

Chuỗi giá trị toàn cầu đang là một đặc điểm nổi bật của thương mại quốc tế trong những năm gần đây, gắn chặt với sự tham gia của các quốc gia tham gia vào phân công lao động quốc tế. Điều này đòi hỏi phải xem xét lại tỷ giá thực xác định theo lý thuyết truyền thống (Standard REER) có còn là thước đo tối ưu cho sức cạnh tranh thương mại hàng hóa của một quốc gia hay không, khi lý thuyết truyền thống giả định hàng hóa là sản phẩm tiêu dùng cuối cùng, trái ngược với thực tế hiện nay, hàng hóa chỉ là một phần sản phẩm trong chuỗi giá trị. Bài viết này sẽ giới thiệu ba vấn đề: (i) nghiên cứu tổng quan về chuỗi giá trị toàn cầu; (ii) phân tích những nhược điểm của tỷ giá thực theo lý thuyết truyền thống khi có sự xuất hiện của nhân tố mới - chuỗi giá trị toàn cầu và giới thiệu các lý thuyết mới tính tỷ giá thực; (iii) giải thích tính ưu việt về cách xác định tỷ giá thực theo lý thuyết hiện đại.

## 1. Các quan điểm về chuỗi giá trị toàn cầu

### 1.1. Các quan điểm về chuỗi giá trị toàn cầu (Global Value Chains - GVCs)

Chuỗi giá trị được coi là đặc tính của thương mại quốc tế ngày nay. Hiểu một cách đơn giản, chuỗi giá trị là chuỗi hàng hóa hoặc dịch vụ mà một công ty hoạt động trong một ngành cụ

# CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU VÀ TỶ GIÁ THỰC

ThS. Đinh Thị Thanh Long \*

thể cung cấp. Chuỗi giá trị của ngành (chuỗi cung ứng), được thực hiện theo hệ thống mạng lưới các công ty, gồm các quá trình liên quan tới sản xuất hàng hóa và dịch vụ.

Có nhiều quan điểm về chuỗi giá trị toàn cầu. Những nghiên cứu đầu tiên từ năm 2000 đặt nền móng cho khái niệm chuỗi giá trị toàn cầu thường chú trọng tới “giá trị gia tăng trong thương mại”, thuật ngữ được ra đời cùng với hiện tượng chuyên môn hóa theo chiều dọc. “Giá trị gia tăng trong thương mại được hiểu là giá trị hàng hóa trung gian nhập khẩu có trong giá trị hàng hóa xuất khẩu của quốc gia” (Hummels et al, 2001), hay hàm lượng nhập khẩu có trong xuất khẩu. Những nghiên cứu thực nghiệm của Daudin et al. (2006; 2009), Escaith (2008), and Koopman et al. (2010) kiểm định quan điểm trên đều tuân thủ theo mô hình bảng I - O (Input - output framework). Cách đo lường theo giá trị gia tăng trong thương mại chỉ thể hiện một phần của chuỗi giá trị toàn cầu, bởi nó bỏ qua các bước sản xuất đối đa hóa hàm lượng ngoại nhập.

Johnson and Noguera (2012) tiếp cận theo hướng “giá trị gia tăng xuất khẩu, là giá trị gia tăng được sản xuất trong nước và được đối tác bạn hàng chấp nhận”.

Johnson sử dụng chỉ số giá trị gia tăng trên tổng kim ngạch xuất khẩu (còn gọi là VAX), nhấn mạnh vai trò sản xuất liên ngành đóng góp vào giá trị xuất khẩu.

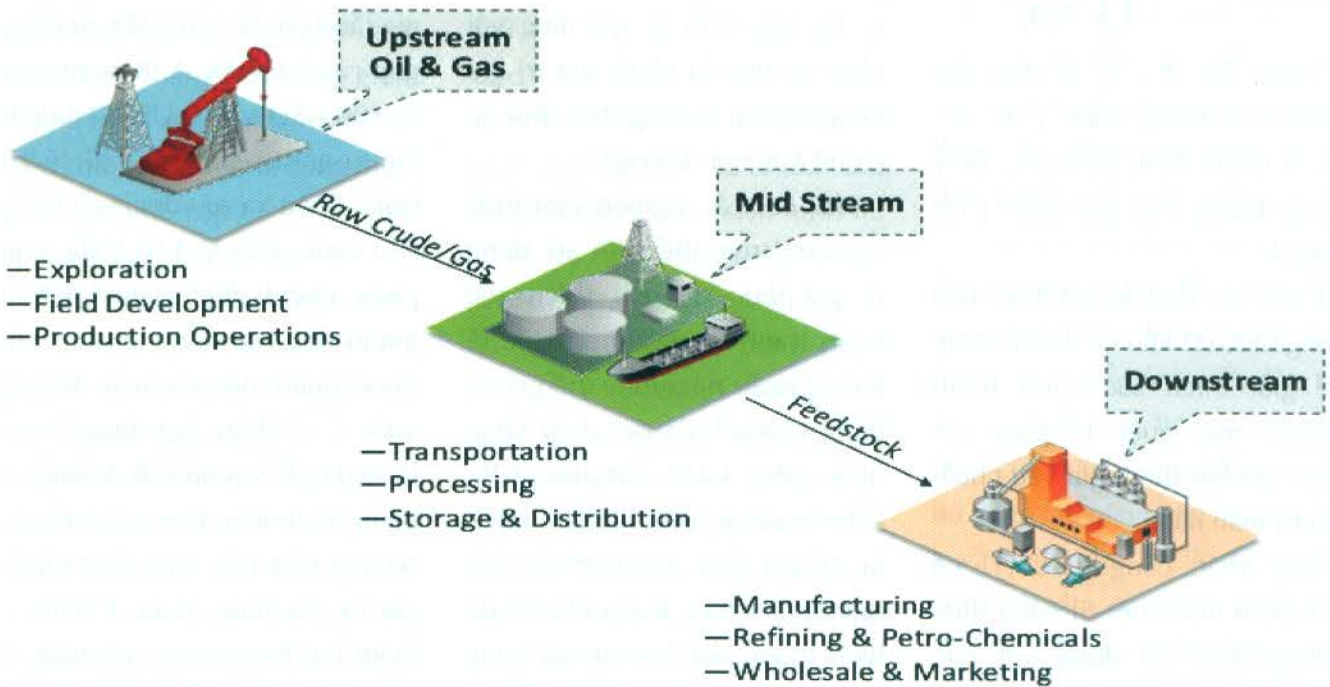
Nhóm quan điểm thứ hai bổ sung thêm lý thuyết về chuỗi giá trị toàn cầu. Koopman et al. (2010) vẫn tuân thủ lý thuyết nền tảng về chuỗi giá trị toàn cầu phải bao gồm hàm lượng nhập khẩu có trong xuất khẩu (giá trị quá khứ - backward participation), nhưng bổ sung thêm phần giá trị gia tăng nội địa (domestic value added), chính là phần đầu vào trung gian được sử dụng ở quốc gia thứ ba để xuất khẩu tiếp (giá trị tương lai - forward participation).

Quan điểm Koopman hoàn toàn thống nhất với định nghĩa về chuỗi giá trị toàn cầu của OECD (2013): “chuỗi giá trị toàn cầu là toàn bộ quá trình sản xuất hàng hóa, từ nguyên liệu thô cho tới thành phẩm, được thực hiện ở bất cứ nơi nào mà kỹ năng và nguyên liệu cần thiết để sản xuất đều có sẵn tại mức giá cả cạnh tranh cũng như đảm bảo chất lượng thành phẩm”. Định nghĩa của OECD còn chú trọng tới thương mại dịch vụ, được coi là nhân tố cốt yếu để đảm bảo chức năng hiệu quả trong chuỗi giá trị toàn cầu. Thương mại dịch vụ không

\* Giảng viên Khoa Kinh doanh quốc tế, Học viện Ngân hàng

Sơ đồ 1: Chuỗi giá trị toàn cầu mật hàng dầu thô và khí đốt

## The Global Oil & Gas Value Chain



những liên quan giữa các quốc gia, mà còn giúp các công ty gia tăng giá trị sản phẩm. Sáng kiến chung giữa OECD - WTO (TiVA) tập trung nghiên cứu giá trị gia tăng thương mại và dịch vụ của từng quốc gia được tiêu dùng khắp thế giới. TiVA còn được sử dụng như là thông tin đầu vào cho các nhà hoạch định chính sách xem xét chính sách thương mại của chính quốc gia mình.

Cũng có khái niệm nữa liên quan tới chuỗi giá trị toàn cầu trong mối liên hệ giữa công ty, ngành sản xuất, quốc gia, là kết quả của quá trình phân tán sản xuất (Coe and Hass, 2007). Chuỗi giá trị toàn cầu được hiểu là trình tự của hoạt động sản xuất, tạo ra sản phẩm cuối cùng cho người sử dụng cuối cùng,

trong đó hoạt động sản xuất gắn chặt với mối quan hệ giữa các công ty. Khái niệm tập trung vào mối quan hệ giữa nhà cung ứng trong nước - nước ngoài, công ty mẹ - chi nhánh nước ngoài, hoạt động outsourcing và offshoring.

Cuối cùng, chuỗi cung ứng thương mại hay chuỗi giá trị toàn cầu thương mại (GVCs trade), là dòng hàng hóa, dịch vụ, đầu tư, know - how, được chuyển giữa các quốc gia, trong đó, lao động gắn liền với chuỗi giá trị toàn cầu (Baldwin and Lopez - Gonzalez, 2013).

Nội dung bài viết này, tác giả sẽ tiếp cận chuỗi giá trị toàn cầu theo khái niệm của OECD (2013a), UNCTAD (2013a), OECD - WTO, với chuỗi giá trị toàn cầu được hiểu là chuỗi cung ứng thương mại (Sơ đồ 1)

## 2. Chuỗi giá trị toàn cầu - nhân tố mới khi xây dựng tỷ giá thực

### 2.1. Phương pháp xác định tỷ giá thực truyền thống

Phương pháp xác định tỷ giá thực truyền thống dựa theo nhu cầu của người tiêu dùng. Nghiên cứu của Armington (1969), McGuirk (1987), Zanello and Desruelle (1997), Bayoumi, Lee, and Jayanthi (2005) giả định hàng hóa được sản xuất ở các quốc gia khác nhau, người tiêu dùng ra quyết định tiêu dùng dựa vào mức giá tương đối của hàng hóa và trong ràng buộc ngân sách nhất định. Mô hình cũng giả định việc sản xuất hàng hóa dựa vào các yếu tố trong nước là vốn và lao động, không có hàng hóa trung gian giữa các nước. Tỷ giá thực của nước j trong mối tương quan với

các đối tác thương mại k được tính theo công thức:

$$REER_j^{stand} = \prod_{j \neq k} \left( \frac{P_j R_j}{P_k R_k} \right)^{w_{jk}} \quad (1)$$

Trong đó:  $P_j, P_k$  là mức giá hàng hóa trong nước j, k;  $R_j, R_k$  là tỷ giá danh nghĩa;  $w_{jk}$  là tỷ trọng thương mại giữa nước j với nước k.

Cách xác định tỷ giá thực theo công thức (1) khó có thể sử dụng để giải thích sức cạnh tranh thương mại quốc tế giữa các quốc gia khi tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu.

*Thứ nhất*, công thức (1) có vài điểm hạn chế: (i) công thức không được sử dụng với các hàng hóa trung gian; (ii) CPI không là thông số thích hợp để trả lời câu hỏi liên quan tới cạnh tranh thương mại quốc tế, nhất là nhiều khi hàng hóa xuất nhập khẩu không được cho vào trong giỏ hàng tính CPI; (iii) công thức không bao hàm thông tin liên quan tới giá hàng hóa có thể tham gia thương mại quốc tế; (iv) tỷ trọng thương mại không thể hiện rõ mức độ quan trọng của đồng tiền tính tỷ giá thực, vì tỷ trọng thương mại tính toán trên giá trị hàng hóa cuối cùng.

*Thứ hai*, thực tế chứng minh ngày càng nhiều quốc gia sử dụng hàng hóa trung gian sản xuất hàng xuất khẩu, và các quốc gia này đang có tầm ảnh hưởng quan trọng tới mô hình phát triển thương mại quốc tế (như Trung Quốc hoặc các nước có nền kinh tế mới nổi). Sẽ có sự khác biệt đáng kể nếu tỷ giá thực tính theo

công thức (1) để giải thích cho sức cạnh tranh thương mại quốc tế của các nước này. Câu hỏi đặt ra là: liệu tính tỷ giá thực với nhân tố mới là chuỗi giá trị gia tăng có phải là công thức thực sự chính xác hơn không?

*Thứ ba*, các nghiên cứu thực nghiệm trên thế giới sử dụng tỷ giá thực để giải thích sức cạnh tranh thương mại quốc tế không ngần ngại thay thế giá cả bằng nhiều biến đại diện khác nhau như GDP deflator, CPI, Wholesale prices... Hiển nhiên là, tỷ giá thực sẽ có nhiều kết quả khác nhau, thậm chí có độ lệch tương đối lớn so với công thức tính truyền thống. Ngay cả với các nước tiên tiến châu Âu, Eurostat cũng công bố hàng loạt giá trị tỷ giá thực dựa trên các biến số đo lường khác nhau. Điều này đòi hỏi phải có cách tiếp cận và xác định tỷ giá thực thống nhất gắn với chức năng phản ánh sức cạnh tranh thương mại quốc tế.

*Thứ tư*, lý thuyết thương mại quốc tế truyền thống nhấn mạnh vai trò điều chỉnh tỷ giá theo hướng phá giá nội tệ cải thiện hoạt động xuất nhập khẩu, nhất là với những nước bị thâm hụt thương mại. Song, quan điểm về thâm hụt thương mại được nhìn nhận khác từ góc độ chuỗi giá trị toàn cầu. Ví dụ: nước A xuất khẩu hàng hóa trung gian sang nước B trị giá 100 USD. Nước B sử dụng hàng hóa sản xuất và xuất khẩu với giá cuối cùng là 110 USD sang nước C. Tổng

kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của thế giới được tính gộp thành 210 USD, nhưng bản chất giá trị gia tăng chỉ là 110 USD, từ đóng góp của hai nước A, B tương ứng là 100 USD và 10 USD. Nước B tạo ra giá trị gia tăng chỉ có 10 USD, khác xa so với giá trị hàng hóa cuối cùng là 110 USD, còn phần chênh lệch 100 USD là giá trị đầu vào sử dụng sản xuất. Theo quan niệm truyền thống, nước C có thâm hụt thương mại là 110 USD với nước B, không có quan hệ thương mại với nước A. Nhưng nếu tiếp cận theo chuỗi giá trị gia tăng, nước C chỉ có thâm hụt thương mại với nước B 10 USD, nhưng thâm hụt thương mại với A lại là 100 USD. Vì vậy, việc điều chỉnh tỷ giá ở nước C để cải thiện thương mại với nước B chỉ áp dụng theo quan điểm truyền thống. Trong tình huống thứ 2, thâm hụt thương mại dưới góc nhìn của chuỗi giá trị toàn cầu thì tỷ giá sẽ được tính toán theo công thức nào, và điều chỉnh theo chiều hướng nào?

## 2.2. Phương pháp xác định tỷ giá thực phản ánh chuỗi giá trị toàn cầu

Như vậy, công thức (1) tính tỷ giá thực theo phương pháp truyền thống bộc lộ nhiều điểm yếu, không phản ánh thực sự đầy đủ vai trò của các quốc gia khi tham gia thương mại toàn cầu. Vì vậy, các nhà kinh tế đã điều chỉnh cách tính tỷ giá thực theo hai hướng: (i) giữ nguyên công thức tính tỷ giá thực, và thay thế khái niệm “hàng hóa” bằng khái

niệm “giá trị gia tăng”; hoặc (ii) vẫn sử dụng khái niệm hàng hóa, nhưng xây dựng công thức tính tỷ giá thực có khả năng phản ánh giá của các hàng hóa trung gian. Chúng ta sẽ xem xét kỹ hơn việc điều chỉnh khái niệm, công thức, ý nghĩa và đề cập tới trường hợp áp dụng của từng công thức.

**Công thức 1:** Giữ nguyên công thức tính tỷ giá thực, và thay thế khái niệm “hàng hóa” bằng khái niệm “giá trị gia tăng”

Nhận thấy rằng, tỷ giá thực vẫn là thước đo tốt nhất phản ánh sức cạnh tranh thương mại quốc tế của hàng hóa, vì vậy, muốn phản ánh giá của yếu tố sản xuất có trong hàng hóa, các nhà kinh tế thay khái niệm “hàng hóa” bằng khái niệm “giá trị gia tăng” hoặc bằng khái niệm “tasks” (được hiểu là một phần hàng hóa, chứ không phải là hàng hóa) (Bems and Johnson (2012)). Công thức tính tỷ giá thực theo giá trị gia tăng (Value - Added Real Effective Exchange Rate - VAREER) vẫn giữ nguyên trạng thái như công thức (1) với các điều chỉnh:

- Giá hàng hóa thay bằng giá của yếu tố sản xuất
- Tỷ trọng hàng hóa thay bằng tỷ trọng yếu tố sản xuất, phải phản ánh được phần giá trị gia tăng trong chuỗi giá trị toàn cầu mà quốc gia đó tham gia.

Công thức tỷ giá thực theo giá trị gia tăng được viết lại thành:

$$VAREER = REER_j^{tasks} = \prod_{j \neq k} \left( \frac{q_j R_j}{q_k R_k} \right)^{v_{jk}} \quad (2)$$

Trong đó:  $q_j, q_k$  là mức giá

của yếu tố sản xuất trong nước  $j, k$ . Thông thường, các nghiên cứu lấy biến đại diện là GDP deflators để thay thế cho  $q_j, q_k$ , mặc dù trong một chừng mực nào đó, GDP deflators không phản ánh giá của yếu tố sản xuất mà phản ánh lợi nhuận kinh tế.  $R_j, R_k$  là tỷ giá danh nghĩa;  $v_{jk}$  là tỷ trọng yếu tố sản xuất.

VAREER được sử dụng phản ánh sức cạnh tranh thương mại quốc tế của yếu tố sản xuất thay vì thành phẩm cuối cùng. Các bằng chứng thực nghiệm cho thấy, VAREER là thước đo phù hợp cho thay đổi giá yếu tố sản xuất (lao động hoặc vốn), giá trị xuất khẩu gia tăng hoặc bất kỳ giá trị gia tăng nào trong xuất khẩu ròng. VAREER chú trọng đo lường sức cạnh tranh thương mại quốc tế của quốc gia trong dài hạn. Nhưng VAREER không phù hợp để phân tích mô hình thương mại của quốc gia đó.

**Công thức 2:** vẫn sử dụng khái niệm “hàng hóa”, nhưng xây dựng công thức tính tỷ giá thực mới.

Khi xây dựng công thức mới tính tỷ giá thực, các nhà kinh tế vẫn tôn trọng khái niệm “hàng hóa”, nhưng nhấn mạnh sự thay đổi trong giá hàng hóa trung gian nhập khẩu phải được phản ánh thực sự trong tỷ giá thực.

**Công thức giản đơn:**

Trong mô hình đơn giản, giả định có hai quốc gia  $j$  và  $k$ , sản xuất hai hàng hóa trao đổi cho nhau, dựa trên một yếu tố đầu vào sản xuất. Nếu ký hiệu:

$P_j, P_k$  là mức giá hàng hóa trong nước  $j, k$

$R_j, R_k$  là tỷ giá danh nghĩa

$q_j, q_k$  là mức giá của yếu tố sản xuất trong nước  $j, k$ , có thể được đại diện bởi biến GDP deflators

Giả định hai quốc gia có trao đổi thương mại, cho phép hai quốc gia nhập khẩu hàng hóa trung gian để sản xuất. Do đó yếu tố sản xuất hay giá trị gia tăng của nước  $j$  sẽ trở thành một bộ phận tạo nên hàng hóa ở nước  $k$  và ngược lại.  $\delta_j$  là giá trị gia tăng nội địa có thêm ở nước  $j$ ,  $(1 - \delta_j)$  là giá trị gia tăng bên ngoài tạo ra ở nước  $j$ ,  $\delta_k$  là giá trị gia tăng nội địa có thêm ở nước  $k$ ,  $(1 - \delta_k)$  là giá trị gia tăng bên ngoài tạo ra ở nước  $k$ . Giá hàng hóa giữa hai quốc gia được biểu diễn bằng một đồng tiền chung theo công thức:

$$P_j R_j = (q_j R_j)^{\delta_j} (q_k R_k)^{1 - \delta_j}$$

$$P_k R_k = (q_j R_j)^{1 - \delta_k} (q_k R_k)^{\delta_k}$$

Công thức tính tỷ giá thực giản đơn:

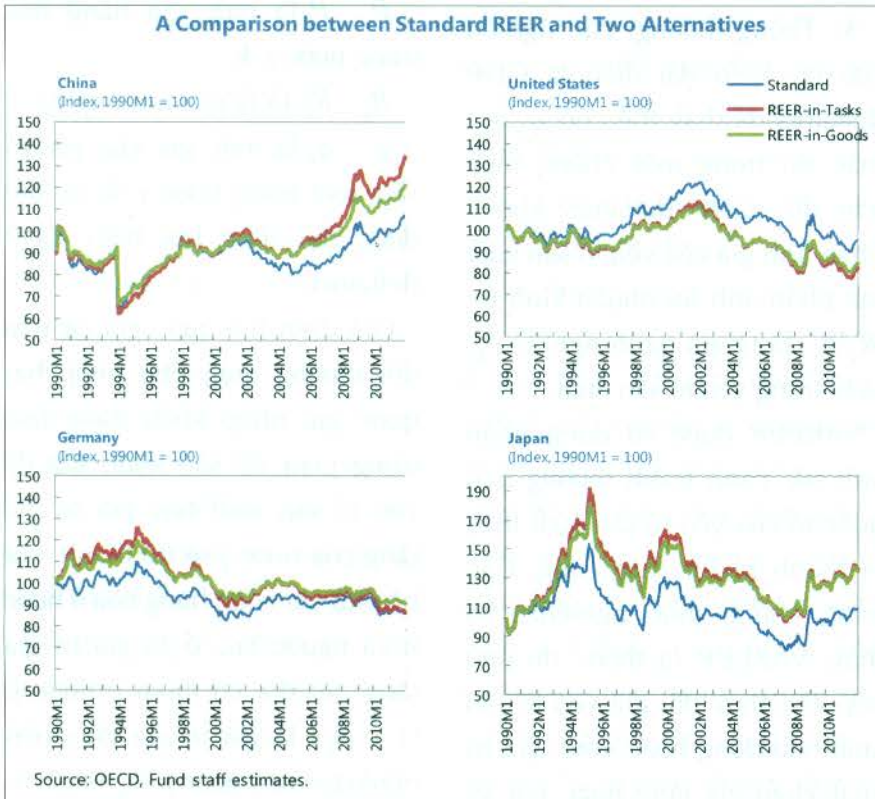
$$REER_1 = \frac{P_j R_j}{P_k R_k} = \left( \frac{q_j R_j}{q_k R_k} \right)^{\delta_j + \delta_k - 1} \quad (3)$$

Công thức (3) cho một vài điểm đáng lưu ý:

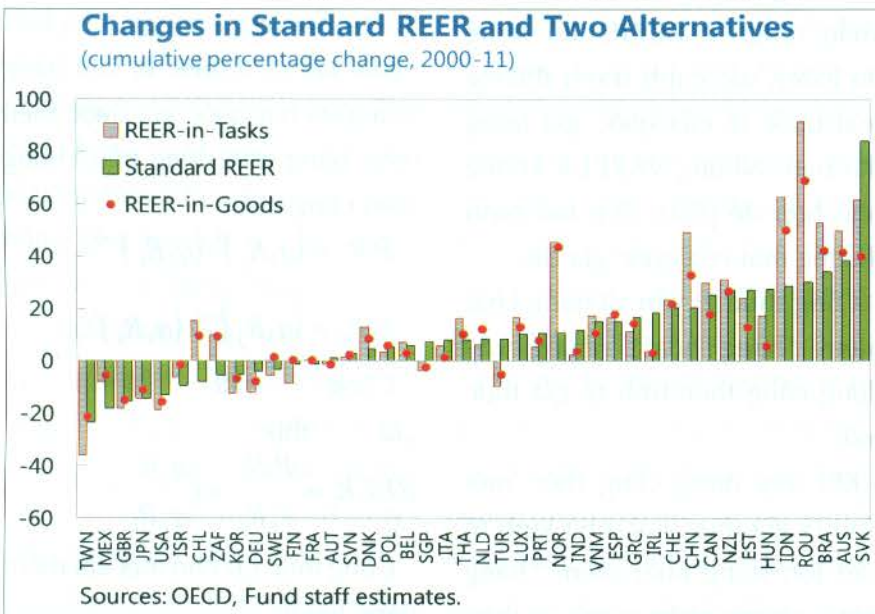
*Thứ nhất*, trong trường hợp quốc gia không nhập khẩu đầu vào sản xuất ( $\delta_j = \delta_k = 1$ ), nội tệ nước  $j$  lên giá thực, sẽ làm cho giá hàng hóa nước  $j$  đắt tương đối, sẽ phản ánh đầy đủ hoặc là sự tăng giá của yếu tố đầu vào  $\frac{q_j}{q_k}$  hoặc tỷ giá danh nghĩa tăng  $\frac{R_j}{R_k}$

*Thứ hai*, khi hai quốc gia nhập

Đồ thị 1: Độ lệch giữa REER, VAREER và GOREER



Đồ thị 2: Mức độ thay đổi của standard REER, GOREER và VAREER



khẩu đầu vào sản xuất, tỷ lệ % lên giá thực của nội tệ j không nhất thiết phải bằng tỷ lệ % tăng giá yếu tố đầu vào. Mức độ khác biệt càng lớn khi tỷ trọng nhập khẩu đầu vào sản xuất giữa hai quốc gia càng lớn. Nói cách khác, mức độ tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu của quốc

gia lớn, thì sự thay đổi tỷ giá thực sẽ phản ánh rõ nét hơn giá yếu tố sản xuất.

**Công thức tổng quát**

Trong mô hình tổng quát, giả định hàng hóa quốc gia j sẽ bao gồm giá trị gia tăng nội địa và giá trị gia tăng của các nước i cạnh tranh hàng hóa với nước k.

Tỷ giá thực được xác định từ hai thành phần. Bộ phận thứ nhất đo lường khả năng cạnh tranh giữa hàm lượng nội địa của hàng hóa nước j so với hàng hóa nước k. Bộ phận thứ hai là giá trị gia tăng bên ngoài của hàng hóa nước j với hàng hóa nước k. Như vậy, GOREER sẽ phản ánh chi phí yếu tố sản xuất cả trong nước, nước ngoài, giá trị gia tăng giữa hai quốc gia.

$$REER_j^{Goods} = \prod_{i \neq j} \left( \frac{P_i R_i}{P_j R_k} \right)^{w_{ij}} \prod_{i \neq j} \left( \frac{\left( \frac{q_i R_i}{q_j R_i} \right)^{-\varphi_j (1-\delta_j)}}{\left( \frac{q_k R_k}{q_i R_i} \right)^{-\varphi_k (1-\delta_k)}} \right)^{w_{ik}}$$

(4)

Trong đó:  $\varphi_j (1-\delta_j)$  là giá trị gia tăng bên ngoài của hàng hóa nước i trong tổng chi phí sản xuất của nước j.

Các nghiên cứu thực nghiệm chỉ ra GOREER phù hợp trong phân tích sức cạnh tranh thương mại quốc tế theo tổng kim ngạch, hoặc bất kỳ dòng chu chuyển hàng hóa nào. GOREER khắc phục nhược điểm của VAREER, có thể sử dụng dự báo mô hình chu chuyển hàng hóa cũng như khả năng cạnh tranh hàng hóa xuất nhập khẩu giữa quốc gia j với phần còn lại của thế giới.

**3. Các bằng chứng thực nghiệm về tỷ giá thực truyền thống và tỷ giá thực với chuỗi giá trị toàn cầu**

Điểm lưu ý đầu tiên là, độ lệch giữa tỷ giá thực tính toán theo công thức (1) (2) và (3) là đáng kể, bởi quốc gia càng ít tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu thì tỷ trọng yếu tố sản xuất càng nhỏ. Thông thường, tỷ trọng thương

mại phản ánh quy mô giao dịch thương mại giữa hai quốc gia, trong khi tỷ trọng yếu tố sản xuất phải phản ánh quy mô giá trị gia tăng được tạo trong hàng hóa di chuyển giữa các quốc gia. Ví dụ điển hình nhất là nước Mỹ. Rõ ràng tỷ trọng thương mại của Mỹ so với các đối tác thương mại trong khối NAFTA là tương đối lớn, do tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Mỹ chiếm tỷ trọng lớn. Song, Mỹ lại có tỷ trọng tham gia chuỗi giá trị toàn cầu nhỏ. Đồ thị 1 cho thấy độ lệch giữa ba tỷ giá thực: REER standard, VAREER (REER tasks) và GOREER (REER in goods) giai đoạn từ 1/1990 - 12/2012. Rõ ràng, tỷ giá thực xác định theo hai công thức mới có xu hướng biến động giống nhau và mức độ chênh lệch là không đáng kể so với tỷ giá thực truyền thống.

*Thứ hai*, công thức VAREER và GOREER cho thấy, nội tệ giảm giá không nhất thiết làm xấu đi sức cạnh tranh thương mại quốc tế của nước đối tác. Xét ví dụ: giả định Trung Quốc là nước sản xuất iPhone, và Trung Quốc phải cạnh tranh với các nhà cung cấp smart phones khác. Trên thực tế, Trung Quốc là địa điểm cuối cùng lắp ráp linh kiện cho iPhone, tức là giá trị gia tăng của iPhone ở Trung Quốc đơn thuần là công đoạn lắp ghép, còn các thiết bị khác trong chuỗi giá trị được sản xuất từ nhiều quốc gia khác nhau. Chỉ cần một quốc gia trong chuỗi giá trị giảm giá nội tệ, sẽ khiến cho giá đầu vào sản

xuất ở quốc gia tiếp theo sẽ giảm đi, và cuối cùng sẽ làm giảm giá iPhone ở Trung Quốc. Cơ chế truyền tải này hoàn toàn khác biệt về lý thuyết truyền thống là nội tệ giảm giá hàm ý giảm sức cạnh tranh của Trung Quốc. Lý luận mới cũng đòi hỏi phải xây dựng tỷ giá thực sao cho giá trị gia tăng của Trung Quốc sẽ phản ứng với sự thay đổi giá đầu vào từ các nước tham gia chuỗi giá trị.

*Thứ ba*, cả GOREER và VAREER đều tỏ ra ưu việt biểu thị sức cạnh tranh thương mại quốc tế ở các nước tham gia tích cực trong chuỗi giá trị toàn cầu. Các bằng chứng thực nghiệm cũng nhấn mạnh, GOREER và VAREER phản ánh rõ nét hơn sức cạnh tranh thương mại quốc tế, bởi vì giá trị gia tăng đều được điều chỉnh hàng năm, mang tính cập nhật, do đó, giảm mức độ sai lệch của từng chuỗi dữ liệu so với mức tỷ giá thực cân bằng dài hạn (đồ thị 2).

Tuy rằng, các học thuyết kinh tế, các công thức tính toán, các mô hình kinh tế đều có những cách lý giải khác nhau về cùng một vấn đề, bởi lý thuyết giải quyết vấn đề kinh tế thường có các giả thiết và được áp dụng trong từng trường hợp cụ thể. Việt Nam hiện nay đang tích cực tham gia chuỗi giá trị toàn cầu, vì vậy, chuỗi giá trị toàn cầu cũng nên được đón nhận như là một nhân tố ít nhiều ảnh hưởng tới việc điều hành tỷ giá để duy trì sức cạnh tranh thương mại quốc tế. ■

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Armington, Paul, S., (1969), "A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production", IMF Staff papers, Vol. 6, pp. 159 - 178.
2. Baldwin, R.E. and Lopez - Gonzalez, J. (2013), "Supply Chain Trade: a Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypothesis", London: Centre for Economic Policy Research (CEPR), CEPR Discussion Paper No. 9421.
3. Bayoumi, Tamim, Jaewoo Lee, and Sarma Jayanthi, (2005), "New Rates from New Weights", IMF Working Paper 05/99
4. Daudin, G., Riffart, C. and Schweisguth, D. (2009), "Who produces for Whom in the World economy", Paris: Obsevatoire Francais de Conjonctures Economicques (OFCE), Documents de Travail de L'OFCE No. 2009 - 18.
5. Escaith, H. (2008), "Measuring Trade in Value Added in the New Industrial Economy: Statistical Implications", Munich: Munich Personal RePEc Archive, MPRA Paper No. 14454.
6. Hummels, D.L., Ishii, J. and Yi, K. - M (2001), "The Nature and Growth of Vertical Specialization in international Trade, Journal of International Economics 54(1): 75 - 96.
7. Johnson, R.C. and Noguera, G. (2012), "Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added", Journal of International Economics 86 (2): 224 - 236.
8. Koopman, R., Powers, W., Wang, Z. and Wei, S - J (2010), "Give Credit Where Credit is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains", Cambridge MA: National Bureau of Economic Research (NBER), Working Paper No. 16426.
9. McGuirk, Anne K., (1987), "Measuring Price Competitiveness for Industrial Country Trade in Manufacturers", IMF Working Paper 87/34.
10. Organisation for Economic Co - operation and Development (OECD) and World Trade Organization (WTO) (2013b) Aid for Trade in Action, Paris, Geneva: OECD, WTO.
11. Organisation for Economic Co - operation and Development (OECD) (2013), Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains,
12. Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2013), Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs, Report prepared for the G20 Leaders Summit, Saint Petersburg, September 2013.
13. Zanillo, Alessandro and Dominique Desruelle, (1997), "A Primer on the IMF's Information Notice System", IMF Working Paper 97/71.