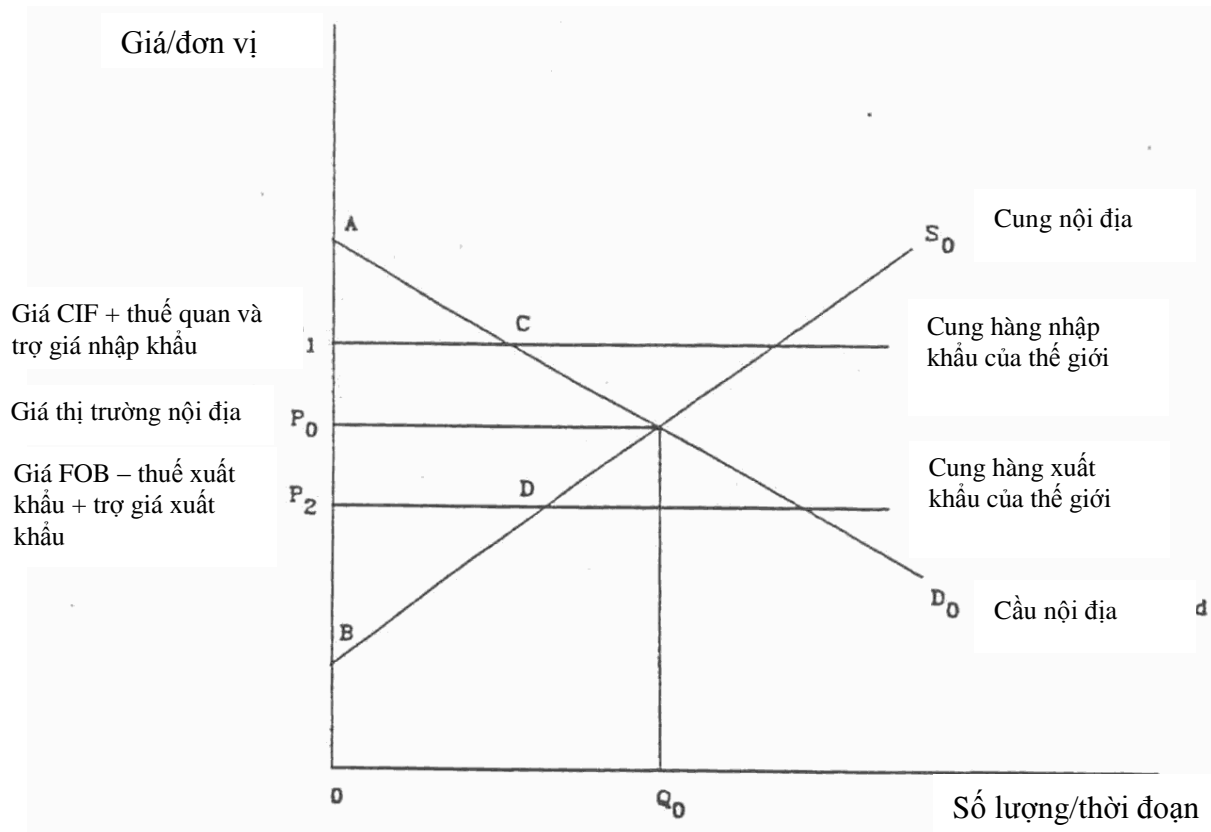


Tất cả hàng hóa có thể nhập khẩu và hàng có thể xuất khẩu phải được xếp loại là hàng ngoại thương. Mặc dầu có thể mua một nhập lượng cho một dự án từ nhà cung ứng trong nước, nhưng nếu đó là loại hàng hóa tương tự như những hàng hóa được nhập khẩu thì nó vẫn là hàng có thể nhập khẩu và phải được xếp loại là hàng ngoại thương (tradeable). Cũng giống như thế, các nhập lượng được sản xuất trong nước và có tính chất tương tự như hàng xuất khẩu được coi là hàng hóa có thể xuất khẩu và cũng được xếp vào loại hàng ngoại thương.

Các mặt hàng phi ngoại thương, theo định nghĩa, là những hàng hóa không được trao đổi quốc tế. Chúng bao gồm các hạng mục như các dịch vụ yêu cầu người tiêu dùng và nhà sản xuất phải ở cùng một chỗ, và các mặt hàng có giá trị thấp so với kích cỡ hoặc trọng lượng của chúng. Trong những trường hợp như thế chi phí vận chuyển làm cho các nhà sản xuất không kiếm được lợi nhuận thông qua việc xuất khẩu hàng hóa của mình. Về đặc trưng, hàng phi ngoại thương bao gồm những hạng mục như điện lực, cấp nước, tất cả các dịch vụ công, phòng khách sạn, bất động sản, xây dựng, những hàng hoá có chi phí vận chuyển quá cao như xi măng và đá sỏi, và những hàng được sản xuất để đáp ứng các phong tục tập quán hay những điều kiện đặc biệt của đất nước.

Để xác định một mặt hàng có phải là phi ngoại thương hay không, có hai cách kiểm tra có thực hiện dễ dàng. Thứ nhất, chúng ta có thể tự hỏi loại hàng này có được mua bán nhiều trên thị trường quốc tế giữa các nước hay không. Nếu không tồn tại thị trường quốc tế nào thì ta có thể an tâm mà giả thiết rằng đó là hàng phi ngoại thương. Thứ hai là nếu có một thị trường quốc tế hiện hữu, và có thể xác định được giá FOB và giá CIF tương ứng của mặt hàng quan tâm, ta có thể kiểm tra để so sánh quan hệ giữa các giá này với giá nội địa của mặt hàng đó.

**Hình 10-4: Giá thế giới, giá nội địa và hàng hóa phi thương mại:
Trường hợp mặt hàng đá vôi**



Nếu giá CIF, được điều chỉnh sao cho bao gồm cả các loại thuế, thuế quan, và các trợ giá nhập khẩu, cao hơn giá thị trường và không có hàng nhập khẩu nào hiện diện trong nước, thì rõ ràng đó là một loại hàng phi ngoại thương theo quan điểm của nước đó. Hàng nhập khẩu không thể cạnh tranh với hàng nội địa, ít ra là với mức thuế bảo hộ mậu dịch hiện hữu. Xét theo cách khác, nếu sau khi trừ đi thuế xuất khẩu nhưng cộng thêm vào các trợ giá xuất khẩu, giá FOB thấp hơn giá thị trường nội địa và mặt hàng đó không được xuất khẩu, thì đó là hàng phi ngoại thương. Những quan hệ giữa giá CIF điều chỉnh, giá FOB điều chỉnh và giá thị trường như vậy được minh họa trong Hình 10-4 cho trường hợp mặt hàng đá vôi.

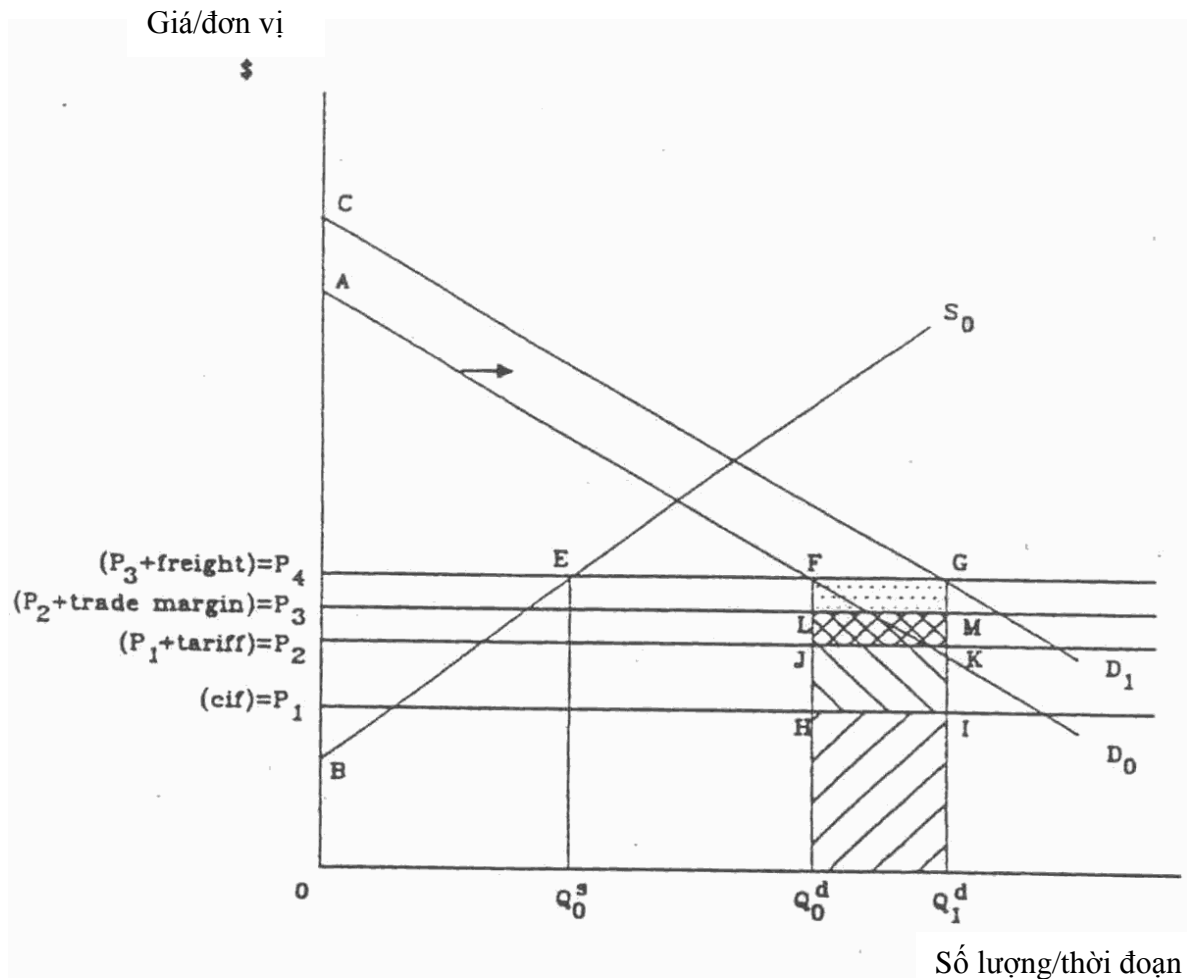
Vì sau khi cộng thêm thuế nhập khẩu và trừ đi khoản trợ giá của đá vôi, giá CIF đã điều chỉnh (P_1) lớn hơn giá thị trường nội địa (P_0), người tiêu thụ nội địa sẽ không muốn mua đá vôi nhập khẩu. Tương tự như vậy, vì sau khi trừ đi thuế xuất khẩu, và cộng thêm phần trợ giá xuất khẩu, giá FOB đã điều chỉnh (P_2) nhỏ hơn giá thị trường, nhà sản xuất trong nước sẽ không muốn bán ra nước ngoài với giá thấp hơn giá họ có thể bán cho người tiêu thụ nội địa.

Đối với một số mặt hàng các liên hệ giữa giá FOB điều chỉnh và giá thị trường nội địa có thể bị đảo ngược lại với các quan hệ như trong Hình 10-4 (tức là giá FOB lớn hơn P_0), và mặt hàng đó không được xuất khẩu. Tương tự như vậy, giá CIF điều chỉnh có thể nhỏ hơn giá thị trường P_0 và mặt hàng này không được nhập khẩu. Những mặt hàng này gọi là hàng hóa có tiềm năng ngoại thương. Bởi vì có sự kích thích của thị trường đưa đến việc trao đổi các mặt hàng này trong tương lai, người ta có thể kỳ vọng rằng việc buôn bán này không sớm thì muộn cũng sẽ xảy ra. Điều đó cũng là hợp lý. Vì thế, những mặt hàng này cần được phân loại là hàng ngoại thương.

10.3 ƯỚC TÍNH LỢI ÍCH KINH TẾ TỪ HÀNG HÓA NGOẠI THƯƠNG ĐẦU RA VÀ CHI PHÍ KINH TẾ CỦA HÀNG HÓA NGOẠI THƯƠNG ĐẦU VÀO

Việc đánh giá về kinh tế của hàng hóa ngoại thương đầu ra (xuất lượng) và hàng hóa ngoại thương đầu vào (nhập lượng) được tiến hành bằng một qui trình hai bước. Bước một, tách thuế quan, các loại thuế khác, các loại trợ giá, và những biến dạng khác có thể có trong thị trường của mặt hàng nhập khẩu hay xuất khẩu ra khỏi các yếu tố cấu thành chi phí tài chính của mặt hàng đó (chi phí tài chính đại diện cho chi phí hoặc lợi ích của các nguồn lực). Bước hai, điều chỉnh giá trị tài chính của ngoại tệ vốn gắn liền với sự tăng hay giảm số lượng hàng ngoại thương do dự án tạo ra nhằm phản ánh giá trị kinh tế của nó, và biểu diễn giá trị tài chính theo mặt bằng giá của hàng hóa phi ngoại thương. Một cách làm khác, mặt bằng giá của hàng phi ngoại thương có thể biểu diễn theo mặt bằng giá của giá trị kinh tế của hàm lượng ngoại tệ trong dự án. Quá trình điều chỉnh giá trị của hàng hóa phi ngoại thương thực hiện điều đó bằng cách đảo ngược hệ số được dùng để biểu diễn hàm lượng ngoại tệ của dự án theo mặt bằng giá của hàng phi ngoại thương. Chọn cách điều chỉnh nào cho bước hai là hoàn toàn tùy thuộc vào quyết định của nhà phân tích, miễn là tất cả các dự án tương đương đều được đánh giá theo cùng một cách. Đối với những nhà phân tích muốn so sánh kết quả của việc thẩm định kinh tế và tài chính của một dự án, phương pháp thứ nhất được ưa thích hơn, vì cả hai việc thẩm định đều được diễn tả bằng cùng một mặt bằng giá cả. Tuy nhiên, các tổ chức quốc tế có thể muốn so sánh các dự án giữa các nước, cách thứ hai có thể được ưa thích hơn vì các kết quả về phân tích kinh tế có thể dễ dàng qui đổi sang cùng một đơn vị tiền tệ chung, bằng cách sử dụng các tỷ giá hối đoái chính thức. Vì chúng ta cho rằng khả năng so sánh các dữ liệu trong việc thẩm định kinh tế và tài chính là quan trọng, chúng ta sẽ chọn phương án thứ nhất và sẽ diễn tả việc đánh giá các dự án theo mặt bằng giá trong nước.

**Hình 10-5: Chi phí kinh tế của hàng hóa có thể nhập khẩu:
Trường hợp các dụng cụ điện cầm tay được dự án sử dụng**



Chi phí tài chính của một nhập lượng có thể nhập khẩu cho một dự án có thể tính bằng tổng của bốn yếu tố cấu thành chi phí của một mặt hàng nhập khẩu, đó là giá CIF của hàng nhập khẩu, thuế nhập khẩu và trợ giá, chênh lệch thương mại của các nhà bán sỉ và bán lẻ trong nước, và tiền cước vận tải biển và chi phí vận chuyển từ cảng đến địa điểm dự án. Tổng cộng của bốn hạng mục này sẽ xấp xỉ bằng với giá chuyển giao của nhập lượng cho dự án, cho dù mặt hàng này thực sự được nhập khẩu trực tiếp hay được sản xuất bởi nhà cung ứng trong nước.

Trong Hình 10-5, chúng ta thấy rằng tác động cuối cùng của sự gia tăng mức cầu của một mặt hàng có thể nhập khẩu cho một dự án là làm tăng nhập khẩu thêm một số lượng là $(Q_1^d - Q_0^d)$. Giá trị nội địa của số ngoại tệ cần có để mua số hàng này là bằng giá CIF (P_1) nhân với số lượng $(Q_1^d - Q_0^d)$, biểu diễn bằng diện tích $Q_0^d H I Q_1^d$. Đây là phần chi phí tài nguyên kinh tế của nhập lượng vì đất nước sẽ phải chuyển giao của cải vật chất cho nhà cung cấp nước ngoài để mua mặt hàng đó.

Nước nhập khẩu thường đánh thuế nhập khẩu vào giá của hàng nhập khẩu. Các thuế nhập khẩu này là chi phí tài chính đối với dự án, nhưng chúng không phải là chi phí đối với nền kinh tế,

vì chúng chỉ liên quan đến việc chuyển giao thu nhập từ người tiêu thụ sang chính quyền. Do đó thuế nhập khẩu và các thứ thuế khác đánh vào hàng nhập khẩu không nên đưa vào giá kinh tế của mặt hàng đó.

Nhà nhập khẩu, người bán sỉ và người bán lẻ tất cả đều tham dự vào quá trình đưa hàng hóa từ nước ngoài đến nơi giao hàng cuối cùng là địa điểm của dự án. Ngoài những phí tổn phải trả cho vận chuyển, họ cũng đã hoàn tất một số công việc như bốc xếp, phân phối và lưu trữ, và họ được thù lao cho những công việc này. Những chi phí này được gọi là chênh lệch thương mại (trade margins).

Chênh lệch thương mại là một phần của chi phí kinh tế của hàng nhập khẩu. Tuy nhiên, chênh lệch thương mại tài chính trong một số trường hợp có thể lớn hơn chi phí kinh tế của tài nguyên tăng thêm. Trường hợp rõ ràng nhất là khi đặc quyền nhập khẩu một mặt hàng được hạn chế cho một vài cá nhân thông qua việc cấp phát giấy phép nhập khẩu một cách chọn lọc. Trong trường hợp này người nhập khẩu có thể tăng giá của hàng nhập khẩu lên một mức lớn hơn rất nhiều so với chi phí mà họ bỏ ra để nhập khẩu và phân phối mặt hàng đó. Những lợi nhuận vượt trội này không phải là một phần của chi phí kinh tế đối với nước nhập khẩu mặt hàng đó vì chúng chỉ đại diện cho sự chuyển dịch thu nhập từ những người tiêu thụ hàng nhập khẩu sang những người có đặc quyền được cấp giấy phép nhập khẩu. Vì vậy, trong khi chênh lệch thương mại tài chính của các thương gia được biểu diễn bằng hiệu số về giá ($P_3 - P_2$), hay là diện tích JLMK trong Hình 10-5, thì chi phí kinh tế sẽ bằng hiệu số này trừ đi phần lợi nhuận vượt trội trong tổng mức chênh lệch thương mại.

Vì các chi phí vận chuyển có thể thay đổi rất nhiều tùy theo vị trí của dự án ở trong nước, chúng nên được coi là một nhập lượng tách biệt. Cũng vì ngành này sử dụng các mặt hàng như sản phẩm dầu mỏ và xe cộ làm nhập lượng, các chi phí kinh tế của nó có thể nhỏ hơn nhiều so với chi phí tài chính. Tuy nhiên, nếu chúng ta so sánh chi phí kinh tế của một nhập lượng có thể nhập khẩu được với giá tài chính của nó, chi phí kinh tế sẽ gồm có giá CIF cộng với chi phí kinh tế của các dịch vụ thương mại, cộng với chi phí kinh tế của vận tải biển và cước vận chuyển hàng nhập khẩu từ cảng đến dự án. Đối với một nhập lượng có thể nhập khẩu được như xe du lịch, cách liệt kê chi tiết các hạng mục của chi phí tài chính có thể cho thấy trong Bảng 10-1.

Trong trường hợp này chi phí kinh tế của nhập lượng có thể nhập khẩu (một xe du lịch) là \$11.896 cộng với cước phí vận chuyển, trong khi chi phí tài chính của nó là \$18.410 cộng với cước phí vận chuyển.¹ Nếu thay vào đó chúng ta muốn đo lường lợi ích kinh tế của việc sản xuất xe trong nước, chúng ta có thể áp dụng phương pháp giống như việc xác định giá kinh tế của một chiếc xe.

Trong Hình 10-2 chúng ta thấy rằng tác động cuối cùng của việc gia tăng sản xuất nội địa đối với một nhập lượng ngoại thương là làm giảm mức nhập khẩu. Vì thế, lợi ích kinh tế của một nỗ lực như vậy chính là các nguồn lực kinh tế tiết kiệm được nhờ việc cắt giảm nhập khẩu. Ở ví dụ ở trên, chúng ta có thể kỳ vọng rằng một nhà sản xuất xe hơi trong nước có áp giá bán một chiếc xe khoảng \$18.410, gồm cả thuế nhưng trừ cước phí vận tải biển. Tuy nhiên, những nguồn lực kinh tế

¹ Sẽ chính xác hơn nếu tách các chi phí vận tải nội địa ra khỏi nhập lượng và chuyển đổi cước phí vận chuyển và các chi phí đầu vào khác thành giá trị kinh tế của chúng bằng cách sử dụng các hệ số chuyển đổi riêng biệt cho mỗi hạng mục. Tuy nhiên, các cước phí vận chuyển đối với các nhập lượng thường rất khó tách được khỏi dữ liệu. Do đó cần phải tính được một hệ số chuyển đổi tổng hợp, trong đó bao gồm cả ước tính thành phần vận chuyển.

tiết kiệm được chỉ bằng \$11.896 cộng với cước phí vận tải. Giá trị này chính là giá trị kinh tế của một chiếc xe hơi sản xuất trong nước.

Về đặc trưng, hàng có thể xuất khẩu, được dùng làm nhập lượng trong một dự án, đều có giá tài chính được cấu thành từ mức giá trả cho nhà sản xuất, thuế, cước phí chuyên chở và chi phí bốc xếp. Tuy nhiên những hạng mục này không phải là những mục cần được điều chỉnh để tính chi phí kinh tế của mặt hàng. Trong trường hợp này, các lợi ích kinh tế bị mất đi do lượng xuất khẩu giảm mới chính là thước đo chi phí kinh tế của một nhập lượng như thế. Hình 10-6 cho thấy những yếu tố cấu thành lợi ích kinh tế thu được từ xuất khẩu một mặt hàng như gỗ chẳng hạn. Trong khi người xuất khẩu nhận được giá P_2 ở biên giới của nước xuất khẩu, thì nền kinh tế sẽ nhận được giá FOB, tức là P_3 , bao gồm P_2 cộng với bất kỳ thuế xuất khẩu nào mà người mua nước ngoài phải trả. Số ngoại tệ mà nước xuất khẩu thu được thì bằng với giá FOB cộng với mọi loại thuế xuất khẩu. Ở một số nước, một số mặt hàng chọn lọc được hưởng trợ giá xuất khẩu. Đối với những mặt hàng này, lợi ích kinh tế do xuất khẩu cũng bằng với giá FOB mà trong đó đã bao gồm cả phần trợ giá.

Tuy nhiên nhà sản xuất có thể phải gánh thêm một số chi phí nhất định để xuất khẩu được hàng thay vì bán trong nước. Thông thường, những chi phí này bao gồm cước phí vận chuyển cộng với chi phí bốc xếp ở cảng. Do đó, để tính được lợi ích kinh tế bị mất đi do một mặt hàng có thể xuất khẩu được giữ lại để dùng trong nước, chúng ta bắt đầu với giá FOB và trừ đi chi phí kinh tế của cước phí vận chuyển và bốc xếp ở cảng, bởi vì các hạng mục này đã được tiết kiệm khi hàng hóa không được xuất khẩu nữa, nhưng ta cộng thêm chi phí kinh tế của cước phí vận chuyển và bốc xếp phát sinh trong quá trình chuyên chở hàng đến địa điểm dự án. Điều này được minh họa trong Hình 10-6 và Bảng 10-2 cho trường hợp mặt hàng gỗ.

Bảng 10-1: Ước tính chi phí kinh tế của nhập lượng có thể nhập khẩu

Chi phí tài chính của xe nhập khẩu		Chi phí kinh tế của xe nhập khẩu	
Giá CIF	\$10.000,0		\$10.000
Thuế nhập khẩu (45% giá CIF)	\$4.500,0		-
Thuế tiêu thụ đặc biệt (4% giá CIF)	\$400,0		-
Thuế doanh thu (6,8% giá CIF)	\$680,0		-
Chênh lệch thương mại (28,3% giá CIF)	\$2.830,0	Lợi nhuận vượt trội bằng 33% của chênh lệch thương mại	\$1.896,0
Cước vận tải	\$400,0	Chi phí kinh tế của cước phí vận tải: 66% chi phí tài chính	\$264,0
	<hr/>		<hr/>
Cộng cước vận tải nội địa	\$18.810,0	Cộng cước vận tải nội địa	\$12.160,0
Trừ cước vận tải nội địa	\$18.410,0	Trừ cước vận tải nội địa	\$11.896,0
	<hr/>		<hr/>

**Bảng 10-2: Chi phí kinh tế của hàng hóa có thể xuất khẩu
Trường hợp mặt hàng gỗ**

Chi phí tài chính		Chi phí kinh tế	
Giá sản xuất	\$400,0	Giá sản xuất	\$400,0
[Diện tích $CDQ^d_1Q^d_0$ hoặc diện tích $C'D'Q^d_1Q^d_0$]		[Diện tích $CDQ^d_1Q^d_0$ hoặc diện tích $C'D'Q^d_1Q^d_0$]	
Vận chuyển	\$50,0	Cộng thêm thuế (11,7% giá FOB)	\$69,33
[Diện tích $HID'C'$]		[Diện tích $AFEB$]	
		Cước phí bốc xếp cộng vận chuyển	\$123,26
		[Diện tích $BEDC$]	
Chi phí tài chính cộng chi phí vận chuyển	\$450,0	Giá FOB	\$592,59
Chi phí tài chính trừ chi phí vận chuyển	\$400,0	<i>Trừ:</i>	
		Chi phí kinh tế của phí bốc xếp cộng vận chuyển (0,674 phí bốc xếp)	\$83,07
		Chi phí kinh tế trừ đi các chi phí vận chuyển đối với dự án	\$509,52
		<i>Cộng:</i>	
		Chi phí kinh tế của vận chuyển nội địa đối với dự án (67% của \$50)	\$33,33
			\$542,85

Ghi chú: Xem hình 10-6 để xác định các diện tích

10.4 CÁC HỆ SỐ CHUYỂN ĐỔI CHO HÀNG NGOẠI THƯƠNG

Khi hoàn tất việc thẩm định kinh tế của một dự án, để cho tiện lợi hơn, đôi khi người ta áp dụng một hệ số chuyển đổi nhằm biến đổi những dữ liệu tài chính thành các giá trị kinh tế tương ứng, thay vì trực tiếp thay thế giá kinh tế cho giá tài chính được sử dụng trước đó. Hệ số chuyển đổi đơn giản chỉ là tỷ số giữa giá kinh tế của một hạng mục và giá tài chính của nó. Cách thức điều chỉnh thông tin tài chính bằng hệ số chuyển đổi không chứa đựng thêm bất kỳ thông tin nào chưa được đưa vào trong giá kinh tế của hạng mục đó. Đặc điểm của nó là tính tiện lợi, thể hiện ở chỗ có thể áp dụng trực tiếp vào dữ kiện tài chính thay vì phải thực hiện công việc phân tích từng chi tiết các dữ liệu tài chính và áp dụng giá cả kinh tế vào các nhập lượng và xuất lượng. Hệ số chuyển đổi cho hai ví dụ về xe hơi và gỗ nêu trên được ước tính như sau:

$$\text{Hệ số chuyển đổi} = \frac{\text{Giá kinh tế}}{\text{Giá tài chính}} = \frac{11.896}{18.810} = 0,63 \quad \frac{542,85}{450,00} = 1,21$$

Hệ số chuyển đổi Hệ số chuyển đổi
cho xe cho Gỗ

Việc biểu diễn mối quan hệ giữa giá kinh tế và giá tài chính của một hạng mục theo cách này không những tiện lợi, mà các hệ số chuyển đổi còn không bị ảnh hưởng bởi lạm phát chừng nào các biến dạng do thuế và trợ giá không thay đổi về các trị giá phần trăm. Hơn nữa, nếu cần phải thực hiện hàng loạt công việc thẩm định dự án, thì một số hệ số chuyển đổi dùng để phân tích một dự án này có thể áp dụng trực tiếp được cho các dự án khác.

10.5 GIÁ KINH TẾ CỦA NGOẠI TỆ

Các hệ số chuyển đổi áp dụng cho các thành phần ngoại thương của một dự án chỉ nhằm phục vụ cho việc chuyển đổi các chi phí hoặc doanh thu tài chính của những thành phần đó thành các giá trị tương đương với mức giá thế giới của chúng. Chúng vẫn được định giá theo đơn vị tiền tệ nội địa theo tỷ giá hối đoái thịnh hành của thị trường. Hàng nhập khẩu sẽ có giá trị tài chính nội địa của chúng trừ đi thuế nhập khẩu và thuế doanh thu đánh lên mặt hàng đó, để phản ánh chi phí kinh tế đối với nước nhập khẩu. Tương tự như vậy, thuế xuất khẩu do người mua nước ngoài trả sẽ được cộng vào giá sản xuất nội địa để tính tổng giá tài nguyên kinh tế mà nước đó thu được nếu xuất khẩu một mặt hàng với giá thế giới (giá tại biên giới). các trợ giá sản xuất dành cho hàng hóa có thể xuất khẩu cũng sẽ được cộng vào giá tài chính nội địa của chúng để đo lường tổng giá trị kinh tế của các tài nguyên được sử dụng để cung ứng hàng hóa đó.

Tỷ giá hối đoái thị trường là một thông số được sử dụng trong phân tích tài chính để biểu diễn giá trị ngoại tệ của các mặt hàng ngoại thương (tính bằng đơn vị ngoại tệ) bằng đơn vị tiền tệ trong nước. Mặc dù các hệ số chuyển đổi sẽ loại bỏ bất cứ biến dạng nào do thuế quan hoặc các thuế khác gây ra (thuế quan và thuế không phản ánh chi phí hay lợi ích kinh tế), chúng không hề có tác dụng điều chỉnh nào đối với thực tế là tỷ giá hối đoái thị trường có thể không phản ánh một cách chính xác giá trị kinh tế của một đơn vị ngoại tệ tính theo đơn vị tiền tệ trong nước.

Các nhà kinh tế đã tốn rất nhiều công sức để nghiên cứu tìm ra các thước đo chính xác và các điều kiện để tính toán giá trị kinh tế của hàng hóa ngoại thương khi giá của chúng được biểu diễn bằng đơn vị ngoại tệ. Nhiều kết luận có thể được rút ra từ việc nghiên cứu này.

(1) Nếu tất cả hàng hóa trong một nước là hàng ngoại thương và không có sự bó buộc nào về ngân sách, không có sự bó buộc nào về tiết kiệm, không có hạn ngạch (quota) hay trừ khi mức nhập siêu (nhập khẩu ròng) của một mặt hàng làm ảnh hưởng một cách không tối ưu đến một số biện pháp kiểm soát của chính quyền, thì tất cả chi phí và lợi ích của một dự án nên được diễn tả bằng những giá phản ánh giá trị quốc tế (giá tại biên giới) của chúng. Việc này đạt được bằng cách áp dụng các hệ số chuyển đổi đã được mô tả ở trên. Trong trường hợp này không cần phải điều chỉnh gì cho giá hối đoái của thị trường một khi người ta sử dụng cùng một tỷ giá hối đoái² để

² Partha Dasgupta và Joseph Stiglitz, "Benefit-Cost Analysis and Trade Policies," Journal of Political Economy, Volume 82, Number 1, Jan./Feb. 1974, pp. 1-33.

chuyển đổi giá thế giới (biểu diễn bằng đơn vị ngoại tệ) của các nhập lượng và xuất lượng của tất cả các dự án đang được so sánh với nhau thành giá nội địa.

(2) Khi hàng hóa phi ngoại thương được đưa vào, cần phải áp dụng một tỷ giá hối đoái ngầm (shadow) hay tỷ giá hối đoái kinh tế để chuyển đổi giá trị kinh tế của hàng ngoại thương (tính theo giá quốc tế) thành giá trị kinh tế biểu diễn tả theo mặt bằng giá của hàng hóa phi ngoại thương. Hoặc là giá trị kinh tế của hàng phi ngoại thương có thể được biểu diễn theo giá tại biên giới.³

(3) Về nguyên tắc, đơn vị tiền tệ được chọn để biểu diễn các biến số trong thẩm định dự án, dù là theo mặt bằng giá quốc tế hay mặt bằng giá nội địa, không thành vấn đề trong việc sắp xếp thứ hạng về hiệu quả phúc lợi kinh tế của các dự án khác nhau (đo bằng giá trị hiện tại ròng về mặt kinh tế của chúng – economic net present value).⁴

(4) Một cách tiếp cận khác đối với việc sử dụng tỷ giá hối đoái ngầm (mang tính tương đương nếu có những giả thiết hạn chế nhất định) là đánh giá tất cả nhập lượng và xuất lượng theo giá sản xuất nội địa và bao gồm cả các phần tăng thu ròng từ thuế quan và các thuế khác như là lợi ích.⁵

Mặc dù việc phân tích lý thuyết một phương pháp đúng đắn để hòa hợp giá trị kinh tế của các thành phần ngoại thương và phi ngoại thương trong việc thẩm định dự án đã đạt nhiều tiến bộ đáng kể, nhiều vấn đề về thông tin vẫn còn tồn tại trong việc áp dụng thực tế của phương pháp này. Để thực hiện việc đo lường chính xác các chi phí kinh tế tương đối của hàng ngoại thương và hàng phi ngoại thương, về mặt lý tưởng thì cần phải sử dụng một mô hình cân bằng hoàn toàn tổng quát. Tuy nhiên, để xây dựng một mô hình như thế đòi hỏi phải có nhiều dữ liệu tới mức không thể đáp ứng được cho hầu hết các nước dù với mức độ chấp nhận được. Đối diện với tình trạng này, nhà phân tích dự án ứng dụng có rất ít khả năng lựa chọn mà chỉ xác định những giả thiết hạn chế nào có thể đặt ra một cách an toàn cho mô hình để có thể tính toán giá kinh tế của ngoại tệ. Chắc chắn rằng những giả thiết hạn chế đó sẽ tạo ra những sự thiên lệch trong việc đo lường. Tuy nhiên nếu biết được chiều hướng của những sự thiên lệch này thì tính hữu ích của các kết quả tính toán không hề bị giảm sút nghiêm trọng.

Để minh chứng giá trị kinh tế của ngoại tệ có thể khác biệt với giá thị trường của nó như thế nào, chúng ta sẽ bắt đầu xem xét một nước không có những hạn chế về số lượng ngoại thương, và cho phép tỷ giá hối đoái tự điều chỉnh với thời gian theo lực cung và cầu trên thị trường ngoại tệ. Chúng ta cũng giả thiết rằng nước đó không thể ảnh hưởng đến giá thế giới của các mặt hàng mà nước đó nhập khẩu hay xuất khẩu. Với những điều kiện như vậy, lượng hàng nhập khẩu và xuất khẩu có thể được biểu diễn bằng đơn vị ngoại tệ bởi vì giá thế giới của các mặt hàng này không thay đổi. Tuy nhiên giá nội địa của chúng có liên quan trực tiếp đến tỷ giá hối đoái thị trường.

³ Charles Blitzer, Partha Dasgupta và Josef Stiglitz, "Project Evaluation and the Foreign Exchange Constraint mimeo March 1977, p. 40.

Peter Warr, "Shadow Pricing with Policy Constraint", The Economic Record, June 1977, pp. 149-166.

Robin Boadway, "Benefit-Cost Shadow Pricing in Open Economics: An Alternative Approach", Journal of Political Economy, Volume 83, Number 2, April 1975, pp. 419-430.

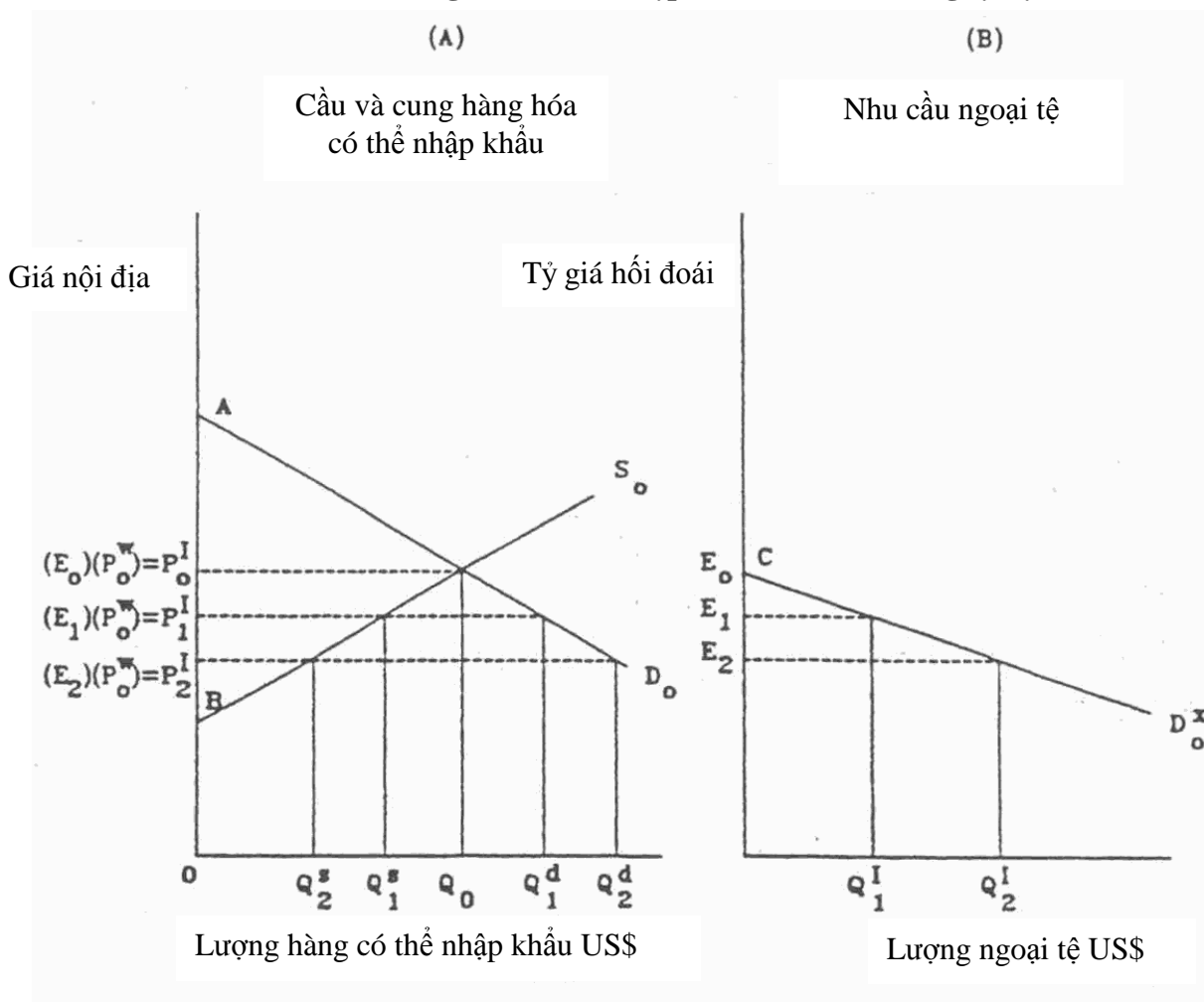
⁴ Robin Boadway, "A note on the Treatment of Foreign Exchange in Project Evaluation", Economica (45), November 1978, pp. 391-399.

⁵ Boadway, (1975), p. 426. Boadway, (1978), p. 393.

Nếu định nghĩa tỷ giá hối đoái là số lượng đơn vị tiền nội địa trên một đơn vị ngoại tệ thì giá nội địa của hàng ngoại thương sẽ có quan hệ thuận với tỷ giá hối đoái thị trường. Vì mức cầu của ngoại tệ chính là mức cầu của hàng nhập khẩu, lượng cầu về ngoại tệ sẽ giảm đi khi tỷ giá hối đoái thị trường tăng và ngược lại. Hình 10-7 (A và B) minh họa sự suy diễn về cầu ngoại tệ.

Trong phần A ta có đường cầu của hàng có thể nhập khẩu (AD_0) và đường cung nội địa của hàng có thể nhập khẩu (BS_0). Với véc-tơ giá thế giới của hàng có thể nhập khẩu được ố định ở (P_0^w), giá nội địa sẽ giảm từ (P_0^I đến P_2^I) khi giá hối đoái trên thị trường giảm (từ E_0 xuống E_2). Khi tỷ giá hối đoái giảm, mức cầu của hàng có thể nhập khẩu sẽ tăng (từ Q_0 đến Q_1^d đến Q_2^d) trong khi mức cung nội địa của nó sẽ giảm (từ Q_0 xuống Q_1^s đến Q_2^s). Do đó hàng nhập khẩu sẽ đáp ứng để bù vào khoảng trống này. Khi số lượng của hàng nhập khẩu được tính bằng ngoại tệ (trong trường hợp này là US\$) mức cầu ngoại tệ sẽ tăng khi tỷ giá hối đoái giảm, như đường CD_0^x trong Hình 10-7 (B) minh họa.

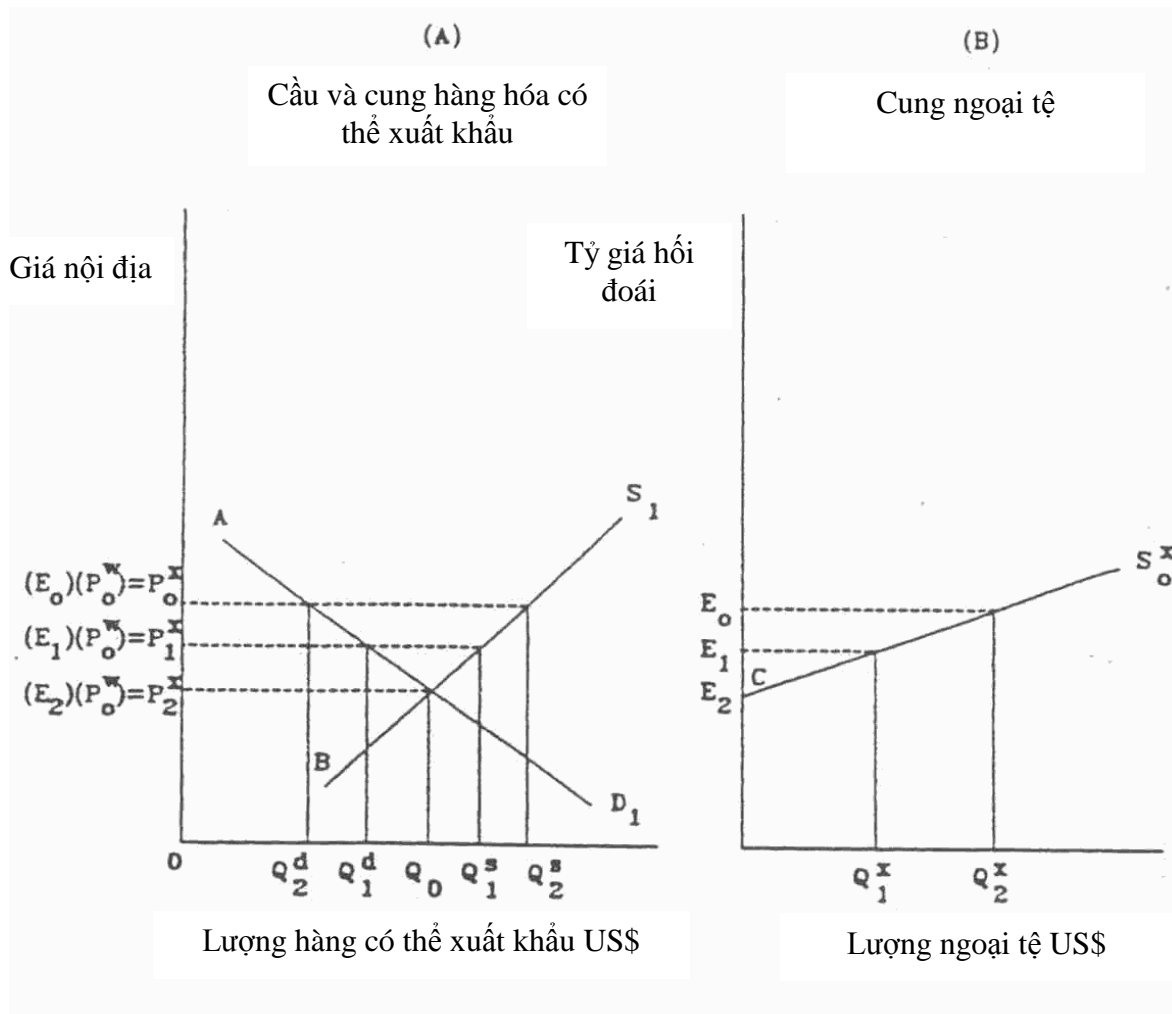
Hình 10-7: Hàng hóa có thể nhập khẩu và nhu cầu ngoại tệ



Ở mỗi mức tỷ giá hối đoái, mức cầu ngoại tệ bằng với sự chênh lệch giữa mức cầu của hàng có thể nhập khẩu và mức cung nội địa của hàng hóa đó. Khi tỷ giá hối đoái bằng hoặc cao hơn E_0 , sẽ không có nhu cầu nào về ngoại tệ vì sản xuất trong nước sẽ bằng mức cầu của hàng hóa. Vì đây là một hàm cầu vượt trội, độ co giãn của cầu về ngoại tệ sẽ lớn độ co giãn của cầu về hàng hóa có thể nhập khẩu, một khi độ co giãn của cung nội địa của những mặt hàng này lớn hơn không.

Bằng cách tương tự, mức cung ngoại tệ được suy ra từ mức cung và cầu nội địa của hàng hóa có thể xuất khẩu. Bởi vì giá thế giới của những mặt hàng này không đổi, giá nội địa của chúng sẽ gắn liền với tỷ giá hối đoái của nước đó. Sự gia tăng tỷ giá hối đoái sẽ dẫn đến sự tăng giá trong nước của hàng hóa, và sự tăng giá trong nước ngược lại sẽ làm tăng lượng cung. Quan hệ giữa cung và cầu của hàng có thể xuất khẩu, và cung của ngoại tệ, được minh họa ở Hình 10-8.

Hình 10-8: Hàng hóa có thể xuất khẩu và cung ngoại tệ



Khi tỷ giá hối đoái cao hơn E_2 , mức cung của hàng hóa có thể xuất khẩu (biểu diễn bằng đường BS_1) sẽ lớn hơn mức cầu đối với những hàng hóa này (đường AD_1). Do đó hàng xuất khẩu sẽ được cung cấp cho người tiêu thụ nước ngoài khi tỷ giá hối đoái là E_1 , có giá trị tính theo số đơn vị ngoại tệ là $(Q_1^s - Q_1^d)$. Doanh thu xuất khẩu ra nước ngoài này có thể biểu diễn bằng mức cung ngoại tệ của đất nước, tức là một hàm số của tỷ giá hối đoái thị trường, như cho thấy trong Hình 10-8 (B).

Việc xác định tỷ giá hối đoái cân bằng đòi hỏi rằng số lượng ngoại tệ yêu cầu bằng số lượng cung cấp. Kết hợp Hình 10-7 (B) và Hình 10-8 (B) thành Hình 10-9, ta thấy rằng chỉ ở mức tỷ giá hối đoái thị trường bằng E_1^m thì thị trường ngoại tệ mới cân bằng. Ở mức tỷ giá hối đoái bằng R_2^B sẽ có mức cung ngoại tệ vượt trội bằng với $(Q_1^x - Q_1^l)$, trong khi ở mức tỷ giá hối đoái bằng E_2^m sẽ có mức cầu vượt trội về ngoại tệ là $(Q_2^l - Q_2^x)$. Trong cả hai trường hợp này, các lực thị trường có khuynh hướng đưa tỷ giá hối đoái về E_1^m .

Đối với một nước không có bất kỳ loại thuế hay trợ giá nào áp đặt lên cầu hoặc cung hàng hóa ngoại thương của họ, tỷ giá hối đoái cân bằng E_1^m cũng sẽ bằng chi phí kinh tế (tính bằng tiền nội địa) của việc cung cấp thêm một đơn vị ngoại tệ. Tương tự như vậy, E_1^m cũng sẽ phản ánh lợi ích kinh tế của việc gia tăng mức thụ hàng hóa có thể mua bằng một đơn vị ngoại tệ. Tuy nhiên, khi có thuế hay trợ giá đối với hàng hóa tham gia vào khu vực ngoại thương, một sự phân kỳ sẽ xảy ra giữa giá thị trường của ngoại tệ và giá kinh tế của nó tính theo đơn vị tiền tệ nội địa của nước đó.

Hầu hết các nước đều đánh thuế khá nặng lên hàng nhập khẩu vào nước mình. Đồng thời chúng ta cũng thường thấy các hình thức trợ giá và thuế đánh vào hàng xuất khẩu. Trước hết chúng ta hãy xem xét mối quan hệ giữa tỷ giá hối đoái thị trường và giá trị kinh tế của ngoại tệ cho trường hợp có thuế đánh vào hàng nhập khẩu, và có trợ giá sản xuất dành cho việc cung cấp hàng hóa xuất khẩu.

Thuế nhập khẩu sẽ đưa đến một sự phân kỳ giữa giá trị nội địa của hàng nhập khẩu (mức sẵn lòng chi trả), được thể hiện bằng đường cầu CD_0^X trong Hình 10-10, và mức cầu về ngoại tệ, được thể hiện bằng đường TD_1^X . Người tiêu thụ không thay đổi việc đánh giá hàng hóa nhập khẩu khi chúng bị đánh thuế nhập khẩu. Tuy nhiên số lượng ngoại tệ mà họ sẵn sàng trả cho nhà cung cấp ngoại quốc sẽ giảm đi vì ngoài giá CIF của mặt hàng mà họ trả cho nhà nhập khẩu giờ đây họ phải trả thêm thuế nhập khẩu cho chính phủ nước mình.

Việc trợ giá cho hàng xuất khẩu sẽ hạ thấp chi phí tài chính để sản xuất một mặt hàng nếu xét theo quan điểm của nhà cung cấp nội địa. Tuy nhiên, chi phí kinh tế của các tài nguyên sản xuất vẫn được đo bằng đường cung trước khi có trợ giá BS_0^X , mặc dù giá đích thực mà nhà cung cấp sẵn sàng xuất khẩu hàng của họ được xác định bởi đường SS_1^S , trong đó bao gồm cả kết quả của sự trợ giá.

Trong những trường hợp như thế, giá hối đoái thị trường E_0^m sẽ được xác định bởi sự tương tác của mức cầu của ngoại tệ, được biểu diễn bởi đường cầu của hàng nhập khẩu đã trừ thuế là TD_1^X , và mức cung ngoại tệ phát sinh từ sự cung ứng hàng xuất khẩu. Giao điểm của hai đường này tại điểm A ở Hình 10-10 sẽ xác định tỷ giá hối đoái ban đầu của thị trường E_0^m . Ở tỷ giá hối đoái này, một đơn vị ngoại tệ có thể mua hoặc bán được E_0^m đơn vị tiền tệ nội địa trên thị trường. Tuy nhiên, giá trị mà người tiêu thụ trả cho hàng nhập khẩu, tương ứng với số lượng mà họ có thể mua bằng một đơn vị ngoại tệ, bao gồm cả thuế nhập khẩu họ phải trả. Giá trị này được thể hiện bằng chiều dài đoạn Q_0F . Đồng thời, các tài nguyên cần thiết để sản xuất thêm một đơn vị ngoại tệ được thể hiện bằng chiều cao của đường cung trước khi được trợ giá, tức là đoạn Q_0K . Sự hiện hữu của trợ giá có nghĩa là các nhà sản xuất sẽ được khuyến khích sử dụng một giá trị tài nguyên để sản xuất hàng xuất khẩu lớn hơn so với giá trị mà nước này nhận được bằng ngoại tệ.

Bây giờ chúng ta hãy xét xem chi phí đối với nền kinh tế là bao nhiêu nếu một dự án của chính quyền cần có thêm một số ngoại tệ bằng G đơn vị. Một mức cầu gia tăng như thế sẽ dịch chuyển đường cầu của ngoại tệ từ TD_1^X đến $UD_1^X + G$. Tuy nhiên đường TD_1^X vẫn cho biết mức giá (chưa tính thuế nhập khẩu) mà người dân, chứ không phải chính quyền, sẵn sàng trả cho ngoại

tệ. Hành động của chính quyền sẽ làm cho tỷ giá hối đoái tăng lên từ E_0^m đến E_1^m , và điều này đã khuyến khích mở rộng xuất khẩu và làm người tiêu thụ giảm bớt nhu cầu về hàng nhập khẩu.

Các nhà sản xuất hàng xuất khẩu sẽ kiếm được thêm số ngoại tệ $(Q_1^S - Q_0)$, có giá trị thị trường bằng diện tích $Q_0AEQ_1^S$, và họ cũng sẽ được nhận thêm tiền trợ cấp bằng diện tích $AKJE$. Do đó, tổng giá trị của tài nguyên mà họ đã sẵn sàng sử dụng để sản xuất phần sản lượng gia tăng này được cho bởi diện tích $Q_0KJQ_1^S$. Đồng thời, người tiêu thụ giảm mức cầu của họ về hàng nhập khẩu một số lượng bằng $(Q_0 - Q_1^d)$, tương ứng với số ngoại tệ tiết kiệm được là diện tích $Q_1^dHAQ_0$. Nhưng trước đây người tiêu thụ đã sẵn sàng trả một số tiền bằng số ngoại tệ tiết kiệm được cộng với thuế nhập khẩu HLFA đánh vào hàng hóa, tức tổng cộng là $Q_1^dLFQ_0$.

Kết hợp chi phí tài nguyên để cung cấp thêm hàng hóa xuất khẩu với phần giảm lợi ích tiêu thụ do cắt giảm tiêu thụ hàng nhập khẩu, chúng ta thấy rằng tổng chi phí kinh tế của ngoại tệ sử dụng cho dự án bằng tổng của hai diện tích $Q_0KJQ_1^S$ và $Q_1^dLFQ_0$. Về mặt đại số, giá trị của hai diện tích này có thể được biểu diễn như sau:

$$(10-2) \text{ Chi phí kinh tế của ngoại tệ} = E^m(1+K)(Q_1^S - Q_0) + E^m(1+T)(Q_0 - Q_1^d)$$

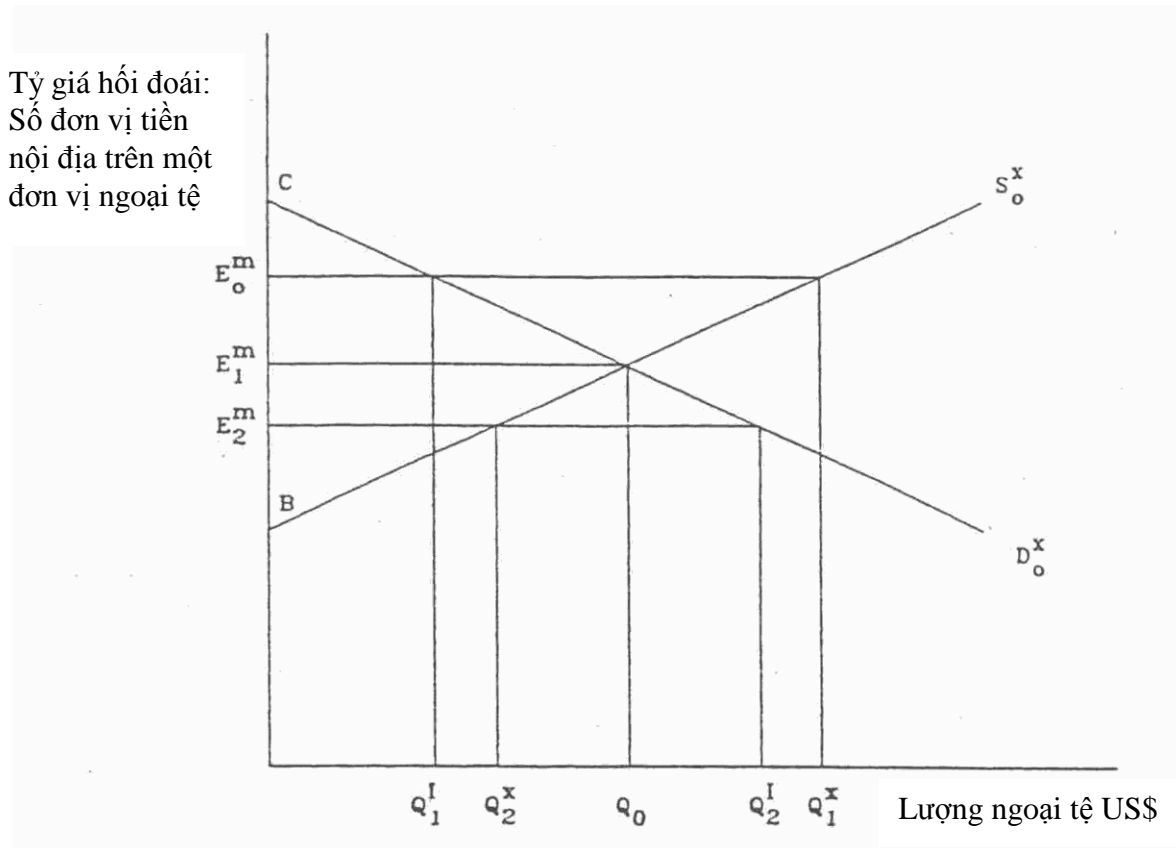
Trong đó K là tỷ lệ trợ giá hàng xuất khẩu và T là suất thuế nhập khẩu.

Biểu diễn phương trình (10-2) dưới dạng hệ số co giãn và tính chi phí kinh tế của ngoại tệ trên cơ sở một đơn vị, ta có:

$$(10-3) \quad E^e = \frac{\varepsilon^X E^m(1+K) - \eta^I(Q^I/Q^X)E^m(1+K)}{\varepsilon^X - \eta^I(Q^I/Q^X)}$$

Trong đó E^e là chi phí kinh tế của một đơn vị ngoại tệ, ε^X là hệ số co giãn của cung hàng xuất khẩu, η^I là hệ số co giãn của cầu về hàng nhập khẩu, E^m là tỷ giá hối đoái thị trường, Q^I là số lượng ngoại tệ cần để trả cho hàng nhập khẩu, và Q^X là số lượng ngoại tệ thu được từ xuất khẩu.

Hình 10-9: Xác định tỷ giá hối đoái của thị trường



Lấy thừa số E^m ra ngoài phương trình (10-3), ta thấy rằng chi phí kinh tế của đơn vị ngoại tệ thì bằng với tỷ giá hối đoái thị trường cộng (trừ) phần lỗ (lãi) ròng về doanh thu của chính quyền, do có sự điều chỉnh cần thiết về cung và cầu của hàng hóa ngoại thương cho phù hợp với nhu cầu ngoại tệ của dự án. Kết quả có thể viết như sau:

$$(10-4) \quad E^e = \frac{E^m(\varepsilon^X(1+K) - \eta^I(Q^I/Q^X)E^m(1+T))}{\varepsilon^X - \eta^I(Q^I/Q^X)}$$

Để sử dụng chi phí kinh tế của ngoại tệ (E^e) này trong việc đánh giá dự án, thông thường chúng ta biểu diễn mối quan hệ giữa nó và tỷ giá hối đoái thị trường (E^m) bằng tỷ số (E^e/E^m). Phần thặng dư tương đối của E^e so với E^m , hay là $(E^e - E^m)/E^m$, cho biết phần chênh lệch (premium) mà nền kinh tế thu được từ mỗi đơn vị ngoại tệ tăng thêm nhờ có dự án. Đối với hàng hóa có khả năng ngoại thương, phần chênh lệch này phải được áp dụng cho thành phần ngoại tệ của các hàng hóa đó, được dự án cung cấp hay tiêu thụ, ngoài việc chuyển đổi theo giá biên giới hoặc những điều chỉnh khác cho những thay đổi về chi phí kinh tế của vận chuyển và bốc xếp đã được bàn đến. Do đó, sau khi hệ số chuyển đổi đối với hàng hóa ngoại thương đã được áp dụng vào giá tài chính, thành phần ngoại tệ của giá tài chính này được nhân với $(E^e/E^m - 1)$ và cộng vào giá đã điều chỉnh này để thu được giá trị cuối cùng của chi phí hay lợi ích kinh tế của hàng hóa.

Ví dụ, giả thiết rằng chi phí tài chính của một mặt hàng là \$150, hệ số chuyển đổi là 0,80, trị số của $E^c/E^m = 1,10$, và thành phần ngoại tệ chiếm 80% của chi phí tài chính của mặt hàng. Trong trường hợp này, giá trị kinh tế của mặt hàng chỉ là $\$150(0,80 + 0,80(1,10 - 1)) = \132 . Trong khi chi phí tài chính là \$150, chi phí kinh tế của nó chỉ là \$132. Do đó việc điều chỉnh này hạ thấp chi phí và có khuynh hướng làm cho lợi ích kinh tế ròng của dự án lớn hơn lợi ích tài chính ròng của nó.

Chúng ta hãy giả thiết rằng hệ số chuyển đổi bằng 0,80 là do mức thuế nhập khẩu bằng 25% tạo ra. Cho nên trong ví dụ này, điều mà quy trình điều chỉnh cần làm là loại bỏ \$30 chi phí tài chính ứng với tiền thuế nhập khẩu phải trả, nhưng đồng thời lại phải đưa thêm vào \$12 chi phí để phản ánh giá trị tăng thêm của ngoại tệ này đối với nền kinh tế, cao hơn giá trị của chúng tại biên giới.

Phương pháp điều chỉnh này bảo đảm rằng việc một dự án sử dụng hay tạo ra ngoại tệ được đánh giá để phản ánh chi phí cơ hội của ngoại tệ. Đối với hàng có khả năng ngoại thương, hệ số chuyển đổi tổng cộng của một mặt hàng được cấu thành từ hai phần: (a) hệ số chuyển đổi đặc trưng của mặt hàng đó, dùng để chuyển đổi giá trị tài chính của nó thành giá trị tại giá biên giới (giá quốc tế), và điều chỉnh cho những sự sai biệt trong chi phí kinh tế của vận chuyển và bốc xếp, tức là CF_i , và (b) phần chênh lệch tương đối của chi phí kinh tế của ngoại tệ vượt quá giá trị thị trường của nó, tức là $(E^c/E^m - 1)$. Ta có thể viết như sau:

$$(10-5) \quad \text{Hệ số chuyển đổi tổng cộng của mặt hàng } i = CF_i + \left(\begin{array}{l} \text{Tỷ lệ ngoại tệ} \\ \text{trong giá trị tài chính} \\ \text{của mặt hàng } i \end{array} \right) (E^c/E^m - 1)$$

Việc áp dụng những hệ số chuyển đổi này cho từng giá trị tài chính của các mặt hàng có khả năng ngoại thương mà dự án sử dụng hay sản xuất sẽ bảo đảm rằng những mặt hàng này được biểu diễn theo cùng đơn vị giá trị như đối với những mặt hàng phi ngoại thương liên quan đến dự án. Trong trường hợp này, cả hàng ngoại thương lẫn phi ngoại thương đều được thể hiện theo giá phản ánh mặt bằng giá nội địa. Đây không phải là giá tài chính nội địa thông thường vì chúng đã được điều chỉnh theo giá trị kinh tế của chúng. Tuy nhiên, mặt bằng chung của giá kinh tế này là nhất quán với mặt bằng giá tài chính nội địa. Bằng cách chuẩn hoá theo hình thức này, người ta có thể thực hiện những sự so sánh quan trọng giữa thẩm định tài chính và thẩm định kinh tế của dự án. Việc so sánh như vậy không thể nào làm được nếu thay vào đó thẩm định kinh tế được biểu diễn theo một mặt bằng giá khác, như mặt bằng giá biên giới (quốc tế) chẳng hạn.

Đến đây chúng ta đã giả thiết rằng mức thuế nhập khẩu là đồng nhất đối với tất cả hàng nhập khẩu và trợ giá cũng đồng nhất đối với hàng xuất khẩu. Đồng thời những tác động về mặt phúc lợi được tạo ra do những thay đổi về cung và cầu trong các thị trường bị biến dạng khác chưa được đưa vào việc thẩm định. Nói một cách khác, chúng ta đang giả thiết rằng chi phí cơ hội của ngoại tệ mà dự án chúng ta đang sử dụng hay thu được có thể đo lường được trong khi mới chỉ xét đến những biến dạng và sự đáp ứng của cung và cầu trong các khu vực hàng ngoại thương.

Bây giờ chúng ta sẽ mở rộng phân tích này sao cho có thể xét đến các suất thuế nhập khẩu và trợ giá khác nhau trong các khu vực, cũng như xét đến các sắc thuế hàng hóa vốn chỉ có thể áp

dụng cho việc kinh doanh một mặt hàng ngoại thương ở trong nước. Chúng ta cũng sẽ tìm cách xây dựng một phương pháp để đi đến một giải pháp ước lượng gần đúng đầu tiên đối với các tác động về mặt phúc lợi kinh tế. Vấn đề này sẽ diễn ra trong các khu vực hàng hóa phi ngoại thương, khi tài nguyên được sử dụng để tạo ra ngoại tệ.

Từ Hình 10-7 (A) chúng ta thấy rằng số lượng hàng nhập khẩu của một nước thì bằng số lượng hàng có thể nhập khẩu có nhu cầu trong nước trừ đi số lượng hàng được cung ứng bởi các nhà sản xuất nội địa. Quan hệ này có thể được diễn tả như sau:

$$(10-6) \quad Q^I = Q_1^d - Q_1^s$$

Trong đó Q^I là lượng hàng nhập khẩu, Q_1^d là lượng hàng có thể nhập khẩu có nhu cầu trong nước và Q_1^s là lượng hàng có thể nhập khẩu được cung cấp trong nước. Lấy đạo hàm phương trình (10-6) theo tỷ giá hối đoái, ta có:

$$(10-7) \quad dQ^I / dE^m = \delta Q_1^d / \delta E^m - \delta Q_1^s / \delta E^m$$

Để biểu diễn phương trình (10-7) dưới dạng hệ số co giãn, ta cần phải nhân mỗi số hạng với E^m / Q^I , nhân $\delta Q_1^d / \delta E^m$ với Q_1^d / Q_1^d và $\delta Q_1^s / \delta E^m$ với Q_1^s / Q_1^s . Bây giờ chúng ta có:

$$(10-8) \quad (dQ^I/dE^m)(E^m/Q^I) = (\delta \delta_1^d / \delta \delta^m)(E^m/Q_1^d)(Q_1^d/Q^I) - (\delta \delta_1^s / \delta \delta^m)(E^m/Q_1^s)(Q_1^s/Q^I)$$

hay

$$(10-9) \quad \eta^I = \eta_1^d(Q_1^d/Q^I) - \varepsilon_1^s(Q_1^s/Q^I)$$

Trong đó η^I là hệ số co giãn của cầu về hàng nhập khẩu, η_1^d là hệ số co giãn của cầu về hàng có thể nhập khẩu, ε_1^s là hệ số co giãn của cung nội địa về hàng có thể nhập khẩu, Q_1^d / Q^I là tỷ số giữa tổng cầu về hàng có thể nhập khẩu và số lượng hàng nhập khẩu, và Q_1^s / Q^I là tỷ số giữa số lượng hàng có thể nhập khẩu được cung cấp nội địa và số lượng hàng nhập khẩu.

Tương tự như vậy chúng ta có thể diễn tả hệ số co giãn của cung hàng xuất khẩu ε^X dưới dạng hệ số co giãn của cung hàng có thể xuất khẩu ε_2^s và hệ số co giãn của cầu hàng có thể xuất khẩu η_2^d .

Từ Hình 10-8 (A) chúng ta cũng biết rằng,

$$(10-10) \quad Q^X = Q_2^s - Q_2^d$$

Trong đó Q_x là số lượng hàng xuất khẩu, Q_2^S là số lượng hàng có thể xuất khẩu được cung cấp, Q_2^d là số lượng hàng có thể xuất khẩu có nhu cầu trong nước. Lấy đạo hàm phương trình (10-10) theo tỷ giá hối đoái thị trường E^m ta có,

$$(10-11) \quad (dQ^X / dE^m) = (\delta Q_2^S / \delta E^m - \delta Q_2^d / \delta E^m)$$

Biểu diễn phương trình (10-11) dưới dạng hệ số co giãn, hệ số co giãn của cung hàng xuất khẩu ε^X được viết như là hàm số của hệ số co giãn của cung hàng có thể xuất khẩu ε_2^S và hệ số co giãn của cầu nội địa của hàng có thể xuất khẩu η_2^d như sau:

$$(10-12) \quad \varepsilon^X = \varepsilon_2^S (Q_2^S / Q^X) - \eta_2^d (Q_2^d / Q^X)$$

Trong đó Q_2^S / Q^X là tỷ lệ giữa số lượng hàng có thể xuất khẩu được sản xuất và số lượng hàng được xuất khẩu, và Q_2^d / Q^X là tỷ số giữa số lượng cầu nội địa về hàng có thể xuất khẩu và số lượng hàng được xuất khẩu.

Thay phương trình (10-9) và (10-12) vào phương trình (10-4) cho ε^X và η^I , tương ứng, chúng ta có thể biểu diễn chi phí kinh tế của ngoại tệ dưới dạng các hệ số co giãn của cầu và cung của hàng có thể xuất khẩu và hàng có thể nhập khẩu như sau:

$$(10-13) \quad E^e = \frac{E^m [(\varepsilon_2^S (Q_2^S / Q^X) - \eta_2^d (Q_2^d / Q^X))(1+K) - [\eta_1^d (Q_1^d / Q^I) - \varepsilon_1^S (Q_1^S / Q^I)](Q^I / Q^X)(1+T)]}{[\varepsilon_2^S (Q_2^S / Q^X) - \eta_2^d (Q_2^d / Q^X)] - [(\eta_1^d (Q_1^d / Q^I) - \varepsilon_1^S (Q_1^S / Q^I))Q^I / Q^X]}$$

Việc dùng phương trình (10-13) thay cho phương trình (10-4) không được thêm lợi ích gì trừ khi có các sắc thuế và trợ giá riêng biệt gây ảnh hưởng khác nhau đến cung và cầu của hàng hóa có thể xuất khẩu, hoặc khi các sắc thuế và trợ giá đánh vào cung của hàng hóa có thể nhập khẩu khác với các sắc thuế và trợ giá đánh vào cầu của hàng hóa có thể nhập khẩu. Tuy nhiên, trong hầu hết các trường hợp, cả thuế và trợ giá đều đánh vào sản xuất và tiêu dùng những mặt hàng này.

Chúng ta hãy giả thiết rằng thay vì chỉ có trợ giá K áp dụng cho các mặt hàng xuất khẩu (đồng thời sẽ làm tăng giá của hàng hóa có thể xuất khẩu được bán trong nước lên K đơn vị), còn có trợ giá K dành cho cung của tất cả hàng hóa có thể xuất khẩu (trái ngược với hàng hóa xuất khẩu trong ví dụ đầu tiên), nhưng chỉ có thuế t_2 đánh vào doanh số bán hàng hóa có thể xuất khẩu trong nước. Đồng thời, chúng ta hãy giả thiết rằng có thuế nhập khẩu T đánh vào hàng nhập khẩu và còn có cả thuế t_1 đánh vào doanh số bán hàng có thể nhập khẩu trong nước.

Trong trường hợp này phương trình (10-13) trở thành:

(10-14)

$$E^e = \frac{E^m[\varepsilon_2^S(Q_2^S/Q^X)(1+K) - \eta_2^d(Q_2^d/Q^X)(1+t_2) - [\eta_1^d(Q_1^d/Q^I)(1+T)(1+t_1) - \varepsilon_1^S(Q_1^S/Q^I)(1+T)](Q_I/Q_X)]}{[\varepsilon_2^S(Q_2^S/Q^X) - \eta_2^d(Q_2^d/Q^X)] - [\eta_1^d(Q_1^d/Q^I) - \varepsilon_1^S(Q_1^S/Q^I)](Q_I/Q_X)}$$

Phương trình (10-14) sẽ cho phép chúng ta đo lường chi phí kinh tế của ngoại tệ khi có những biến dạng khác nhau tác động lên phía cung và cầu của thị trường hàng có thể xuất khẩu hay hàng có thể nhập khẩu. Chúng ta có thể hoàn chỉnh thêm phương trình này cho phù hợp với thực tế là mức độ biến dạng thường thay đổi theo từng mặt hàng trong phạm vi của một chủng loại hàng hóa giống như các hệ số co giãn của chúng vậy. Để tính đến những khả năng này, hệ số co giãn của cung hay của cầu đối với một mặt hàng tổng hợp, chẳng hạn như hàng có thể xuất khẩu hay hàng có thể nhập khẩu, có thể được biểu diễn như là bình quân gia quyền của các hệ số co giãn của cung hoặc cầu của các mặt hàng cá thể tạo nên mặt hàng tổng hợp đó. Do đó, các số hạng của phương trình (10-14) có thể được biểu diễn như sau:

$$(10-15) \quad \varepsilon_2^S(Q_2^S/Q^X)(1+K) = Q_2^S/Q^X \sum_{i=1}^n \varepsilon_{2i}^S(Q_{2i}^S/Q_2^S)(1+K_i)$$

$$(10-16) \quad \eta_2^d(Q_2^d/Q^X)(1+t_2) = Q_2^d/Q^X \sum_{i=1}^m \eta_{2i}^d(Q_{2i}^d/Q_2^d)(1+t_{2i})$$

$$(10-17) \quad \eta_1^d(Q_1^d/Q^I)(1+T)(1+t_1) = Q_1^d/Q^I \sum_{i=1}^p \eta_{1i}^d(Q_{1i}^d/Q_1^d)(1+T_i)(1+t_{1i})$$

$$(10-18) \quad \varepsilon_1^S(Q_1^S/Q^I)(1+T) = Q_1^S/Q^I \sum_{i=1}^q \varepsilon_{1i}^S(Q_{1i}^S/Q_1^S)(1+T_i)$$

$$(10-19) \quad \varepsilon_2^S = \sum_{i=1}^n \varepsilon_{2i}^S(Q_{2i}^S/Q_2^S)$$

$$(10-20) \quad \eta_2^d = \sum_{i=1}^m \eta_{2i}^d(Q_{2i}^d/Q_2^d)$$

$$(10-21) \quad \eta_1^d = \sum_{i=1}^p \eta_{1i}^d(Q_{1i}^d/Q_1^d),$$

$$(10-22) \quad \varepsilon_1^S = \sum_{i=1}^q \varepsilon_{1i}^S(Q_{1i}^S/Q_1^S),$$

Trong đó ε_{2i}^s và ε_{1i}^s là các hệ số co giãn của cung của hàng có thể xuất khẩu và hàng có thể nhập khẩu thứ i tương ứng, N_{2i}^d và N_{1i}^d là các hệ số co giãn của cầu của hàng có thể xuất khẩu và hàng có thể nhập khẩu thứ i tương ứng, và Q_{1i}^s/Q_1^s , Q_{2i}^s/Q_2^s , Q_{1i}^d/Q_1^d , Q_{2i}^d/Q_2^d là tỷ lệ số lượng của mỗi mặt hàng cá thể trong tổng số lượng hàng hóa thuộc cùng một chủng loại.

Nếu các phương trình từ (15-10) đến (10-22) được thay vào phương trình (10-14), chúng ta sẽ có một công thức rất tổng quát để tính chi phí kinh tế của ngoại tệ, trong đó đã tính đến sự co giãn khác nhau của cầu và cung, cũng như các loại biến dạng khác nhau và mức độ biến dạng khác nhau cho từng mặt hàng có ngoại thương. Cũng cần lưu ý rằng thuế chi đơn giản là một hình thức trợ giá mang dấu âm, cho nên trong phương trình (10-4) trợ giá có thể thay cho thuế và ngược lại, tùy theo những hoàn cảnh thực tế hiện hữu.

Chúng ta cũng có thể kết hợp một số ảnh hưởng cân bằng tổng quát về phúc lợi kinh tế phát sinh khi có thêm ngoại tệ được cung hoặc cầu vào phương trình (10-14). Để đưa những ảnh hưởng này vào một mô hình như thế một cách chính xác, chúng ta cần phải xác lập một cấu trúc kinh tế hoàn chỉnh hơn những gì được phác họa ở đây.⁶

Ảnh hưởng chính còn thiếu trong phân tích này là tác động của những thay đổi về cung và cầu của hàng có khả năng ngoại thương đối với thị trường hàng hóa phi ngoại thương. Sự mở rộng nhu cầu về hàng hóa có thể nhập khẩu sẽ làm cho giá hối đoái tăng lên, tạo ra sự kích thích mở rộng cung của hàng hóa có thể nhập khẩu và xuất khẩu. Việc mở rộng cung ứng hàng hóa như vậy đòi hỏi phải sử dụng thêm nguồn lực được rút bớt từ các khu vực sản xuất hàng hóa phi ngoại thương. Nếu dự án đòi hỏi G đơn vị ngoại tệ, thì đáp ứng về cung của hàng có thể nhập khẩu, như cho thấy từ phương trình (10-7), sẽ là $(\delta Q_1^s / \delta E^m)(\delta E^m / \delta G)dG$, và đáp ứng về cung của hàng có thể xuất khẩu như từ phương trình (10-11) sẽ là $(\delta Q_2^s / \delta E^m)(\delta E^m / \delta G)dG$. Những đáp ứng này khi được nhân với chi phí biên sản xuất nội địa của chúng sẽ cho ta giá trị của nguồn lực phải rút bớt từ khu vực hàng hóa phi ngoại thương. Trong trường hợp có thuế nhập khẩu, chi phí tài nguyên biên để cung cấp hàng có thể nhập khẩu là $E^m(1+T)$ cho mỗi đơn vị, và nếu có trợ giá cho việc sản xuất hàng có thể xuất khẩu, chi phí tài nguyên biên của chúng sẽ là $E^m(1+K)$ cho mỗi đơn vị. Do đó tổng chi phí tài nguyên (R) được chuyển từ khu vực sản xuất hàng hóa phi ngoại thương sang khu vực sản xuất hàng có khả năng ngoại thương sẽ bằng:

$$(10-23) \quad R = [E^m(1+T)(\delta Q_1^s / \delta E^m) + E^m(1+K)(\delta Q_2^s / \delta E^m)](\delta E^m / \delta G)dG$$

Nếu trên thị trường hàng hóa phi ngoại thương có những biến dạng với mức độ trung bình là D , thì tổn thất gián tiếp về phúc lợi (indirect welfare loss - IWL) phát sinh khi khu vực hàng phi ngoại thương thu hẹp lại do sự gia tăng sản xuất của hàng có khả năng ngoại thương có thể được tính toán như sau:

$$(10-24)$$

⁶ Để tìm hiểu về một mô hình hoàn chỉnh hơn, hãy tham khảo cuốn "Project Evaluation and the Foreign Exchange Constraint", tháng 3 năm 1977, của Charles Blitzer, Partha Dasgupta, and Joseph Stiglitz; và cuốn "Theory and Estimation of the Several Costs of Foreign Exchange Using a General Equilibrium Model", HIID Discussion Paper 28, của Glenn P. Jenkins

$$IWL = D[(E^m(1+T)(\delta Q_1^S / \delta E^m) + E^m(1+K)(\delta Q_2^S / \delta E^m)](\delta E^m / \delta G)dG$$

Viết phương trình (10-24) dưới dạng hệ số co giãn, như là lượng cung hoặc cầu ngoại tệ tăng thêm trên mỗi đơn vị, chúng ta có:

$$(10-25) \quad IWL / \text{unit} = \frac{D[\varepsilon_1^S(Q_1^S / Q^I)E^m(1+T) + \varepsilon_2^S(Q_2^S / Q^X)E^m(1+K)]}{[\varepsilon_2^S(Q_2^S / Q^X) - \eta_2^d(Q_2^d / Q^X)] - [\eta_1^d(Q_1^d / Q^I) - \varepsilon_1^S(Q_1^S / Q^I)]}$$

Tồn thất gián tiếp về phúc lợi phải được loại khỏi việc đánh giá chi phí kinh tế của ngoại tệ, như phương trình (10-13) hay (10-14) cho thấy. Kết hợp phương trình (10-25) và phương trình (10-14), ta có thể xây dựng một biểu thức tính toán chi phí kinh tế của ngoại tệ khi chúng ta xem xét các ảnh hưởng cân bằng tổng quát của việc dịch chuyển tài nguyên sản xuất giữa khu vực hàng hóa có khả năng ngoại thương và hàng phi ngoại thương. Biểu thức đó là:

(10-26)

$$E^e = \frac{E^m[\varepsilon_2^S(Q_2^S / Q^X)(1+K)(1-D) - \eta_2^d(Q_2^d / Q^X) - [\eta_1^d(Q_1^d / Q^I)(1+T)(1+t_1) - \varepsilon_1^S(Q_1^S / Q^I)(1+T)(1-D)](Q^I / Q^X)]}{[\varepsilon_2^S(Q_2^S / Q^X) - \eta_2^d(Q_2^d / Q^X)] - [\eta_1^d(Q_1^d / Q^I) - \varepsilon_1^S(Q_1^S / Q^I)](Q^I / Q^X)}$$

Trong phần, rất nhiều phương trình đã được xây dựng để đo lường chi phí kinh tế của ngoại tệ. Việc lựa chọn dạng phương trình nào để sử dụng sẽ tùy thuộc vào các thông tin có được. Kinh nghiệm cho thấy ít khi xảy ra trường hợp kết quả ước tính chi phí kinh tế của ngoại tệ có sự khác biệt đáng kể giữa cách tính gộp nhiều nhất và cách tính gộp ít nhất. Tuy nhiên, điều quan trọng là phải nhận thức được những hệ số điều chỉnh này được áp dụng như thế nào. Để tóm tắt, chúng ta sẽ liệt kê ba bước mà một nhà phân tích cần phải theo để chuyển đổi giá tài chính của một mặt hàng ngoại thương thành giá trị kinh tế của nó.

- a) Trước hết, hãy ước tính (hoặc lấy từ nguồn khác) hệ số chuyển đổi (CF_i) dùng để chuyển giá trị tài chính của một mặt hàng thành giá biên giới (giá quốc tế).
- b) Thứ hai, hãy ước tính (hoặc lấy từ nguồn khác) chi phí kinh tế của ngoại tệ (E^e) và tìm giá hồi đoái thị trường (E^m).
- c) Áp dụng hai hệ số điều chỉnh này cho các giá trị tài chính theo công thức sau:

$$\text{Giá trị Kinh tế của hàng hóa } i = (\text{Giá trị Tài chính của hàng hóa } i)(CF_i)(E^e / E^m)$$

Hình 10-10: Xác định chi phí kinh tế của ngoại tệ khi có thuế quan và trợ giá

Tỷ giá hối đoái
(= giá ngoại tệ)

