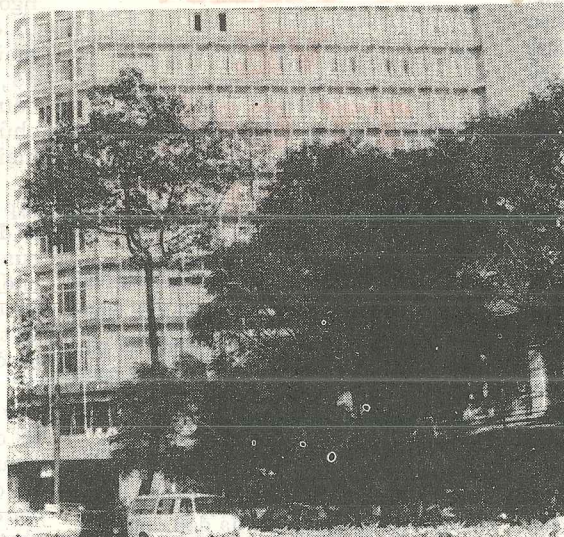


TỶ GIÁ HỐI ĐOẠI GIỮA ĐỒNG VIỆT NAM VÀ NGOẠI TỆ HIỆN NAY CAO HAY THẤP ?

PTS. ĐÀO DUY HUÂN



Ảnh : THIÊN TRIỀU

Thời gian gần đây trên các tạp chí chuyên ngành kinh tế đã đăng nhiều bài viết của nhiều tác giả bàn về tỷ giá hối đoái trong nền kinh tế Việt Nam. Tuy mỗi bài viết đề cập đến một khía cạnh khác nhau nhưng chung qui lại có hai loại ý kiến:

Loại ý kiến thứ 1 cho rằng tỷ giá của đồng Việt Nam (VNĐ) đang ở mức quá cao so với giá trị thực tế của nó nên đã ảnh hưởng đến xuất khẩu và thu hút vốn đầu tư từ các nước. Vì vậy đề nghị nhà nước phải tiến hành phá giá đồng Việt Nam để đẩy mạnh xuất khẩu và hạn chế nhập khẩu, kích thích các nhà đầu tư nước ngoài vào làm ăn tại Việt Nam.

Loại ý kiến thứ 2 cho rằng tỷ giá giữa đồng Việt Nam với các ngoại tệ khác mấy năm gần đây là phù hợp, ổn định và có chiều hướng tốt, nếu cần điều chỉnh thì từ từ để không gây xáo trộn cho nền kinh tế, nhất là chính sách tiền tệ, và không gây cú sốc về tâm lý trong dân cư và nhà sản xuất kinh doanh như những năm trước 1990 nhằm có lợi hơn cho xuất khẩu, thu hút vốn đầu tư.

Vậy tỷ giá hối đoái giữa VNĐ và ngoại tệ cao hay thấp, hợp lý hay chưa hợp lý, nếu điều chỉnh thì theo hướng nào, làm thế nào để tính được chính xác tỷ giá hối đoái đó. Để trả lời câu hỏi này quả là không đơn giản chút nào và rất khó chính xác. Bởi vì khó mà lượng hóa được toàn bộ các yếu tố ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái và cũng khó mà dự báo chính xác sự vận động của các yếu tố đó như: cán cân thanh toán từng thời kỳ, tốc độ lạm phát hàng năm, cơ cấu hàng xuất nhập khẩu, chênh lệch lãi suất giữa nội tệ và ngoại tệ, chính sách tiền tệ và chính sách thương mại...

Điều dễ thống nhất là tỷ giá hối đoái là đòn bẩy điều tiết cung cầu ngoại tệ từ đó tác động mạnh đến sản xuất kinh doanh, xuất nhập khẩu của một nước. Nếu tỷ giá đó quá thấp thì có tác dụng khuyến khích nhập khẩu (vì hàng nhập rẻ) gây bất lợi cho xuất khẩu (vì hàng xuất tương đối đắt, khó bán...) do đó không có lợi cho việc chuyển dịch ngoại

tệ từ nước ngoài vào và dự trữ ngoại tệ bị xói mòn. Ngược lại, nếu tỷ giá hối đoái cao thì bất lợi cho nhập khẩu, khuyến khích xuất khẩu (vì hàng nhập đắt, hàng xuất thì rẻ hơn) để cạnh tranh trên thị trường quốc tế và trên thị trường tiêu thụ.

Thông thường có 2 loại tỷ giá, tỷ giá hối đoái cơ bản thể hiện sự tương quan giữa mặt bằng giá trong nước với mặt bằng giá thế giới. Nó thể hiện sự tương quan về giá cả của lượng hàng và mặt bằng trong kim ngạch xuất khẩu, chứ không phải cho toàn bộ sản lượng hàng hóa của đất nước. Loại tỷ giá thứ 2 là tỷ giá hối đoái tác nghiệp trong quan hệ mua bán ngoại tệ trên thị trường. Tỷ giá này phải linh hoạt và phản ứng nhanh nhạy theo quan hệ cung cầu trên thị trường tiền tệ trong từng thời gian.

Vấn đề đặt ra làm thế nào để tính được cả 2 loại tỷ giá đó một cách chính xác. Hiện nay có nhiều cách tính khác nhau. Song chúng tôi đồng tình với cách tính của Quỹ tiền tệ quốc tế theo trung bình nhân (REER), nhất là trong nền kinh tế nước ta trong thanh toán quốc tế hầu hết (90%) thực hiện bằng USD, vì vậy có thể rút gọn cách thức tính trung bình nhân như sau:

$$REER = WEER_{dv} * \frac{P_{vn}}{P_i} = \frac{P_{vn}}{(WEER_{vd}) (P_i)}$$

Trong đó:

WEER_{dv} là tỷ giá hối đoái danh nghĩa VNĐ/USD

WEER_{vd} là tỷ giá hối đoái danh nghĩa USD/VNĐ

P_{vn}: chỉ số giá cả của Việt Nam

P_i: chỉ số giá cả các nước bạn hàng của Việt Nam, theo tỷ trọng bằng P₁W₁ + P₂W₂ + ... + P_nW_n

Với cách tính trên, dựa vào các số liệu đã có về chỉ số giá hàng tiêu dùng và kim ngạch xuất khẩu của nước ta và các nước bạn hàng như: Singapore, Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc, Thái Lan, Hồng Kông, Pháp ta có thể tính ra chỉ

4 PHÁT TRIỂN KINH TẾ

số REER như sau: Nếu lấy mức cuối năm 1992 là 100, thì chỉ số REER năm 1993 là 99,26 đối với hàng xuất và 99,36 đối với tổng xuất nhập khẩu. REER giảm 0,74% so với năm 1992. Nếu lấy mức cuối năm 1991 là 100 thì chỉ số REER đối với xuất khẩu năm 1992 là 127 tăng 27%; năm 1993 là 126,1 tăng 26% so với năm 1991, và giảm 0,74% so với 1992. Khi chỉ số REER tăng tức là tỷ giá hiện tại của VNĐ cao hơn so với giá trị thực của nó, ngược lại khi REER giảm tức là tỷ giá hiện tại thấp hơn giá trị thực.

Tuy nhiên cũng cần lưu ý rằng, kết quả tính toán trên đây còn phụ thuộc vào việc chọn chỉ số giá cả nào: giá tiêu dùng, giá xuất khẩu, hay hệ số giảm phát, tỷ giá danh nghĩa trung bình hay cuối kỳ. Nếu căn cứ vào sự tính toán đó cho thấy, tỷ giá này làm cho đồng tiền Việt Nam có lên giá làm cho ngành xuất khẩu bị thiệt hại, nhất là nông dân sản xuất nông sản xuất khẩu. Sở dĩ đồng tiền Việt Nam có lên giá là do những năm qua nhà nước đã có chính sách kiểm soát tín dụng chặt chẽ, cải thiện cán cân thanh toán, ngoại tệ dồi dào do đầu tư trong nước, kiều hối, du lịch tăng lên, do những hạn chế về thương mại nên cầu ngoại tệ đầu tư không đủ so với lượng cung có nhiều nguồn đổ vào nên tỷ giá không ảnh hưởng đến đầu tư nước ngoài mà ngược lại vì đầu tư nước ngoài tăng làm tăng cung ngoại tệ và làm tỷ giá hối đoái vào các tháng cuối năm 1993 đầu năm 1994 hơi thấp và vì vậy thời gian đó làm cho các sản phẩm của nước ta xuất khẩu không có lợi thế trong cạnh tranh do giá thành cao. Nhưng từ tháng 6.1994 tỷ giá đã nhích cao lên, tình trạng đó đã có cơ hội khắc phục một bước. Song hàng hóa xuất khẩu của ta vẫn chưa có lợi thế.

Vấn đề đặt ra là, nếu ta phá giá mạnh đồng tiền Việt Nam so với ngoại tệ liệu có thực sự đẩy mạnh xuất khẩu hơn nữa không (dự kiến 3,8 tỷ năm 1994) có phải do tỷ giá hối đoái mà xuất khẩu kém không? Trong khi đó cơ cấu mặt hàng xuất khẩu chúng ta nghèo, kém phong phú, chủ yếu dựa vào dầu mỏ và nông hải sản. Thực tế của sản xuất kinh doanh đã cho thấy rằng, với tỷ giá như hiện nay, vật tư nông nghiệp, xăng dầu và các vật tư khác nhập khẩu phục vụ cho sản xuất là quá đắt so với sức mua của nông dân. Nếu ta chủ trương phá giá mạnh đồng tiền Việt Nam thì các vật tư như đã nói trên sẽ đắt hơn nữa và nền kinh tế sẽ lạm phát.

Vì vậy trong thời gian tới không thể hạn chế nhập khẩu (chính ngạch) được nhờ cái gọi là phá giá mạnh đồng tiền. Vì điều đó sẽ mâu thuẫn với chiến lược phát triển kinh tế đến năm 2.000. Mặc khác về lâu dài, chúng ta phải thực hiện cho được chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu. Để làm công việc đó, kinh nghiệm của các nước Đông Bắc Á, Đông Nam Á là thông qua chính sách tiền tệ tài chính để duy trì một tỷ giá hối đoái ổn định song phải linh hoạt (không cứng nhắc) đi đôi với kiểm soát lạm phát và chính sách thuế vừa khuyến khích xuất khẩu hàng công nghiệp và nông sản chế biến vừa đảm bảo nhập khẩu các mặt hàng cần thiết để hiện đại hóa nền kinh tế.

Xuất phát từ sự phân tích trên, người viết đồng tình với một số tác giả là mức chênh lệch giữa đồng Việt Nam so với ngoại tệ (USD) hơi thấp vào các tháng cuối năm 1993, và đầu năm 1994 từ tháng 6.1994 đến nay đã nhích lên vì vậy chưa cần phá giá mạnh đồng tiền Việt Nam. Nếu cần vì hoạt động thương mại và thu hút vốn đầu tư thì có thể và cần thiết điều chỉnh từ từ, từ nay đến cuối năm và đầu năm 1995 từ 3-5%. Đồng thời đưa ra các giải pháp để giảm mức độ USD hóa có nguy cơ gia tăng nhằm ổn định nền tiền tệ tài chính. Để có được một tỷ giá hối đoái danh nghĩa phù hợp cần thành lập ngay thị trường ngoại tệ liên ngân hàng trong hệ thống ngân hàng Việt Nam và cũng có thể cho ngân hàng nước ngoài tham gia, đồng thời đa dạng hóa ngoại tệ trong dự trữ và thanh toán quốc tế để từ đó làm cơ sở xác định 1 tỷ giá danh nghĩa căn cứ vào cụm đồng tiền mà không phụ thuộc vào USD, như vậy sẽ có REER và TWI (cụm đồng tiền) là 2 cụm kỹ thuật để tính tỷ giá hối đoái ♣

TỶ GIÁ HỐI ĐOẠI MỘT BÀI TOÁN PHỨC TẠP

TRẦN HOÀNG NGÂN

Về mặt lý thuyết tỷ giá hối đoái (*Foreign exchange rate, taux de change*) là sự so sánh mối tương quan giá trị của hai đồng tiền với nhau. Ví dụ ngày 12.8.1994 trên thị trường Tokyo 1 USD = 100 JPY (yên Nhật) thì ta nói giá trị 1 USD gấp 100 lần giá trị đồng JPY. Về mặt thị trường ta có thể nói một cách đơn giản tỷ giá hối đoái là giá cả của ngoại tệ.

Ví dụ: Giá cả ngoại tệ tại thị trường TP HCM ngày 15.8.1994 như sau:

1 USD (đô-la Mỹ)	= 10.985 - 10.995 VNĐ
	(đồng Việt Nam)
1 GBP (bảng Anh)	= 16.890 - 17.121 VNĐ
1 FRF (franc Pháp)	= 2.058 - 2.093 VNĐ
1 DEM (mác Đức)	= 7.068 - 7.097 VNĐ

Trên đây là tỷ giá áp dụng cho ngoại tệ chuyển khoản tức là ngoại tệ nằm trên tài khoản tại ngân hàng. Ngoài ra còn có các loại tỷ giá khác như: tỷ giá tiền mặt, tỷ giá mở cửa, tỷ giá đóng cửa, tỷ giá "fixing", tỷ giá nhập khẩu, tỷ giá xuất khẩu, tỷ giá chợ đen, tỷ giá chính thức...

Đối với nhà xuất khẩu, nhập khẩu, các đơn vị có thu chi ngoại tệ họ rất quan tâm đến tỷ giá hối đoái. Sự tăng giảm tỷ giá hối đoái sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của các đơn vị nói trên. Khi tỷ giá tăng (giá cả ngoại tệ tăng lên so với tiền đồng Việt Nam), các đơn vị xuất khẩu, cung ứng dịch có thu ngoại tệ sẽ có điều kiện gia tăng được lợi nhuận. Vì họ bán ngoại tệ đi họ sẽ thu được nhiều tiền đồng để trang trải chi phí và nâng cao lợi nhuận. Cho nên họ rất thích tỷ giá gia tăng, tức là phá giá đồng tiền VN càng nhiều càng tốt. Ngược với tình hình trên là các đơn vị nhập khẩu, các đơn vị phải chi ngoại tệ để thanh toán cho nước ngoài, các nhà đầu tư cần mua ngoại tệ để chuyển về nước của họ. Vì vậy nếu tỷ giá gia tăng (giá ngoại tệ tăng) thì các đơn vị này phải chi ra nhiều tiền đồng để mua ngoại tệ, cho nên họ không thích tỷ giá tăng cao.

Tình hình trên dẫn đến nhiều ý kiến khác nhau chung quanh vấn đề tỷ giá giữa ngoại tệ với đồng VN mà cụ thể là giữa USD với VNĐ. Trong đó có 2 quan điểm nổi bật: Quan điểm thứ nhất cho rằng tỷ giá (USD/VNĐ) hiện nay là chưa hợp lý, không khuyến khích xuất khẩu, VN cần ngoại tệ vì vậy cần phá giá mạnh đồng tiền VN, tăng giá ngoại tệ lên cao để thúc đẩy xuất khẩu tăng thu ngoại tệ. Quan điểm thứ hai cho rằng tỷ giá giữa USD và VNĐ hiện nay là tương đối hợp lý. Mỗi ý kiến, mỗi quan điểm đều có cơ sở lý luận và thực tế của nó, tuy nhiên tôi nghiêng về ý kiến thứ hai. Vì sao tôi không đồng ý quan điểm thứ nhất? Bởi vì:

- Để đẩy mạnh xuất khẩu không chỉ có yếu tố tăng tỷ giá mà nó còn tùy thuộc vào các yếu tố khác như: chất lượng hàng hóa xuất khẩu; uy tín của các đơn vị xuất khẩu, thị trường nhập khẩu (tức là các nước khác có mua hàng chúng ta hay không, họ thích nhập hàng gì), khả năng tiếp thị, giá cả xuất khẩu, khả năng sản xuất trong nước, thuế... và còn nhiều yếu tố khác nữa. Cho nên không phải tăng tỷ giá lên 13.000, 14.000 đồng/USD là xuất khẩu sẽ tăng vô hạn. Trên thế giới có những nước tỷ giá ổn định, giá trị đồng bản tệ thậm chí còn tăng mà doanh số xuất khẩu của họ vẫn gia tăng bình thường như Thái Lan (24 TLB - 25 TLB/1 USD), Nhật Bản...

- Nếu phá giá đồng VN, nâng giá ngoại tệ thì sẽ gây khó

PHÁT TRIỂN KINH TẾ 5