

BẢNG CHỨNG THỰC NGHIỆM VỀ ĐỘ TRỄ ĐIỀU CHỈNH GIÁ VÀ TÍNH BẤT CÂN XỨNG CỦA CHÚNG Ở VIỆT NAM

Phạm Thế Anh

*Khoa Kinh tế học, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân
Email: pham.theanh@yahoo.com*

Nguyễn Đức Hùng

*Chuyên gia kinh tế tự do
Email: nguyenduchung.neu@gmail.com*

Đinh Mai Hương

*Khoa Kinh tế học, Trường Đại học Kinh tế quốc dân
Email: dinhmaiuong@yahoo.com*

Ngày nhận: 6/9/2016

Ngày nhận bản sửa: 12/10/2016

Ngày duyệt đăng: 25/10/2016

Tóm tắt:

Bài viết này nhằm nghiên cứu độ trễ trong phản ứng của giá cả trước các cú sốc khác nhau sử dụng dữ liệu điều tra của Việt Nam thông qua mô hình phương trình cấu trúc dạng tổng quát (GSEM). Kết quả chỉ ra rằng, sự ràng buộc bởi các hợp đồng và chi phí thực đơn là hai nguyên nhân quan trọng nhất gây ra sự cứng nhắc của giá cả trước các cú sốc cầu giảm hoặc chi phí giảm. Bên cạnh đó, cách thức định giá của doanh nghiệp, mức độ cạnh tranh, thị phần, quy mô doanh nghiệp, khả năng phân biệt giá theo lượng bán, tỷ lệ sở hữu nhà nước và đặc điểm ngành cũng là những yếu tố có ảnh hưởng đến sự điều chỉnh giá nhanh hay chậm của doanh nghiệp. Ngoài ra, nghiên cứu còn cho thấy có sự bất cân xứng nhất định trong độ trễ của giá cả giữa cú sốc tăng và cú sốc giảm, và giữa các cú sốc với nhau.

Từ khóa: Độ trễ giá cả, hợp đồng, chi phí thực đơn, bất cân xứng.

Empirical evidence on price adjustment lags and their asymmetries in Vietnam

Abstract

This paper aims to study price adjustment lags in response to shocks using the survey data in Vietnam through the generalized structural equation modeling. It shows that, explicit and implicit contracts and menu costs are the two most important factors causing price rigidity in facing negative demand and cost shocks. In addition, the way firms set their prices, competition, market share, firm size, price differentiation by quantity, state ownership, and sector characteristics are likely to induce firm to adjust their prices faster or slower. Furthermore, the paper indicates that there are asymmetries in price responses both between shocks and within shocks.

Key words: Price adjustment lags, contracts, menu costs, asymmetry

1. Giới thiệu

Tính cứng nhắc của giá cả là một trong những nhân tố quyết định quan trọng đến hiệu ứng đối với sản lượng của các cú sốc tiền tệ. Nếu giá cả là cứng

nhắc, tức là chúng chậm phản ứng với các điều kiện kinh tế, thì sự thay đổi của chính sách tiền tệ sẽ có hiệu ứng thực đối với sản lượng ít nhất là trong ngắn hạn. Ngược lại, nếu giá cả là linh hoạt, tức là chúng

phản ứng thường xuyên và nhanh chóng với những thay đổi của chính sách tiền tệ, thì sự thay đổi chính sách sẽ chủ yếu dẫn đến lạm phát hoặc giảm phát mà hầu như không làm thay đổi sản lượng của nền kinh tế. Chính vì vậy, tính cứng nhắc của giá cả là một thành tố không thể thiếu trong các mô hình cân bằng tổng quát ngẫu nhiên động (DSGE – Dynamic Stochastic General Equilibrium), được ngân hàng trung ương các nước cũng như giới học thuật sử dụng rộng rãi trong phân tích chính sách tiền tệ.

Để cung cấp bằng chứng thực nghiệm về tính cứng nhắc của giá cả, các nhà kinh tế và ngân hàng trung ương các nước thường tiến hành các cuộc điều tra tìm hiểu hành vi thiết lập giá của các doanh nghiệp ở cấp độ vi mô. Các ví dụ điển hình ở các nền kinh tế phát triển có thể kể đến bao gồm Blinder & cộng sự (1998), Hall & cộng sự (2000), Amirault & cộng sự (2004), hay Fabiani & cộng sự (2006). Các nghiên cứu tương tự ở các nước đang phát triển là rất hiếm hữ. Dựa trên dữ liệu của các cuộc điều tra dạng này, tính cứng nhắc của giá cả đã được đo lường và nghiên cứu thông qua tần suất thay đổi giá hoặc thông qua độ trễ/độ lớn phản ứng của giá cả trước các cú sốc. Kết quả nghiên cứu nhìn chung cho thấy mối quan hệ với khách hàng, sự thất bại trong phối hợp, sự ràng buộc bởi các hợp đồng hoặc chi phí thực đơn thường là những nguyên nhân quan trọng nhất gây ra sự cứng nhắc của giá cả (Blinder & cộng sự, 1998; Amirault & cộng sự, 2004; Munnik & Xu, 2007). Ngoài ra, mức độ cạnh tranh, quy mô doanh nghiệp, khả năng phân biệt giá, hoặc cách thức thiết lập giá của doanh nghiệp cũng là những nhân tố quan trọng quyết định đến tính cứng nhắc của giá cả (Munnik & Xu, 2007; Dias & cộng sự, 2015).

Mục đích của nghiên cứu này là cung cấp bằng chứng và nghiên cứu các nhân tố quyết định tính cứng nhắc của giá cả, đo lường bởi độ trễ điều chỉnh giá trước các loại cú sốc khác nhau, dựa trên dữ liệu điều tra hành vi thiết lập giá của các doanh nghiệp trong nền kinh tế Việt Nam. Bên cạnh đó, nghiên cứu cũng cố gắng xem xét tính cân xứng trong phản ứng của giá cả trước các loại cú sốc khác nhau và trong cùng loại cú sốc nhưng ngược chiều nhau. Kết quả nghiên cứu được kỳ vọng cung cấp những bằng chứng thực nghiệm quan trọng làm cơ sở cho việc thiết kế và thực thi chính sách tiền tệ tốt hơn ở Việt Nam trong thời gian tới.

Phần còn lại của bài viết này được tổ chức như sau: Phần 2 mô tả những thông tin cơ bản về cuộc điều tra và những đặc điểm chính của các doanh

ng nghiệp có phản hồi. Phần 3 trình bày phương pháp nghiên cứu và kết quả ước lượng. Cuối cùng, phần 4 sẽ đưa ra một số kết luận và hàm ý đối với chính sách tiền tệ.

2. Điều tra giá cả

Cuộc điều tra này được thiết kế tương tự như cuộc điều tra do Greenslade & Parker (2012) thực hiện. Với sự hỗ trợ của các cán bộ thuộc Tổng cục Thống kê Việt Nam, trong quý 2 năm 2014, nhóm nghiên cứu lựa chọn phỏng vấn các doanh nghiệp trên địa bàn ba thành phố lớn nhất đại diện ba miền bao gồm: Hà Nội ở miền Bắc, Đà Nẵng ở miền Trung, và Thành phố Hồ Chí Minh ở miền Nam. Bảng hỏi được thiết kế và gửi tới khoảng 2000 doanh nghiệp bao phủ các ngành nghề khác nhau. Tỷ trọng doanh nghiệp ở mỗi thành phố và trong mỗi ngành nghề ở mẫu điều tra được xác định nhất quán với tỷ lệ được lựa chọn trong các cuộc điều tra doanh nghiệp cấp quốc gia tiến hành hàng năm. Để có được tỷ lệ phản hồi cao, các doanh nghiệp được lựa chọn ngẫu nhiên từ danh sách những doanh nghiệp có lịch sử phản hồi tốt trong hồ sơ các cuộc điều tra trước đây. Doanh nghiệp được hỏi trực tiếp hoặc gián tiếp qua e-mail/điện thoại về hành vi thiết lập giá của họ. Cuối cùng, sau khi làm sạch dữ liệu, nhóm nghiên cứu thu được một mẫu gồm 1560 doanh nghiệp phản hồi hoàn chỉnh các nội dung của bảng hỏi. Tỷ lệ doanh nghiệp ở Hà Nội, Đà Nẵng và Thành phố Hồ Chí Minh lần lượt là 37,3%, 22,1% và 40,6%. Ngoài ra, có hơn một nửa (53,7%) số doanh nghiệp nằm trong ngành chế biến chế tạo và ngành thương mại.

Phần lớn các doanh nghiệp có phản hồi là hoàn toàn thuộc sở hữu ngoài nhà nước, chiếm 96,5%. Về quy mô, có khoảng 82,6% doanh nghiệp có quy mô lao động nhỏ hơn 50 người và 81,9% số doanh nghiệp có vốn điều lệ nhỏ hơn 50 tỷ VND. Như vậy, có thể thấy, mẫu điều tra chủ yếu bao gồm các doanh nghiệp ngoài nhà nước với quy mô vừa và nhỏ.

Ngoài ra, nếu xét về thị trường sản phẩm thì có 95,5% doanh nghiệp có sản phẩm chính bán trên thị trường trong nước. Đồng thời, lần lượt có 41,1% và 48,6% số doanh nghiệp có phản hồi cho rằng mức độ cạnh tranh trên thị trường nội địa là cao và trung bình. Tương tự như vậy, trong mẫu điều tra có tới 83,2% số doanh nghiệp có thị phần dưới 5%. Như vậy có thể thấy, đa số các doanh nghiệp trong mẫu điều tra hoạt động trên các thị trường cạnh tranh trong nước và mức độ cạnh tranh chủ yếu ở mức cao và trung bình.

Trong cuộc điều tra, các doanh nghiệp được hỏi sau bao lâu thì họ sẽ phản ứng điều chỉnh giá khi các

Bảng 1: Phân bố độ trễ phản ứng của giá cả đối với các cú sốc cầu và chi phí (%)

		Cú sốc cầu		Cú sốc chi phí	
		Tăng	Giảm	Tăng	Giảm
1	Dưới 1 tuần	13.2	9.2	14.7	9.8
2	Từ 1 tuần đến 1 tháng	41.9	39.4	41.7	41.0
3	Từ 1 đến 3 tháng	27.2	34.4	29.0	32.1
4	Từ 3 đến 6 tháng	7.5	10.6	8.5	8.8
5	Từ 6 tháng đến 1 năm	4.4	3.7	2.9	4.7
6	Trên 1 năm	5.8	2.7	3.1	3.6
	Tổng	100	100	100	100

cú sốc xảy ra, bao gồm bốn loại cú sốc: cầu tăng, chi phí tăng, cầu giảm và chi phí giảm. Doanh nghiệp sẽ lựa chọn một trong sáu phương án trả lời sau: (1) dưới 1 tuần; (2) từ 1 tuần đến 1 tháng; (3) từ 1 đến 3 tháng; (4) từ 3 đến 6 tháng; (5) từ 6 tháng đến 1 năm; và (6) sau 1 năm trở lên. Nhìn chung Bảng 1 cho thấy có sự khác biệt đáng kể trong độ trễ phản ứng của giá cả giữa cú sốc cầu và cú sốc chi phí, và giữa cú sốc tăng và cú sốc giảm. Phản ứng giá cả của các doanh nghiệp sẽ được mô hình hóa theo các biến giải thích khác nhau mô tả trong phần sau của bài viết.

3. Phương pháp nghiên cứu và kết quả ước lượng

3.1. Phương pháp nghiên cứu

Để mô hình hóa tính cứng nhắc của giá cả, nhóm nghiên cứu sẽ sử dụng mô hình phương trình cấu trúc dạng tổng quát (GSEM - Generalized Structural Equation Model) với bốn phương trình hồi quy thứ tự (ordered probit) mô tả độ trễ phản ứng khác nhau của giá cả đối với bốn loại cú sốc, bao gồm cú sốc cầu tăng, cú sốc chi phí tăng, cú sốc cầu giảm và cú sốc chi phí giảm. Giống như Dias & cộng sự (2015), các biến giải thích ở đây sẽ bao gồm: tầm quan trọng của các lý thuyết truyền thống giải thích tính cứng nhắc của giá cả; tập thông tin sử dụng và quy tắc định giá của doanh nghiệp; các đặc điểm của thị trường, ngành và doanh nghiệp; và các đặc tính ngẫu nhiên không quan sát được của doanh nghiệp. Do vậy, phương pháp ước lượng được sử dụng ở đây là phương pháp GSEM gồm bốn phương trình hồi quy thứ tự với hiệu ứng ngẫu nhiên.

Mô hình này giả định rằng có sự tồn tại của một tập hợp các biến ẩn (Latent variables - L), y_{ij}^* chia cắt bởi tập hợp các kết cục sắp xếp theo thứ tự, mà cụ thể ở đây là khoảng thời gian mà doanh nghiệp i điều chỉnh giá sau mỗi cú sốc loại j ($i=1, 2, \dots, 1560$, còn $j=1, 2, \dots, 4$). Gọi K_j là số giá trị phản ứng đối với cú sốc j (Ở đây $K=6$, tương ứng với các giá trị

1 = dưới 1 tuần; 2 = từ 1 tuần đến 1 tháng; 3 = từ 1 đến 3 tháng; 4 = từ 3 đến 6 tháng; 5 = từ 6 tháng đến 1 năm; 6 = sau 1 năm trở lên).

Trong hệ phản ứng thứ bậc, biến ẩn (y_{ij}^*) cho mỗi loại trạng thái được viết dưới dạng một hàm của các biến số liên quan như sau:

$$y_{ij}^* = \beta_j' x_i + \zeta_j' v_i + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

trong đó, x_i là một véc-tơ ($L \times I$) biến ngoại sinh (không bao gồm hệ số chặn), β_j là một véc-tơ ($L \times I$) tham số ước lượng tương ứng; v_i là đặc điểm không quan sát được của doanh nghiệp; và ε_{ij} là sai số. Trong mô hình, ζ_j được đặt ràng buộc bằng 1 và do đó v_i trở thành tham số chặn ngẫu nhiên (hay hiệu ứng ngẫu nhiên) đo lường ảnh hưởng riêng có của mỗi doanh nghiệp. Vì trên thực tế chúng ta không thể quan sát được y_{ij}^* mà chỉ có thể quan sát được y_{ij} – có mối quan hệ với các kết cục quan sát được và được sắp xếp theo thứ bậc thông qua các ngưỡng chặn dưới đây:

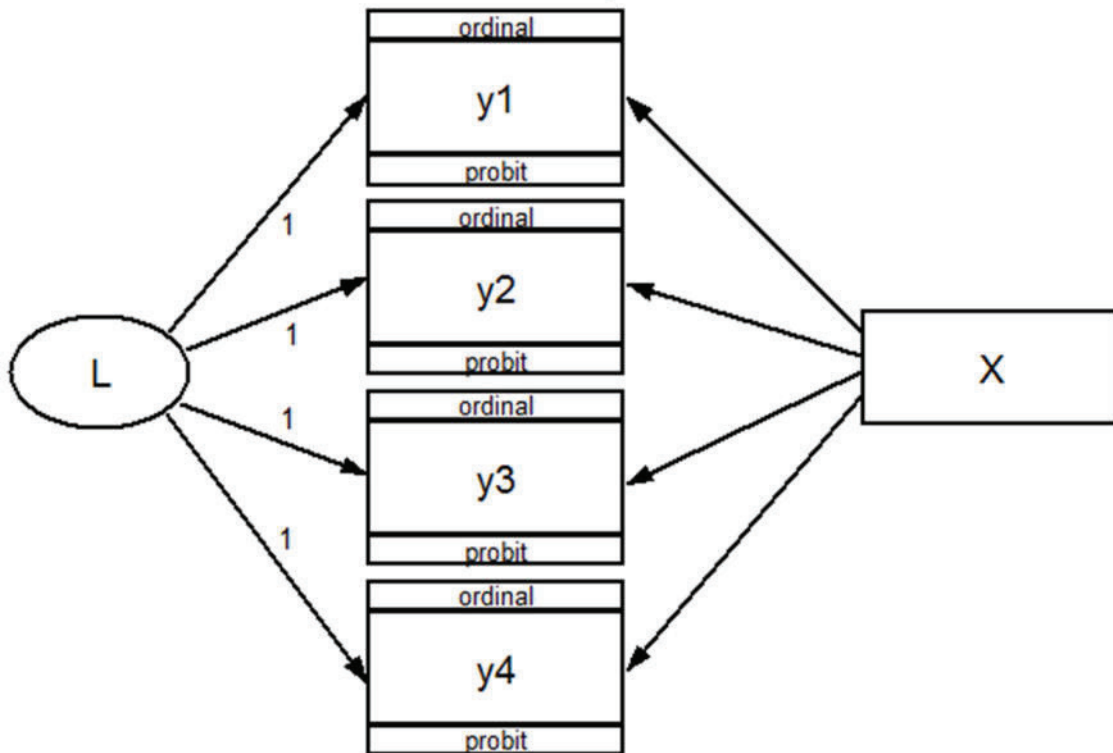
$$y_{ij} = k \quad \text{nếu} \quad c_j^{k-1} < y_{ij}^* < c_j^k \quad (2)$$

trong đó, c_j^k là ngưỡng chặn trên cho mức độ phản ứng thứ bậc k của trạng thái j ($c_j^0 < c_j^1 < \dots < c_j^K$; $c_j^0 = -\infty$, $c_j^K = +\infty \forall j$). Để ước lượng các tham số, chúng ta giả định rằng $\varepsilon_{ij} | x_i, v_i \sim N(0, I)$, trong đó phương sai được chuẩn hóa bằng 1 mà không làm mất đi tính tổng quát. Xác suất có điều kiện của việc quan sát $y_{ij} = k$ dựa trên Phương trình (2) là:

$$\Pr(y_{ij} = k | x_i, v_i) = \Pr(c_j^{k-1} \leq y_{ij}^* < c_j^k | x_i, v_i) \quad (3)$$

Các biến giải thích được chia thành 3 nhóm. Nhóm thứ nhất liên quan đến quy tắc thiết lập giá của doanh nghiệp, nhóm thứ hai liên quan đến nhận thức của doanh nghiệp về tầm trọng của các lý thuyết gây ra sự cứng nhắc của giá cả và nhóm cuối cùng phản ánh các đặc điểm riêng của doanh nghiệp, ngành và thị trường. Định nghĩa và mô tả các biến được trình bày trong Phụ lục. Về mặt thực nghiệm, nhóm nghiên cứu sử dụng kỹ thuật ước lượng mô hình phương trình cấu trúc tổng quát (GSEM) trong STATA mô tả theo Hình 1. Do hành vi điều chỉnh giá trước các

Hình 1: Cấu trúc trong mô hình GSEM



cú sốc có thể khác nhau giữa các vùng miền nên kỹ thuật làm vũng sai số chuẩn bằng cách nhóm chúng theo khu vực địa lý sẽ được sử dụng.

Việc sử dụng mô hình GSEM ở trên cho phép ước lượng được các hệ số phản ánh tốc độ điều chỉnh giá cả khác nhau cho mỗi cú sốc ở mỗi phương trình. Điều này là tương đương với việc ước lượng bốn phương trình riêng lẻ. Tuy nhiên, ưu điểm của nó là cho phép bốn phương trình trong hệ kết nối với nhau thông qua thành phần ngẫu nhiên không quan sát được (được giả định là giống nhau ở cả bốn cú sốc). Ngoài ra, việc ước lượng hệ phương trình còn cho phép thực hiện các kiểm định về tính cân xứng trong phản ứng của giá cả trước các cú sốc một cách dễ dàng.

3.2. Kết quả ước lượng

Do các biến giải thích trong mô hình là biến nhị phân khai thác từ cuộc điều tra giá cả ở cấp độ doanh nghiệp nên rất có thể có hiện tượng tương quan hay phụ thuộc lẫn nhau giữa chúng. Để kiểm tra điều này, nhóm nghiên cứu thực hiện các kiểm định Pearson χ^2 . Kết quả chỉ ra rằng hệ số tương quan giữa chúng là rất nhỏ. Điều này gợi ý rằng các nhân tố ảnh hưởng đến sự cứng nhắc của giá cả có thể là bổ sung cho nhau, hoặc ít nhất là không loại trừ nhau.

Nếu mức độ đa cộng tuyến giữa các biến giải thích cao, các hệ số ước lượng của chúng trở nên không

ổn định với sai số rất lớn. Do vậy, nhóm nghiên cứu cũng thực hiện tính toán các thước đo phản ánh mức độ đa cộng tuyến. Kết quả cho thấy các hệ số phóng đại phương sai (VIF – Variance Inflation Factor) là khá thấp với đa số xấp xỉ bằng 1 và không có hệ số nào lớn hơn 10. Điều này hàm ý rằng không tồn tại hợp thức tuyến tính giữa các biến giải thích¹.

3.2.1. Các nhân tố quyết định độ trễ điều chỉnh giá

Kết quả ước lượng trình bày trong Bảng 2 đã đưa ra một số bằng chứng thực nghiệm quan trọng sau:

Thứ nhất, đối với các doanh nghiệp cân nhắc thay đổi giá thuần túy dựa theo trạng thái thị trường thì giá cả của họ phản ứng chậm hơn khi gặp phải cú sốc cầu tăng, nhưng lại nhanh hơn khi gặp phải cú sốc chi phí giảm so với các doanh nghiệp cân nhắc thay đổi giá sau những khoảng thời gian nhất định. Tức là, những doanh nghiệp này khi cập nhật tình hình thị trường thì họ ít sẵn lòng tăng giá nếu cầu tăng nhưng lại sẵn sàng giảm giá khi chi phí giảm nhằm làm tăng cầu tiêu thụ/thị phần đối với sản phẩm của mình.

Thứ hai, các doanh nghiệp có cách định giá theo quy tắc riêng nhìn chung có giá cả phản ứng chậm chạp hơn đối với tất cả các loại cú sốc so với các doanh nghiệp định giá sử dụng các thông tin quá khứ, hiện tại hoặc tương lai về thị trường. Kết quả này có thể là do việc định giá theo quy tắc riêng nào

đó, thay vì dựa trên điều kiện thị trường, sẽ khiến giá cả của doanh nghiệp không còn ở mức tối ưu khi cú sốc xảy ra. Do vậy, giá cả của họ thường cứng nhắc hơn so với những doanh nghiệp thường xuyên cập nhật thông tin thị trường để đưa ra quyết định thay đổi giá.

Thứ ba, giống như phát hiện của Dias & cộng sự (2015), đáng chú ý là các doanh nghiệp có giá bán được xác định bởi đối thủ cạnh tranh phản ứng nhanh hơn trong mọi cú sốc. Điều này hàm ý rằng những doanh nghiệp có giá bán phụ thuộc vào đối thủ cạnh tranh là những doanh nghiệp đi sau trên thị trường, giá cả của họ được dẫn dắt bởi doanh nghiệp lớn, và ít gặp phải sự thất bại trong phối hợp (coordination failure) như khi họ tự quyết định thay đổi giá.

Thứ tư, những doanh nghiệp có giá bán được quyết định bởi khách hàng lớn cũng có giá cả phản ứng linh hoạt hơn trong trường hợp gặp phải cú sốc chi phí tăng hoặc cầu giảm. Kết quả này có thể cho thấy khách hàng lớn thường có sức mạnh thị trường và họ có thể yêu cầu doanh nghiệp giảm giá nhanh hơn khi cầu thị trường sụt giảm, nhưng lại dễ dàng đồng thuận cho doanh nghiệp tăng giá khi chi phí tăng. Ngoài ra, kết quả ước lượng còn cho thấy các doanh nghiệp có giá bán được chính phủ quy định lại thường chậm giảm giá hơn khi cầu sụt giảm trong khi các doanh nghiệp có quy tắc định giá bằng chi phí cộng với một tỷ lệ lợi nhuận nhất định lại lưỡng lự hơn trong việc tăng giá ngay cả khi cầu tăng.

Đặc biệt, trong số các lý thuyết gây ra sự cứng nhắc của giá cả chỉ có sự ràng buộc của các hợp đồng mua bán đã ký kết từ trước (explicit và implicit contracts) và chi phí liên quan đến việc thay đổi giá, hay còn gọi là chi phí thực đơn (menu costs), là khiến cho doanh nghiệp chậm thay đổi giá. Tuy nhiên, các hệ số ước lượng chỉ có ý nghĩa thống kê trong trường hợp cú sốc cầu giảm và chi phí giảm. Điều này hàm ý chi phí thực đơn chỉ có thể cản trở các doanh nghiệp giảm giá, chứ không cản trở họ tăng giá. Tương tự như vậy, các hợp đồng hay cam kết mua bán sản phẩm có thể được thỏa thuận với những điều khoản có lợi cho doanh nghiệp theo hướng họ có thể trì hoãn giảm giá trong trường hợp gặp phải các cú sốc cầu giảm hoặc chi phí giảm. Kết quả này có sự khác biệt đôi chút với Dias & cộng sự (2015) khi theo nghiên cứu đó các doanh nghiệp coi chi phí thực đơn là quan trọng chỉ điều chỉnh giá chậm hơn các doanh nghiệp khác trong trường hợp xảy ra các cú sốc cầu, còn sự ràng buộc bởi các hợp

đồng lại không có tác động gì tới độ trễ điều chỉnh giá của các doanh nghiệp trước mọi cú sốc.

Bên cạnh đó, trong số các biến kiểm soát khác, Bảng 2 cho thấy mức độ cạnh tranh trung bình hoặc cao khiến cho các doanh nghiệp thay đổi giá nhanh hơn khi phải đối mặt với cú sốc chi phí nhưng lại không gây ra sự khác biệt trong trường hợp cú sốc cầu. Ngược lại, các doanh nghiệp có thị phần > 5% lại chậm thay đổi giá hơn các doanh nghiệp khác khi đối mặt với cú sốc cầu. Đặc biệt, những doanh nghiệp có thể phân biệt giá theo lượng bán có giá cả linh hoạt hơn trong mọi cú sốc. Trong khi đó, các doanh nghiệp có tỷ lệ sở hữu nhà nước trên 50% lại chậm thay đổi giá khi phải đối mặt với các cú sốc cầu tăng hoặc chi phí tăng. Điều này có thể là do giá cả của các doanh nghiệp nhà nước thường chịu sự ràng buộc nhất định bởi các cơ quan quản lý nên việc tăng giá của họ thường là chậm chạp hơn nhưng quy mô của mỗi lần thay đổi giá có thể là lớn hơn so với các doanh nghiệp ngoài nhà nước.

Cuối cùng, kết quả ước lượng còn cho thấy, ngoại trừ ngành xây dựng và điện, khí, nước nóng, doanh nghiệp thuộc các ngành còn lại có giá cả linh hoạt hơn so với doanh nghiệp thuộc ngành nông, lâm, thủy sản (cơ sở để so sánh). Tuy nhiên, sự linh hoạt hơn này chỉ tồn tại khi xảy ra các cú sốc cầu tăng hoặc chi phí tăng. Tức là, các doanh nghiệp thuộc các ngành trên dễ dàng tăng giá hơn là giảm giá khi phải đối mặt với các cú sốc. Những kết quả này gợi ý rằng có sự bất cân xứng nhất định trong hành vi điều chỉnh giá của các doanh nghiệp trước các cú sốc xảy ra trong nền kinh tế.

3.2.2. Sự phản ứng không cân xứng của giá cả

Kết quả ước lượng trong Bảng 2 gợi ý rằng có sự bất cân xứng nhất định trong phản ứng của giá cả giữa cú sốc tăng và cú sốc giảm, và giữa các loại cú sốc với nhau. Do vậy, nhóm nghiên cứu sử dụng kiểm định Wald để khẳng định điều này. Trước tiên, nhóm nghiên cứu ràng buộc các hệ số không có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 10% bằng 0 và ước lượng lại mô hình trong Bảng 2. Tiếp theo, kiểm định Wald được thực hiện để xác định xem liệu có sự giống nhau giữa các tham số tương ứng trong 4 phương trình phản ánh sự phản ứng của giá cả trước 4 cú sốc hay không. Kết quả kiểm định được trình bày trong Bảng 3 cho thấy giả thiết H_0 ở trên bị bác bỏ ở mức ý nghĩa 6% ở các kiểm định tính cân xứng trong phản ứng của giá cả giữa các cú sốc. Hay nói cách khác, phản ứng của giá cả trong trường hợp cú sốc cầu tăng (giảm) là khác với trong trường hợp cú

Bảng 2: Phản ứng của giá cả trước các cú sốc trong hệ phương trình probit thứ bậc: Ước lượng bằng phương pháp GSEM (Generalized Structural Equations Modeling)

BIẾN	(1)	(2)	(3)	(4)
	Phản ứng của giá với cú sốc cầu tăng	Phản ứng của giá với cú sốc chi phí tăng	Phản ứng của giá với cú sốc cầu giảm	Phản ứng của giá với cú sốc chi phí giảm
QUY TẮC THIẾT LẬP GIÁ				
Cân nhắc thay đổi giá thuần túy theo trạng thái của thị trường	0.282*** (0.036)	-0.165 (0.138)	0.086 (0.087)	-0.264*** (0.008)
Thay đổi giá theo quy tắc riêng	0.255*** (0.073)	0.276*** (0.071)	0.312*** (0.088)	0.446*** (0.065)
Giá bán bằng chi phí cộng với một tỷ lệ lợi nhuận cố định	0.328*** (0.084)	0.221 (0.168)	0.043 (0.238)	-0.092 (0.290)
Giá bán được xác định bởi khách hàng lớn	0.151 (0.111)	-0.048*** (0.015)	-0.168*** (0.062)	-0.047 (0.109)
Giá bán được xác định bởi đối thủ cạnh tranh	-0.493*** (0.045)	-0.286** (0.119)	-0.316*** (0.084)	-0.378*** (0.053)
Giá bán được quy định bởi Chính phủ	0.003 (0.128)	-0.043 (0.063)	0.184*** (0.033)	0.092 (0.079)
CÁC NGUYÊN NHÂN GÂY RA SỰ CỨNG NHẮC CỦA GIÁ CẢ				
Lo ngại đối thủ cạnh tranh không thay đổi giá	0.060 (0.104)	-0.091 (0.149)	0.124 (0.160)	0.080 (0.175)
Lo ngại giá cả thị trường thay đổi theo chiều hướng ngược lại	0.012 (0.122)	0.079 (0.161)	-0.182* (0.099)	0.031 (0.229)
Do ràng buộc của các hợp đồng mua bán đã kí kết từ trước	0.073 (0.116)	0.127 (0.154)	0.228*** (0.036)	0.174* (0.094)
Do chi phí liên quan đến việc thay đổi giá (in ấn, thu thập thông tin,...)	-0.071 (0.140)	-0.091 (0.078)	0.273*** (0.075)	0.242*** (0.054)
Do biến phí của doanh nghiệp rất ổn định so với tình hình thị trường	0.008 (0.093)	0.086 (0.162)	-0.029 (0.041)	-0.027 (0.061)
Lo ngại phản ứng tiêu cực của khách hàng	0.139 (0.109)	0.083 (0.097)	-0.060 (0.118)	0.254 (0.203)
CÁC BIẾN KIỂM SOÁT KHÁC				
Mức độ cạnh tranh tranh (trung bình hoặc cao)	0.086 (0.247)	-0.367*** (0.120)	-0.141 (0.195)	-0.401** (0.193)
Thị trường tiêu thụ của sản phẩm chính (nước ngoài)	0.417 (0.381)	0.239 (0.231)	0.002 (0.170)	0.098 (0.299)
Thị phần nội địa của sản phẩm chính > 5%	0.190** (0.096)	0.117 (0.126)	0.095** (0.044)	0.086 (0.081)
Quy mô doanh nghiệp (>50 lao động)	0.351 [#] (0.234)	0.246 [#] (0.164)	0.220 (0.214)	0.243* (0.129)
Phân biệt giá theo lượng bán	-0.459*** (0.058)	-0.191* (0.100)	-0.403*** (0.139)	-0.081* (0.047)
Sở hữu nhà nước (>50%)	0.499*** (0.051)	0.347*** (0.092)	-0.163 (0.210)	0.240* (0.145)
Ngành thương mại	-0.319*** (0.123)	-0.194* (0.100)	0.122 [#] (0.085)	0.280 (0.250)
Ngành chế biến chế tạo	-0.333** (0.150)	-0.278*** (0.107)	0.125 (0.144)	-0.109 (0.078)
Dịch vụ lưu trú và ăn uống	-0.497*** (0.112)	-0.329 [#] (0.220)	0.017 (0.197)	0.266 (0.278)
Vận tải	-0.430*** (0.112)	-0.481*** (0.112)	0.070 (0.197)	0.028 (0.278)

	(0.139)	(0.098)	(0.129)	(0.142)
Xây dựng	-0.212	-0.284	0.069	0.076
	(0.452)	(0.446)	(0.211)	(0.392)
Kinh doanh BĐS và cho thuê	-0.414**	-0.204***	0.123	0.087
	(0.171)	(0.075)	(0.086)	(0.225)
Điện, khí và nước nóng	-0.387	-0.495	0.115	0.296
	(0.812)	(0.463)	(0.503)	(0.646)
L (Hiệu ứng ngẫu nhiên không quan sát được của doanh nghiệp)	1.000	1.000	1.000	1.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
Var(L)		1.522***		
		(0.265)		
CÁC THAM SỐ CUT-OFF				
_cut 1	-1.925***	-2.224***	-2.372***	-2.169***
	(0.349)	(0.285)	(0.516)	(0.498)
_cut 2	0.054	-0.247	-0.269	0.032
	(0.321)	(0.306)	(0.339)	(0.314)
_cut 3	1.389***	1.203***	1.330***	1.535***
	(0.288)	(0.381)	(0.247)	(0.195)
_cut 4	1.958***	1.967***	2.290***	2.231***
	(0.275)	(0.357)	(0.253)	(0.204)
_cut 5	2.405***	2.391***	2.973***	2.852***
	(0.259)	(0.434)	(0.255)	(0.268)
KIỂM ĐỊNH				
Log pseudolikelihood		-7731.604		
Số quan sát	1,560	1,560	1,560	1,560

*Ghi chú: Trong ngoặc là sai số chuẩn được làm vững (robust standard errors), *** có ý nghĩa ở mức 1%, ** có ý nghĩa ở mức 5%, * có ý nghĩa ở mức 10%, còn # có ý nghĩa ở mức 12%. Ngành nông, lâm, thủy sản được chọn làm cơ sở đối với biến giả ngành.*

sốc chi phí tăng (giảm).

Kết quả này là không có gì ngạc nhiên khi có nhiều doanh nghiệp trong mẫu nghiên cứu phản ứng nhanh hơn khi đối mặt với cú sốc cung so với cú sốc cầu. Điều này có thể hàm ý khách hàng thường dễ dàng chấp nhận sự tăng giá do chi phí tăng hơn là sự tăng giá do cầu tăng.

4. Kết luận

Kết quả phân tích độ trễ trong phản ứng của giá cả trước các cú sốc khác nhau sử dụng phương pháp GSEM với dữ liệu điều tra hành vi thiết lập giá của doanh nghiệp đã cho chúng ta những bằng chứng thực nghiệm quan trọng. Thứ nhất, kết quả ước lượng cho thấy chi phí thực đơn và sự ràng buộc của các hợp đồng (chính thức và không chính thức) là những nhân tố quan trọng khiến doanh nghiệp chậm chạp hơn trong việc giảm giá khi gặp phải các cú sốc cầu giảm hoặc chi phí giảm nhưng lại không ảnh hưởng tới việc tăng giá cả trong trường hợp các cú sốc cầu tăng hoặc chi phí tăng. Điều này hàm ý, cú sốc thắt chặt tiền tệ (Cú sốc làm giảm tổng cầu) có thể có hiệu ứng nhỏ hơn tới giá cả, và do vậy có hiệu ứng lớn hơn đối với sản

lượng, so với các cú sốc mở rộng tiền tệ (Cú sốc làm tăng tổng cầu). Tức là, cái giá của việc chống lạm phát bằng việc thắt chặt tiền tệ khi đã để nó xảy ra có thể là khá lớn, còn hiệu quả của việc kích thích tổng cầu thông qua mở rộng tiền tệ có thể là nhỏ. Kết quả này có ý nghĩa quan trọng đối với việc điều hành chính sách tiền tệ trong thực tiễn.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cân nhắc thay đổi giá thuần túy theo trạng thái thị trường (thay vì theo những khoảng thời gian cố định) trong mẫu điều tra có thể đặt mục tiêu thị phần lên trên mục tiêu lợi nhuận khi họ chậm tăng giá khi cầu tăng, nhưng lại nhanh giảm giá khi chi phí giảm. Trong khi đó, các doanh nghiệp có phương pháp định giá theo quy tắc riêng thường chậm chạp hơn trong việc cập nhật thông tin thị trường và do vậy, giá cả của họ thường cứng nhắc hơn trước tất cả các loại cú sốc. Ngoài ra, các doanh nghiệp có giá bán phụ thuộc vào đối thủ cạnh tranh, hoặc được xác định bởi khách hàng lớn, nhìn chung phản ứng nhanh hơn trong khi các doanh nghiệp có giá cả được quyết định bởi cơ quan quản lý nhà nước lại phản ứng chậm hơn. Tuy nhiên, sự

phản ứng giá cả nhanh hơn hay chậm hơn này chỉ xảy ra với tùy loại cú sốc, hoặc chỉ xảy ra với một chiều ở mỗi loại cú sốc.

Cuối cùng, kết quả nghiên cứu cũng chỉ ra rằng mức độ cạnh tranh, thị phần, quy mô doanh nghiệp, khả năng phân biệt giá theo lượng bán, tỷ lệ sở hữu nhà nước và đặc điểm ngành cũng là những yếu tố

quan trọng ảnh hưởng đến độ trễ điều chỉnh giá của các doanh nghiệp trước các cú sốc. Tuy nhiên, một lần nữa, sự bất cân xứng trong phản ứng của giá cả lại xảy ra giữa các cú sốc và trong mỗi loại cú sốc. Kiểm định Wald đã cung cấp những bằng chứng thực nghiệm nhất định cho sự bất cân xứng này.

PHỤ LỤC: ĐỊNH NGHĨA VÀ ĐO LƯỜNG CÁC BIẾN

Ký hiệu	Biến	Định nghĩa và đo lường
BIẾN PHỤ THUỘC: PHẢN ỨNG CỦA GIÁ CẢ ĐỐI VỚI 4 LOẠI CÚ SỐC		
y1	Phản ứng của giá cả đối với cú sốc cầu tăng	Phản ứng được sắp xếp theo thứ tự sau: 1 = dưới 1 tuần; 2 = từ 1 tuần đến 1 tháng; 3 = từ 1 đến 3 tháng; 4 = từ 3 đến 6 tháng; 5 = từ 6 tháng đến 1 năm; 6 = sau 1 năm trở lên
y2	Phản ứng của giá cả đối với cú sốc chi phí tăng	Tương tự trên
y3	Phản ứng của giá cả đối với cú sốc cầu giảm	Tương tự trên
y4	Phản ứng của giá cả đối với cú sốc chi phí giảm	Tương tự trên
QUY TẮC THIẾT LẬP GIÁ		
preview	Cân nhắc thay đổi giá thuần túy theo trạng thái thị trường	d=1 nếu DN cân nhắc thay đổi giá sản phẩm chính của mình khi có các sự kiện đặc biệt xảy ra; d=0 nếu DN thực hiện sau những khoảng thời gian nhất định hoặc kết hợp cả hai.
pbase_rthumb	Thay đổi giá theo quy tắc riêng	d=1 nếu DN thiết lập giá sản phẩm dựa theo quy tắc riêng; d=0 nếu DN dựa vào thông tin thị trường.
pset_markup	Giá bán bằng chỉ phí cộng với một tỷ lệ lợi nhuận cố định	d=1 nếu DN coi cách định giá này là quan trọng/rất quan trọng; d=0 nếu DN coi cách định giá này là kém/không quan trọng.
pset_customer	Giá bán được xác định bởi khách hàng lớn	Tương tự trên
pset_compet	Giá bán được xác định bởi đối thủ cạnh tranh	Tương tự trên
pset_legal	Giá bán được quy định bởi Chính phủ	Tương tự trên
CÁC NGUYÊN NHÂN GÂY RA SỰ CỨNG NHẮC CỦA GIÁ CẢ		
pstick1	Lo ngại đối thủ cạnh tranh không thay đổi giá	d=1 nếu DN coi rủi ro này là quan trọng hoặc rất quan trọng; d=0 nếu DN coi rủi ro này là kém/không quan trọng
pstick2	Lo ngại giá cả thị trường thay đổi theo chiều hướng ngược lại	Tương tự trên
pstick3	Do ràng buộc của các hợp đồng mua bán đã ký kết từ trước	Tương tự trên
pstick4	Do chi phí liên quan đến việc thay đổi giá (in ấn, thu thập thông tin,...)	Tương tự trên
pstick5	Do biên phí của doanh nghiệp rất ổn định so với tình hình thị trường	Tương tự trên
pstick6	Lo ngại phản ứng tiêu cực của khách hàng	Tương tự trên
CÁC BIẾN KIỂM SOÁT KHÁC		
competitive	Mức độ cạnh tranh	d=1 nếu DN cho rằng mức độ cạnh tranh là trung bình hoặc cao
pdest1	Thị trường tiêu thụ của sản phẩm chính	d=1 nếu DN cho rằng thị trường tiêu thụ sản phẩm chính không phải là trong nước
mshare	Thị phần nội địa của sản phẩm chính	d=1 nếu thị phần nội địa lớn hơn 5%
firm_size1	Quy mô doanh nghiệp	d=1 nếu quy mô lao động lớn hơn 50
pdisc	Phân biệt giá theo lượng bán	d=1 nếu giá sản phẩm được quyết định dựa trên lượng bán
state_owned	Sở hữu nhà nước	d=1 nếu tỷ lệ sở hữu nhà nước lớn hơn 50%
Trade	Ngành thương mại	
Manufacturing	Ngành chế biến chế tạo	
Hotels_restaurants	Dịch vụ lưu trú và ăn uống	
Transport	Vận tải	
Construction	Xây dựng	
Realestate	Kinh doanh BĐS và cho thuê	
Electricity	Điện, khí và nước nóng	
		d=1 nếu DN thuộc ngành tương ứng; ngành nông, lâm thủy sản được chọn làm cơ sở để so sánh.

Ghi nhận tài trợ

Nghiên cứu này được Quỹ phát triển khoa học và công nghệ quốc gia (NAFOSTED) tài trợ trong đề tài mã số II 2.3-2012.05.

1. Kết quả này được thực hiện bởi lệnh “collin” trong STATA do Philip Ender Đại học University of California, Los Angeles (UCLA) biên soạn, và sẽ được cung cấp nếu độc giả yêu cầu.

Tài liệu tham khảo

Amirault, D., Kwan, C. & Wilkinson, G. (2004), ‘A survey of the price-setting behaviour of Canadian companies’, *Bank of Canada Review*, Winter 2004–05, 29–40.

Blinder, A.S., Canetti, E., Lebow, D.E. & Rudd, J.B. (1998), ‘Asking About Prices: A New Approach to Understanding Price Stickiness’, *Russell Sage Foundation*, New York.

Dias, D.A., Marques, C.R., Martins, F. & Santos Silva, J.M.C. (2015), ‘Understanding Price Stickiness: Firm-level Evidence on Price Adjustment Lags and Their Asymmetries’, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 77, 701–718.

Fabiani, S., Druant, M., Hernando, I., Kwapil, C., Landau, B., Loupias, C., Martins, F., Mathä, T.Y., Sabbatini, R., Stahl, H. & Stokman, A.C.J. (2006), ‘What Firms’ Surveys Tell Us about Price-Setting Behavior in the Euro Area’, *International Journal of Central Banking*, 2(3), 3–47.

Greenslade, J. & Parker, M. (2012), ‘New insights into price-setting behaviour in the UK: Introduction and survey results’, *Economic Journal*, 122, F1-15.

Hall, S., Walsh, M. & Yates, A. (2000), ‘Are UK Companies’ Prices Sticky?’, *Oxford Economic Papers*, 52(3), 425–446.

Munnik, De D. & Kuan Xu (2007), *Microfoundations of Price-Setting Behavior: Evidence from Canadian Firms*, Bank of Canada Working Paper No.31.