

GỚI THIỆU VỀ TỶ GIÁ THƯƠNG MẠI

ThS. Nguyễn Bích Lâm
Viện Khoa học Thống kê

Để đánh giá tiềm lực kinh tế của quốc gia trong thương mại quốc tế, ảnh hưởng của thương mại quốc tế đến thu nhập quốc gia tính theo hàng hóa nhập khẩu của nước ngoài và đánh giá sự phụ thuộc của sản xuất trong nước đối với hàng hóa nhập khẩu, các nhà kinh tế vĩ mô đã đưa ra khái niệm và công thức tính chỉ tiêu tỷ giá thương mại (Term of trade). Bài viết này sẽ đề cập tới khái niệm, công thức tính và ý nghĩa kinh tế của chỉ tiêu Tỷ giá thương mại.

Tỷ giá thương mại là một thuật ngữ chung, mô tả một nhóm các tỷ giá thương mại khác nhau gồm: Tỷ giá thương mại của hàng hóa (Commodity term of trade), tỷ giá thương mại của thu nhập (Income term of trade), tỷ giá thương mại nhân tố đơn (Single factorial term of trade) và tỷ giá thương mại nhân tố kép (Double factorial term of trade).

1. Tỷ giá thương mại của hàng hóa là chỉ tiêu kinh tế biểu thị mối quan hệ tỷ lệ giữa giá hàng xuất khẩu với giá hàng nhập khẩu của quốc gia, được tính theo công thức:

$$N = \frac{\text{Giá hàng xuất khẩu}}{\text{Giá hàng nhập khẩu}} = \frac{P}{S \cdot P^*} \quad (1)$$

Trong đó:

N - Tỷ giá thương mại của hàng hóa;

P - Giá hàng xuất khẩu theo nội tệ;

P* - Giá hàng nhập khẩu theo ngoại tệ;

S - Tỷ giá hối đoái giữa nội tệ so với ngoại tệ.

Trong thực tế, hoạt động trao đổi thương mại của một quốc gia với bên ngoài diễn ra với nhiều loại hàng hóa và dịch vụ khác nhau, khi đó tỷ giá thương mại được tính bằng tỷ lệ giữa chỉ số giá hàng hóa và dịch vụ xuất khẩu với chỉ số giá hàng hóa và dịch vụ nhập khẩu của quốc gia⁽¹⁾:

$$N = (P_X / P_M) \times 100 \quad (2)$$

Trong đó:

P_X - Chỉ số giá hàng xuất khẩu;

P_M - Chỉ số giá hàng nhập khẩu.

2. Tỷ giá thương mại của thu nhập là chỉ tiêu kinh tế đánh giá khả năng dựa vào xuất khẩu để nhập khẩu của quốc gia, được tính theo công thức:

$$I = (P_X / P_M) Q_X \quad (3)$$

Trong đó:

I - Tỷ giá thương mại của thu nhập;

P_X , P_M - Lần lượt là chỉ số giá hàng xuất, nhập khẩu;

Q_X - Chỉ số khối lượng hàng xuất khẩu.

Biến động của tỷ giá thương mại của thu nhập là chỉ tiêu quan trọng đối với các nước đang phát triển vì những nước này phụ thuộc rất nhiều vào tư liệu sản xuất nhập khẩu để phát triển kinh tế.

3. Tỷ giá thương mại nhân tố đơn là chỉ tiêu kinh tế đánh giá lượng hàng nhập khẩu của một quốc gia có trong một đơn vị nhân tố sản xuất trong nước của hàng xuất khẩu. Tỷ giá thương mại nhân tố đơn phản

ảnh mức độ phụ thuộc của sản xuất hàng xuất khẩu của quốc gia đối với hàng nhập khẩu và được tính theo công thức:

$$S = (P_X / P_M) Z_X \quad (4)$$

Trong đó:

S - Tỷ giá thương mại nhân tố đơn;

P_X, P_M - Lần lượt là chỉ số giá hàng xuất, nhập khẩu;

Z_X - Chỉ số năng suất khu vực xuất khẩu của quốc gia.

4. Tỷ giá thương mại nhân tố kép là chỉ tiêu kinh tế đánh giá bao nhiêu đơn vị nhân tố sản xuất trong nước có trong hàng xuất khẩu để đổi được một đơn vị nhân tố ngoài nước có trong hàng nhập khẩu, được tính theo công thức:

$$D = (P_X / P_M) (Z_X / Z_M) \quad (5)$$

Trong đó:

D - Tỷ giá thương mại nhân tố kép;

P_X, P_M - Lần lượt là chỉ số giá hàng xuất, nhập khẩu;

Z_X - Chỉ số năng suất khu vực xuất khẩu của quốc gia;

Z_M - Chỉ số năng suất nhập khẩu.

Trong bốn loại tỷ giá thương mại nêu trên, tỷ giá thương mại nhân tố kép (D) không xử dụng thường xuyên đối với các nước đang phát triển và ít được tính toán⁽²⁾. Tỷ giá thương mại của thu nhập và Tỷ giá thương mại nhân tố đơn là hai loại tỷ giá quan trọng nhất đối với các nước đang phát triển. Vì tỷ giá thương mại của hàng hóa (N) dễ tính toán nhất trong số bốn loại tỷ giá, nên trong hầu hết các giáo trình kinh tế thường dùng tỷ giá thương mại của hàng hóa

và N thường được gọi đơn giản là tỷ giá thương mại (Term of trade)⁽³⁾.

Biến động của tỷ giá thương mại phản ánh thay đổi thu nhập của quốc gia tính theo hàng hóa nhập khẩu của nước ngoài. Khi tỷ giá thương mại giảm, đồng nghĩa với thu nhập quốc gia giảm vì cần phải tăng thêm hàng xuất khẩu để mua được một đơn vị hàng nhập khẩu định trước. Nếu chỉ đơn thuần dựa vào tăng, giảm của tỷ giá thương mại khó có thể đánh giá mức sống tăng hay giảm. Ví dụ, khi giá hàng xuất khẩu tăng dẫn tới tỷ giá thương mại tăng, nghĩa là với một lượng hàng xuất khẩu nhất định có thể đổi lấy một lượng hàng nhập khẩu lớn hơn. Tuy nhiên, giá hàng xuất khẩu tăng có thể dẫn tới nhu cầu của bên ngoài đối với hàng xuất khẩu giảm, do vậy trong khi một đơn vị hàng xuất khẩu có thể đổi lấy nhiều hàng nhập khẩu hơn thì tổng giá trị hàng xuất khẩu có thể giảm và kéo theo khả năng nhập khẩu của quốc gia giảm.

Từ định nghĩa của các loại tỷ giá thương mại, chúng ta nhận thấy ba yếu tố trực tiếp gây nên biến động đến các loại tỷ giá này, đó là: giá hàng xuất khẩu trong nước, giá hàng nhập khẩu và tỷ giá hối đoái. Năng suất là yếu tố gián tiếp ảnh hưởng tới N, I và trực tiếp ảnh hưởng tới S. Khi phá giá đồng nội tệ (S trong công thức 1 tăng) làm cho hàng nhập khẩu theo nội tệ đắt hơn, dẫn tới tỷ giá thương mại giảm và làm giảm thu nhập quốc gia. Điều này gọi cho các nhà quản lý phải thận trọng và cân nhắc mọi khía cạnh khi đưa ra quyết định phá giá đồng nội tệ với mục đích cải thiện cán cân vãng lai trong cán cân thanh toán quốc tế. Khi phá giá đồng tiền sẽ có hai loại *ảnh hưởng ngược nhau* tới tổng trị giá hàng hóa xuất, nhập khẩu:

i. *Ảnh hưởng của giá*: hàng hóa xuất khẩu tính theo ngoại tệ sẽ rẻ hơn, hàng hóa nhập khẩu tính theo nội tệ sẽ đắt hơn, vì vậy ảnh hưởng của giá sẽ làm cho cán cân vãng lai xấu đi;

ii. *Ảnh hưởng của lượng*: hàng hóa xuất khẩu rẻ hơn sẽ dẫn tới tăng khối lượng hàng xuất khẩu, hàng hóa nhập khẩu đắt hơn sẽ làm giảm khối lượng hàng nhập khẩu, vì vậy ảnh hưởng của lượng sẽ cải thiện cán cân vãng lai.

Ảnh hưởng của lượng cần có thời gian vì nó phụ thuộc vào nhu cầu của bên ngoài. Vì vậy, ảnh hưởng thuần của phá giá đồng tiền đối với cán cân vãng lai phụ thuộc vào ảnh hưởng của giá hay ảnh hưởng của lượng nổi trội hơn.

Tỷ giá thương mại của hàng hóa của các nước đang phát triển có xu hướng giảm theo thời gian. Nguyên nhân của hiện tượng này là do cách ứng xử khác nhau đối với hiện tượng tăng năng suất tại các nước phát triển và các nước đang phát triển. Tại các nước phát triển, kết quả của tăng năng suất được chuyển hết vào người lao động dưới dạng tiền lương và thu nhập cao hơn. Trong khi đó tại các nước đang phát triển tăng năng suất được phản ánh dưới dạng giá cả hàng hóa thấp hơn. Các nước phát triển giữ được mối lợi từ tăng năng suất của riêng họ, đồng thời hưởng lợi từ tăng năng suất của các nước đang phát triển qua việc họ mua các sản phẩm xuất khẩu của các nước đang phát triển với giá rẻ hơn.

Nhu cầu của các nước đang phát triển đối với sản phẩm công nghiệp xuất khẩu từ các nước phát triển có xu hướng tăng nhanh hơn nhu cầu của các nước phát triển đối với sản phẩm nông nghiệp xuất khẩu từ các nước

đang phát triển. Điều này cũng là nguyên nhân dẫn tới tỷ giá thương mại của hàng hóa của các nước đang phát triển giảm.

Nếu tăng năng suất tại các nước phát triển và các nước đang phát triển đều được phản ánh dưới dạng giá cả hàng hóa thấp hơn, khi đó tỷ giá thương mại của các nước đang phát triển sẽ tăng theo thời gian. Tăng năng suất trong nông nghiệp nhìn chung thấp hơn trong công nghiệp, vì vậy chi phí sản xuất và giá cả của sản phẩm công nghiệp giảm mạnh hơn so với sản phẩm nông nghiệp. Các nước đang phát triển chủ yếu xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp, ngược lại, các nước phát triển chủ yếu xuất khẩu sản phẩm công nghiệp, nhập khẩu sản phẩm nông nghiệp và nguyên liệu thô. Vì vậy tỷ giá thương mại của hàng hóa của các nước phát triển sẽ giảm.

Tỷ giá thương mại của thu nhập và tỷ giá thương mại nhân tố đơn có thể tăng ngay trong trường hợp tỷ giá thương mại của hàng hóa giảm. Trường hợp này xảy ra khi chỉ số khối lượng hàng xuất khẩu (Q_x) và chỉ số năng xuất khu vực xuất khẩu của quốc gia (Z_x) tăng đủ lớn để bù đắp sự suy giảm của tỷ giá thương mại của hàng hóa.

Bảng dưới đây đưa ra kết quả tính tỷ giá thương mại của hàng hóa của Việt Nam thời kỳ 1999 -2003 từ thông tin về chỉ số giá xuất, nhập khẩu trong niên giám thống kê. Ngoài chỉ số chung, tỷ giá thương mại của hàng hóa chia theo hai loại: vật phẩm tiêu dùng và tư liệu sản xuất. Với thông tin về trị giá xuất khẩu, kết hợp với kết quả tính tỷ giá thương mại của hàng hóa, tỷ giá thương mại của thu nhập từ năm 1999 đến năm 2003⁽⁴⁾ lần lượt như sau: 136,7; 121,3; 105,5; 111,2 và 116,7.

Với ý nghĩa kinh tế của các loại tỷ giá thương mại, với nguồn thông tin hiện có, Tổng cục Thống kê hoàn toàn có đủ khả năng tính và công bố tỷ giá thương mại của hàng hóa (N) và tỷ giá thương mại của thu

nhập (I). Công bố N và I sẽ giúp cho các nhà quản lý và lập chính sách kinh tế vĩ mô có thêm thông tin để phân tích, đánh giá thuận lợi và khó khăn của đất nước trong xu thế thương mại hóa và toàn cầu hóa.

TỶ GIÁ THƯƠNG MẠI CỦA HÀNG HÓA CỦA VIỆT NAM THỜI KỲ 1999-2003

Đơn vị tính: %

	1999	2000	2001	2002	2003
Chỉ giá chung	109,7	100,96	94,81	100,80	105,7
Tỷ giá thương mại của vật phẩm tiêu dùng	99,05	100,0	94,26	104,60	104,1
Tỷ giá thương mại của tư liệu sản xuất	113,76	14,96	96,24	99,10	112,45

Nguồn thông tin: Niên giám thống kê 2002 và 2003

(1) Tỷ giá thương mại có thể biểu thị dưới dạng tỷ lệ phần trăm, trong trường hợp này công thức tính phải nhân với 100

(2) Để cập loại tỷ giá này trong bài với mục đích trình bày đầy đủ các loại tỷ giá thương mại.

(3) Dominick Salvatore International Economics, fifth edition, Prentice Hall International, Inc, trang 337

(4) Số liệu năm 2003 là số ước tính

Tài liệu tham khảo

1. Dominick Salvatore, International economics, fifth edition, Prentice Hall International, Inc;
2. Keith Pilbeam, International Finance, the Macmillan press Ltd, 1992;
3. The MIT Dictionary of Modern economics, third edition.