

Chuyển dịch tỷ giá hối đoái vào giá nhập khẩu của Việt Nam: Bằng chứng từ số liệu thương mại giữa Nhật Bản và Việt Nam giai đoạn 2000 – 2013

TS. NGUYỄN CẨM NHUNG*

Bài nghiên cứu này sử dụng mô hình hồi quy ước lượng dữ liệu bảng để điều tra 100 mặt hàng chi tiết ở mức HS-9 chữ số thuộc 30 nhóm hàng chi tiết ở mức HS-4 chữ số thuộc 4 nhóm ngành hàng gồm sắt thép, máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng, sản phẩm điện tử và phụ tùng vận tải, máy kéo. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng, các doanh nghiệp xuất khẩu của Nhật Bản có xu hướng chuyển dịch tỷ giá hối đoái vào mức giá nhập khẩu và đồng yên Nhật (JPY) được sử dụng rộng rãi trong thanh toán hàng nhập khẩu từ Nhật Bản của Việt Nam đối với nhóm ngành hàng máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng và các hàng hóa của nhóm mặt hàng máy kéo và xe cơ giới để vận chuyển hàng hóa. Ngược lại, đối với nhóm ngành hàng sản phẩm điện tử thì đồng đô la Mỹ được sử dụng phổ biến và các doanh nghiệp xuất khẩu của Nhật Bản không chuyển dịch tỷ giá hối đoái vào giá nhập khẩu của Việt Nam. Với kết quả như vậy, các doanh nghiệp nhập khẩu của Việt Nam cần phải có chiến lược phòng ngừa rủi ro biến động tỷ giá hối đoái VND/JPY để tránh rủi ro lỗ do chênh lệch tỷ giá khi nhập nhóm hàng máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng và các hàng hóa của nhóm hàng máy kéo và xe cơ giới để vận chuyển hàng hóa từ Nhật Bản.

Từ khóa: Chuyển dịch, tỷ giá hối đoái, nhập khẩu, Nhật Bản, Việt Nam

1. Giới thiệu

Lạm phát luôn là một vấn đề nóng hổi của nền kinh tế Việt Nam, thu hút nhiều sự quan tâm của tất cả xã hội từ người dân, các doanh nghiệp, các ngân hàng đến các nhà nghiên cứu và các nhà hoạch định chính sách. Việt Nam đã trải qua nhiều thời kỳ lạm phát cao lên tới 2 con số từ khi mở cửa nền kinh tế tới nay. Cụ thể, giai đoạn 1989 - 1991 lạm phát trung bình hàng

năm đã ở mức cao là 57%. Năm 1995, tỷ lệ lạm phát ở mức 12,9%, sau đó giảm xuống mức thấp nhất vào năm 2000 là -0,5% (Tô Ánh Dương và cộng sự, 2012). Trong những năm gần đây, đặc biệt sau khi khủng hoảng tài chính toàn cầu bùng phát từ năm 2008 đến nay, lạm phát của Việt Nam lại tăng trở lại và kéo dài từ tháng 11 năm 2007 đến tháng 9 năm 2008 làm cho lạm phát đang từ 6,7% năm 2006 tăng lên tới 12,7% trong năm 2007 và 22,3% trong năm 2008. Đến cuối năm 2010, lạm phát tiếp tục

*Trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội

bùng phát và kéo dài trong 13 tháng từ tháng 9 năm 2010 đến tháng 10 năm 2011 khiến cho lạm phát hàng năm lên tới 11,75% năm 2010 và 18,13% năm 2011¹.

Rõ ràng, từ khi gia nhập WTO vào ngày 11/1/2007, các hoạt động thương mại, đầu tư, di chuyển vốn và tự do hóa tài khoản vốn giữa Việt Nam và các nước trên thế giới đã được thúc đẩy mạnh mẽ hơn rất nhiều so với giai đoạn trước khi gia nhập WTO. Do đó, độ mở về thương mại, đầu tư và tài chính lớn hơn đã khiến nguy cơ lan truyền bất ổn từ nền kinh tế của các nước đối tác vào Việt Nam cũng tăng lên. Cuối năm 2015, khi Cộng đồng Kinh tế ASEAN (ASEAN Economic Community, AEC) được hình thành, mức độ “tự do hóa” về thương mại, đầu tư và di chuyển vốn được dự báo chắc chắn sẽ lớn hơn nữa. Bên cạnh những lợi ích mà AEC mang lại, đòi hỏi Việt Nam cần chủ động điều chỉnh các chính sách phù hợp và tìm ra các giải pháp kịp thời để chống đỡ và giảm thiểu các cú sốc từ bên ngoài vào nền kinh tế.

Bên cạnh các nhân tố kinh tế vĩ mô như chính sách tiền tệ, chính sách tài khóa và các cú sốc từ bên ngoài có thể làm thay đổi mức giá chung của nền kinh tế, những nhân tố vi mô như hành vi định giá của các doanh nghiệp tác động tới chỉ số giá tiêu dùng (CPI) cũng cần phải được quan tâm. Bởi vì, nhìn vào diễn biến lạm phát của Việt Nam chúng ta thấy, lạm phát không chỉ là một hiện tượng kinh tế vĩ mô mà tính ì của lạm phát (lạm phát kéo dài) còn có thể xuất phát từ hành vi định giá của các doanh nghiệp nước ngoài xuất khẩu hàng hóa sang Việt Nam và hành vi định giá của các doanh nghiệp trong nước. Hành vi định giá của các doanh nghiệp nước ngoài xuất khẩu hàng hóa sang Việt Nam được thể hiện qua các kết quả nghiên cứu về sự dịch chuyển của tỷ giá hối đoái vào giá cả nhập khẩu, gây áp lực lên giá cả sản xuất (Producer's Price Index, PPI) và chỉ số

giá tiêu dùng (Consumer Price Index, CPI) của Việt Nam. Nếu những hàng hóa nhập khẩu này là hàng hóa cuối cùng thì hành vi định giá của các doanh nghiệp nước ngoài có hàng xuất khẩu sang Việt Nam sẽ có thể góp phần ảnh hưởng đến biến động CPI của Việt Nam. Nếu những hàng hóa này là hàng hóa trung gian làm đầu vào cho quá trình sản xuất ra hàng hóa cuối cùng thì hành vi định giá của doanh nghiệp xuất khẩu nước ngoài có thể góp phần ảnh hưởng đến biến động PPI rồi chuyển vào CPI của Việt Nam.

Xét về góc độ vi mô gây ảnh hưởng đến biến động lạm phát của Việt Nam, cho đến nay có ít nghiên cứu điều tra hành vi định giá của doanh nghiệp đến giá cả nhập khẩu với số liệu chi tiết ở 9 chữ số (HS 9-digit). Để có thể nghiên cứu sâu hơn về hành vi định giá của doanh nghiệp, chúng ta cần có số liệu về bảng cân đối liên ngành (Input-Output Table) và những biến động riêng của các nhóm hàng hóa trong “rổ” hàng hóa CPI. Thực tế, khi giá của hàng hóa nhập khẩu thay đổi thì sẽ làm thay đổi đến các mức giá chung trong nước. Mối quan hệ giữa tỷ giá hối đoái và các mức giá (giá cả xuất nhập khẩu), lạm phát là mối quan hệ hai chiều. Về mặt lý thuyết, một kênh truyền dẫn quan trọng của các yếu tố toàn cầu vào giá trong nước là thông qua các biến động của tỷ giá hối đoái. Vì vậy, để kiểm soát biến động giá cả trong nước, cần có một nghiên cứu thực nghiệm về dịch chuyển của tỷ giá hối đoái vào nhập khẩu của Việt Nam để bổ sung vào chuỗi nghiên cứu biến động của tỷ giá hối đoái vào các mức giá cả và các biến vĩ mô của nền kinh tế. Vì thế nghiên cứu “Chuyển dịch tỷ giá hối đoái vào các mức giá nhập khẩu của Việt Nam: bằng chứng từ số liệu thương mại giữa Nhật Bản và Việt Nam giai đoạn 2000 - 2013” là nhằm luận giải, đưa ra hàm ý cho các nhà hoạch định chính sách trong việc điều hành chính sách tiền tệ trong giai đoạn tới và giúp các doanh nghiệp nhập khẩu của Việt Nam trong phòng ngừa rủi ro biến động tỷ giá tới giá cả nhập khẩu.

¹ Theo nguồn số liệu của Tổng cục Thống kê (2013).

2. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Chuyển dịch biến động của tỷ giá hối đoái (exchange rate pass-through, ERPT) hay còn được hiểu là tỷ giá hối đoái chuyển qua hoặc là truyền dẫn tỷ giá hối đoái đã được biết đến rộng rãi và trở thành chủ đề nóng nổi thu hút nhiều sự quan tâm của các nhà nghiên cứu và các nhà hoạch định chính sách trong vài thập qua. Khi nhắc đến thuật ngữ này chúng ta cần quan tâm đến mức độ tác động của biến động tỷ giá hối đoái đến giá xuất khẩu, giá nhập khẩu, giá cả sản xuất trong nước, giá cả tiêu dùng trong nước và độ mở của nền kinh tế. Phân tích lý thuyết và thực nghiệm về chuyển dịch biến động tỷ giá hối đoái vào giá cả nhập khẩu của các quốc gia cho đến nay đã được nghiên cứu rất nhiều.

Về góc độ lý thuyết, Krugman và Obstfeld (1991) đã nghiên cứu và đưa ra định nghĩa: “Chuyển dịch biến động của tỷ giá hối đoái vào giá cả nhập khẩu được xác định là phần trăm thay đổi trong giá nhập khẩu do 1% thay đổi tỷ giá hối đoái danh nghĩa gây ra”. Việc lựa chọn đồng tiền thanh toán trong giao dịch thương mại quốc tế có thể được hiểu là hành vi phân biệt giá của các nhà xuất khẩu. Có ba phương thức lựa chọn đồng tiền thanh toán như sau: i) đồng nội tệ của nước nhập khẩu (Local Currency Price, LCP), ii) đồng tiền của nhà sản xuất xuất khẩu hàng hóa (Producer Currency Price, PCP) và iii) đồng tiền mạnh của nước thứ ba (a third-country vehicle currency). Theo Betts và Devereux (2000) và Otani (2002), việc lựa chọn PCP hỗ trợ các nước áp dụng chế độ tỷ giá thả nổi và sự biến động của tỷ giá hối đoái có thể giúp tái cân bằng tài khoản vãng lai và chu kỳ kinh doanh, lựa chọn LCP có thể giúp giữ ổn định mức giá nhập khẩu cho các nhà nhập khẩu. Khi tỷ giá hối đoái biến động thì đối với trường hợp LCP chỉ nhà xuất khẩu chịu rủi ro về giá xuất khẩu, còn nhà nhập khẩu không phải chịu tác động này. Knetter (1989) và Goldberg và Knetter (1997) lập luận rằng, lựa chọn đồng tiền ghi trong hóa đơn thanh toán và sự biến động của tỷ giá hối đoái sẽ để lại sự khác biệt về mức

độ truyền tải biến động của tỷ giá hối đoái vào giá xuất nhập khẩu. Đó là truyền dẫn hoàn toàn (full pass-through), ít truyền dẫn (less pass-through) và không truyền dẫn (no pass-through) hay còn gọi là pricing-to-market, PTM).

Phân tích thực nghiệm về chuyển biến động tỷ giá hối đoái vào giá nhập khẩu cũng thu hút được nhiều sự quan tâm của các nhà nghiên cứu và có thể chia thành 4 nhóm chính. *Nhóm đầu tiên* điều tra mức độ truyền tải biến động của tỷ giá hối đoái vào giá nhập khẩu của một số quốc gia bằng việc sử dụng số liệu tổng nhập khẩu từ thế giới. Trong đó, Campa and Goldberg (2002) đã kiểm định sự dịch chuyển biến động tỷ giá hối đoái vào giá nhập khẩu bằng việc sử dụng chỉ số giá nhập khẩu của 25 nước OECD. *Nhóm thứ hai* khám phá biến động của tỷ giá hối đoái vào giá nhập khẩu từ các nhóm nước khác nhau. Trong đó, Parsley (1993) đã sử dụng số liệu xuất khẩu của Nhật Bản để điều tra, còn Ghosh và Rajan (2009) sử dụng số liệu xuất khẩu của Mỹ và Nhật Bản để ước lượng lại chuyển dịch biến động tỷ giá hối đoái vào giá nhập khẩu của Hàn Quốc và Thái Lan. *Nhóm thứ ba* gồm các nghiên cứu điều tra ERPT vào giá nhập khẩu sử dụng số liệu ngành hoặc nhóm ngành của một quốc gia cụ thể nhập khẩu từ thế giới như Otani, Shiratsuka và Shirota (2005). *Nhóm cuối cùng* có xu hướng sử dụng số liệu chi tiết của từng hàng hóa nhập khẩu từ từng nước riêng lẻ. Với việc sử dụng số liệu chi tiết như vậy để điều tra ERPT sẽ cho phép các nhà nghiên cứu đo lường được ảnh hưởng về hành vi định giá của các nhà xuất khẩu lên các mức giá nhập khẩu và giá cả sản xuất trong nước². Nghiên cứu của tác giả thuộc nhóm cuối này.

Đối với các nghiên cứu thuộc nhóm cuối cùng này, ngoại trừ Yoshida (2009), các nghiên cứu trước đây thường đưa ra kết luận về hành vi định giá của các nhà xuất khẩu đối với từng

² Tham khảo Knetter (1989); Blonigen and Haynes (1999); Takagi and Yoshida (2001); Sato (2003); Parsons and Sato (2008); Yoshida (2009) và Nguyen (2010).

nhóm ngành với việc chỉ dựa vào một số lượng nhỏ hàng hóa nhập khẩu đơn lẻ chi tiết ở mức 9 chữ số (HS-9 digits) trong nhóm ngành đó. Với cách làm như vậy sẽ khó có thể khái quát về ERPT của từng mặt hàng làm đại diện cho ERPT của cả nhóm ngành. Để khắc phục nhược điểm này, Nguyễn (2014) đã sử dụng mô hình ước lượng bảng (a panel estimation) được phát triển bởi Yoshida (2009) bằng cách lấy 300 mặt hàng đơn lẻ chi tiết tới 9 chữ số để phân loại về 54 nhóm ngành chi tiết với mức 4 chữ số. Với cách làm như vậy, ERPT của một nhóm ngành sẽ có độ tin cậy cao hơn vì nhóm ngành này đã được tập hợp từ nhiều mặt hàng đơn lẻ nhất có thể trong nhóm đó.

Nhật Bản là đối tác thương mại quan trọng của nhiều nước trên thế giới và số liệu thương mại của Nhật Bản cũng có sẵn trên các trang mạng của Bộ Thương mại và Công nghiệp Nhật Bản. Chính vì vậy, cho đến nay cũng có khá nhiều nghiên cứu điều tra về tỷ giá hối đoái chuyển qua sử dụng số liệu xuất khẩu của Nhật Bản chi tiết ở cấp độ 9 chữ số. Tuy nhiên, hầu hết các bài nghiên cứu đã tập trung vào ước tính tỷ giá hối đoái chuyển qua của các nước công nghiệp như Mỹ, các nước Liên minh châu Âu và chỉ có một vài nghiên cứu tiến hành điều tra chuyển dịch biến động của tỷ giá vào giá cả nhập khẩu của các nước châu Á. Trong đó, Knetter (1989) đã nghiên cứu tỷ giá hối đoái chuyển qua vào giá cả nhập khẩu của Mỹ. Sato (2003) nghiên cứu về tỷ giá hối đoái chuyển qua vào giá cả nhập khẩu của Mỹ và Đông Á. Parsons và Sato (2008) điều tra tỷ giá hối đoái chuyển qua đến Mỹ, EU và Đông Á. Takagi và Yoshida (2001) tập trung vào các ước tính về tỷ giá hối đoái chuyển qua ở Đông Á. Thực tế, phân tích tỷ giá hối đoái chuyển qua của từng nước ở châu Á đã không thực sự thu hút được nhiều sự chú ý. Chỉ có một vài nghiên cứu về tỷ giá hối đoái chuyển qua cho các nước châu Á đã được thực hiện. Lee (1995) đã kiểm tra tỷ giá chuyển qua vào giá cả xuất khẩu của Hàn Quốc. Toh và Hồ (2001) đã nghiên cứu tỷ giá

hối đoái chuyển qua vào giá cả nhập khẩu của Malaysia, Singapore, Đài Loan và Thái Lan. Parsons và Sato (2006) điều tra tỷ giá hối đoái chuyển qua về giá cả nhập khẩu của Indonesia, Malaysia, Philippines và Thái Lan.

Trong những năm gần đây, nghiên cứu về sự chuyển dịch tỷ giá hối đoái vào các mức giá của Việt Nam cũng thu hút được nhiều sự quan tâm như Võ Văn Minh (2009), Nguyễn Cẩm Nhung (2010), Nguyễn Thị Thu Hằng và Nguyễn Đức Thành (2010), Nguyễn Phi Lâm (2010), Nguyễn Thị Ngọc Trang và Lục Văn Cường (2012). Ngoài trừ Nguyễn Cẩm Nhung (2010), các nghiên cứu khác đều tiếp cận dưới góc độ vĩ mô để xem xét sự chuyển dịch tỷ giá hối đoái vào các mức giá. Với cách tiếp cận nghiên cứu từ góc độ vĩ mô, kết quả nghiên cứu sẽ chỉ cho chúng ta biết được sự chuyển dịch của tỷ giá hối đoái vào các mức giá chung chứ không thể biết chi tiết của từng nhóm hàng ở mức chi tiết tới 9 chữ số. Nguyễn Cẩm Nhung (2010) đã sử dụng số liệu các mặt hàng hóa chi tiết tới 9 chữ số để nghiên cứu sự chuyển dịch tỷ giá hối đoái vào các mức giá nhập khẩu của Việt Nam, nhưng hạn chế của nghiên cứu đó là chỉ dùng 18 mặt hàng đơn lẻ ở 5 nhóm ngành nhập khẩu chính của Việt Nam. Với kết quả của việc nghiên cứu ít hàng hóa như vậy của mỗi một nhóm ngành hàng hóa sẽ rất khó có thể kết luận được chính xác hành vi định giá của nhà xuất khẩu vào các mức giá nhập khẩu của cả một nhóm ngành hàng hóa.

Trong bài viết này chúng tôi sử dụng mô hình hồi quy ước lượng bảng để điều tra 100 mặt hàng chi tiết ở mức 9 chữ số thuộc 30 nhóm hàng chi tiết ở mức 4 chữ số. Kết quả nghiên cứu sẽ giúp các nhà nhập khẩu của Việt Nam biết được đồng tiền nào là đồng tiền được sử dụng trong thanh toán nhập khẩu từ Nhật Bản (USD hay JPY) để từ đó có các phương án phòng ngừa rủi ro cho mình. Ngoài ra, kết quả nghiên cứu này cũng có thể giúp các nhà hoạch định chính sách vĩ mô biết được liệu giá nhập khẩu từ Nhật Bản có nhạy cảm với biến động của tỷ giá hối

đoái VND/USD hay VND/JPY không. Từ đó, các nhà hoạch định sẽ có thêm gợi ý để lựa chọn chính sách tiền tệ thích hợp và áp dụng chế độ tỷ giá hối đoái tối ưu.

3. Sự dịch chuyển biến động tỷ giá hối đoái vào mức giá nhập khẩu

Froot và Klemperer (1989), Giovannini (1988), Marston (1990) và Goldberg và Knetter (1997) đã cung cấp tổng quan lý thuyết về chuyển dịch biến động tỷ giá hối đoái vào giá nhập khẩu. Căn cứ vào luật một giá, hàng hóa giống hệt nhau được bán với giá như nhau ở các nước khác nhau khi giá cả được quy đổi về cùng một đồng tiền.

$$P_{ii}^M = S_i^{M/E} \cdot P_{ii}^E$$

P_{ii}^M là giá nhập khẩu của hàng hóa thứ i tại thời điểm t

P_{ii}^E là giá xuất khẩu của hàng hóa thứ i

$S_i^{M/E}$ là tỷ giá hối đoái danh nghĩa song phương giữa nước nhập khẩu và nước xuất khẩu tại thời điểm t .

Chúng ta cân nhắc một nhà xuất khẩu đang bán hàng ra thế giới. Cầu về hàng hóa nước nhập khẩu được giả định như sau:

$$q_{ii} = f_i(S_i^{M/E} P_{ii}^E) v_{ii} \quad (3.1)$$

trong đó, q là tổng cầu về hàng hóa thứ i tại thị trường các nước nhập khẩu trong khoảng thời gian t , P^E là giá cả của hàng hóa thứ i được biểu thị bằng đồng tiền của nước xuất khẩu, $S^{M/E}$ là tỷ giá hối đoái danh nghĩa song phương giữa nước nhập khẩu và nước xuất khẩu, và v là biến ngẫu nhiên có thể làm dịch chuyển cầu về hàng hóa thứ i .

Chi phí của nhà xuất khẩu để sản xuất ra hàng hóa thứ i là:

$$C_i = C(\sum q_{ii}) \delta_i \quad (3.2)$$

C_i đo lường các chi phí sản xuất ra hàng hóa thứ i bằng đơn vị tiền tệ của nước xuất khẩu, $\sum$ là tổng cầu về toàn bộ hàng hóa tại tất

cả các nước nhập khẩu, và δ_i là biến ngẫu nhiên mà có thể ảnh hưởng đến hàm chi phí (chẳng hạn như giá cả đầu vào sản xuất) trong khoảng thời gian t .

Lợi nhuận của nhà xuất khẩu tại các thị trường nhập khẩu trong khoảng thời gian t là:

$$\Pi_i = \sum P_{ii}^M q_{ii} - C(\sum q_{ii}) \delta_i \quad (3.3)$$

Để tính tối đa hóa lợi nhuận theo giá bán tại mỗi nước nhập khẩu, tính vi phân bậc 1 (first-order condition, F.O.C) công thức trên ta sẽ có

$$\frac{\partial \Pi_i}{\partial P_{ii}^M} = q_{ii} + P_{ii}^M \cdot \frac{\partial q_{ii}}{\partial P_{ii}^M} - C' \cdot \frac{\partial q_{ii}}{\partial P_{ii}^M} \cdot \delta_i = 0$$

$$P_{ii}^M \cdot \frac{\partial q_{ii}}{\partial P_{ii}^M} = C' \cdot \frac{\partial q_{ii}}{\partial P_{ii}^M} \cdot \delta_i - q_{ii}$$

Chia hai vế cho $\frac{\partial q_{ii}}{\partial P_{ii}^M}$ và đặt $C_i = C' \cdot \delta_i$ ta có

$$P_{ii}^M = C_i - q_{ii} \cdot \frac{\partial P_{ii}^M}{\partial q_{ii}}$$

$$P_{ii}^M = C_i - P_{ii}^M \cdot \frac{q_{ii}}{P_{ii}^M} \cdot \frac{\partial P_{ii}^M}{\partial q_{ii}} \quad (3.4)$$

Độ co giãn của cầu theo giá của hàng hóa thứ i tại thị trường nước nhập khẩu được tính như sau:

$$\varepsilon_{ii} = - \frac{\frac{\partial q}{\partial p}}{\frac{q}{p}} = \frac{p}{q} \cdot \frac{\partial q}{\partial p} \quad (3.5)$$

Thay (1.5) vào (1.4) ta có

$$P_{ii}^M = C_i - P_{ii}^M \cdot (-\frac{1}{\varepsilon_{ii}})$$

$$P_{ii}^M (1 - \frac{1}{\varepsilon_{ii}}) = C_i$$

$$P_{it}^M = C_i \left(\frac{\varepsilon_{it}}{\varepsilon_{it} - 1} \right) \tag{3.6}$$

C_i là chi phí sản xuất biên
 ε là độ co giãn của cầu theo giá
 $i = 1, \dots, n$
 $t = 1, \dots, T$

Từ (3.6), nếu chúng ta không có số liệu sẵn có về giá cả nhập khẩu thì cũng có thể giả thuyết rằng giá xuất khẩu sẽ bằng nhau qua các thị trường

$$P_{it}^E = P_{it}^M . S_i^{E/M}$$

Ta có thể triển khai công thức tính tỷ giá chuyển qua vào giá cả nhập khẩu tính theo tiền tệ của nhà xuất khẩu (PCP)

$$\Delta \ln p_{it} = \alpha_i + \beta_i \ln s_{it} + \gamma_i \ln PPI_{it} + \delta_i \ln IPI_{it} + \varepsilon_{it} \tag{3.7}$$

Trong đó Δ là ký hiệu cho vi phân bậc 1, PPI là chỉ số giá sản xuất (thay thế cho chi phí biên của nhà sản xuất), IPI là chỉ số sản xuất công nghiệp của nước nhập khẩu (thay thế cho cầu về hàng hóa tại thị trường nhập khẩu), ε là biến nhiễu. Trong phương trình (3.7) chúng ta

quan tâm tới hệ số β . Nếu hệ số $\beta = 1$ và có ý nghĩa thống kê thì không có sự chuyển dịch của tỷ giá hối đoái vào mức giá nhập khẩu. Nếu $\beta = 0$ và có ý nghĩa thống kê thì có sự dịch chuyển hoàn toàn của tỷ giá hối đoái vào mức giá nhập khẩu. Nếu β có ý nghĩa thống kê và dương thì có sự dịch chuyển không hoàn toàn của tỷ giá hối đoái vào mức giá nhập khẩu.

4. Tổng quan tình hình nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2000 - 2013

Từ năm 2000 đến 2013, kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam tăng lên đáng kể, đặc biệt kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO vào năm 2007. Theo báo cáo của Tổng cục Thống kê (2013), tăng trưởng xuất khẩu khá cao trong năm 2007 và 2008, lần lượt tương ứng là 21,9%, và 29,1%. Sau khi giảm 8,9% vào năm 2009 do tác động của khủng hoảng tài chính thế giới, xuất khẩu đã tăng trở lại ở mức 25,5% năm 2010, 34,2% năm 2011.

Bảng 1: Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2000 - 2013*

Đơn vị: Triệu USD

	Tổng số	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Cán cân thương mại (*)
2000	30.119,2	14.482,7	15.636,5	-1.153,8
2001	31.247,1	15.029,2	16.217,9	-1.188,7
2002	36.451,7	16.706,1	19.745,6	-3.039,5
2003	45.405,1	20.149,3	25.255,8	-5.106,5
2004	58.453,8	26.485,0	31.968,8	-5.483,8
2005	69.208,2	32.447,1	36.761,1	-4.314,0
2006	84.717,3	39.826,2	44.891,1	-5.064,9
2007	111.326,1	48.561,4	62.764,7	-14.203,3
2008	143.398,9	62.685,1	80.713,8	-18.028,7
2009	127.045,1	57.096,3	69.948,8	-12.852,5
2010	157.075,3	72.236,7	84.838,6	-12.601,9
2011	203.655,5	96.905,7	106.749,8	-9.844,1
2012	228.309,6	114.529,2	113.780,4	748,8
Sơ bộ 2013	264.065,5	132.032,9	132.032,6	0,3

Nguồn: Tổng cục Thống kê (6/2014).

Trong những năm gần đây, Nhật Bản luôn là thị trường thương mại quan trọng của Việt Nam, chiếm tỷ trọng lên đến 10% trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam với tất cả các thị trường trên thế giới. Sau Trung Quốc và Hàn Quốc, Nhật Bản là thị trường nhập khẩu lớn thứ ba của Việt Nam. Quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Nhật Bản đạt tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 17% trong giai đoạn 2005 - 2012. Cụ thể, trong năm 2005, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Nhật Bản chỉ đạt 8,5 tỷ USD thì đến năm 2010, con số này đã tăng gần gấp đôi, đạt 16,8 tỷ USD. Đến năm 2011, mặc dù trong bối cảnh khó khăn chung của kinh tế toàn cầu và kinh tế trong nước gặp nhiều khó khăn nhưng thương mại hàng hoá song phương giữa Việt Nam và Nhật Bản vẫn tăng với tốc độ 26,5% và đạt 21,2 tỷ USD. Trong khi đó, nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam có xuất xứ từ Nhật Bản đạt trị giá 11,61 tỷ USD trong năm 2013, hầu như không thay đổi so với năm 2012³.

Trong các mặt hàng nhập khẩu từ Nhật Bản, có 13 nhóm hàng đạt kim ngạch trên 100 triệu USD, trong đó có 3 nhóm hàng đạt kim ngạch trên 1 tỷ USD gồm máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng; máy tính, sản phẩm điện tử và linh kiện; sắt thép. Trong những năm qua, Việt Nam nhập khẩu hàng hóa có xuất xứ từ Nhật Bản chủ yếu gồm 5 nhóm hàng phân ngành lớn gồm i) máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng; ii) máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện; iii) sắt thép và sản phẩm từ sắt thép; iv) nguyên phụ liệu ngành dệt may da giày; và v) sản phẩm từ chất dẻo. Tính chung kim ngạch nhập khẩu 5 nhóm hàng lớn nhất này trong năm 2013 đạt 7,62 tỷ USD, chiếm 65% tổng kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Nhật Bản. Nếu xét tỷ

trọng hàng nhập khẩu của Việt Nam từ Nhật Bản thì tỷ trọng nhập khẩu của 5 nhóm hàng này đã chiếm 53,9% tổng kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Nhật Bản trong năm 2013.

Bảng 2: Tỷ trọng hàng nhập khẩu của Việt Nam từ Nhật Bản năm 2013

Đơn vị: %

Máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng	25,5
Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	15,6
Sắt, thép các loại	2,5
Sản phẩm từ chất dẻo	5,4
Vải các loại	4,9
Hàng hóa khác	46,1

Nguồn: Tổng cục Hải quan (2/2014).

Dựa vào số liệu đưa ra ở Bảng 2, nghiên cứu này sẽ tập trung nghiên cứu sự chuyển dịch biến động tỷ giá hối đoái vào các mức giá nhập khẩu 4 nhóm hàng hóa chính từ Nhật Bản vào Việt Nam gồm i) sắt thép; ii) máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng; iii) sản phẩm điện tử; và iv) thiết bị vận tải và máy kéo.

5. Đánh giá sự chuyển dịch biến động tỷ giá hối đoái vào giá nhập khẩu hàng hóa từ Nhật Bản của Việt Nam giai đoạn 2000 - 2013

5.1. Mô hình hồi quy dữ liệu bảng

Chúng tôi sử dụng phương trình hồi quy chuẩn đã được sử dụng trong các nghiên cứu của Knetter (1989), Yoshida (2009) và Nguyễn Cẩm Nhung (2014) để tính toán mức độ chuyển dịch tỷ giá hối đoái vào giá nhập khẩu qua mô hình hồi quy dữ liệu bảng (Panel Data Model Fixed Effect):

³ Theo Tổng cục Hải quan (2/2014).

$$\Delta \ln p_{it} = \alpha_i + \beta \Delta \ln S_t + \gamma \Delta \ln PPI_t + \delta \Delta \ln IPI_t + \varepsilon_{it} \quad (5.1)$$

Trong đó:

Δ là vi phân bậc 1; $i = 1, \dots, N$, $j = 1, \dots, M$ và $t = 1, \dots, T$ lần lượt chỉ hàng hóa xuất khẩu thứ i , nước nhập khẩu thứ j và thời gian; p là giá cả nhập khẩu; α là hệ số cố định ảnh hưởng (fixed effect) cho hàng hóa xuất khẩu; S là tỷ giá hối đoái giữa nước xuất khẩu và nhập khẩu; PPI là chỉ số giá sản xuất tại nước xuất khẩu (biến này thay thế cho chi phí của nhà sản xuất); IPI là chỉ số sản xuất công nghiệp (biến thay thế cho cầu về hàng hóa thứ i tại thị trường nước nhập khẩu); và ε là biến nhiễu.

Trước khi sử dụng mô hình (5.1) để ước lượng mức độ chuyển qua của tỷ giá, chúng ta sẽ phải kiểm tra tính dừng của các biến⁴. Chúng tôi đã sử dụng dạng vi phân bậc 1 cho phương trình (5.1), dạng này đã được sử dụng rộng rãi trong các nghiên cứu trước đây của Yoshida (2009) và Parsons và Sato (2008). Tuy nhiên, các hệ số ước lượng của chúng tôi là khác so với hệ số ước lượng của các nghiên cứu này. Trong khi họ sử dụng các hệ số cho từng hàng hóa ở mức độ chi tiết 9 chữ số thì chúng tôi đánh giá mức độ chuyển qua của tỷ giá chung cho tất cả các hàng hóa tại mức độ chi tiết 9 chữ số cho mỗi mức nhóm hàng tại 4 chữ số. Kết quả ước lượng sẽ cho chúng ta hiểu cái nhìn thấu đáo về hành vi của nhà xuất khẩu tại các nhóm ngành cụ thể. β là hệ số chuyển qua của tỷ giá vào giá cả nhóm hàng hóa tại mức chi tiết 4 chữ số được diễn giải như sau. Nếu giả thuyết cho $\beta = 0$ không thể bác bỏ, điều này chỉ ra rằng mức độ chuyển qua của tỷ giá là hoàn toàn. Nếu β có ý nghĩa

và lớn hơn không, có thể nói rằng có mối quan hệ cùng chiều giữa biến giá cả nhập khẩu và biến động của tỷ giá hay còn gọi là mức độ chuyển qua của tỷ giá là không hoàn toàn. $\beta = 1$ tức là “không có chuyển qua của tỷ giá” hay còn gọi là định giá thị trường (Pricing to market, PTM). Trong trường hợp này, các nhà xuất khẩu có xu hướng ấn định giá xuất khẩu bằng tiền tệ của họ cho nhà nhập khẩu.

Cho đến nay, USD vẫn được sử dụng rộng rãi trong việc thanh toán hàng hóa xuất nhập khẩu giữa các nước trên thế giới. Tuy nhiên, tỷ trọng JPY cũng được sử dụng khá cao trong quan hệ thương mại giữa Nhật Bản và các nước trong khu vực châu Á.

Như vậy, rất có thể JPY cũng được sử dụng thường xuyên trong thương mại giữa Việt Nam và Nhật Bản. Nếu chỉ sử dụng tỷ giá hối đoái danh nghĩa song phương giữa VND và USD thì có thể sẽ không điều tra đầy đủ được sự dịch chuyển của tỷ giá hối đoái vào mức giá nhập khẩu của Việt Nam. Do đó, nghiên cứu này sẽ sử dụng cả tỷ giá hối đoái giữa VND/JPY và Yên Nhật để điều tra. Từ phương trình (5.1), chúng tôi sẽ tách ra 2 phương trình (5.1a) và (5.1b) để kiểm định cho hai trường hợp trên.

$$\Delta \ln p_{it}^{\$} = \alpha_i + \beta \Delta \ln S_t^{W/VND} + \gamma \Delta \ln PPI_t^{\$} + \delta \Delta \ln IPI_t^{\$} + \varepsilon_{it} \quad (5.1a)$$

$$\Delta \ln p_{it}^{\text{¥}} = \alpha_i + \beta \Delta \ln S_t^{W/\text{¥}} + \gamma \Delta \ln PPI_t^{\text{¥}} + \delta \Delta \ln IPI_t^{\text{¥}} + \varepsilon_{it} \quad (5.1b)$$

⁴ Kết quả của các phép thử ADF đã chỉ ra rằng tất cả các biến là không dừng tại mức logarit tự nhiên mà chỉ dừng tại vi phân bậc 1.

Bảng 3: Tỷ trọng đồng tiền sử dụng trong hóa đơn thanh toán năm 2013

Xuất khẩu của Nhật Bản				Đơn vị: %			
Thế giới	Đồng tiền	USD	JPY	EURO	GBP	AUD	Khác
	Tỷ trọng	53,6	38,5	2,7	1,5	1,7	2,0
Mỹ	Đồng tiền	USD	JPY	EURO	GBP	CAD	Khác
	Tỷ trọng	85,7	14,0	0,1	0,0	0,0	0,2
EU	Đồng tiền	Euro	JPY	USD	GBP	SEK	Khác
	Tỷ trọng	52,4	26,7	16,1	4,4	0,2	0,2
Châu Á	Đồng tiền	USD	JPY	THB	TWD	KRW	Khác
	Tỷ trọng	50,9	47,2	0,5	0,4	0,2	0,8

Nguồn: <http://www.customs.go.jp>, Ministry of Finance, Japan.

Bảng 4: Hệ số sự chuyển dịch của tỷ giá hối đoái vào mức giá nhập khẩu

	Eq. (5.1a): $S^{¥/VND}$	Eq. (5.1b): $S^{¥/USD}$
$\beta = 1$	Không có sự chuyển dịch của tỷ giá (PTM bằng VND)	Không có sự chuyển dịch của tỷ giá (PTM bằng USD)
$0 < \beta < 1$	Chuyển dịch không hoàn toàn	Chuyển dịch không hoàn toàn
$\beta = 0$	Chuyển dịch hoàn toàn	Chuyển dịch hoàn toàn

Ghi chú: β là hệ số chung về sự chuyển dịch tỷ giá cho toàn bộ hàng hóa ở mức 9 chữ số phân về nhóm hàng hóa ở mức 4 chữ số.

5.2. Mô tả số liệu

Để nghiên cứu sự chuyển dịch của tỷ giá hối đoái vào giá cả nhập khẩu của Việt Nam, chúng tôi sử dụng số liệu hàng tháng từ tháng 1 năm 2000 đến tháng 12 năm 2013. Do khó khăn trong việc thu thập số liệu nhập khẩu chi tiết tới 9 chữ số từ Tổng cục Hải quan của Việt Nam cho suốt thời kỳ nghiên cứu, tác giả đã sử dụng số liệu hàng hóa xuất khẩu của Nhật Bản sang Việt Nam được công bố công khai trên trang web của Tổng cục Hải quan, Bộ Tài chính Nhật Bản.

P: Giá cả hàng hóa xuất khẩu cho mỗi hàng hóa chi tiết tới 9 chữ số được tính bằng tổng giá

trị xuất khẩu tính bằng JPY chia cho tổng khối lượng xuất khẩu được thu thập từ trang web của Tổng cục Hải quan, Bộ Tài chính Nhật Bản.

S: tỷ giá hối đoái danh nghĩa song phương giữa VND/USD và tỷ giá hối đoái danh nghĩa song phương giữa JPY/USD được thu thập từ nguồn số liệu của IFS, IMF (International Financial Statistics, CD-ROM). Sau đó, tác giả tính tỷ giá chéo danh nghĩa song phương giữa JPY/VND.

PPI: Chỉ số giá sản xuất của Nhật Bản được thu thập từ trang web của Ngân hàng Trung ương Nhật Bản (BOJ) (2005 = 100).

IPI: Chỉ số giá sản xuất công nghiệp của Việt Nam được thu thập từ CEIC Database, (2000 = 100).

Biến số PPI và IPI đã được điều chỉnh biến động theo mùa (seasonally adjusted).

Toàn bộ số liệu chuỗi thời gian của các biến số đã được kiểm tra tính dừng (stationary) bằng Unit Root Test. Kết quả kiểm tra Augmented Dickey-Fuller (ADF) đã chỉ ra rằng các biến số này không dừng ở dạng logarit tự nhiên nhưng dừng ở bậc vi phân bậc 1.

Tất cả nhóm hàng hóa HS- chi tiết ở mức 4 chữ số trong nghiên cứu này được lựa chọn theo tiêu chí sau: i) những hàng hóa HS 9 chữ số có cùng mã HS 4 chữ số thuộc 4 nhóm hàng mà Nhật Bản xuất khẩu sang Việt Nam gồm máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng; máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện; sắt thép và sản phẩm từ sắt thép; phụ tùng vận tải và máy kéo, ii) hàng hóa có khối lượng giao dịch lớn và có

giao dịch không bị gián đoạn liên tục trong 2 tháng với tần suất không quá 5 lần trong suốt thời kỳ nghiên cứu; iii) nhóm hàng hóa HS-4 chữ số phải có ít nhất 2 hàng hóa đơn lẻ HS-9 chữ số trở lên. Sau khi sàng lọc theo tiêu chí trên, có 100 mặt hàng chi tiết ở mức 9 chữ số thuộc 30 nhóm hàng chi tiết ở mức 4 chữ số đã được lựa chọn. Các nhóm hàng hóa được lựa chọn này sẽ được kiểm định chuyển dịch tỷ giá hối đoái vào mức giá nhập khẩu và đồng tiền nào được ghi trong hóa đơn thanh toán bằng phương trình (2.1a) và (2.1b).

5.3. Kết quả kiểm định

Kết quả ước lượng hệ số β đối với các hàng hóa thuộc 4 nhóm hàng hóa chính đã lựa chọn sẽ được trình bày trong Bảng 5 dưới đây. Giả thuyết $H_0: \beta = 0$ trong phương trình (5.1a) và (5.1b) được lần lượt trình bày ở cột 1 và cột 3 của Bảng 5.

Bảng 5: Kết quả hệ số chuyển dịch của tỷ giá hối đoái vào giá nhập khẩu

Mã HS4	HS9	Mô tả mã hàng hóa	2000M1-2013M12		2000M1-2013M12	
			Yen/VND		Yen/USD	
			$\beta = 0: \text{Full P-T}$		$\beta = 0: \text{Full P-T}$	
			β	s.e.	β	s.e.
(1) Sắt thép						
7208	2	Sản phẩm sắt cán phẳng, cán nóng	0,426	0,489	0,413	0,468
7210	3	Sản phẩm sắt cán phẳng, có chiều rộng từ 600 mm	0,032	0,578	0,054	0,596
7212	3	Sản phẩm sắt được cán phẳng, bé hơn 600 mm	-0,705	1,568	-0,641	1,532
7214	2	Thanh, que bằng sắt hoặc thép phi hợp kim khác	-4,397*	3,366	-4,387**	3,455
(2) Máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng						
8412	2	Động cơ và động cơ khác	0,381*	3,084	0,638	3,463
8413	8	Máy bơm chất lỏng, máy đẩy chất lỏng	0,708**	2,905	0,020*	2,894
8414	8	Máy bơm chân không hoặc bơm khí	0,012***	2,581	0,140*	1,926
8415	2	Máy điều hòa nhiệt độ, quạt chạy bằng mô tơ	0,773*	1,505	1,110	1,561
8419	3	Máy móc, thiết bị cho nhà máy, phòng thí nghiệm	0,111	1,592	0,115	1,426
8421	5	Máy ly tâm, thiết bị lọc hay máy tinh chế	0,919**	1,527	2,534	1,570
8425	2	Ròng rọc và hệ thống máy tời	0,703	1,757	0,249	1,821

Mã HS4	HS9	Mô tả mã hàng hóa	2000M1-2013M12		2000M1-2013M12	
			Yen/VND		Yen/USD	
			$\beta = 0$: Full P-T		$\beta = 0$: Full P-T	
			β	s.e.	β	s.e.
(3) Sản phẩm điện tử						
8501	3	Động cơ điện và máy phát điện	0,710	2,113	0,461*	2,194
8502	3	Bộ máy phát điện và bộ chuyển đổi quay	3,045*	2,334	3,162**	2,375
8504	3	Biến thế điện, bộ chuyển đổi tĩnh	-0,243	1,545	-0,036	1,268
8505	2	Nam châm điện, nam châm vĩnh cửu, kẹp	-0,173	1,675	-0,478	2,195
8511	2	Đánh lửa điện hoặc thiết bị khởi động	-0,468	2,576	-0,045	2,577
8515	4	Máy laser điện, máy siêu âm	-0,567	2,932	0,912**	2,124
8529	3	Các bộ phận chuyên sử dụng cho nhóm 8525-8528	2,343	1,638	2,357*	1,696
8531	2	Thiết bị truyền tín hiệu hình ảnh và âm thanh điện	2,848	2,962	2,769*	2,839
8532	4	Tụ điện, điện trở cố định, biến đổi và điều chỉnh	1,650	1,967	1,434**	1,231
8536	8	Thiết bị điện không quá 1.000 volts	,012***	0,504	1,023***	0,520
8538	2	Các bộ phận chuyên sử dụng cho nhóm 8535-8537	0,847	0,472	0,682*	0,428
8539	3	Đèn điện dây tóc hoặc đèn phóng điện	0,891	1,908	0,792*	1,990
8541	5	Điốt, bóng bán dẫn và các thiết bị bán dẫn	-0,294	1,143	1,021	1,170
8544	3	Dây cách điện, dây dẫn cách điện khác	0,920*	0,423	0,970***	0,437
8545	2	Điện cực carbon, chổi than, đèn cacbon	4,528**	3,357	4,112***	3,389
(4) Phụ tùng vận tải, máy kéo						
8701	2	Máy kéo	0,112*	0,932	0,289	0,989
8704	2	Xe cơ giới để vận chuyển hàng hóa	0,349*	0,529	0,429	0,577
8708	4	Các bộ phận và phụ tùng của xe có động cơ	0,369	0,948	0,421	0,869
8714	3	Phụ tùng của xe thuộc nhóm 8711-8713	-0,664	1,318	1,497	1,286

Ghi chú: *** Ở mức ý nghĩa thống kê 1%, ** Ở mức 5%, * Ở mức 10%, β là hệ số sự dịch chuyển của tỷ giá hối đoái vào giá cả nhóm hàng hóa nhập khẩu chi tiết ở mức HS – 4 con số, 's.e.' là độ lệch chuẩn.

HS9 là ký hiệu cho số lượng hàng hóa ở mức 9 con số được tập hợp vào mỗi nhóm hàng hóa phân loại ở mức HS-4 con số.

Từ Bảng 5 chúng ta thấy, có một số kết quả của hệ số β có giá trị âm. Kết quả như vậy có thể là do những nhóm sản phẩm này bao gồm các hàng hóa có sự biến động lớn về khối lượng giao dịch thương mại trong suốt thời kỳ nghiên cứu, đặc biệt là giai đoạn 2008 - 2009 do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới

nên lượng hàng hóa nhập khẩu đã giảm đi đáng kể. Ngoài ra, cũng có kết quả của hệ số β có giá trị lớn hơn 1. Đó là do nhóm hàng này bao gồm những mặt hàng có khối lượng thương mại tăng đột biến nhưng thực tế không phải do lượng nhập khẩu của Việt Nam từ Nhật Bản tăng đột biến mà do trong quá trình làm số liệu, cán bộ nhập liệu từ số liệu của Cục Hải quan cung cấp đã nhập sai. Những yếu tố khách quan này đã được tác giả giảm thiểu bằng cách dùng

điều chỉnh số liệu (seasonally adjusted) nên tác giả vẫn chấp nhận kết quả để đánh giá mức độ chuyển dịch tỷ giá hối đoái vào các mức giá.

Đối với nhóm hàng (1), kết quả kiểm định đều không bác bỏ giả thuyết Ho ở cả hai phương trình (5.1a) và (5.1b). Vì vậy, trừ trường hợp đối với nhóm hàng 7214, giả thuyết Ho là đúng với các nhóm hàng còn lại thuộc nhóm hàng sắt thép ở cả hai phương trình kiểm định. Tuy nhiên, do kết quả chỉ ra giống hệt nhau ở cả 2 phương trình kiểm định nên chưa có đủ bằng chứng để kết luận về sự chuyển dịch tỷ giá hối đoái đối với giá nhập khẩu của nhóm hàng này. Nếu chúng ta có số liệu thương mại cả từ phía Việt Nam để kiểm định thì kết luận sẽ có độ tin cậy cao hơn.

Đối với nhóm hàng (2), có tới 5 trong 7 hàng hóa có hệ số β dương và có ý nghĩa thống kê ở phương trình (5.1a) và chỉ 2 trong 7 hàng hóa có hệ số β dương và có ý nghĩa thống kê ở phương trình (5.1b). Có thể nói rằng, Giả thuyết Ho là sai ở hầu hết các nhóm hàng đối với phương trình (2.1a). Trong khi chúng ta thấy bằng chứng sự dịch chuyển tỷ giá hối đoái ở mức độ gần như hoàn toàn ở mặt hàng “Máy bơm chân không hoặc bơm khí” thì chuyển dịch tỷ giá hối đoái không hoàn toàn vào mức giá nhập khẩu của nhóm mặt hàng “Động cơ và động cơ khác”, “máy bơm chất lỏng, máy đẩy chất lỏng” và “máy điều hòa nhiệt độ, quạt chạy bằng mô tơ”. Riêng đối với “máy ly tâm, thiết bị lọc hay máy tinh chế” thì kết quả cho thấy các nhà xuất khẩu Nhật Bản có xu hướng chuyển dịch rất thấp ở mặt hàng này. Tóm lại, có thể kết luận rằng đối với nhóm hàng hóa (2) là “máy móc, thiết bị và phụ tùng”, các nhà xuất khẩu Nhật Bản có xu hướng chuyển dịch rủi ro tỷ giá hối đoái vào các mức giá nhập khẩu của Việt Nam và đồng tiền JPY được sử dụng phổ biến ở nhóm hàng này. Trong trường hợp này, các nhà xuất khẩu Nhật Bản không phải gánh chịu rủi ro về biến động của tỷ giá hối đoái mà chỉ có các nhà nhập khẩu Việt Nam là cần phải chú trọng phòng ngừa rủi ro biến động tỷ giá hối đoái khi nhập khẩu nhóm hàng này.

Khác với kết quả kiểm định đối với nhóm hàng (2), chỉ có 4 trong 15 nhóm hàng có hệ số β dương và có ý nghĩa thống kê ở phương trình (5.1a), trong khi có tới 11 trong 15 nhóm hàng hóa có hệ số β dương và có ý nghĩa thống kê ở phương trình (5.1b). Tuy nhiên, kết quả kiểm định cho thấy bằng chứng về chuyển dịch tỷ giá hối đoái không hoàn toàn vào các mức giá nhập khẩu của nhóm mặt hàng “động cơ điện và máy phát điện”, “máy laser điện, máy siêu âm”, “các bộ phận chuyên sử dụng cho nhóm 8535-8537”, “đèn điện dây tóc hoặc đèn phóng điện”, và “dây cách điện, dây dẫn cách điện khác”. Đối với nhóm mặt hàng “tụ điện, điện trở cố định, biến đổi và điều chỉnh” và “thiết bị điện không quá 1.000 volts” thì các nhà xuất khẩu Nhật Bản có xu hướng PTM. Như vậy, có thể nói rằng USD được sử dụng khá phổ biến trong giao dịch thanh toán hàng nhập khẩu của Việt Nam từ Nhật Bản đối với nhóm hàng này. Do đồng USD được sử dụng trong thanh toán ở nhóm hàng (3) là chủ yếu nên cả các nhà nhập khẩu của Việt Nam và các nhà xuất khẩu Nhật Bản trong lĩnh vực sản phẩm điện tử đều phải chịu rủi ro biến động của tỷ giá hối đoái.

Đối với nhóm hàng cuối cùng, chỉ có 2 trong 4 các mặt hàng hóa HS-4 chữ số là có hệ số β gần bằng 0 và có ý nghĩa thống kê ở phương trình (5.1a), trong khi đó kết quả kiểm định đều không bác bỏ giả thuyết Ho đối với tất cả các hàng hóa HS-4 trong phương trình (5.1b). Như vậy, có thể kết luận rằng bằng chứng về sự dịch chuyển tỷ giá hối đoái ở mức độ khá cao vào các mức giá nhập khẩu của nhóm mặt hàng “máy kéo” và “xe cơ giới để vận chuyển hàng hóa”.

6. Khuyến nghị chính sách

6.1. Đối với các doanh nghiệp nhập khẩu nhóm ngành hàng “máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng”

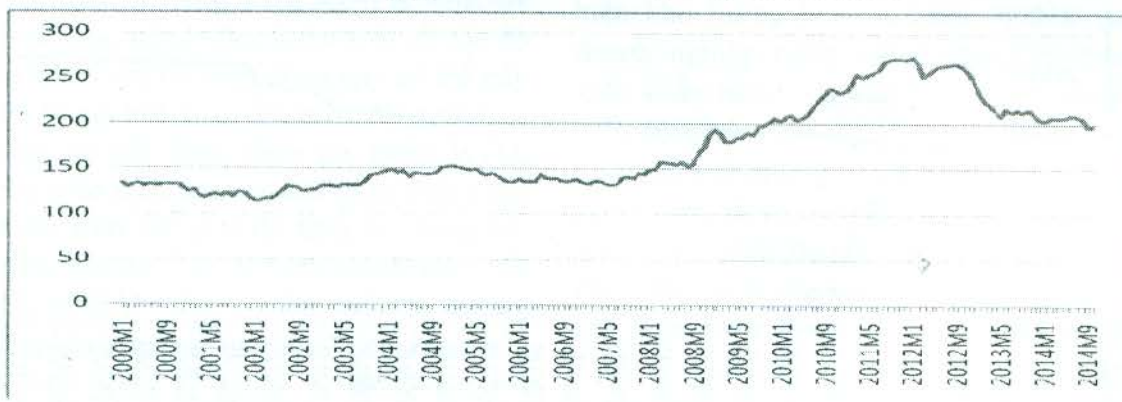
Nhật Bản là nhà đầu tư trực tiếp và nhà tài trợ vốn hỗ trợ phát triển lớn nhất của Việt Nam. Chính vì vậy, trong những năm qua, tổng khối lượng nhóm hàng máy móc, thiết bị có trình độ công nghệ cao tiết kiệm nhiên liệu được các

doanh nghiệp Việt Nam nhập khẩu từ Nhật Bản về đã tăng lên đáng kể. Tuy nhiên, kết quả kiểm định đã chỉ ra rằng đối với nhóm ngành hàng (2) là “máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng”, hầu hết giá cả nhập khẩu của các nhóm mặt hàng chi tiết ở HS-4 chữ số đều chịu chuyển dịch cao của tỷ giá hối đoái giữa VND/JPY và JPY được sử dụng khá phổ biến trong giao dịch thương mại ở nhóm ngành hàng này. Với trường hợp này, rõ ràng chỉ có các doanh nghiệp nhập khẩu của Việt Nam là chịu rủi ro biến động về tỷ giá hối đoái giữa VND/JPY, trong khi các doanh nghiệp xuất khẩu của Nhật Bản xuất hàng hóa này sang Việt Nam không phải chịu rủi ro về biến động tỷ giá này.

Nhưng do đồng tiền của Việt Nam được neo vào USD nên các doanh nghiệp nói chung và các công ty xuất nhập khẩu nói riêng của Việt Nam chỉ quan tâm đến biến động của tỷ giá hối

đoái giữa VND/USD mà rất ít các doanh nghiệp quan tâm theo dõi đến biến động của tỷ giá hối đoái giữa VND với JPY để có chiến lược phòng ngừa rủi ro biến động của tỷ giá cho doanh nghiệp mình. Trong khi đó, tỷ giá hối đoái giữa VND với JPY trong suốt giai đoạn nghiên cứu từ năm 2000 đến 2013 có những biến động rất mạnh và kéo dài. Lần biến động mạnh và kéo dài thứ nhất là từ tháng 2/2002 đến tháng 12/2004, tỷ giá hối đoái giữa VND/JPY biến động từ 113,47 vào tháng 2/2002 tăng liên tục lên đến 151,9 vào tháng 12/2004, làm cho VND bị mất giá 33,89% so với JPY. Đáng quan tâm hơn nữa là lần biến động thứ 2 kéo dài suốt từ tháng 3 năm 2009 đến tháng 1 năm 2012, VND liên tục mất giá so với JPY. Tại thời điểm tháng 3 năm 2009, tỷ giá hối đoái giữa VND/JPY chỉ là 179,4 thì đến thời điểm tháng 1/2012 con số này đã lên tới 273,23. Như vậy, VND đã bị mất giá 52,3% so với JPY.

Hình 1: Tỷ giá hối đoái danh nghĩa giữa VND/JPY



Nguồn: Theo tính toán của tác giả từ số liệu của IMF, IFS (CD-ROM).

Như vậy, bất kể doanh nghiệp nào vay nợ bằng JPY để trả nợ nước ngoài hay phải vay nợ để thanh toán cho hóa đơn hàng nhập khẩu bằng JPY cũng đều phải chịu rủi ro về biến động của tỷ giá hối đoái giữa VND với JPY nếu không có các chiến lược phòng ngừa rủi ro cụ thể.

Với kết quả kiểm định đã đưa ra, các doanh nghiệp nào mà nhập khẩu nhóm mặt hàng “máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng” từ Nhật Bản thì cần phải có chiến lược phòng ngừa biến động rủi ro tỷ giá hối đoái phù hợp. Vì kết quả nghiên cứu đã chỉ ra rằng, đa số các doanh nghiệp xuất khẩu của Nhật Bản có xu hướng

chuyển dịch toàn bộ rủi ro biến động tỷ giá sang các nhà nhập khẩu mặt hàng này của Việt Nam. Hay nói cách khác, chuyển dịch tỷ giá hối đoái gần như hoàn toàn vào các mức giá nhập khẩu từ Nhật Bản của Việt Nam đối với nhóm ngành hàng này. Tóm lại, ngoài việc cần phải có các chiến lược phòng ngừa rủi ro biến động tỷ giá, các doanh nghiệp nhập khẩu của Việt Nam cũng có thể tìm kiếm các nguồn hàng có chất lượng tương tự từ nước mà có tỷ giá hối đoái giữa VND/đồng tiền nước đó ít biến động hơn.

Tuy nhiên, trên thực tế, trong số những hàng hóa được nhập khẩu từ Nhật Bản về Việt Nam

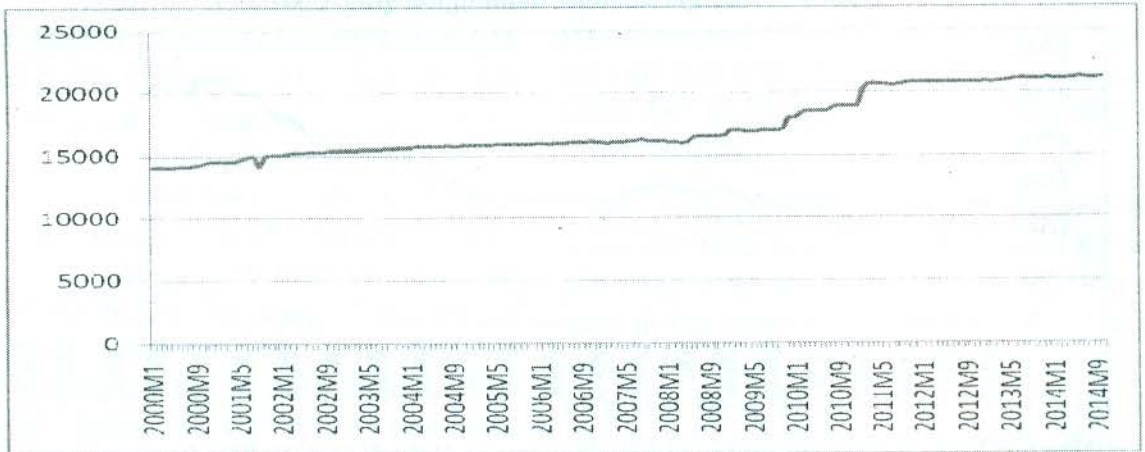
trong 8 tháng đầu năm 2014 thì “máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng” vẫn tiếp tục là nhóm ngành hàng có kim ngạch nhập khẩu cao nhất (chiếm 29% tổng kim ngạch nhập khẩu), và đây cũng là mặt hàng có tốc độ tăng trưởng khá cao, tăng 20,39% so với cùng kỳ năm 2013. Vì vậy, trong thời gian tới khuyến nghị được đưa ra là các doanh nghiệp nhập khẩu của Việt Nam nhập nhóm ngành hàng này từ Nhật Bản luôn cần phải dự báo diễn biến tỷ giá hối đoái giữa VND/JPY và có chiến lược phòng ngừa rủi ro biến động tỷ giá hối đoái VND/JPY phù hợp tránh gây tổn thất về tiền cho doanh nghiệp mình.

6.2. Đối với các doanh nghiệp nhập khẩu nhóm ngành hàng “sản phẩm điện tử”

Nhóm ngành hàng (2) là “máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng” và nhóm ngành hàng (3) là “sản phẩm điện tử” có diễn biến khá trái

chiều về hành vi định giá của các nhà xuất khẩu Nhật Bản đối với giá cả nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam. Trong khi đối với nhóm ngành (2) JPY được yêu cầu sử dụng cho thanh toán hàng nhập khẩu của Việt Nam từ Nhật Bản, kết quả kiểm định đối với nhóm ngành hàng (3) lại thấy USD được sử dụng phổ biến trong giao dịch nhập khẩu từ Nhật Bản vào Việt Nam. Với kết quả nghiên cứu chỉ ra ở chương 2 là các nhà xuất khẩu của Nhật Bản có xu hướng không chuyển dịch hoàn toàn biến động tỷ giá hối đoái giữa VND/USD vào giá cả nhập khẩu của nhóm ngành hàng này. Chính vì vậy, các doanh nghiệp nhập khẩu của Việt Nam nhập khẩu nhóm ngành hàng (3) từ Nhật Bản chỉ cần tập trung vào chiến lược phòng ngừa rủi ro biến động của tỷ giá hối đoái giữa VND/USD.

Hình 2: Tỷ giá hối đoái danh nghĩa giữa VND và USD



Nguồn: Theo tính toán của tác giả từ số liệu của IMF, IFS (CD-ROM)

Nhìn vào Hình 3 chúng ta thấy rằng, từ tháng 1 năm 2000 đến tháng 12 năm 2013 tỷ giá hối đoái danh nghĩa giữa VND và USD đã tăng đáng kể, VND đã mất giá khoảng 50,94% trong suốt thời kỳ nghiên cứu. Tỷ giá hối đoái giữa VND so với USD ổn định trong suốt giai đoạn 2005 đến đầu năm 2008. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) thực hiện điều chỉnh tăng biên độ dao động từ $\pm 3\%$ lên $\pm 5\%$ (24/3/2009) và lại giảm xuống $\pm 3\%$ (26/11/2009). Không thể tiếp tục duy trì tỷ giá, NHNN đã tuyên bố mức phá giá cao nhất trong

lịch sử (9,3%) vào đầu tháng 2 năm 2011, nâng tỷ giá chính thức lên 20.693 VND/USD và giảm biên độ xuống còn $\pm 1\%$ tại thời điểm đó.

Do tỷ giá hối đoái của VND neo vào USD và chế độ tỷ giá hối đoái của VND/USD là chế độ thả nổi có quản lý nên NHNN luôn cố gắng điều tiết để tỷ giá hối đoái biến động trong biên độ cho phép tại từng thời kỳ. Đây là điểm thuận lợi cho các doanh nghiệp nhập khẩu Việt Nam khi được thanh toán hàng hóa nhập khẩu bằng đồng tiền USD. Tuy nhiên, Hình 2.2 đã cho chúng ta thấy, VND mất giá so với USD suốt phạm vi

thời gian nghiên cứu và trong đã từng phải tuyên bố phá giá ở mức cao là 9,3% vào tháng 2/2011. Chính vì vậy, các doanh nghiệp nhập khẩu vẫn luôn cần cân trọng trong việc hoạch định chiến lược phòng ngừa biến động rủi ro tỷ giá hối đoái giữa VND và USD trong thời gian tới.

6.3. Khuyến nghị cho các nhà hoạch định chính sách

Cho đến nay, Việt Nam vẫn đang theo đuổi chính sách tỷ giá hối đoái thả nổi có quản lý, neo Việt Nam đồng vào USD và có điều chỉnh theo biên độ dao động được NHNN ấn định trong từng thời kỳ nhất định. Theo lý thuyết “Bộ ba bất khả thi”, một quốc gia không thể đồng thời đạt được cả 3 mục tiêu gồm i) chính sách tỷ giá ổn định (tỷ giá hối đoái cố định hoặc được neo có điều chỉnh); ii) tự do hóa tài khoản vốn; iii) chính sách tiền tệ độc lập. Trong xu thế toàn cầu hóa như hiện nay, Việt Nam đã thực hiện tự do hóa tài khoản vốn theo lộ trình đã cam kết trong WTO và tới đây là Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC). Như vậy, nếu không kiểm soát tốt tốc độ dòng vốn vào và ra thì biến động này có thể gây áp lực lên tỷ giá hối đoái. Về hoạt động thương mại, kể từ sau khi Việt Nam gia nhập WTO, khối lượng giao dịch thương mại giữa Việt Nam và các nước trên thế giới đã tăng lên đáng kể. Sắp tới đây, khi AEC được hình thành vào cuối năm 2015, ASEAN sẽ trở thành một thị trường chung rộng lớn với thuế suất lưu thông hàng hóa giữa các nước trong khu vực sẽ được cắt giảm dần về 0%. Như vậy, khối lượng hàng nhập khẩu vào Việt Nam có thể gia tăng và điều này có thể gây áp lực lên tỷ giá hối đoái. Với diễn biến kinh tế thế giới mới có nhiều phức tạp, NHNN vẫn cần có nhiều nghiên cứu chuyên sâu hơn nữa để điều hành tỷ giá linh hoạt và bắt kịp với biến động của thị trường tránh điều hành bị gập cục như tháng 2/2011.

Kết quả kiểm định chỉ ra rằng, đồng yên Nhật được sử dụng rộng rãi trong giao dịch thương mại cho nhóm ngành hàng “máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng” mà Việt Nam nhập khẩu từ Nhật Bản. Nếu trong tương lai, JPY hoặc các đồng tiền khác không phải là USD cũng được sử dụng rộng rãi trong việc

thanh toán hàng nhập khẩu và các doanh nghiệp xuất khẩu có xu hướng chuyển dịch biến động rủi ro tỷ giá hối đoái vào mức giá nhập khẩu của Việt Nam thì NHNN cũng cần cân nhắc tới việc quản lý ngoại hối và chính sách tỷ giá hối đoái phù hợp với bối cảnh mới. Có thể trong tương lai, VND không nên chỉ neo vào duy nhất đồng USD mà có thể neo vào rổ tiền tệ gồm những đồng tiền mà thường xuyên được sử dụng trong thanh toán hàng xuất nhập khẩu của Việt Nam. Tuy nhiên, để có thể thực hiện được chính sách tỷ giá hối đoái này hay không thì còn phụ thuộc thêm vào các kết quả nghiên cứu về sự dịch chuyển tỷ giá hối đoái giữa VND với các đồng tiền khác vào giá cả nhập khẩu, PPI và CPI.

Kết luận:

Về mặt lý thuyết, biến động của tỷ giá hối đoái có thể chuyển dịch vào giá cả nhập khẩu, PPI và cuối cùng là vào CPI. Vì thế, tốc độ gia tăng thương mại quốc tế sẽ xuất hiện nhiều diễn biến khó lường hơn về hành vi định giá của doanh nghiệp nước ngoài vào Việt Nam khi xuất khẩu hàng hóa vào Việt Nam, có thể làm biến động tới PPI và CPI. Trên thực tế, các nhà xuất khẩu từ những nền kinh tế lớn có năng lực cạnh tranh tốt có thể yêu cầu các nhà nhập khẩu Việt Nam phải thanh toán hợp đồng mua bán bằng đồng tiền của nước họ. Như vậy, khi tỷ giá hối đoái biến động, các nhà nhập khẩu Việt Nam sẽ phải chịu rủi ro về tỷ giá tác động đến giá cả nhập khẩu. Trong khi đó, đa số các doanh nghiệp nhập khẩu của Việt Nam hiện nay có quan hệ thương mại với nhiều nước lớn như Nhật Bản, Trung Quốc và các nước trong khối EU. Chỉ có biện pháp phòng ngừa rủi ro tỷ giá giữa VND/USD và VND/JPY là không đủ. Vì như chúng ta quan sát biến động tỷ giá giữa VND với EUR và nhân dân tệ (RMB) thì thấy trong những năm gần đây VND liên tục mất giá so với Euro và RMB. Nếu hóa đơn thanh toán là bằng tiền Euro hay RMB thì chúng ta cũng cần phải có những nghiên cứu thêm sự chuyển qua của các tỷ giá VND/EUR và VND/RMB tới giá cả nhập khẩu ở nhóm hàng hóa nhập từ các nước này♦

Tài liệu tham khảo:

1. Campa JM, Goldberg LS, and J.M, (2005): *Exchange Rate Pass-through to Import Prices in the Euro Area*, NBER Working paper 11.632.
2. Campa JM and Goldberg LS. (2002): *Exchange Rate Pass-through into Import Prices: A Macro or Micro Phenomenon?*, NBER Working paper 8934.
3. Campa JM and Goldberg LS. (2005): *Exchange Rate Pass-through into Import Prices*, Review of Economics and Statistics, 87 (4): pp. 679 - 690.
4. Campa JM and Goldberg LS (2006): *Distribution Margins, Imported Inputs, and the Sensitivity of the CPI to Exchange Rate*, NBER working paper 1212.
5. Feenstra RC. (1989): *Symmetric Pass - through of Tariffs and Exchange Rates under Imperfect Competition: An Empirical Test*, Journal of international economics, 27(1-2): pp. 25 - 45.
6. Gil-Pareja S. 2002): *Export Price Discrimination in Europe and Exchange Rates*, Review of International Economics, 10 (2): pp. 299 - 312.
7. Nguyễn Thị Thu Hằng, Nguyễn Đức Thành (2011): *Nguồn gốc lạm phát ở Việt Nam giai đoạn 2000 - 2010: phát hiện mới từ những bằng chứng mới*.
8. Vũ Quốc Huy, Nguyễn Thu Hằng và Nguyễn Hải Đăng (2012): *Tỷ giá hối đoái giai đoạn 2000 - 2011: Các nhân tố quyết định, mức độ sai lệch và tác động đối với xuất khẩu*, Báo cáo nghiên cứu RS - 01, Ủy ban Kinh tế của Quốc hội và UNDP tại Việt Nam.
9. Knetter MM. (1989): *Price Discrimination by U.S. and German Exporters*, American Economic Review 79(1): pp. 198 - 210.
10. Knetter MM (1993): *International Comparisons of Price-to-Market Behavior*, American Economic Review, 83(3): pp. 473 - 486.
11. Lee J, (1995): *Pricing to Market in Korean Manufacturing Exports*, International Economic Journal, 9 (4): pp. 1 - 12.
12. Marston RC. (1990): *Pricing to Market in Japanese Manufacturing*, Journal of International Economics, Vol.29.
13. Nguyen Cam Nhung (2010): *Exchange Rate Pass-through into Vietnam's Imports: Empirical Evidence from Japanese Trade Data*, Yokohama Journal of Social Sciences, 14(6), International Graduate School of Social Sciences, Yokohama National University, pp. 41 - 56.
14. Nguyen Cam Nhung (2014): *Is Exchange Rate Pass-through Declining?: Evidence from Japanese Exports to the United States and Asia*, Yokohama Journal of Social Sciences, 18(4-5), International Graduate School of Social Sciences, Yokohama National University.
15. Otani A, Shiratuska S, Shirota T. (2005): *Revisiting the Decline in the Exchange Rate Pass-through: Further Evidence from Japan's Import Prices*, IMES Discussion Paper Series, No.2005-E-6, Institute for monetary and economic studies, Bank of Japan.
16. Parsons CR, Sato K. (2006): *Exchange Rate Pass-through and Currency Invoicing: Implications for Monetary Integration in East Asia*, The World Economy, 29(12): pp. 1759 - 1788.
17. Parsons CR, Sato K. (2008): *New Estimates of Exchange Rate Pass-through in Japanese Exports*, International Journal of Finance and Economics, 13: pp. 174 - 183.
18. Parsley DC. (1993): *Exchange Rate Pass-through: Evidence from Aggregate Japanese Exports*, Southern Economic Journal, 60(2): pp. 454 - 463.
19. Sato K. (2003): *Currency Invoicing in Japanese Exports to East Asia: Implications for the Yen Internationalization*, Asian Economic Journal, 17(2): pp. 129 - 154.
20. Takagi S, Yoshida Y. (2001): *Exchange Rate Movements and Tradable Goods Prices in East Asia: An Analysis Based on Japanese Customs Data, 1988 - 1999*, IMF Staff Papers 48(2): pp. 266 - 289.
21. Toh MH, Ho HJ. (2001): *Exchange Rate Pass-through for Selected Asian Economies*, Singapore Economic Review, 46(2): pp. 247 - 273.
22. Nguyễn Thị Ngọc Trang, Lục Văn Cường (2012): *Sự dịch chuyển tỷ giá hối đoái vào các mức giá tại Việt Nam*, Báo Phát triển và Hội nhập, số 7 (17), tháng 11-12.
23. Viaene JM and de Vries CG. (1992): *International Trade and Exchange Rate Volatility*, European Economic Review, 36: pp. 1311 - 21.