

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
KHOA KINH TẾ



PGS.TS. PHÙNG XUÂN NHẠ
(Chủ biên)

CÁC CÔNG TY XUYÊN QUỐC GIA
Lý thuyết và thực tiễn

HÀ NỘI, 11/2006

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
KHOA KINH TẾ



PGS.TS. PHÙNG XUÂN NHẠ
(Chủ biên)

CÁC CÔNG TY XUYÊN QUỐC GIA

Lý thuyết và thực tiễn

Các tác giả:

PGS.TS. PHÙNG XUÂN NHẠ

THS. NGUYỄN VIỆT KHÔI

GS.TS NGUYỄN THIẾT SƠN

TS. NGUYỄN THỊ KIM ANH

PGS.TS. NGUYỄN THƯỜNG LẠNG

TS. HOÀNG THỊ BÍCH LOAN

MỤC LỤC

Lời giới thiệu	6
Chương 1: Bản chất, đặc điểm và chiến lược hoạt động của các công ty xuyên quốc gia	9
1.1. Bản chất và tầm ảnh hưởng của các TNCs	9
1.1.1 Khái niệm và định nghĩa	9
1.1.2. Cơ cấu tổ chức và hệ thống quản lý	11
1.2. Chiến lược hoạt động của TNCs	15
1.2.1 Mở rộng mạng lưới sản xuất	15
1.2.2. Phân phối (distribution/logistics)	17
1.2.3. Chuyển giao và phát triển công nghệ	18
1.2.4. Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực	19
1.3. Các vấn đề của TNCs hiện nay (Thực tiễn nghiên cứu)	20
1.3.1. Những vấn đề đối với TNCs	20
1.3.2. Những vấn đề của TNCs đối với các chính phủ	21
Câu hỏi «n tiếp và thảo luận	24
Phê bình	25
Tài liệu tham khảo	26
Chương 2: Các lý thuyết về công ty xuyên quốc gia	28
2.1. Các lý thuyết của TNCs	28
2.1.1. Lý thuyết chu kỳ sản phẩm (product cycle theory)	28
2.1.2. Lý thuyết nội vi hóa (internalization theory)	31
2.1.3. Các mô hình lý thuyết về sự quyết định của công ty (theoretical models of the firm's decision)	33
2.1.4. Lý thuyết chiết trung (eclectic theory)	38
2.1.5. Các quan điểm lý thuyết khác	40
2.2. Tác động của TNCs đến với các nền kinh tế thế giới	43
2.2.1. Các tác động tích cực	43
2.2.2. Các tác động tiêu cực	45
2.3. Kết luận, chung các lý thuyết TNCs	47
Câu hỏi «n tiếp và thảo luận	59
Tài liệu tham khảo	60

Chương 3: Vai trò của các công ty xuyên quốc gia đối với thúc đẩy phát triển thương mại quốc tế.....	62
3.1. TNCs thay thế các chuỗi cung ứng nội quốc.....	62
3.2. Trao đổi hàng hóa, vận động vốn của TNCs.....	67
3.3. Mô hình mở rộng hoạt động thương mại quốc tế của TNCs	74
3.3.1. Các mô hình chiếm lĩnh và khai thác thị trường quốc tế của TNCs	74
3.3.2. Chiến lược chiếm lĩnh và khai thác thị trường quốc tế của TNCs.....	78
3.4. Nghiên cứu trình độ tập trung về hoạt động thương mại của TNCs Mỹ	82
3.5. Các kênh thương mại chủ yếu của TNCs Mỹ.....	87
3.6. Thương mại quốc tế của TNCs Mỹ phát triển theo ngành	90
Câu hỏi «n tiếp và thảo luận	94
Tài liệu tham khảo	95
Chương 4: Vai trò của TNCs đối với thúc đẩy đầu tư quốc tế.....	96
4.1. Thúc đẩy tự do hóa thị trường tài chính	96
4.1.1. Giảm bớt các rào cản đầu tư quốc tế.....	96
4.1.2. Tăng cường hợp tác song phương và đa phương trong thu hút đầu tư nước ngoài	98
4.2. TNCs vận động trực tiếp nước ngoài.....	102
4.2.1. Cơ cấu và các hình thức FDI chủ yếu của TNCs	102
4.2.2. GI và M&A – Sự lựa chọn của TNC và nước chủ nhà.....	108
4.3. Xu hướng vận động trực tiếp nước ngoài của TNCs	115
Câu hỏi «n tiếp và thảo luận	122
Phê bình	123
Tài liệu tham khảo	129
Chương 5: Vai trò của công ty xuyên quốc gia đối với chuyển giao và phát triển công nghệ	132
5.1. Một số vấn đề về công nghệ và chuyển giao công nghệ.....	132
5.2. TNCs thúc đẩy chuyển giao công nghệ	138
5.3. Các hoạt động phát triển công nghệ (R & D) của TNCs	140
5.4. Các vấn đề liên quan tới tác động nghiên cứu	143
5.4.1. Công nghệ của TNCs ở các nước đang phát triển.....	143
5.4.2. Công nghệ TNC và vấn đề hạn chế tình trạng ô nhiễm môi trường	144
5.4.3. Sở hữu trí tuệ và tình trạng vi phạm bản quyền.....	146
5.4.4. Sự phụ thuộc công nghệ nước ngoài của các nước đang phát triển.....	147

5.4.5. Giá cả công nghệ của TNCs đối với các nước đang phát triển.....	147
Danh mục tài liệu tham khảo	156
Chương 6: Công ty xuyên quốc gia đối với tạo việc làm và phát triển nguồn nhân lực.....	158
6.1. TNCs đối với tạo việc làm.....	158
6.1.1. Tạo việc làm trực tiếp và gián tiếp.....	158
6.1.2. Cải thiện điều kiện lao động	163
6.2 TNCs đối với phát triển nguồn nhân lực.....	166
6.2.1. Sức khỏe và dinh dưỡng	168
6.2.2. Giáo dục và đào tạo	169
6.2.3. Năng lực quản lý.....	174
Câu hỏi «n tiếp vụ thảo luận	179
Tài liệu tham khảo	179

LỜI GIỚI THIỆU

Một trong những động lực quan trọng thúc đẩy toàn cầu hóa và tăng trưởng của nền kinh tế thế giới là Các công ty xuyên quốc gia (TNCs). Hiện nay, hoạt động của khoảng trên 60.000 TNCs (công ty mẹ) thông qua trên 700.000 chi nhánh trên thế giới đã và đang thực hiện phần lớn (khoảng 4/5) đầu tư trực tiếp nước ngoài và khoảng 3/5 trao đổi thương mại toàn cầu. Mặt khác, TNCs cũng thực hiện chủ yếu các hoạt động nghiên cứu và phát triển (R & D), chuyển giao công nghệ giữa các nước. Các hoạt động đầu tư, thương mại và chuyển giao công nghệ đã tạo ra được nhiều việc làm, góp phần quan trọng vào phát triển nguồn nhân lực và tăng cường hội nhập giữa các nền văn hóa trên thế giới. Bởi vậy, TNCs luôn là đối tượng nổi bật thu hút sự quan tâm, nghiên cứu của các nhà hoạch định chính sách, học giả, quản lý ở nhiều nước.

Sau gần 20 năm thực hiện thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, đến nay nhiều TNCs lớn trên thế giới đã có mặt ở Việt Nam. Nhận thức được tầm quan trọng của TNCs đối với sự nghiệp công nghiệp hóa và hiện đại hóa, nước ta đã không ngừng cải thiện môi trường đầu tư và tìm nhiều biện pháp để thu hút các TNCs, nhất là các TNCs có tiềm năng đầu tư lớn từ các nước phát triển. Tuy nhiên, cho đến nay, những kết quả đạt được còn chưa tương xứng với năng lực đầu tư của TNCs và mong đợi của Việt Nam. Nguyên nhân có nhiều, song trước hết là ở Việt Nam còn chưa hiểu rõ được TNCs: bản chất và đặc điểm của chúng như thế nào?, chúng muốn gì? hoạt động ra sao? và có vai trò như thế nào đối với sự phát triển của nền kinh tế thế giới và nước chủ nhà?.

Để góp phần làm rõ các vấn đề trên, các tác giả đã biên soạn cuốn sách “Các công ty xuyên quốc gia” làm giáo trình dạy và học cho môn học Các công ty xuyên quốc gia của Khoa Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội. Tham gia biên soạn giáo trình này gồm có: PGS.TS. Phùng Xuân Nhạ (chương 1); PGS.TS. Phùng Xuân Nhạ và Thạc sĩ Nguyễn Việt Khôi (chương 2); GS.TS. Nguyễn Thiết Sơn (chương 3); TS. Nguyễn Thị Kim Anh (chương 4); PGS.TS. Nguyễn Thường Lạng (chương 5); và TS. Hoàng Thị Bích Loan (chương 6).

Đối tượng nghiên cứu của cuốn sách này là các TNCs. Cuốn sách bao gồm 6 chương đi từ lý thuyết đến thực tiễn hoạt động của TNCs. Chương 1 làm rõ các khái niệm, bản chất, đặc điểm và các chiến lược phát triển của TNCs. Chương 2 tập trung phân tích các lý thuyết và quan điểm giải thích, dự đoán sự hình thành và phát triển của TNCs. Các chương sau đánh giá tác động của TNCs đối với các yếu tố quan trọng của tăng trưởng

kinh tế, như thương mại quốc tế (chương 3), đầu tư quốc tế (chương 4), chuyển giao công nghệ (chương 5) và tạo việc làm, phát triển nguồn nhân lực (chương 6).

Ngoài các phương pháp cơ bản được sử dụng trong nghiên cứu kinh tế, các phương pháp chủ yếu nghiên cứu môn học này là **đọc, nghe giảng, thảo luận/làm việc theo nhóm và viết tiểu luận**. Hoạt động của các TNCs có liên quan đến nhiều lĩnh vực khác nhau và đã được nhiều chuyên gia trên thế giới quan tâm nghiên cứu, do đó có rất nhiều tài liệu. Sinh viên sẽ được giới thiệu danh mục và nguồn tài liệu phù hợp cho mỗi chương của giáo trình. Sinh viên cần phải đọc các nội dung của môn học trong giáo trình trước khi nghe giảng. Trong khi chuẩn bị trả lời các câu hỏi thảo luận, sinh viên cần đọc các tài liệu tham khảo đã được giới thiệu ở cuối mỗi chương của giáo trình.

Nghe giảng trên lớp sẽ giúp sinh viên hệ thống được các kiến thức cơ bản, giải đáp được các vấn đề trong quá trình đọc tài liệu và tiếp cận được các thông tin mới về từng vấn đề nghiên cứu. Trong quá trình nghe giảng, sinh viên có thể nêu các vấn đề cần làm rõ thêm hoặc đưa ra các quan điểm bình luận của mình về các vấn đề còn gây ra nhiều tranh luận. Như vậy, phương pháp học ở trên lớp chủ yếu là “nghe-hiểu” chứ không phải là “nghe-ghi”.

Thảo luận/làm việc theo nhóm là phương pháp bắt buộc đối với sinh viên. Mỗi lớp được chia ra làm nhiều nhóm, mỗi nhóm sẽ cử một người làm trưởng nhóm và chuẩn bị một hoặc một số câu hỏi thảo luận đã được gợi ý ở cuối mỗi chương của giáo trình. Trong buổi thảo luận, trưởng nhóm trình bày kết quả đã thảo luận của nhóm mình cho cả lớp nghe. Các thành viên khác của nhóm có trách nhiệm bổ sung và trả lời câu hỏi của những người tham dự.

Viết tiểu luận để nâng cao kỹ năng phân tích, đánh giá và báo cáo các vấn đề của đầu tư quốc tế. Mỗi sinh viên hoặc nhóm sinh viên sẽ chọn một đề tài phù hợp, độ dài khoảng 10.000 từ (13-15 trang đánh máy). Trong quá trình viết bài, sinh viên sẽ nhận được sự giúp đỡ của giáo viên, các nhà chuyên môn.

Trong quá trình biên soạn và hoàn thiện giáo trình, các tác giả đã nhận được nhiều góp ý có giá trị của các đồng nghiệp: PGS.TS. Nguyễn Xuân Thắng, PGS.TS. Nguyễn Khắc Thanh, TSKH. Mai Thanh Hải, TS. Khu Thị Tuyết Mai, TS. Nguyễn Xuân Thiên, PGS.TS. Phí Mạnh Hồng,... và sinh viên Khoa Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội, các nhà khoa học trong và ngoài nước. Thay mặt cho tập thể tác giả, tôi xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ quý báu này.

Để biên soạn được giáo trình này, mặc dù các tác giả đã rất cố gắng, song khó tránh khỏi những thiếu sót, khiếm khuyết. Chúng tôi rất mong nhận được các ý kiến đóng góp của bạn đọc để lần xuất bản sau được trọn vẹn hơn.

Thay mặt các tác giả

PGS.TS. Phùng Xuân Nhạ

CHƯƠNG 1: BẢN CHẤT, ĐẶC ĐIỂM VÀ CHIẾN LƯỢC HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC CÔNG TY XUYÊN QUỐC GIA

1.1. BẢN CHẤT VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CÁC TNCs

1.1.1 Khái niệm và định nghĩa

Trong các tài liệu về công ty xuyên quốc gia, nhiều thuật ngữ được sử dụng như công ty quốc tế (International Enterprise/Firm), công ty đa quốc gia (Multinational Corporation/Enterprise-MNC/MNE), công ty xuyên quốc gia (Transnational Corporation-TNC) và gần đây thuật ngữ công ty toàn cầu (Global Firm) được sử dụng khá phổ biến. Vậy, nội dung của từng thuật ngữ là gì và giữa các thuật ngữ này có gì khác biệt? và thuật ngữ nào được sử dụng là hợp lý nhất?.

Trong những năm 1960, các thuật ngữ công ty quốc tế và công ty đa quốc gia được sử dụng với ý nghĩa như nhau, nhưng nhìn chung thuật ngữ công ty quốc tế vẫn quen được sử dụng. Các thuật ngữ này nói đến sự lớn mạnh của công ty đã vượt khỏi phạm vi một quốc gia và có các hoạt động sản xuất, kinh doanh ở nhiều nước trên thế giới (Jenkins, 1987). Đặc điểm cơ bản của công ty quốc tế hoặc đa quốc gia là qui mô lớn, sở hữu đa quốc tịch và có phạm vi hoạt động ở nhiều nước.

Mặc dù hai thuật ngữ trên có ý nghĩa như nhau, nhưng xét ở cách tiếp cận, thuật ngữ thứ nhất xem xét công ty từ góc độ kinh doanh quốc tế, trong khi thuật ngữ thứ hai đề cập đến cả tính sở hữu đa quốc gia của công ty (Richard E. Caves, 1986), vì thế đã phản ánh đầy đủ hơn đặc điểm của MNE.

Đầu những năm 1970, thuật ngữ MNE được sử dụng nhiều hơn thuật ngữ công ty quốc tế và có ý phân biệt với khái niệm công ty quốc tế. Trong thời kỳ này, cơ cấu tổ chức và các hoạt động của MNEs chuyển sang cơ chế phi tập trung, đa doanh hơn trước. Quá trình ra quyết định các hoạt động của công ty không còn độc quyền từ một chủ sở hữu ở chính quốc, mà người nước ngoài cũng được tham gia quản lý các chi nhánh của công ty hoạt động ở nước họ. Hơn nữa, họ còn có quyền điều chỉnh tỷ lệ góp vốn và quyết định hình thức hợp tác (FDI) với MNE ở nước chủ nhà. Bởi vậy, cơ cấu tổ chức và hoạt động của MNE không chỉ có tính quốc tế mà còn mang đậm nét đa quốc gia.

Ngoài những đặc điểm chung như đã nêu, các tiêu chí để xem xét một công ty là MNE còn được quan niệm không thống nhất giữa các học giả. Chẳng hạn, các học giả

Mỹ thường căn cứ vào phạm vi kiểm soát và quản lý các hoạt động sản xuất ít nhất từ hai nước trở lên. Hơn nữa, họ còn sử dụng thuật ngữ doanh nghiệp (enterprise) hơn là công ty (company) và nhấn mạnh đến mức độ kiểm soát và quản lý trực tiếp các hoạt động của công ty ở nước ngoài (Richard E. Caves, 1986). Trong khi đó, một số học giả khác lại nhấn mạnh về đặc điểm qui mô tài sản của công ty phải đạt đến mức trên 100 triệu USD (Raymond Vernon, 1971) hoặc được xếp vào danh sách 500 công ty lớn nhất về tài sản trên thế giới được công bố hàng năm (Harvard Business School, 1974) mới được gọi là MNE. Ngoài ra, có tài liệu còn định nghĩa MNE dựa trên một số tiêu chuẩn cần thiết như số lao động sử dụng ở nước ngoài hoặc tỷ lệ tài sản ở nước ngoài trên tổng giá trị tài sản của công ty (Jenkins, 1987).

Một số học giả khác còn định nghĩa MNE là một công ty lớn bao gồm nhiều công ty nhỏ hay thực thể kinh tế. Những thực thể này có thể thuộc quyền sở hữu cá nhân hay sở hữu nhà nước hoặc sở hữu hỗn hợp, được thành lập ở nhiều nước khác nhau và có mối liên kết chặt chẽ. Chúng ảnh hưởng đến hoạt động của nhau và đặc biệt cùng có chung mục đích và nguồn vốn kinh doanh. Trong một MNE, mức độ tự chủ của các thực thể rất khác nhau, tùy thuộc vào hình thức liên kết và lĩnh vực hoạt động giữa chúng.

Cuối những năm 1980, do sự nổi lỏng các qui chế đầu tư nước ngoài ở các nước đang phát triển và xu hướng tự do hóa thị trường vốn quốc tế, các MNEs đã tăng trưởng mạnh mẽ. Trào lưu các công ty mẹ (parent firms) mở rộng các chi nhánh ra nhiều nước (transnationals) đã trở thành đặc điểm nổi bật trong những năm cuối của những năm 1980. Bởi vậy, trong thời kỳ này, thuật ngữ TNCs được sử dụng rộng rãi.

Theo định nghĩa, TNC là doanh nghiệp có sở hữu và kiểm soát tài sản như nhà máy, hầm mỏ, đồn điền và các cơ sở bán hàng ở hai hoặc nhiều nước (Colman and Nixon, 1994). Nhiều học giả cũng có định nghĩa tương tự về TNC (Jenkins, 1987; Rasiah, 1995; Dunning and Sauvant, 1996; ...). Như vậy, theo các định nghĩa đã nêu, bản chất của TNCs và MNEs là giống nhau, *đều là những công ty có qui mô lớn về tài sản, phạm vi hoạt động ở nhiều nước và tìm kiếm lợi nhuận trên phạm vi toàn cầu*. Sự khác nhau về tên gọi chỉ là sự phản ánh đặc điểm phát triển trong từng thời kỳ tăng trưởng của TNC hoặc thói quen sử dụng từ ngữ của các học giả.

Gần đây, Hội nghị của Liên Hiệp Quốc về thương mại và phát triển (UNCTAD) đã đưa ra định nghĩa chung như sau: TNCs bao gồm các công ty mẹ và các công ty con của chúng ở các nước trên thế giới. Công ty mẹ là công ty kiểm soát toàn bộ tài sản của

chúng ở nước sở hữu hơn là ở nước ngoài. Công ty con là công ty hoạt động ở nước ngoài dưới sự quản lý của công ty mẹ và thường được gọi chung là chi nhánh ở nước ngoài. Có các loại công ty con dưới đây:

- Phụ thuộc (Subsidiary): Chủ đầu tư (thuộc công ty mẹ) sở hữu hơn 50% tổng tài sản của công ty. Họ có quyền chỉ định hoặc bãi nhiệm các thành viên bộ máy tổ chức và quản lý điều hành của công ty.
- Liên kết (Associate): Chủ đầu tư tuy chiếm 10 % tài sản của công ty, nhưng chưa đủ tỷ lệ sở hữu để có quyền hạn như trường hợp công ty phụ thuộc.
- Chi nhánh (Branch): Công ty hoạt động ở nước ngoài với 100% tài sản thuộc sở hữu của công ty mẹ.

Trước xu hướng phát triển mạnh mẽ của toàn cầu hóa, nhiều quốc gia mở cửa thu hút TNCs, các hoạt động của TNCs không còn giới hạn ở một số lĩnh vực chuyên doanh nữa mà đã chuyển sang đa doanh và có phạm vi ảnh hưởng toàn cầu. Bởi thế, đã xuất hiện thuật ngữ công ty toàn cầu. Thực ra, thuật ngữ này chỉ phản ánh đặc điểm của TNC trong bối cảnh toàn cầu hóa hiện nay, còn về bản chất và định nghĩa vẫn không có sự khác biệt đáng kể (John Stopford, 1999).

Như vậy, qua các khái niệm và định nghĩa trên, có thể đi đến hai nhận xét quan trọng: *Thứ nhất*, về bản chất, các thuật ngữ về TNC không có sự khác biệt đáng kể. Chúng có đặc điểm chung là qui mô lớn, sở hữu đa quốc gia và kiểm soát các hoạt động sản xuất, kinh doanh ở nhiều nước. Sự khác biệt chủ yếu là tên gọi, phản ánh đặc điểm nổi bật của TNC trong từng giai đoạn lịch sử phát triển hoặc thói quen sử dụng từ ngữ của các học giả. *Thứ hai*, khó có thể đưa ra định nghĩa chính xác về TNC. Bởi thế, định nghĩa chung về TNCs của UNCTAD (như đã nêu) là hợp lý hơn cả và sẽ được sử dụng trong giáo trình này.

1.1.2. Cơ cấu tổ chức và hệ thống quản lý

Cơ cấu tổ chức của TNCs rất đa dạng và phức tạp. Tính đa dạng được thể hiện ở sự phong phú trong mô hình tổ chức của TNCs của các nước và trong từng giai đoạn phát triển của chúng. Còn sự phức tạp có thể nhận thấy trong các mối liên hệ đan xen về chức năng giữa các bộ phận của TNCs (Geoffrey Jones, 1996).

Cơ cấu tổ chức theo thứ bậc (hierarchical organization) là đặc điểm nổi bật của TNCs. Có hai hình thức cơ bản của mô hình này: Tổ chức theo chức năng (functional

organization-F) và nhiều đầu mối (multidivisional organization-MD). Hình thức F bao gồm một nhóm các phòng chức năng, trong đó mỗi phòng có chức năng riêng và báo cáo trực tiếp với giám đốc điều hành (chief executive). Tính chuyên môn hóa rất cao trong các phòng chức năng của mô hình F. Các nhân viên của mỗi phòng chức năng chỉ tập trung vào một việc cụ thể mà không cần phải liên hệ với các nhân viên ở các phòng khác (Richard Caves, 1986). Mô hình tổ chức này rất hiệu quả nếu công việc không cần phải hợp tác giữa các phòng trong công ty.

Khi các hoạt động của công ty đã trở nên đa dạng thì mô hình F không còn thích hợp nữa, thay vào đó là mô hình MD vì nó có hiệu quả hơn (Stopford and Wells, 1972). Trong mô hình tổ chức này, mỗi hoạt động (loại hình sản phẩm hoặc khu vực địa lý) của công ty có một bộ phận quản lý riêng và tự chịu trách nhiệm về hiệu quả kinh doanh (lợi nhuận) của mình. Lúc này, ban lãnh đạo công ty phân quyền, tăng tính tự chủ kinh doanh cho các bộ phận thành viên, còn họ chủ yếu tập trung vào các vấn đề có tính chiến lược dài hạn của công ty như dự báo những thay đổi lớn, phân bổ tài chính giữa các đơn vị thành viên, nghiên cứu các biện pháp tối ưu để sử dụng các nguồn lực của công ty.

Theo cơ cấu tổ chức MD, ban lãnh đạo công ty quản lý các bộ phận thành viên thông qua các chỉ tiêu lợi nhuận hơn là bằng các mệnh lệnh trực tuyến. Bởi thế, nó được áp dụng phổ biến đối với công ty có loại hình hoạt động đa dạng và ở nhiều vùng lãnh thổ. Hình thức tổ chức này được áp dụng ở Mỹ vào khoảng những năm 1920, sau đó được phát triển nhanh chóng sang các nước khác.

Mô hình cơ cấu tổ chức của TNCs luôn thay đổi, phụ thuộc vào đặc điểm cơ cấu thị trường (market structure) và chiến lược hoạt động của chúng. Đối với TNCs mở rộng phạm vi hoạt động nhằm tìm kiếm thị trường (market-seeking) thì cơ cấu tổ chức cải tiến gọn nhẹ hơn để tiết kiệm chi phí quản lý. Điển hình của chiều hướng này là hình thức sáp nhập và mua lại (mergers and acquisitions-M & A). Trong khi đó, nếu theo hướng tìm kiếm nguồn nguyên liệu (resource/asset-seeking), TNC lập nhiều công ty chi nhánh (chuyên môn hóa sản xuất theo lợi thế phân công lao động quốc tế) và cấu trúc theo hệ thống “mẹ-con” (mother-daughter system).

Qua nhiều nghiên cứu thực chứng (Davidson and Haspeslagh, 1993; Egelhoff, 1993; Gunnar Hedlund, 1996...) cho thấy, cải tiến cơ cấu tổ chức của TNCs của Mỹ và

Châu Âu thiên nhiều vào hướng thứ nhất, trong khi TNCs của Nhật Bản và Châu Á lại chú trọng vào hướng thứ hai.

Xu hướng liên kết giữa TNCs ngày càng phát triển mạnh trong những năm gần đây. Một số TNCs đã liên kết với nhau theo chiều ngang dưới hình thức Concern, tức là thông qua các quan hệ hợp tác cùng sử dụng bằng phát minh, sáng chế, nghiên cứu và phát triển (R & D), kinh doanh và hệ thống tài chính, tín dụng... Mô hình Concern không hình thành pháp nhân riêng, tính pháp lý của nó thể hiện ở tư cách pháp nhân độc lập của các công ty thành viên. Dù vậy, mối quan hệ bền vững của hình thức tổ chức này được thiết lập trong sự liên hệ chặt chẽ giữa các cá nhân lãnh đạo chủ chốt với nhau và với các thành viên của chính phủ dựa trên cơ sở lợi ích kinh tế (thông qua các hợp đồng kinh tế, các đơn đặt hàng, các khoản tài trợ,...).

Mô hình tổ chức Concern thường cấu trúc theo hình tháp, tức là thông tin điều hành truyền từ trung tâm xuống các công ty chi nhánh và phản hồi trở lại đều qua nhiều tầng lớp có tính thứ bậc. Theo hệ thống này, mỗi cá nhân được chuyên môn hóa sâu một việc cụ thể và chịu trách nhiệm trực tiếp với người phụ trách mình. Cơ cấu tổ chức này xếp đặt vị trí làm việc của từng người rất chặt chẽ nên họ hiểu rất rõ công việc và trách nhiệm được giao. Vì thế, tính hệ thống và quyền lực của các quyết định quản lý rất cao. Tuy nhiên, cách tổ chức đó chỉ có hiệu quả trong điều kiện công ty phát triển ổn định, môi trường kinh doanh ít bị cạnh tranh và phạm vi hoạt động nhỏ hẹp.

Khi đối mặt với các đối thủ cạnh tranh gay gắt, phạm vi hoạt động của công ty mở rộng thì tính hệ thống có tính cứng nhắc bộc lộ nhiều hạn chế. Lúc này, do phải qua nhiều tầng cấp trung gian nên các thông tin không phản ánh đúng và kịp thời với sự biến động nhanh chóng của thị trường. Hơn nữa, bộ máy quản lý công kênh làm tăng chi phí giá thành, vì thế làm giảm tính cạnh tranh của sản phẩm. Do đó, nhiều TNCs đã chuyển đổi sang cơ cấu tổ chức mới, dưới hình thức Conglomerate.

Cơ cấu tổ chức Conglomerate khá phổ biến trong TNCs hiện đại. Mô hình tổ chức này là kết quả của quá trình liên kết công ty theo chiều dọc. Theo mô hình này, mối quan hệ giữa công ty mẹ và các công ty chi nhánh chủ yếu dựa trên các quan hệ về tài chính (thông qua thị trường chứng khoán). Mức độ kiểm soát của công ty mẹ đối với các công ty chi nhánh phụ thuộc vào tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của nó trong các chi nhánh. Bởi thế, so với hình thức Concern, cơ cấu tổ chức của Conglomerate gọn nhẹ và linh hoạt hơn.

Mô hình tổ chức Conglomerate cấu trúc theo kiểu mạng lưới hoặc mạng nhện. Vì các công ty chi nhánh và các bộ phận thành viên hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau nên chúng không liên kết với nhau theo thứ bậc chặt chẽ. Thay vào đó, quyền lực điều hành trực tiếp trong Conglomerate thường tập trung vào các nhà quản lý trong các tổ chức thành viên. Theo mô hình tổ chức này, mỗi một bộ phận quản lý trong mạng lưới hoặc thậm chí mỗi người quản lý đều có thể là “trung tâm” của hệ thống. Nhờ đó, khắc phục được sự quan liêu, tin tức không thông suốt, sai lệch, quyết sách chậm chạp, chuyên quyền và sự thiếu hợp tác giữa các bộ phận trong nội bộ TNC. Tuy nhiên, để cải tiến theo mô hình này, TNCs phải đối mặt với vấn đề sa thải lao động.

Trước nhu cầu đa dạng hóa sản phẩm và hạ thấp chi phí giá thành, TNCs đã điều chỉnh cơ cấu tổ chức thành từng đội cơ sở (platform team) hoặc theo kiểu tế bào sản xuất (cell manufacturing). Theo mô hình này, nhiều người có kỹ năng, công việc khác nhau được tập hợp lại thành từng đội để làm việc cùng nhau. Nhờ đó, họ thấy được đầy đủ mục tiêu và nội dung của toàn bộ quá trình sản xuất hơn là từng công đoạn như mô hình quản lý kiểu hình tháp. Theo cơ cấu tổ chức này, từng đội tự quản lý sản xuất, phát huy cao độ tinh thần hợp tác và thích ứng tốt với sự biến động nhanh của thị trường.

Để hiểu rõ hơn cơ chế quản lý theo kiểu đội cơ sở, chúng ta hãy xem mô hình quản lý của công ty chế tạo xe hơi Chrysler nổi tiếng của Mỹ. Công ty này đã cơ cấu sản xuất xe hơi theo từng đội (xí nghiệp), trong đó toàn bộ các công việc thiết kế, sản xuất và tiêu thụ xe hơi (nhãn hiệu NEON) được thực hiện theo một qui trình chọn gói. Cụ thể, xí nghiệp bố trí các kỹ sư thiết kế làm việc cùng một địa điểm (chung tầng lầu) với các nhân viên tiếp thị, tài vụ, cung ứng vật tư,... và dưới sự điều hành của một người quản lý. Đội cơ sở của công ty Chrysler đã thu được thành công rất lớn trong kinh doanh. Do đó, từ năm 1994, công ty đã giải tán phần lớn các bộ phận quản lý theo chức năng, cơ cấu lại nhân viên của họ vào 4 đội cơ sở: xe du lịch nhỏ, xe du lịch lớn, xe Jeep và xe vận tải.

Theo cơ chế quản lý kiểu tế bào sản xuất, công nhân được chia thành từng kíp (thường từ 2-50 người) và mỗi người có thể làm nhiều việc. Trong quá trình tác nghiệp, mọi người hợp tác chặt chẽ với nhau, tâm lý làm việc thoải mái (không bị buộc chặt vào từng khâu của dây chuyền sản xuất) và nếu có vấn đề phát sinh sẽ được giải quyết kịp thời chứ không phải chờ tới hết dây chuyền. Bởi thế, cơ chế quản lý kiểu tế bào sản xuất đã được nhiều TNCs áp dụng.

Như vậy, qua các phân tích trên, chúng ta có thể thấy một số đặc điểm nổi bật trong cơ cấu tổ chức và quản lý của TNC, đó là: *Thứ nhất*, TNCs được tổ chức và quản lý theo hai mô hình chủ yếu là kiểu hình tháp và kiểu mạng lưới. Mỗi mô hình có ưu điểm và hạn chế riêng, phù hợp với từng giai đoạn phát triển của TNC và mức độ cạnh tranh của thị trường; mô hình cơ cấu tổ chức và quản lý của TNC luôn thay đổi để thích ứng với đặc điểm của thị trường, qui mô và lợi thế cạnh tranh của chúng. Mặc dù cả hai mô hình tổ chức và quản lý nêu trên được sử dụng đan xen nhau, nhưng mô hình theo kiểu mạng lưới được sử dụng nhiều hơn vì tính ưu việt của nó và có thể được coi là đặc trưng của cơ cấu tổ chức và quản lý của TNCs hiện đại. *Thứ hai*, yêu cầu cải tiến mô hình tổ chức và quản lý đang là đòi hỏi cấp bách của TNCs hiện nay. Trong quá trình giải quyết vấn đề này, TNCs luôn phải đứng trước sức ép rất lớn khi sa thải lao động để gọn nhẹ bộ máy quản lý. Đây cũng chính là một trong những vấn đề nổi cộm của TNCs hiện nay.

1.2. CHIẾN LƯỢC HOẠT ĐỘNG CỦA TNCs

Có thể nói, khác với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, TNCs rất coi trọng đến việc xây dựng và thực hiện chiến lược kinh doanh. Chiến lược của chúng có tính dài hạn và thường bao gồm các nội dung cơ bản về: mở rộng mạng lưới sản xuất, phân phối, chuyển giao và phát triển công nghệ, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, quan hệ với các chính phủ (nước đầu tư và nước chủ nhà). Sau đây chúng ta sẽ tìm hiểu các nội dung này.

1.2.1 Mở rộng mạng lưới sản xuất

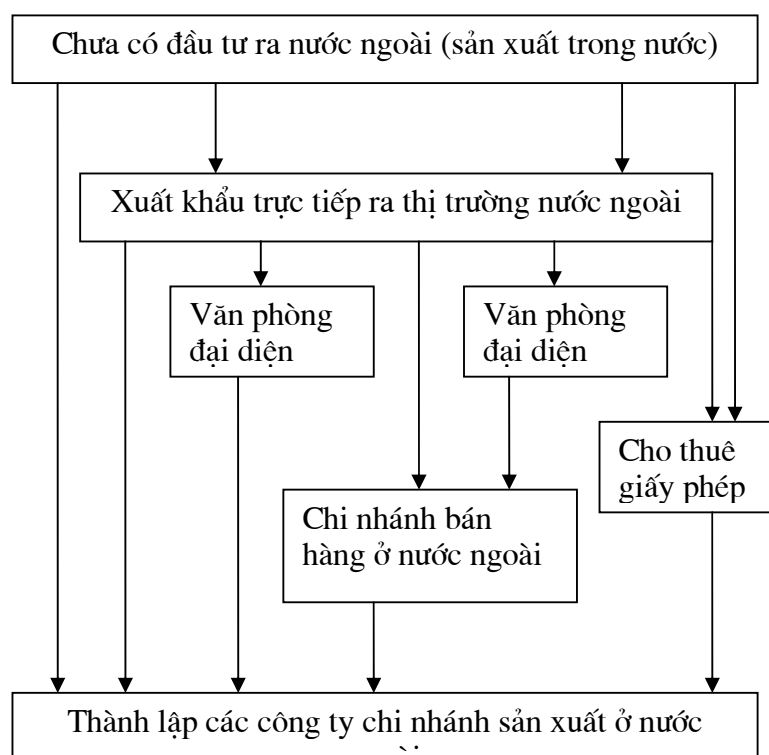
Với TNCs, tiết kiệm chi phí sản xuất và tìm kiếm thị trường tiêu thụ là các vấn đề sống còn trong chiến lược kinh doanh của chúng. Đối với vấn đề thứ nhất, TNCs thường mở rộng phạm vi hoạt động theo hướng khai thác nguồn nguyên liệu tự nhiên (dầu mỏ, than đá, lâm thủy sản,...) và các yếu tố đầu vào rẻ (lao động, vật liệu, dịch vụ,...). Theo hướng này, TNCs chủ yếu thực hiện chiến lược đầu tư mới (greenfield investment-GI). Hình thức GI được thực hiện phổ biến qua con đường cắm nhánh ở nước ngoài, tức là xây dựng các cơ sở sản xuất mới ở các nước nhận đầu tư (xem biểu đồ 1).

Khác với GI, để mở rộng thị trường tiêu thụ, TNCs thực hiện chiến lược mở rộng phạm vi hoạt động theo hướng sáp nhập và mua lại (M & A) các công ty hiện có ở nước sở tại (cross-border M & A). Với chiến lược này, TNCs có được mạng lưới phân phối sẵn có ở thị trường mới, trong đó đặc biệt là dễ tiếp cận vào thị trường độc quyền

và giảm đối thủ cạnh tranh. Bởi thế, trước tình trạng cạnh tranh gay gắt trong những năm gần đây, xu hướng M & A tăng rất nhanh (xem biểu đồ 2) và đã trở thành đặc điểm nổi bật trong chiến lược phát triển của TNCs từ những năm 1990.

Lựa chọn hình thức sở hữu trong chiến lược mở rộng sản xuất ra nước ngoài cũng được TNCs rất chú trọng. Thông thường, TNCs lựa chọn theo ba hình thức cơ bản: Hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng, liên doanh và 100% sở hữu của họ. Mỗi hình thức có ưu nhược điểm riêng (xem phụ lục 1).

Biểu đồ 1: Con đường cắm nhánh ở nước ngoài của TNCs

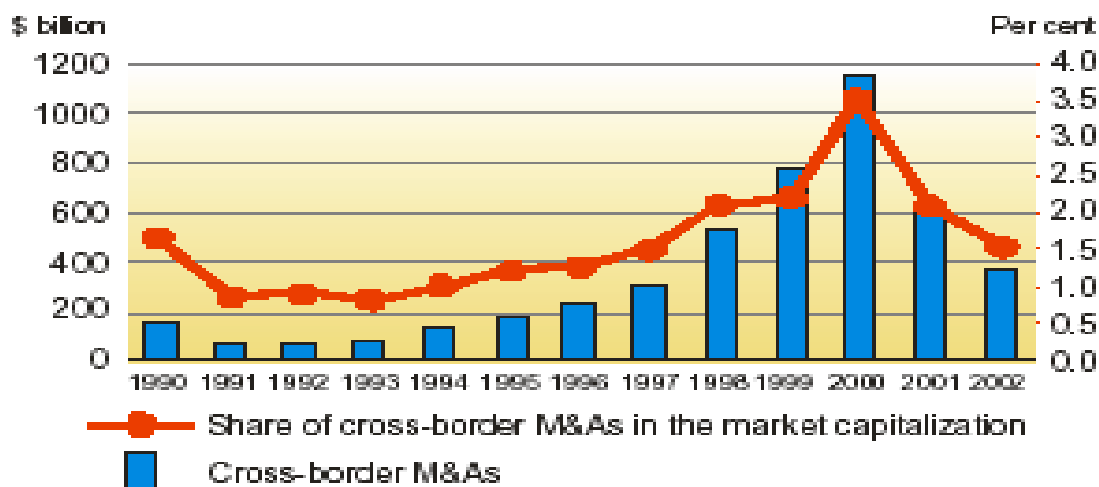


Nguồn: L. Zan, S. Zambon and Pettigrew (eds), *Barriers to Internationalization, Perspectives on Strategic*, Kluwer, Norwell, Mass, 1993, p. 23.

Kết quả các nghiên cứu của Porter (1987) Woodcock, Beamish & Makino (1994) cho thấy, lựa chọn hình thức sở hữu đầu tư phù hợp có tính quyết định đến sự thành công của TNCs trong việc mở rộng sản xuất ra thị trường nước ngoài. Đối với TNCs của Mỹ, hình thức 100% vốn đầu tư của họ ở nước ngoài được chú trọng hơn, trong khi TNCs của Nhật Bản và Châu Âu lại quan tâm nhiều đến các hình thức liên doanh và kinh doanh

trên cơ sở hợp đồng. Nhận định này được rút ra trên cơ sở các kết quả nghiên cứu của Somkiat Mansumittrachai, Micheal S. Minor và Sameer Prasad năm 1999.

Biểu đồ 2: Động thái M & A trên thế giới



Nguồn: UNCTAD, based on data provided by Securities Data Company, Inc. (New York), WIR, 2003.

1.2.2. Phân phối (distribution/logistics)

Mục tiêu chiến lược phân phối của TNCs là phải đảm bảo được lợi ích tổng thể của công ty hơn là lợi ích riêng của từng công ty chi nhánh. Bởi vậy, việc xây dựng và điều hành chiến lược phân phối được thực hiện từ trụ sở của công ty mẹ (headquarter), các chi nhánh chỉ thực hiện các quyết định phân phối từ trung tâm và báo cáo số liệu, thông tin về diễn biến của thị trường về trụ sở của công ty mẹ. Tuy nhiên, trong trường hợp một công ty chi nhánh có mạng lưới phân phối ở nhiều nước, công ty mẹ khó điều phối và hạch toán lợi nhuận độc lập thì có thể được tự hoạch định chính sách phân phối (Michael R. Czinkota, 1996).

Đặc điểm nổi bật trong chiến lược phân phối là tối thiểu hóa các chi phí giao dịch (transation costs) trong mạng lưới phân phối toàn cầu của TNC. Để thực hiện được mục tiêu này, TNCs thường xây dựng các công ty chi nhánh sản xuất gần thị trường (nơi tiêu thụ) hoặc vùng nguyên liệu. Đối với một số thị trường độc quyền, TNCs thường áp dụng chiến lược sáp nhập hoặc mua lại các cơ sở phân phối hiện có để thâm nhập được vào thị trường và hạ bớt chi phí giao dịch nhờ hiệu quả kinh tế theo qui mô.

Trong chiến lược phân phối, TNCs thường sử dụng hai hình thức trao đổi cơ bản: giữa TNCs (inter-firm trade) và trong nội bộ từng TNC (intra-firm trade). Giá cả, đối với hình thức thứ nhất, được hình thành trên cơ sở giá thị trường (arm's-length price), trong khi đối với hình thức thứ hai lại dựa trên giá thỏa thuận (transfer pricing) giữa các chi nhánh trong nội bộ của TNC. Hình thức giá chuyển giao được TNCs áp dụng rất rộng rãi và có xu hướng ngày càng tăng mạnh (Sylvain Plasschaert, 1994), đặc biệt là ở các nước đang phát triển.

TNC rất chú trọng đến các hoạt động quảng cáo trong chiến lược tiêu thụ sản phẩm của họ. Chi phí này thường chiếm tới khoảng 20% giá bán và có xu hướng ngày càng tăng. Mặt khác, TNC thiết kế và triển khai chiến lược marketing rất bài bản, trong đó đặc biệt là ở các thị trường mới xâm nhập. TNCs thường sử dụng các phương tiện thông tin đại chúng (đài truyền hình) của nước sở tại để quảng cáo cho sản phẩm của họ.

1.2.3. Chuyển giao và phát triển công nghệ

Cũng như chiến lược phân phối, TNCs chuyển giao công nghệ qua hai hình thức chủ yếu: chuyển giao trong nội bộ giữa các chi nhánh của cùng một TNCs (intra-firm networks) và giữa TNCs với nhau (inter-firm networks). TNCs rất hạn chế chuyển giao công nghệ mới, có tính cạnh tranh cao cho các chi nhánh của chúng ở nước ngoài, vì sợ lộ bí mật hoặc mất bản quyền công nghệ do việc bắt chước (technological imitation), cải biến (adaptation) hoặc nhái lại (copy) công nghệ của nước chủ nhà. Mặt khác, do nước chủ nhà (những nước đang phát triển) còn chưa đáp ứng được các yêu cầu sử dụng công nghệ của TNCs và có chính sách bảo hộ sản xuất nội địa cao nên TNCs chưa cần phải áp dụng công nghệ hiện đại mà vẫn tiêu thụ được sản phẩm của họ ở nước chủ nhà.

Chiến lược chuyển giao công nghệ phụ thuộc rất nhiều vào chiến lược mở rộng sản xuất ra nước ngoài của TNCs và cơ cấu thị trường của nước chủ nhà. Nếu đầu tư theo hướng thị trường, TNCs thường chuyển giao các công nghệ hiện đại để thắng đối thủ cạnh tranh, nhờ đó chiếm vị trí độc quyền (J. Dunning, 1993). Tuy nhiên, mức độ hiện đại của công nghệ còn phụ thuộc vào điều kiện áp dụng và môi trường chính sách của nước chủ nhà.

TNCs chi phí rất lớn cho các hoạt động nghiên cứu và triển khai (R & D) công nghệ và coi đây là yếu tố quyết định thắng lợi trong cạnh tranh. Phần lớn các hoạt động này được công ty mẹ thực hiện ở chính quốc, vì ở đó có điều kiện tốt cho nghiên cứu

sáng chế, sản xuất thử và hạn chế được lộ bí mật công nghệ. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, TNCs đã nới lỏng hạn chế chuyển các cơ sở nghiên cứu ra nước ngoài, trong đó đặc biệt ở những nước có điều kiện khoa học công nghệ phát triển và có các chi nhánh của chúng.

1.2.4. Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực

Trong chiến lược đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, TNCs thường chú trọng đến đào tạo lao động tại chỗ (ở nước chủ nhà), có tính ngắn hạn để đáp ứng được yêu cầu công việc của dự án đầu tư, kinh doanh. Số lao động được gửi đi đào tạo ở nước ngoài (cơ sở đào tạo của TNCs) rất hạn chế, bởi vì chi phí cao và mạo hiểm (những người sau khi được đào tạo có thể không trở về hoặc không gắn bó lâu dài với dự án). Tuy nhiên, trong các vị trí công việc quan trọng (quản lý), TNCs có chiến lược đào tạo rất bài bản và thường xuyên cập nhật thông tin, nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ cán bộ chủ chốt của họ.

Chiến lược đào tạo của TNCs được triển khai theo hai hướng chính: Tự đào tạo trong các cơ sở đào tạo (trường đại học, cao đẳng, dạy nghề và viện nghiên cứu chiến lược) của công ty; hoặc liên kết với các cơ sở đào tạo ngoài công ty (chủ yếu ở nước chủ nhà). Trong những năm gần đây, xu hướng thứ hai ngày càng áp dụng phổ biến vì giảm được chi phí đào tạo (nhờ vào hiệu quả đào tạo theo qui mô) và cơ cấu và trình độ đào tạo ở nước chủ nhà (các nước đang phát triển) được cải thiện nhiều.

Chiến lược đào tạo và phát triển nguồn nhân lực có sự khác nhau giữa TNCs. Chẳng hạn, trong khi TNCs Hoa Kỳ chú trọng đến đào tạo và sử dụng đội ngũ quản lý nước sở tại thì TNCs của Nhật Bản phần lớn sử dụng độ ngũ này của họ. Bởi vậy, chiến lược đào tạo của TNCs Nhật Bản thường bài bản, có tính dài hạn hơn chiến lược đào tạo và phát triển nguồn nhân lực của TNCs Hoa Kỳ. Đặc điểm này cũng thấy khá rõ trong chiến lược đào tạo và phát triển nguồn nhân lực của TNCs Âu Châu (giống với TNCs Hoa Kỳ), những ít rõ ràng hơn trong TNCs của các nước á Châu (Hàn Quốc, Đài Loan, Singapore,...).

Chiến lược đào tạo của TNCs thường nhằm vào đối tượng có trình độ hoặc tay nghề cao (high skill levels), bởi vì những đối tượng này mới đáp ứng được yêu cầu sử dụng công nghệ cao của TNCs và tạo ra năng suất lao động cao. Trong khi đó, họ rất ít chú ý đến đào tạo những lao động không có tay nghề hoặc ít được đào tạo chuyên môn (ILO/UNCTC, 1988). Tuy nhiên, ở các nước đang phát triển, do sử dụng công nghệ

nhiều lao động (labour-intensive technologies) nhằm khai thác giá lao động rẻ, nên TNCs phải đào nhiều lao động chưa có tay nghề hoặc nghiệp vụ thấp, trong số này đặc biệt là lao động phụ nữ và trẻ em (Enderwick, 1983 and Mirza, 1986).

1.3. CÁC VẤN ĐỀ CỦA TNCs HIỆN NAY (ĐỊNH HƯỚNG NGHIÊN CỨU)

Cùng với xu hướng tăng trưởng nhanh của TNCs trong những năm gần đây, ngày càng xuất hiện nhiều vấn đề không chỉ gây khó khăn trở ngại đối với TNCs mà còn với cả chính phủ các nước và sự phát triển của nền kinh tế thế giới. Những vấn đề này đang là sự chú ý của giới nghiên cứu TNCs và mối quan ngại của chính phủ các nước.

1.3.1. Những vấn đề đối với TNCs

Một trong những vấn đề nổi bật hiện nay là *khó khăn thách thức trong quá trình tái cơ cấu tổ chức* hoạt động của TNCs trước sức ép đòi việc làm, tăng lương của các nghiệp đoàn và chính phủ. Nhiều TNCs đang đứng trước tình trạng cơ cấu tổ chức công kênh, hiệu quả thấp, kém thích nghi với sự thay đổi nhanh chóng của nền kinh tế thế giới. Bởi vậy, muốn tồn tại và phát triển được, những TNCs này phải tái cơ cấu tổ chức theo hướng gọn nhẹ, linh hoạt. Tiến trình này đang vấp phải làn sóng bảo vệ việc làm của các nghiệp đoàn lao động và các biện pháp chống thất nghiệp của chính phủ. Hiện tượng đình công đang trở thành phổ biến ở nhiều nước để chống các biện pháp sa thải lao động của TNCs.

Vấn đề tiếp theo là *các công ty mẹ rất khó kiểm soát được các công ty con* hoạt động ở nước ngoài. Trong bối cảnh phát triển mạnh mẽ của thị trường tài chính quốc tế và trào lưu mở cửa thị trường thu hút TNCs của các nước, các hình thức đầu tư của công ty con với các công ty ở nước chủ nhà ngày càng đa dạng và phức tạp. Trong nhiều trường hợp, tài sản của công ty con thuộc về sở hữu của nhiều công ty khác, thậm chí công ty mẹ chỉ có một phần nhỏ. Bởi thế, công ty mẹ rất khó kiểm soát hoạt động các công ty con của mình.

Làn sóng phá sản của nhiều TNCs lớn đang là mối lo ngại, gây khủng hoảng lòng tin trong thị trường tài chính toàn cầu hiện nay. Thực tế cho thấy, sau những vụ phá sản của TNCs lớn như Enrol, World.com, Daewoo,... đã làm cho các cổ đông mất lòng tin vào đầu tư tài chính và họ chuyển sang đầu tư địa ốc hoặc vàng bạc. Đây là một trong những vấn đề nan giải nhất trong lịch sử phát triển của TNCs.

Tình trạng khó khăn trong *chia tách hoặc mua lại và sáp nhập* cũng đang trở thành vấn đề thách thức đối với TNCs. TNCs muốn dùng lợi thế qui mô lớn và công nghệ cao để chiếm ưu thế trong cạnh tranh độc quyền nhưng lại phải đối phó với nhiều ràng buộc, cản trở bởi nhiều qui định trong luật chống độc quyền của các chính phủ. Vấn đề này có thể thấy rõ trong trường hợp khiếu kiện kéo dài của hãng Microsoft (Mỹ) về việc buộc phải chia tách để giảm nguy cơ cạnh tranh độc quyền. Mặt khác, trước làn sóng tăng nhanh của mua lại và sáp nhập, TNCs cũng đang đứng trước thách thức to lớn của cạnh tranh độc quyền khốc liệt với nhau. Hậu quả là cùng với xu hướng hình thành các tập đoàn khổng lồ, cũng xuất hiện ngày càng nhiều TNCs bị phá sản.

1.3.2. Những vấn đề của TNCs đối với các chính phủ

Thất nghiệp trong nước gia tăng do các yếu tố đầu tư (vốn, công nghệ, quản lý,...) bị chuyển ra nước ngoài đang là vấn đề quan ngại đối với chính phủ của các nước sở hữu TNCs. Chính phủ các nước này đang phải đứng trước một vấn đề tiến thoái lưỡng nan là nếu khuyến khích TNCs đầu tư ra nước ngoài để tăng hiệu quả đầu tư và ảnh hưởng quốc tế thì lại vấp phải nguy cơ giảm đầu tư trong nước, vì thế thất nghiệp lại gia tăng. Đây là vấn đề nan giải nhất, gây nhiều bất đồng giữa các nhà chính trị và chính phủ ở các nước có TNCs sở hữu tài sản lớn ở nước ngoài.

Một vấn đề khác cũng đang đặt ra nhiều thách thức với chính phủ của nước sở hữu TNCs là *khó kiểm soát được nguồn thu nhập* của các chi nhánh TNCs của họ ở nước ngoài. Do các hình thức đầu tư của các chi nhánh TNCs ở nước ngoài rất phong phú và phức tạp, các cơ quan chức năng (thuế) rất khó kiểm soát và tính thu nhập thực tế từ các chi nhánh của TNCs để tính thuế. Hơn nữa, ngày càng nhiều TNCs áp dụng chính sách tái đầu tư ở nước ngoài để trốn thuế thu nhập cao trong nước.

Đối với chính phủ nước chủ nhà, nhất là ở các nước đang phát triển, *nguy cơ phụ thuộc vào bên ngoài* thường được coi là hiểm họa của TNCs. Nguy cơ này được thể hiện ở các khía cạnh an ninh chính trị và kinh tế. Về an ninh chính trị, nhiều người e ngại rằng, TNCs có thể can thiệp vào đường lối phát triển của nước chủ nhà thông qua con đường “diễn biến hòa bình” hoặc gây sức ép, mua chuộc các quan chức địa phương. Đối với an ninh kinh tế, TNCs có thể là tác nhân quan trọng gây bất ổn đến thị trường nước chủ nhà thông qua các biện pháp cạnh tranh độc quyền hoặc “lấn lướt” các doanh nghiệp nội địa.

Vấn đề *giá chuyển giao* cũng là mối lo ngại lớn đối với chính phủ của các nước đang phát triển. Do trình độ phát triển còn hạn chế ở những nước này, TNCs không ngừng áp dụng giá chuyển giao để giảm phần lợi nhuận phải chịu thuế. Bên cạnh đó, giá chuyển giao công nghệ của TNCs qua các dự án đầu tư nước ngoài ở các nước đang phát triển thường tính cao hơn giá thị trường. Nguyên nhân chủ yếu vì TNCs có lợi thế về vốn và công nghệ, trong khi đó các nước đang phát triển lại rất cần các yếu tố này và trình độ thẩm định công nghệ còn hạn chế.

Một vấn đề khác cũng gây mối quan ngại cho chính phủ nước chủ nhà đó là *ngày càng gia tăng nạn ô nhiễm môi trường* gây ra bởi các dự án đầu tư nước ngoài. Phần lớn TNCs hoạt động trong các lĩnh vực khai thác và công nghiệp chế tạo nên đã tạo ra nhiều loại chất thải độc hại gây ô nhiễm môi trường cao. Về vấn đề này, các nước đang phát triển cũng đang đứng trước tình thế tiến thoái lưỡng nan khó giải quyết. Bởi vì, nếu tăng các tiêu chuẩn bảo vệ môi trường thì lại làm giảm tính hấp dẫn TNCs, trong khi cuộc cạnh tranh thu hút TNCs giữa các nước ngày càng trở nên gay gắt.

TÓM TẮT

1. Cho đến nay, có nhiều định nghĩa, khái niệm và tên gọi về TNCs. TNCs được hiểu theo khái niệm đơn giản nhất là công ty lớn, có phạm vi hoạt động ở nhiều nước. Còn hiểu theo nội dung khá đầy đủ thì TNCs bao gồm các công ty mẹ và các công ty con của chúng ở các nước trên thế giới. Công ty mẹ là các công ty kiểm soát toàn bộ tài sản của chúng ở nước sở hữu hơn là ở nước ngoài. Công ty con là các công ty hoạt động ở nước ngoài dưới sự quản lý của công ty mẹ và thường được gọi chung là chi nhánh ở nước ngoài.

2. Cơ cấu tổ chức và quản lý của TNCs rất đa dạng, song phần lớn được cơ cấu dưới các dạng hình tháp và mạng nhện. Dạng cơ cấu hình tháp được đặc trưng theo trật tự thứ bậc nên có ưu điểm nổi bật là tính chuyên môn hóa từng khâu quản lý cao và dễ kiểm soát. Tuy vậy, mô hình tổ chức quản lý này lại kém linh hoạt, tỏ ra bất cập trong điều kiện môi trường cạnh tranh luôn thay đổi và tăng trưởng nhanh về qui mô của TNCs. Để khắc phục những hạn chế này, mô hình tổ chức quản lý theo kiểu mạng nhện đã thay thế và trở thành mô hình tổ chức quản lý phổ biến của TNCs ngày nay.

3. TNCs lựa chọn chiến lược đầu tư khác nhau để mở rộng các cơ sở sản xuất ra nước ngoài. Các dạng thức cơ bản được lựa chọn là đầu tư mới, mua lại và sáp nhập. Định hướng chiến lược đầu tư của TNCs có thể là khai thác nguồn nguyên liệu hoặc khai

thác thị trường. Lựa chọn hình thức sở hữu trong chiến lược đầu tư ra nước ngoài cũng được TNCs rất chú trọng. Thông thường, TNCs lựa chọn theo ba hình thức cơ bản: Hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng, liên doanh và 100% sở hữu của họ.

4. Công ty mẹ xây dựng chiến lược phân phối trên phạm vi toàn cầu, các chi nhánh thực hiện các hoạt động trao đổi hàng hóa hoặc dịch vụ dưới sự điều phối của công ty mẹ. Các hoạt động trao đổi này được thực hiện dựa vào giá thị trường hoặc tự thỏa thuận với nhau theo giá chuyển giao. TNCs rất chú trọng đến quảng cáo sản phẩm của họ, đặc biệt là ở những thị trường mới xâm nhập.

5. Công nghệ là lợi thế độc quyền và rất dễ bị lộ bí mật, do đó TNCs rất thận trọng trong chuyển giao công nghệ ra nước ngoài. Đối với những công nghệ mới, có tính cạnh tranh cao, TNCs thường hướng nhiều vào chuyển giao trong nội bộ giữa các chi nhánh trong cùng TNCs và vào các hình thức đầu tư 100% vốn sở hữu của họ ở nước ngoài. Tình trạng thực thi quyền sở hữu trí tuệ ở nước chủ nhà luôn là một trong những vấn đề quan tâm hàng đầu trong việc xây dựng chiến lược chuyển giao công nghệ của TNCs.

6. TNCs rất chú trọng đến đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, trong đó đặc biệt là ở các vị trí quản lý then chốt trong công ty. Việc đào tạo nguồn nhân lực có thể được thực hiện trong các cơ sở của công ty hoặc có thể được kết hợp với các cơ sở đào tạo ngoài công ty. Trong những năm gần đây, xu hướng thứ hai phát triển mạnh vì tiết kiệm được kinh phí đào tạo và khai thác được lợi thế của nhiều cơ sở đào tạo ngoài công ty.

7. Ngày nay, phần lớn TNCs đang phải đối mặt với các vấn đề như tái cơ cấu tổ chức, các công ty mẹ khó kiểm soát được các chi nhánh, làn sóng phá sản của nhiều công ty lớn và những chế tài đối với việc mua lại, sáp nhập.

8. Việc quản lý TNCs cũng đang đặt ra nhiều vấn đề đối với các chính phủ, trong đó nổi bật là mâu thuẫn ngày càng gia tăng giữa khuyến khích và hạn chế TNCs đầu tư ra nước ngoài hoặc thu hút TNCs. Mâu thuẫn này được biểu hiện ở tình trạng khó kiểm soát được nguồn thu nhập của các chi nhánh TNCs ở nước ngoài, nguy cơ phụ thuộc vào bên ngoài, giá chuyển giao và tăng ô nhiễm môi trường.

CÁC THUẬT NGỮ CƠ BẢN

- Công ty xuyên quốc gia
- Công ty đa quốc gia
- Công ty quốc tế
- Công ty toàn cầu
- Công ty mẹ
- Chi nhánh
- Cơ cấu tổ chức kiểu hình tháp
- Cơ cấu tổ chức kiểu mạng lưới
- Cơ cấu tổ chức kiểu tế bào sản xuất
- Chiến lược mua lại và sáp nhập
- Giá chuyển giao
- Bí mật công nghệ

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

Câu 1: Phân tích những điểm tương đồng và khác biệt giữa các khái niệm/định nghĩa về TNCs ?

Câu 2: Hệ thống các ưu điểm, hạn chế của các mô hình tổ chức và quản lý của TNCs ?

Câu 3: Làm rõ những đặc trưng nổi bật trong chiến lược hoạt động của TNCs?

Câu 4: Những vấn đề trong cải tổ cơ cấu tổ chức, quản lý của TNCs ngày nay?

Câu 5: Vấn đề kiểm soát của công ty mẹ đối với các chi nhánh ở nước ngoài của TNCs ngày nay?

Câu 6: Vấn đề giá chuyển giao của TNCs ở các nước đang phát triển, nghiên cứu trường hợp ở Việt Nam?.

Câu 7: So sánh mô hình phát triển của TNCs với mô hình xây dựng các tổng công ty/tập đoàn kinh tế của Việt Nam theo kiểu “mẹ-con”?

PHỤ LỤC

Phu lục 1: So sánh ưu điểm và hạn chế của các hình thức sở hữu đầu tư (FDI) đối với nước chủ nhà và nhà đầu tư nước ngoài

1.1. Hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng

HĐHTKD	Đóng góp vốn, tài sản,...	Tự quản lý	Chia lợi nhuận	Chịu rủi ro
Nhà đầu tư nước ngoài	Giảm chi phí đầu tư (+)	- Tự chủ kinh doanh (+) - Giảm khả năng hòa nhập (-)	- Lợi nhuận không cao (-) - Lợi nhuận ổn định (+)	Giảm rủi ro (+)
Nước chủ nhà	- Tăng được vốn đầu tư (+) - Giảm chi phí đầu tư (+)	- Khó kiểm soát được đối tác (-) - Không tiếp nhận được kinh nghiệm quản lý (-)	- Lợi nhuận không cao (-) - Lợi nhuận ổn định (+)	Giảm rủi ro (+)

Ghi chú: + Tổng ưu điểm 8 (NN: 4 và NCN: 4), tổng hạn chế 4 (NN: 2 và NCN: 2)

1.2. Doanh nghiệp liên doanh

DNLD	Cùng đóng góp vốn, tài sản,...	Cùng quản lý	Cùng chia lợi nhuận	Cùng chịu rủi ro
Nhà đầu tư nước ngoài	Giảm chi phí đầu tư (+)	- Giảm tự chủ kinh doanh (-) - Tăng khả năng hòa nhập (+)	- Lợi nhuận chia sẻ nên không cao (-) - Lợi nhuận ổn định (+)	Giảm rủi ro (+)
Nước chủ nhà	- Tăng được vốn đầu tư (+) - Giảm chi phí đầu tư (+)	- Tiếp nhận kinh nghiệm quản lý (+) - Kiểm soát được đối tác nước ngoài (+)	Được chia lợi nhuận (+)	Giảm rủi ro (+)

Ghi chú: Tổng ưu điểm 10 (NN4, NCN:6), tổng hạn chế 2 (NN2, NCN: 0)

1.3. Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài

DN100% vốn nước ngoài	Tự bỏ vốn	Tự quản lý	Không chia lợi nhuận	Tự chịu rủi ro
Nhà đầu tư nước ngoài	Tăng chi phí đầu tư (-)	- Tự chủ kinh doanh (+) - Giảm khả năng hòa nhập (-)	- Lợi nhuận không bị chia sẻ (+) - Lợi nhuận không ổn định (-)	Tăng rủi ro (-)
Nước chủ nhà	- Tăng được vốn đầu tư (+) - Giảm chi phí đầu tư (+)	- Không tiếp nhận được kinh nghiệm quản lý (-) - Khó kiểm soát được đối tác nước ngoài (-)	Không có lợi nhuận (-)	Không phải chịu rủi ro (+)

Ghi chú: Tổng ưu điểm 5 (NN: 2,NCN: 3), tổng hạn chế 7 (NN: 4, NCN: 3)

Nguồn: *Phân tích của tác giả.*

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hoàng Thị Bích Loan (2002): Công ty xuyên quốc gia của nền kinh tế công nghiệp mới Châu Á, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
2. Lê Văn Sang-Trần Quang Lâm (1996): *Các công ty xuyên quốc gia trước ngưỡng cửa thế kỷ XXI*, Nhà xuất bản KHXH Hà Nội.
3. Nguyễn Khắc Thân (1995): *Các công ty xuyên quốc gia hiện đại*, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
4. Nguyễn Thiết Sơn (2003): *Công ty xuyên quốc gia: Khái niệm, đặc trưng và những biểu hiện mới*, Nhà xuất bản KHXH, Hà Nội.
5. Trần Lan Hương (1998): *Đặc điểm và tác động của Chaebol đối với mô hình công nghiệp hóa của Hàn Quốc*, Tạp chí Những vấn đề Kinh tế Thế giới, 1 (51), tr. 46-48, Hà Nội.
6. Ankie Hoogvelt (1987): *Multinational Enterprise- An encyclopedic dictionary of concepts and terms*, The Macmillan Press.

7. Christos N. Pitelis and Roger Sugden (1991): *The nature of the transnational firm*", London and New York, Routledge Press.
8. Daniel Chudnovsky (1996): *Transnational corporations and industrialization*, Transnational Corporations and World Development, Thomson Business Press, p. 269-293.
9. Dominick Salvantore (1993): *International resource movements and multinational corporations*, International Economics, Macmillan Publishing Company, p. 351-377.
10. Edward K.Y. Chen (1996): *Transnational corporations and technology transfer to developing countries*, Transnational Corporations and World Development, Thomson Business Press, p. 181-214.
11. John Drew (1996), *Readings in international enterprise*, The Open University Press.
12. Julian Birkinshaw and Neil Hood (1998): *Multinational corporate evaluation and subsidiary development*, St.Martin's Press.
13. Mark Casson. (1990): *Multinational corporations*, Published by Edward Elgar Publishing Limited, England.
14. Peter Enderwick (1996): *Transnational corporations and human resources*, Transnational Corporations and World Development, Thomson Business Press, p.215-249.
15. Pradip K. Ghosh (1984): *Multinational corporations and third world development*, Greenwood Press, p. 3-302.
16. United Nations (2002, 2003, 2004): *World Investment Reports (annual reports)*.
17. World Investment Report (1992): *Transnational Corporations and growth in developing countries*, Transnational Corporations as Engines of Growth, United Nations Press, p. 97-262.
18. World Investment Report (1994): *Transnational corporations, employment and the workplace*, WIR, United Nations Press.

CHƯƠNG 2: CÁC LÝ THUYẾT VỀ CÔNG TY XUYÊN QUỐC GIA

Vào những năm 1960, việc mở rộng ô ạt các Công ty chi nhánh của TNCs ra nước ngoài đã trở thành hiện tượng nổi bật của nền kinh tế thế giới lúc bấy giờ. Nhiều học giả đã giải thích và dự đoán hiện tượng này bằng các luận điểm hoặc mô hình lý thuyết khác nhau. Mặc dù có sự khác nhau trong cách tiếp cận của các học giả, nhưng phần lớn đều xoay quanh việc giải thích *tại sao công ty lại đầu tư ra nước ngoài hoặc lý giải nguyên nhân hình thành và phát triển của TNCs?*, *ảnh hưởng của hoạt động này như thế nào đối với các nước sở hữu công ty, nước chủ nhà và nền kinh tế thế giới?* Trong chương này, chúng ta sẽ xem xét các cách giải thích, dự đoán sự hình thành và phát triển của TNCs từ quan điểm hoặc mô hình lý thuyết của những học giả tiêu biểu.

2.1. CÁC LÝ THUYẾT CỦA TNCs

Cho đến nay, có nhiều quan điểm lý thuyết khác nhau trong giải thích sự ra đời và phát triển của TNCs, tuy nhiên phần lớn đều tập trung vào một số lý thuyết cơ bản dựa trên nguyên tắc lợi thế so sánh trong phân công lao động quốc tế. Trong mục này, chúng ta sẽ phân tích một số lý thuyết chủ yếu giải thích sự ra đời và phát triển của TNCs.

2.1.1. Lý thuyết chu kỳ sản phẩm (product cycle theory)

Vào cuối những năm 1960, lý thuyết chu kỳ sản phẩm của Vernon (1966) đã thu hút được nhiều sự chú ý của các học giả nghiên cứu về thương mại và đầu tư quốc tế. Trước sự bế tắc của mô hình lý thuyết kinh tế vĩ mô (Macdougall-Kemp, 1964) trong giải thích các xu hướng phát triển mới của thương mại và đầu tư quốc tế, Vernon đã đưa ra cách giải thích các hiện tượng này từ chu kỳ phát triển của sản phẩm: đổi mới (sản phẩm mới, sản xuất qui mô nhỏ), tăng trưởng (sản xuất hàng loạt), mức bão hòa và bước vào giai đoạn suy thoái.

Trên cơ sở các giả định của lý thuyết Heckscher-Ohlin (1933), Vernon đã loại bỏ giả định không có sự lưu chuyển các yếu tố sản xuất giữa các nước và thêm vào giả định đổi mới công nghệ dẫn đến các sản phẩm mới. Các sản phẩm này mang lại lợi nhuận cao nếu được sản xuất hàng loạt với tay nghề giỏi. Các yếu tố này chỉ có sẵn trong các nước công nghiệp có nhiều vốn; sản phẩm và phương pháp chế tạo nó phải được thương mại hóa.

Theo tác giả, giai đoạn đổi mới chỉ diễn ra ở những nước phát triển như Mỹ, vì ở đó mới có điều kiện cho nghiên cứu và triển khai (R & D) và có khả năng thực hiện sản xuất với khối lượng lớn. Đồng thời, cũng chỉ ở những nước này thì kỹ thuật sản xuất tiên tiến với đặc trưng sử dụng nhiều vốn mới phát huy được hiệu quả sử dụng. Nhờ có lợi thế này, sản phẩm được sản xuất ra hàng loạt với giá thành hạ, nhưng cũng nhanh chóng đạt tới mức bão hòa.

Để tránh lâm vào suy thoái và tiếp tục khai thác hiệu quả sản xuất theo qui mô, công ty phải mở rộng thị trường tiêu thụ ra nước ngoài, nhưng các hoạt động xuất khẩu đã gặp trở ngại bởi hàng rào thuế quan và các hạn chế thương mại của các chính phủ. Do đó, công ty đã di chuyển sản xuất ra nước ngoài để vượt qua những trở ngại này và quá trình này đã hình thành nên TNCs.

Như vậy, qua cách giải thích trên cho thấy, điểm mới trong lý thuyết của Vernon (1966) là giải thích hiện tượng thương mại và đầu tư quốc tế từ quyết định của công ty trên cơ sở so sánh chi phí và doanh thu, trong khi các lý thuyết cơ bản trước đó (Macdougall-Kemp, 1964) lại căn cứ vào hiệu quả sử dụng vốn giữa các nước. Hơn nữa, lý thuyết này đã giải thích hiện tượng đầu tư quốc tế trong mối liên hệ chặt chẽ với đặc điểm của cơ cấu thị trường, chuyển giao công nghệ và kiến thức quản lý (Jenkins, 1987). Mặt khác, lý thuyết này đã kế thừa và phát triển hợp lý các lý thuyết thương mại quốc tế (Caves, 1982). Bởi thế, tính thuyết phục của các quan điểm lý thuyết khá cao.

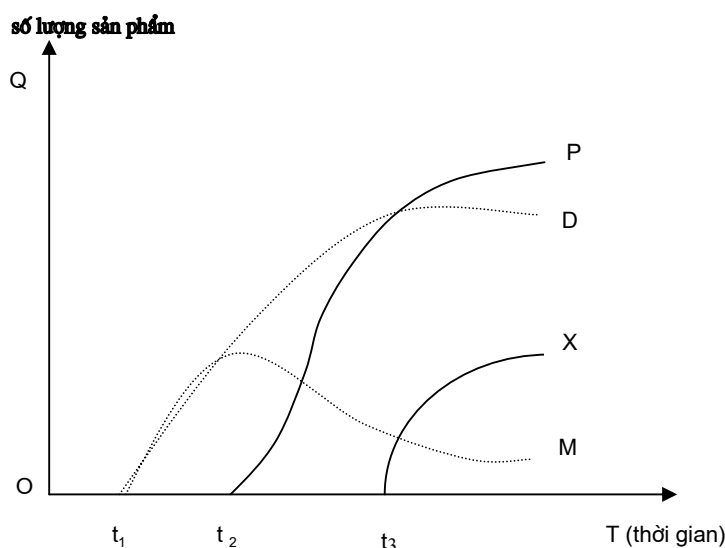
Mặc dù có nhiều điểm hợp lý như đã nêu, nhưng lý thuyết chu kỳ sản phẩm của Vernon (1966) cũng bộc lộ nhiều hạn chế đặc biệt là chưa nhìn thấy vai trò của chính phủ trong việc tạo ra các động lực thúc đẩy công ty đầu tư ra nước ngoài. Hạn chế này đã được chính tác giả bổ sung trong những năm sau đó (Vernon, 1977 và 1979).

Mặt khác, giống như nhiều lý thuyết trước đó, các *lợi thế so sánh động* trong phân công lao động quốc tế chưa được xem xét đầy đủ để giải thích sự hình thành của TNCs. Phần lớn những nguyên nhân để giải thích các công ty đầu tư ra nước ngoài mới chỉ xuất phát từ việc khai thác các lợi thế có tính nội vi của công ty trong điều kiện không hoàn hảo của thị trường. Nói một cách khác, việc giải thích sự hình thành của TNCs mới chỉ nhìn một phía từ công ty mà chưa tính đến các yếu tố “đẩy của môi trường kinh doanh trong nước và kéo” của môi trường đầu tư nước ngoài.

Hơn nữa, do mục đích của Vernon (1966) là giải thích các hiện tượng phát triển mới của thương mại và đầu tư quốc tế chủ yếu ở ngành công nghiệp chế tạo và ở các nước tư bản sau giai đoạn thế chiến hai, nên tính phổ quát của lý thuyết còn rất hạn chế. Bởi thế, lý thuyết này chưa giải thích được nhiều hiện tượng thương mại và đầu tư quốc tế trong các ngành công nghiệp phi chế tạo (dịch vụ) và ở phạm vi toàn cầu.

Phát triển lý thuyết chu kỳ sản phẩm, Akamatsu (1969) đã xây dựng lý thuyết chu kỳ sản phẩm bắt kịp (catching-up product cycle theory) để giải thích nguyên nhân của đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Theo lý thuyết này, sản phẩm mới được phát minh và ra đời ở nước đầu tư, sau đó được xuất khẩu ra thị trường quốc tế. Tại nước nhập khẩu, do ưu điểm của sản phẩm mới làm nhu cầu thị trường nội địa tăng lên, nước nhập khẩu chuyển hướng sản xuất để thay thế sản phẩm nhập khẩu này bằng cách chủ yếu dựa vào vốn, kỹ thuật,... của nước ngoài. Đến khi nhu cầu thị trường của sản phẩm sản xuất ở trong nước đạt tới mức bão hoà, nhu cầu xuất khẩu lại xuất hiện và cứ theo chu kỳ như vậy mà xuất hiện đầu tư nước ngoài và kết quả là sự hình thành của TNCs.

Biểu đồ 9: Mô hình chu kỳ sản phẩm bắt kịp của Akamatsu



Nguồn: K. Kojima, Direct Foreign Investment, 1978, p. 61.

Biểu đồ 9 OQ biểu thị lượng sản phẩm; D là nhu cầu nội địa (D), P là sản lượng sản xuất, X là xuất khẩu, M là nhập khẩu và OT là thời gian ($t_1, t_2, t_3, \dots$). Lúc đầu, nhập khẩu sản phẩm mới làm tăng nhu cầu nội địa và sản xuất trong nước, sau đó tất cả lại giảm

xuống do nhu cầu thị trường nội địa bị bão hoà. Vì thế, nhu cầu xuất khẩu xuất hiện. Các bước tiếp theo lại lập lại trình tự như trước và phát triển theo hình chữ V úp.

Mặt khác, nước nhập khẩu học được kinh nghiệm quản lý tiên tiến, cải tiến kỹ thuật,... và mở rộng sản xuất. Nhờ đó, đã đạt được hiệu quả kinh tế theo qui mô, tăng năng suất lao động, cải tiến chất lượng sản phẩm và hạ được chi phí giá thành. Do đó làm xuất hiện nhu cầu xuất khẩu, ở nước nhập khẩu lại diễn ra chu trình tương tự. Như vậy, lý thuyết chu kỳ sản phẩm bất kịp đã giải thích sự hình thành đầu tư nước ngoài qua quá trình phát triển liên tục của sản phẩm đi từ nhập khẩu đến sản xuất nội địa và chuyển sang xuất khẩu.

Lý thuyết chu kỳ sản phẩm bất kịp của Akamatsu giải thích khá rõ hiện tượng mở rộng mạnh mẽ mạng lưới sản xuất của các công ty Nhật Bản trong khu vực Châu Á, trong đó đặc biệt là Đông Nam Á, vào những năm cuối thập kỷ 60. Các quan điểm lý thuyết của Akamatsu là sự phát triển lý thuyết chu kỳ sản phẩm của Vernon (1966) trong trường hợp cụ thể của các công ty Nhật Bản. Có thể nói, lý thuyết này được áp dụng khá phổ biến trong việc giải thích sự hình thành TNCs của Nhật Bản và TNCs của các nước công nghiệp hoá, công nghiệp hóa muộn.

2.1.2. Lý thuyết nội vi hóa (internalization theory)

Vào những năm 1970, lý thuyết nội vi hóa của Bukley và Casson (1976) đã được sử dụng như là lý thuyết chính thống lúc bấy giờ để giải thích sự hình thành và phát triển của TNC (Jenkins, 1987). Giả định cơ bản của lý thuyết này là có sự không hoàn hảo của thị trường (market imperfections).

Theo lý thuyết nội vi hóa, sự hình thành và phát triển của TNCs là do tính không hoàn hảo của thị trường. Nếu tất cả các thị trường đều là hoàn hảo thì không có động cơ thúc đẩy các công ty khai thác lợi thế của chúng ở các khu vực thị trường khác nhau. Mặt khác, các công ty cũng không gặp phải những bất lợi trong việc kiểm soát các chi nhánh của chúng ở nước ngoài.

Theo Jenkins, tính không hoàn hảo của thị trường được biểu hiện ở các mặt chủ yếu như cạnh tranh độc quyền bán và mua; can thiệp của chính phủ vào các hoạt động của thị trường thông qua các hàng rào thuế quan; đặc điểm khó kiểm soát và áp dụng các yếu tố sản xuất như công nghệ, kỹ thuật quản lý, kiến thức marketing,....

Sự khuyết tật của thị trường (market failure) đã tạo ra cơ hội cho các công ty thực hiện giá cả độc quyền mua và bán ở những thị trường chúng có lợi thế về qui mô. Những công ty có qui mô lớn thường có các lợi thế về hiệu quả cao, chi phối được giá cả thị trường (price taker), vì thế chúng dễ dàng thắng được đối thủ cạnh tranh của họ có qui mô vừa và nhỏ. Việc khai thác lợi thế này là động lực thúc đẩy các công ty mở rộng đầu tư ra nước ngoài (đặc biệt là vào các nước đang phát triển), nhờ đó hình thành TNCs.

Một khía cạnh quan trọng khác là giải thích sự hình thành TNCs từ những ảnh hưởng của rào cản thương mại. Theo lý thuyết nội vi hóa, các rào cản thuế quan và phí thuế quan của nước nhập khẩu đã buộc các công ty phải chuyển các yếu tố sản xuất như vốn công nghệ, kỹ thuật quản lý,... sang nước này. Thay bằng xuất khẩu hàng hóa trực tiếp, các công ty di chuyển cơ sở sản xuất của chúng ra nước ngoài qua con đường đầu tư nước ngoài hoặc cho thuê giấy phép (Rugman, 1981). Quá trình này đã tạo ra mạng lưới sản xuất quốc tế và kết quả là hình thành TNCs.

Mặt khác, tỷ lệ chênh lệch thuế quan giữa các nước cũng là động lực cho các công ty vươn ra nước ngoài để thực hiện giá chuyển giao. Với lợi thế trong cùng một công ty, các nhánh của công ty ở các nước có thể trao đổi hàng hóa cho nhau với giá cả thỏa thuận nhằm trốn thuế ở những nước có thuế suất cao. Lợi thế này thúc đẩy công ty mở rộng các công ty chi nhánh ở nước ngoài và kết quả là công ty đã được mạng lưới sản xuất và phân phối quốc tế.

Đặc tính khó kiểm soát các yếu tố sản xuất như công nghệ, kỹ năng quản lý, kiến thức marketing,... cũng là nguyên nhân quan trọng thúc đẩy công ty mở công ty chi nhánh sản xuất ở nước ngoài. Các yếu tố này có thể bị bắt chước, đánh cắp bản quyền hoặc mất bí mật công nghệ nếu chuyển giao cho các công ty đặc biệt là các đối thủ cạnh tranh ở nước ngoài. Bởi vậy, nhằm khắc phục đặc tính này, các công ty thường mở các công ty chi nhánh ở các nước để chuyển giao trực tiếp các yếu tố sản xuất khó kiểm soát trong nội bộ các công ty chi nhánh của chúng. Đây cũng là con đường hình thành TNCs.

Như vậy, qua các phân tích trên cho thấy, do đặc điểm không hoàn hảo của thị trường nên các công ty đã mở các công ty chi nhánh ở nước ngoài để khai thác lợi thế của chúng và hạn chế rủi ro. Kết quả của quá trình này là hình thành TNCs.

Mặc dù các luận điểm nêu trên có nhiều tính thuyết phục, nhưng cũng gây không ít tranh luận. Chẳng hạn, một số học giả (Hymer, 1976; Biersteker, 1978; Lall, 1979)

lại cho rằng sự không hoàn hảo của thị trường là do TNCs tạo ra chứ không phải theo chiều ngược lại như lý thuyết nội vi hóa đã giả định.

Mặt khác, lý thuyết nội vi hóa mới chỉ nhìn động lực thúc đẩy công ty đầu tư ra bên ngoài từ góc độ những lợi thế về các yếu tố sản xuất của công ty để khai thác đặc điểm khiếm khuyết của thị trường, trong khi động lực quan trọng còn là những lợi thế so sánh trong phân công lao động quốc tế (Kojima, 1978).

2.1.3. Các mô hình lý thuyết về sự quyết định của công ty (theoretical models of the firm's decision).

Khác với các cách giải thích như đã phân tích trên, một số học giả (Aliber, 1970; Caves, 1982) lại sử dụng các mô hình lý thuyết để giải thích hiện tượng đầu tư ra nước ngoài thông qua sự lựa chọn của công ty giữa xuất khẩu, cho thuê giấy phép hoặc đầu tư trực tiếp ở nước ngoài.

Theo mô hình lý thuyết của Aliber (1970), động lực thúc đẩy các công ty đầu tư ra nước ngoài là chi phí trung bình ở nước ngoài *thấp hơn* chi phí sản xuất ra sản phẩm cùng loại ở chính quốc. Trước khi quyết định đầu tư ra nước ngoài, công ty phải so sánh hiệu quả giữa đầu tư với xuất khẩu hoặc cho thuê giấy phép. Công ty sẽ quyết định đầu tư theo ở trường hợp nào có hiệu quả hơn.

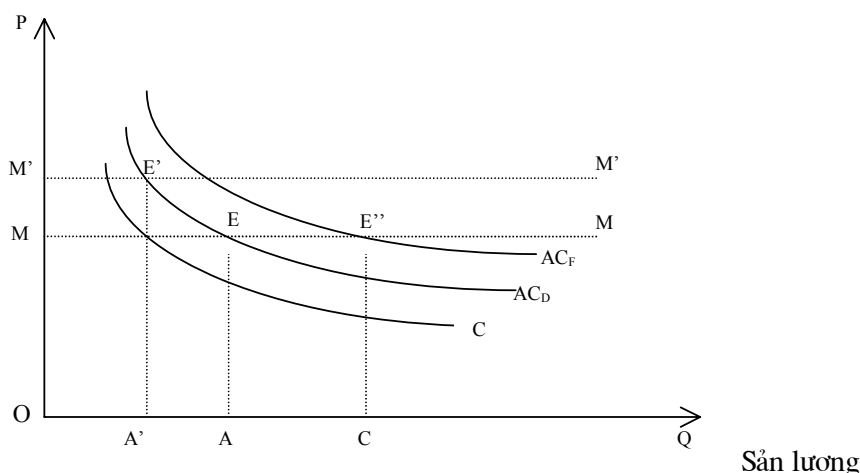
Biểu đồ 10 mô tả OQ là sản lượng được tạo ra từ công ty của nước đầu tư và OP là giá cả của các sản phẩm đó. Hàm C là chi phí trung bình trên đơn vị sản phẩm phát sinh do đầu tư ở nước ngoài. Hàm AC_D là chi phí sản xuất trung bình của công ty nước đầu tư (không kể ở trong hoặc ngoài nước). Hàm AC_F là tổng chi phí sản xuất của công ty của nước đầu tư kinh doanh ở nước ngoài và bằng tổng của $C + AC_D$.

Đường MM là hàm giá nhập khẩu sau thuế. Nếu sản lượng ở nước chủ nhà nhỏ hơn OA, công ty sẽ khai thác lợi thế độc quyền để sản xuất hàng xuất khẩu. Nếu sản lượng lớn hơn OA và nhỏ hơn OC công ty sẽ cho thuê lợi thế độc quyền (giấy phép). Nếu sản lượng lớn hơn OC, công ty sẽ trực tiếp khai thác lợi thế độc quyền ở nước ngoài và chỉ trường hợp này mới xuất hiện đầu tư nước ngoài (FDI).

Điểm hợp lý nổi bật của mô hình lý thuyết Aliber (1970) là so sánh chi phí hoặc hiệu quả sử dụng các lợi thế độc quyền của công ty ở trong và ngoài nước. Cách tiếp cận này gắn với động lực đích thực thúc đẩy công ty đầu tư ra nước ngoài là giảm chi

phí để tối đa hóa lợi nhuận, nhờ đó hình thành TNCs. Bởi thế, so với các quan điểm lý thuyết trước đó, mô hình lý thuyết của Aliber (1970) đã có bước tiến xa hơn.

Biểu đồ 10: Chi phí sản xuất trung bình ở nước nhận đầu tư



Nguồn: *Phùng Xuân Nhạ, Đầu tư trực tiếp nước ngoài phục vụ công nghiệp hóa ở Malaixia, Nhà xuất bản Thế giới, 2000, tr. 24-25.*

Mặc dù có những điểm hợp lý như đã nêu trên, nhưng mô hình lý thuyết của Aliber (1970) cũng còn một số vấn đề gây bàn luận. Đó là, trong những ngành không có xuất khẩu (non-tradable goods) hoặc cho thuê giấy phép thì cơ sở nào để giải thích sự hình thành và phát triển của TNCs hoạt động trong những lĩnh vực này? Hơn nữa, các yếu tố của môi trường đầu tư quốc tế (đặc biệt là các yếu tố gây rủi ro cho các công ty đầu tư ở nước ngoài) vẫn chưa được tính đến trong mô hình lý thuyết của tác giả.

Một cách giải thích tương tự như mô hình lý thuyết của Aliber (1970) và nhiều quan điểm lý thuyết chính thống trước đó, mô hình lý thuyết của Horst (1971) cũng giải thích nguyên nhân hình thành và phát triển của TNCs từ sự lựa chọn của công ty giữa xuất khẩu hoặc đầu tư ra nước ngoài dựa trên so sánh chi phí biên và doanh thu biên của công ty trong các trường hợp xuất khẩu và đầu tư ở ngoài nước (Copithorne, 1971 và Caves, 1982).

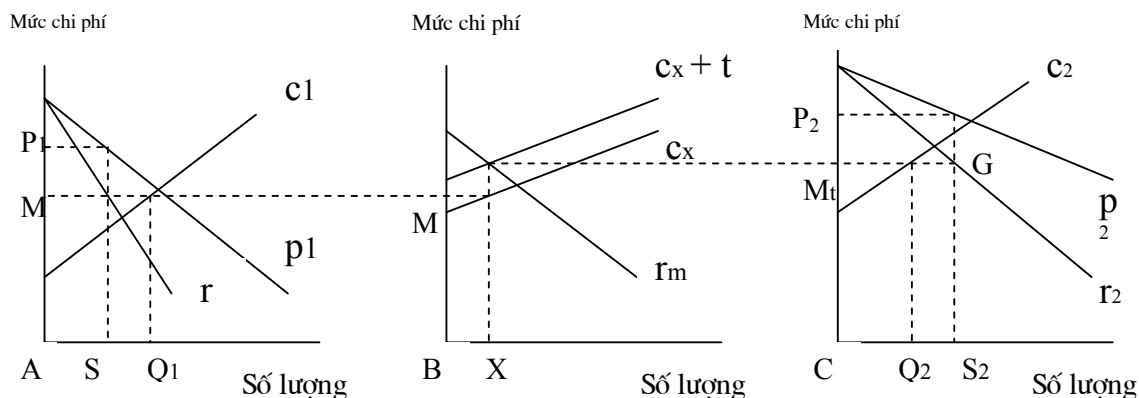
Giả sử rằng một công ty xuyên quốc gia có khả năng bán sản phẩm của nó trên hai thị trường là nội địa và nước ngoài và nó đối mặt với đường cầu sản phẩm dốc xuống dưới trong mỗi thị trường. Chi phí sản xuất ở mỗi nước phụ thuộc vào số lượng

sản phẩm được sản xuất ra tại đây. Chúng ta quan tâm đến cả quy luật lợi tức giảm dần (*chi phí biên tăng lên khi sản lượng tăng*) và quy luật lợi tức tăng dần (*chi phí biên giảm xuống khi sản lượng tăng*). Công ty này được giả thiết là có mục đích tối đa hóa lợi nhuận. Nó đặt trụ sở tại thị trường nội địa và luôn luôn duy trì sản xuất tại đây. Câu hỏi đặt ra là nó sẽ cung ứng sản phẩm cho thị trường nước ngoài bằng cách xuất khẩu hay bằng cách sản xuất ngay tại thị trường nước ngoài? Đồ thị A của Biểu đồ 11 cho thấy điều kiện thị trường nội địa với đường cầu cho sản phẩm (p_1), đường chi phí biên (c_1) và đường doanh thu biên (r_1) của công ty (Nếu nó chỉ bán trong thị trường nội địa thì nó sẽ sản xuất tại mức sản lượng mà tại đây đường c_1 và đường r_1 giao nhau). Tương tự đồ thị C cho thấy thị trường nước ngoài với đường cầu cho sản phẩm (p_2), đường chi phí biên (c_2) và đường doanh thu biên (r_2) nếu công ty đó trở thành một công ty xuyên quốc gia có thực hiện sản xuất ngay tại nước ngoài. Đồ thị B mô tả những thông tin kết nối hai đồ thị này với nhau.

Nếu công ty bắt đầu thực hiện xuất khẩu từ thị trường nội địa thì chi phí biên của nó (c_1) sẽ tăng lên do sản lượng tăng (theo quy luật lợi tức giảm dần) và doanh thu biên (r_1) cũng tăng lên vì số lượng sản phẩm bán cho khách hàng trong nước giảm xuống. Giả sử công ty đối mặt với một mức giá sản phẩm cố định M mà nó có thể bán sang nước ngoài. Khi đó để tối đa hóa lợi nhuận công ty sẽ sản xuất tại Q_1 (lớn hơn mức sản lượng khi không có xuất khẩu), trong đó S_1 là lượng sản phẩm được cung ứng ở thị trường nội địa và S_1Q_1 là lượng xuất khẩu ra nước ngoài. Mức giá trong nước bây giờ là P_1 (cao hơn mức giá khi không có xuất khẩu). Trong đồ thị B, đường c_x được Horst gọi là đường chi phí biên của xuất khẩu từ thị trường trong nước và nó cho biết số lượng được xuất khẩu tại mỗi mức giá (như M chẳng hạn). Đồ thị C được xây dựng bằng cách cho khả năng công ty nhập khẩu những số lượng sản phẩm khác nhau tại những mức giá khác nhau (như M_1 chẳng hạn) để bán lại trên thị trường nước ngoài. Lưu ý rằng trong thị trường nước ngoài nếu như không có nhập khẩu thì công ty sản xuất tại mức sản lượng mà tại đây đường c_2 cắt đường r_2 . Nếu giá nhập khẩu M_1 nhỏ hơn mức chi phí biên trong điều kiện không có nhập khẩu (điểm G trên đồ thị) thì công ty sẽ nhập khẩu một số lượng sản phẩm nào đấy, cắt giảm mức sản xuất ở nước ngoài và mở rộng lượng cung ứng trên thị trường nước ngoài. Nghĩa là, với một M_1 cho trước, tại thị trường nước ngoài công ty sẽ sản xuất Q_2 , cung ứng một lượng S_2 và do vậy nhập khẩu một lượng là Q_2S_2 . P_2 sẽ là mức giá bán sản phẩm trên thị trường nước ngoài. Nếu M_1 càng thấp thì

lượng nhập khẩu sẽ càng nhiều và mức sản xuất tại nước ngoài càng giảm (và cuối cùng thì sẽ biến mất). Trong trường hợp ngược lại, công ty sẽ không xuất khẩu sang thị trường nước ngoài nếu như M_t lớn hơn mức chi phí biên tại điểm G trên đồ thị C. Bằng cách thay đổi giá trị M_t , chúng ta có thể xây dựng đường r_m trên đồ thị B. Đây chính là đường doanh thu biên của xuất khẩu từ thị trường nội địa ra thị trường nước ngoài.

Biểu đồ 11: Biểu diễn lựa chọn của công ty giữa quyết định đầu tư trong nước rồi xuất khẩu và đầu tư ra nước ngoài



Nguồn: *Multinational Enterprise and Economic Analysis, Richard Caves (1982)*

Giả sử nước nhập khẩu ấn định mức thuế quan t và do vậy làm tăng giá nhập khẩu của sản phẩm vào thị trường này. Khi đó đường chi phí biên của xuất khẩu sẽ dịch chuyển lên trên tới $c_x + t$. ở đồ thị B ta đã xây dựng đường doanh thu biên của xuất khẩu r_m và do vậy cùng với đường chi phí biên của xuất khẩu được điều chỉnh theo thuế quan $c_x + t$ công ty sẽ xác định được mức xuất khẩu tối ưu (tại giao điểm của hai đường này). Trạng thái cân bằng với mức xuất khẩu X , số lượng bán ra (S) và số lượng sản xuất (Q) trong hai thị trường nội địa và nước ngoài được thể hiện trên biểu đồ. Sự chênh lệch giữa giá xuất khẩu nội bộ M và giá nhập khẩu nội bộ M_t , tất nhiên, là do thuế quan.

Như đã thấy ở Biểu đồ 11, công ty đáp ứng nhu cầu thị trường nước ngoài một phần bằng sản xuất tại nước ngoài và phần còn lại bằng xuất khẩu từ trong nước. Nếu thị trường nước ngoài tăng thuế quan, công ty phản ứng lại bằng việc tăng sản xuất hàng hoá tại thị trường nước ngoài và giảm xuất khẩu.

Horst cũng nghiên cứu trường hợp các công ty tận dụng lợi thế nhờ quy mô sản xuất, khi đó độ dốc của đường chi phí cận biên sẽ giảm xuống hơn là tăng lên (như trong biểu đồ 11). Trong trường hợp này, công ty sẽ không đồng thời thực hiện sản xuất trong một thị trường và nhập khẩu hàng hóa vào chính thị trường đấy mà sẽ chỉ sản xuất tại thị trường nội địa và xuất khẩu sang thị trường nước ngoài, hoặc chỉ sản xuất tại thị trường nước ngoài và xuất khẩu ngược lại vào thị trường nội địa, hoặc sản xuất trong cả hai thị trường mà không có xuất khẩu. Khi thị trường nước ngoài tăng mức thuế quan, công ty có thể thấy rằng cung ứng sản phẩm cho toàn bộ thị trường nước ngoài bằng việc sản xuất tại chỗ là có lợi nhất. Thậm chí, công ty còn quyết định chuyển tất cả việc sản xuất hàng hóa ra nước ngoài rồi nhập khẩu lại cho thị trường chính quốc (điều này còn phụ thuộc vào chính sách thuế quan nội địa). Một yếu tố khác ảnh hưởng tới lợi thế nhờ quy mô là các công ty lựa chọn địa điểm sản xuất không chỉ phụ thuộc vào chính sách thuế quan và lợi thế tuyệt đối trong chi phí sản xuất, mà còn phụ thuộc vào quy mô của từng thị trường. Nếu tập trung phát triển vào thị trường chính quốc, thị trường nước ngoài sẽ bị thu hẹp. Công ty có thể quyết định tiến hành sản xuất toàn bộ ở trong nước và phục vụ thị trường nước ngoài thông qua xuất khẩu, thậm chí ngay cả khi thị trường nước ngoài có lợi thế tuyệt đối về chi phí sản xuất với quy mô bất kỳ.

Theo mô hình của Horst, hàng rào thuế quan là nguyên nhân quan trọng để giải thích sự mở rộng mạng lưới sản xuất và phân phối của công ty ra nước ngoài. Thuế quan đã làm thay đổi chi phí biên và doanh thu biên của công ty, theo đó ảnh hưởng đến tối đa hóa lợi nhuận của công ty trên phạm vi quốc tế.

Như vậy, so với mô hình lý thuyết của Aliber (1970), mô hình của Horst (1971) chỉ tập trung phân tích điều kiện để công ty lựa chọn giữa xuất khẩu hoặc đầu tư ra nước ngoài và điểm mới của mô hình này là ở chỗ đã sử dụng công cụ phân tích kinh tế (hàm chi phí, doanh thu biên,...) để giải thích sự lựa chọn của công ty nhằm tối đa hóa tổng lợi nhuận trên phạm vi quốc tế. Do đó, mô hình của Horst đã giải thích rõ hơn sự xuất hiện của đầu tư nước ngoài và nhờ đó hình thành TNCs.

Tuy nhiên, cũng giống như nhiều quan điểm lý thuyết trước đó, cách giải thích nguyên nhân hình thành TNCs của Horst cũng chỉ nhìn một phía từ tối thiểu hóa chi phí của công ty, trong khi còn nhiều nguyên nhân quan trọng khác từ môi trường kinh

doanh quốc tế tác động đến sự hình thành TNC mà mô hình lý thuyết này chưa xem xét tới (Daniels, 1998).

Mặt khác, cũng như hạn chế từ các giả định của mô hình kinh tế quốc tế cổ điển 2 x 2 (hai nước, hai yếu tố sản xuất và hai hàng hóa), các giả định của mô hình Horst đã không giải thích được động lực thúc đẩy đầu tư ra nước ngoài của các công ty từ các nước đang phát triển vào các nước phát triển hoặc hiện tượng đầu tư lẫn nhau giữa các nước (phát triển mạnh từ đầu những năm 1990) và lợi thế cạnh tranh độc quyền của công ty ở nước ngoài. Hơn nữa, mô hình lý thuyết của Horst còn chưa tính đến các nguyên nhân thúc đẩy công ty đầu tư ra nước ngoài từ đặc điểm và sự phát triển của thị trường vốn (lãi suất tiền gửi giữa các nước, phân tán rủi ro, lãi suất cổ phiếu,...). Đây là những hạn chế cơ bản trong mô hình lý thuyết của Horst (Caves, 1982).

2.1.4. Lý thuyết chiết trung (eclectic theory)

Trên cơ sở các quan điểm lý thuyết còn nhiều tranh luận, Dunning (1977) đã tổng hợp lại, có tính “chiết trung” để đưa ra cách giải thích đầy đủ hơn về sự hình thành và phát triển của TNCs. Theo lý thuyết chiết trung, động lực thúc đẩy công ty đầu tư ra nước ngoài bao gồm 3 điều kiện chủ yếu: lợi thế về sở hữu (ownership advantage); lợi thế của nước chủ nhà (locational advantage) và lợi thế nội vi hóa của công ty (internalization advantage).

Lợi thế về sở hữu, chủ yếu về công nghệ, là điều kiện tiên quyết thúc đẩy công ty đầu tư ra nước ngoài. Các công ty có công nghệ hiện đại (ở các nước phát triển) sẽ có nhiều cơ hội chiến thắng các đối thủ cạnh tranh ở nước ngoài (các nước đang phát triển) kém về khả năng công nghệ. Bởi thế, chúng đã tích cực đầu tư ra nước ngoài để khai thác lợi thế này.

Về cơ bản, nguyên nhân trên được tổng hợp và phát triển từ các quan điểm lý thuyết của Vernon (1966), Wells (1972) và Buckley & Casson (1977). Tuy nhiên, điểm mới của Dunning là ở chỗ sở hữu về công nghệ được coi là yếu tố độc quyền, trong khi các quan điểm trước đó chỉ coi đây là một lợi thế trong thị trường cạnh tranh không hoàn hảo hoặc hiệu quả kinh tế theo qui mô. Hơn nữa, đây cũng chỉ được coi là một trong những nguyên nhân quan trọng thúc đẩy công ty đầu tư ra nước ngoài chứ không phải là có tính quyết định như các quan điểm trước đó đã giải thích. Về điểm này, có thể coi như là sự phát triển trong lý thuyết về TNCs.

Lợi thế nước chủ nhà (đặc biệt ở các nước đang phát triển) là giá cả các yếu tố đầu vào (nguyên nhiên vật liệu, lao động,...) rẻ. Theo Dunning (1977), để hấp dẫn các công ty đầu tư vào nước mình, nước chủ nhà phải có ít nhất một trong các yếu tố đầu vào (lao động hoặc nguyên vật liệu) rẻ hơn so với yếu tố cùng loại ở chính quốc. Lợi thế này là động lực thúc đẩy các công ty mở rộng cơ sở sản xuất ra nước ngoài theo hướng khai thác nguồn nguyên liệu (resource-seeking).

Như vậy, so với lý thuyết nội vi hóa, Dunning đã mở rộng nguyên nhân hình thành TNCs từ các yếu tố lợi thế cạnh tranh ngoài công ty (lợi thế so sánh trong phân công lao động giữa các nước). Dù vậy, cách giải thích của Dunning mới chỉ xem xét từ lợi thế tĩnh (lợi thế có tính tự nhiên) mà chưa đề cập đến lợi thế động như lợi thế từ những thay đổi của môi trường chính sách, văn hóa-xã hội và phát triển. Bởi thế, quan điểm này cũng không giải thích được nhiều hiện tượng tăng trưởng của TNCs từ cuối thập kỷ 80.

Ngoài hai điều kiện như đã phân tích trên, để quyết định đầu tư ra nước ngoài, công ty phải so sánh lợi ích giữa cho thuê các yếu tố sản xuất chủ yếu là công nghệ hoặc xuất khẩu với việc trực tiếp sử dụng các yếu tố sản xuất của họ ở nước ngoài. Nếu phương cách thứ nhất có lợi hơn thì công ty sẽ quyết định hướng vào phát triển thương mại (sản xuất trong nước để xuất khẩu). Ngược lại, họ sẽ quyết định đầu tư ra nước ngoài và chỉ trong trường hợp này mới hình thành TNCs.

Điều kiện trên là sự kế thừa từ quan điểm lý thuyết của Aliber (1970). Tuy nhiên, điểm mới của Dunning là ở chỗ, trong khi Aliber xem xét sự lựa chọn mở rộng mạng lưới sản xuất của công ty từ khía cạnh tài chính, chi phí so sánh giữa đầu tư trong và ngoài nước thì Dunning lại giải thích từ khía cạnh hiệu quả sử dụng các lợi thế cạnh tranh của công ty. Bởi vậy, cách giải thích này đã phản ánh được rõ hơn động lực thúc đẩy công ty đầu tư ra nước ngoài (Rasiah, 1995).

Như vậy, so với các quan điểm lý thuyết trước đó, lý thuyết của Dunning đã có nhiều tiến bộ hơn và sự tiến bộ này được thể hiện ở sự kế thừa, kết hợp và phát triển các điểm hợp lý của các lý thuyết trước đó. Dù vậy, do tổng hợp nhiều quan điểm lý thuyết khác nhau nên lý thuyết chiết trung của Dunning còn có nhiều điểm mâu thuẫn, thiếu cụ thể và mang nặng tính chiết trung.

2.15. Các quan điểm lý thuyết khác

Bên cạnh các quan điểm mô hình lý thuyết cơ bản như đã phân tích trên, còn có khá nhiều các quan điểm hoặc mô hình lý thuyết khác giải thích một cách gián tiếp sự hình thành của TNC qua lợi thế cạnh tranh của công ty hoặc từ nguyên nhân ra đời của đầu tư quốc tế.

Theo lý thuyết lợi thế cạnh tranh (theory of competitive advantage) của M. Porter (1990) đã giải thích sự hình thành của TNCs từ lợi thế độc quyền về một yếu tố cụ thể (công nghệ, marketing,...) cho phép công ty chiến thắng đối thủ cạnh tranh ở nước ngoài, nhờ đó đã thúc đẩy họ đầu tư ra nước ngoài. Cũng theo M. Porter, sự can thiệp của chính phủ có thể làm thay đổi lợi thế cạnh tranh của công ty, vì thế làm tăng hoặc giảm động lực đầu tư ra nước ngoài của công ty.

Điểm khác biệt nổi bật của M. Porter so với các quan điểm lý thuyết trước đó là phân tích lợi thế cạnh tranh của công ty không chỉ từ trao đổi nội bộ (intra-firm network) mà còn cả trao đổi ngoài công ty (inter-firm network), thậm chí ngay cả những công ty là đối thủ cạnh tranh của nhau. Do đó, lý thuyết của M. Porter đã giải thích được hiện tượng đầu tư ra nước ngoài không chỉ trong phạm vi một công ty mà còn ở cả phạm vi một ngành công nghiệp và trong bất kỳ thị trường nào mà nó có lợi thế cạnh tranh. Cách giải thích này đã kế thừa từ các quan điểm lý thuyết trước đó.

Trên quan điểm lý thuyết cạnh tranh không hoàn hảo của Robinson (1937), Hymer (1976) đã phát triển để giải thích sự hình thành của FDI. Hymer đã cho rằng, lợi thế cạnh tranh độc quyền đã cho phép công ty đạt được lợi nhuận trên mức trung bình nếu họ đầu tư ở nước ngoài. Thị trường không hoàn hảo đã tạo cơ hội cho công ty khai thác các lợi thế độc quyền (chủ yếu về công nghệ và hiệu quả kinh tế theo qui mô) ở bất kỳ nơi nào dù có hay không sự can thiệp của chính phủ.

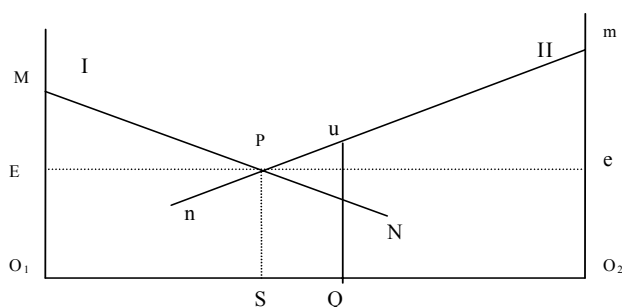
Nguyên nhân hình thành TNCs còn được thấy qua các lý thuyết đầu tư nước ngoài (phần lớn các hoạt động đầu tư nước ngoài được thực hiện bởi TNCs), trong đó nổi bật là mô hình di chuyển vốn quốc tế của Macdougall-Kemp (1964). Mô hình này đã chứng minh rằng việc xuất hiện đầu tư nước ngoài là do sự *chênh lệch về hiệu quả sử dụng vốn* giữa các nước.

Theo mô hình tổng Macdougall-Kemp (xem biểu đồ 12), tổng vốn đầu tư của hai nước là O_1O_2 , trong đó vốn ở nước đầu tư (I) là O_1Q và tương tự ở nước nhận đầu tư (II)

là O_2Q . Năng suất cận biên của vốn ở nước I là O_1M , tương tự ở nước II là O_2m . Các đường MN và nm là giới hạn năng suất cận biên của vốn ở hai nước (nước I thấp hơn nước II) và đều có xu hướng giảm dần.

Trước khi có di chuyển vốn giữa hai nước, tổng sản lượng của nước I là O_1MNQ và tổng sản lượng của nước II là O_2mUQ . Do năng suất biên của vốn ở nước II lớn hơn ở nước I, vốn nước I chuyển sang nước II là SQ đến khi năng suất cận biên của vốn ở hai nước cân bằng tại điểm P ($SP=O_1E=O_2e$). Kết quả làm tăng sản lượng hai nước là PuN , phần dôi ra ngoài tổng sản lượng của hai nước trước khi có sự chuyển dịch vốn đầu tư.

Biểu đồ 12: Mô hình Macdougall-Kemp (1964)



Nguồn: Phùng Xuân Nhạ, *Đầu tư quốc tế*, Nhà xuất bản ĐHQGHN, 2001, tr.55.

Nguyên nhân di chuyển dòng vốn đầu tư quốc tế còn được giải thích bởi lý thuyết phân tán rủi ro (risk diversification). Lý thuyết này giải thích rằng các nhà đầu tư không chỉ quan tâm đến hiệu quả sử dụng của đồng vốn (lãi suất cao) mà còn phải chú ý đến mức độ rủi ro trong từng hạng mục đầu tư cụ thể (D. Salvatore 1993). Vì lãi suất của các cổ phiếu phụ thuộc vào nhiều yếu tố của thị trường và khả năng kinh doanh của doanh nghiệp nên để tránh tình trạng mất trắng (phá sản), các nhà đầu tư không muốn bỏ hết vốn của mình vào một hạng mục đầu tư ở một thị trường nội địa. Bởi thế, họ quyết định giành một phần tài sản của mình để mua cổ phiếu, trái khoán,... ở thị trường Nước ngoài.

Một hướng tiếp cận khác giải thích nguyên nhân hình thành đầu tư quốc tế từ quan điểm lý thuyết xuất khẩu tư bản của Lê-nin (1917). Trên cơ sở qui luật giá trị thặng dư, V. Lê-nin đã cho rằng việc xuất khẩu giá trị nhằm thu được giá trị thặng dư ở ngoài biên giới quốc gia đã trở thành một đặc trưng kinh tế của Chủ nghĩa tư bản đã

bước sang giai đoạn độc quyền- Chủ nghĩa đế quốc. Theo V. Lê-nin, điểm điển hình của chủ nghĩa tư bản cũ, trong đó sự cạnh tranh tự do còn hoàn toàn thống trị, là việc xuất khẩu hàng hoá. Điểm điển hình của chủ nghĩa tư bản mới, trong đó các tổ chức độc quyền thống trị, là xuất khẩu tư bản.

Cũng theo quan điểm lý thuyết trên, xuất khẩu tư bản được hình thành trên cơ sở chủ nghĩa tư bản đã bước vào giai đoạn độc quyền cao, khả năng tích lũy lớn ở một số nước tư bản giàu nhất, do đó đã xuất hiện tình trạng “tư bản thừa” ở các nước này. Mặt khác, chừng nào chủ nghĩa tư bản vẫn còn là chủ nghĩa tư bản, số tư bản thừa vẫn còn được dùng không phải là để nâng cao mức sống của quần chúng nghèo khổ trong các nước đó, vì như thế sẽ đi đến kết quả làm giảm bớt lợi nhuận của bọn tư bản, mà để tăng thêm lợi nhuận bằng cách xuất khẩu tư bản ra nước ngoài, vào những nước lạc hậu. Ở các nước lạc hậu này, lợi nhuận thường cao, vì tư bản hãy còn ít, giá đất đai tương đối thấp, tiền công hạ, nguyên liệu rẻ. Hơn nữa, sở dĩ có thể xuất khẩu được tư bản là vì một số nước lạc hậu đã bị lôi cuốn vào quỹ đạo của chủ nghĩa tư bản thế giới, Những tuyến đường sắt chính đã và đang được xây dựng, đã có những điều kiện tối thiểu để phát triển công nghiệp.

Ngoài ra, nguyên nhân của đầu tư nước ngoài còn được giải thích trong lý thuyết địa điểm công nghiệp (industrial location theory) là do công ty chuyển sản xuất ra nước ngoài cho gần nguồn cung cấp nguyên liệu hoặc gần thị trường tiêu thụ để giảm bớt chi phí vận tải, nhờ đó hạ thấp được giá thành sản phẩm (R.Vernon, 1974). Một số quan điểm lý thuyết khác như (Krugman, 1983), năm hình thái phát triển của đầu tư quốc tế (Dunning và Narula, 1996), đã giải thích nguyên nhân hình thành đầu tư quốc tế từ mục đích khai thác hiệu quả của vốn đầu tư, trong đó chủ yếu nhờ có thay đổi các chính sách kinh tế vĩ mô (tài chính, ngoại hối,...) của các nước tham gia đầu tư.

Như vậy, qua các phân tích trên, có thể thấy hai đặc điểm nổi bật, có tính tương đồng giữa các quan điểm và mô hình lý thuyết về TNCs như sau: *thứ nhất*, nguyên nhân quan trọng hình thành TNCs là công ty khai thác các lợi thế độc quyền của chúng trong điều kiện thị trường không hoàn hảo và có sự chênh lệch về hiệu quả sử dụng vốn giữa các nước. Nguyên nhân này được bắt nguồn từ lợi thế so sánh trong phân công lao động quốc tế. *Thứ hai*, phần lớn các quan điểm lý thuyết mới giải thích sự hình thành TNCs từ một phía, tức là so sánh giữa chi phí và lợi ích của công ty trong việc lựa chọn lợi thế của họ giữa xuất khẩu, cho thuê giấy phép hoặc đầu tư nước ngoài, mà chưa

xem xét đến nhiều nguyên nhân quan trọng khác (môi trường kinh doanh quốc tế) đã tác động vào quá trình hình thành và phát triển TNCs. Đây cũng chính là những hạn chế chung của các quan điểm và mô hình lý thuyết truyền thống về TNC. Các hạn chế này đã không giải thích được nhiều hiện tượng tăng trưởng của TNCs hiện đại, bởi thế cần phải có những quan điểm và mô hình lý thuyết mới.

2.2. TÁC ĐỘNG CỦA TNCs ĐỐI VỚI CÁC NƯỚC VÀ NỀN KINH TẾ THẾ GIỚI

Cùng với việc giải thích quá trình hình thành và phát triển của TNCs, tác động của TNCs đối với các nước (đặc biệt với các nước đang phát triển) và nền kinh tế thế giới cũng thu hút được nhiều sự chú ý của các học giả. Các đánh giá về tác động này có sự trái ngược nhau (Lall, 1974; Hood & Young, 1979). Trong khi một số quan điểm cho rằng TNCs có tác động tích cực đến sự phát triển của các nước và nền kinh tế thế giới và coi chúng như “động lực của sự tăng trưởng”, thì không ít học giả lại không đánh giá như vậy. Để tiện theo dõi, chúng ta sẽ phân tích các đánh giá này theo hai nhóm quan điểm chủ yếu: tích cực và phê phán TNCs.

2.2.1. Các tác động tích cực

Theo mô hình Macdougall-Kemp (1964), TNCs đã mang lại lợi ích (trực tiếp và gián tiếp) cho các nước tham gia đầu tư và gia tăng sản lượng thế giới. Tác động tích cực này được thể hiện qua việc bổ sung nguồn vốn tăng trưởng cho nước chủ nhà và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của nước đầu tư. Mặt khác, nhờ nâng cao sử dụng các nguồn lực sản xuất ở các nước mà sản lượng thế giới tăng nên (xem biểu đồ 12).

Trong những năm 1960, nhiều nhà kinh tế phát triển, trong đó nổi bật là Meier (1967), đã đánh giá cao vai trò của đầu tư nước ngoài (được thực hiện bởi MNCs) đối với bổ sung nguồn tích lũy nội địa và nguồn ngoại tệ cho các nước đang phát triển và coi đó như là động lực tăng trưởng của các nước này. Các kết quả nghiên cứu thực nghiệm của May (1970), Rueber (1973) và tổ chức TNCs của Mỹ (1975) đã chứng minh cho các quan điểm này.

Ngoài lợi ích trên, đầu tư nước ngoài bởi TNCs còn mang lại nhiều lợi ích khác như chuyển giao công nghệ, kỹ năng quản lý, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực cho các nước đang phát triển (Rueber, 1973; Lall, 1974; Rugman, 1981; Meier, 1967; Vernon, 1979). Hơn nữa, đầu tư nước ngoài còn tạo nhiều tác động tích cực ngoại ứng (externality) thúc đẩy tăng trưởng của nước chủ nhà thông qua liên kết kinh tế giữa TNCs với các doanh nghiệp nội địa, nâng cao hiệu quả cạnh tranh ở nước chủ nhà.

Tác động tăng cạnh tranh được thể hiện ở sự gia tăng các đối thủ cạnh tranh trên thị trường (cả lúc thâm nhập thị trường và trong quá trình hoạt động của TNCs), vì thế giảm bớt tập trung hoặc độc quyền thị trường (Reuber, 1973). Kết quả nghiên cứu thực chứng của Vernon (1977) ở các nước Châu Mỹ La tinh và Ấn Độ đã minh chứng cho quan điểm này. Mặt khác, các tác giả còn cho rằng TNCs kiếm được mức lợi nhuận ở các nước đang phát triển trên tỷ suất lợi nhuận trung bình ở chính quốc là nhờ sử dụng có hiệu quả các lợi thế cạnh tranh của chúng ở các nước này.

Theo lý thuyết chu kỳ sản phẩm, các nước đang phát triển được chuyển giao công nghệ từ các nước phát triển do sự bão hòa sản phẩm ở nước này. Chuyển giao công nghệ đã giúp cho các nước đang phát triển có được công nghệ hiện đại và nhờ đó phát triển được khả năng công nghệ của mình. Hơn nữa, TNCs đã mang lại nhiều sản phẩm chất lượng cao (tiêu chuẩn hóa) cho các nước đang phát triển (Vernon, 1966). Quan điểm này lại càng được nhấn mạnh trong mô hình chu kỳ sản phẩm bất kịp của Akamatsu (1969).

Cùng với những quan điểm trên, các tác giả Buckley & Casson (1976) và Rugman (1981) cũng cho rằng TNCs làm tăng tính hiệu quả của nền kinh tế thế giới nhờ khai thác đặc điểm không hoàn hảo của thị trường. Theo cách tiếp cận này, các tác giả Agmon và Hirsch (1979) còn cho rằng TNCs mang lại lợi ích cho các nước đang phát triển nhiều hơn các nước phát triển do mức độ không hoàn hảo cao hơn của thị trường ở các nước này.

Ngoài ra, tác động của TNCs thông qua đầu tư quốc tế đối với thay đổi cơ cấu kinh tế, nhất là cơ cấu các ngành công nghiệp ở các nước đang phát triển cũng được phân tích trong các lý thuyết, nhất là các lý thuyết cơ cấu (structural theories). Trọng tâm của các lý thuyết này là nhấn mạnh đầu tư nước ngoài, trong đó chủ yếu là đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), tác động đến chuyển dịch cơ cấu kinh tế của các nước đang phát triển theo chiều hướng tăng nhanh tỷ trọng của các ngành công nghiệp và giảm tỷ trọng của các ngành kinh tế truyền thống như nông nghiệp, khai thác.... Theo các lý thuyết của Hymer (1976), Kindleberger (1969), FDI được coi là kênh quan trọng để chuyển giao công nghệ, vốn, mạng lưới phân phối,... cho các nước đang phát triển, nhờ đó tác động mạnh đến sự thay đổi cơ cấu kinh tế ở các nước này. Các tác giả như Singer (1950), Lall (1973), Muller và Barnett (1974), Vaitsos (1974) cũng thừa nhận

những tác động tích cực này ở một mức độ nhất định, nhưng lại phê phán TNCs gây ra nhiều vấn đề cho các nước đang phát triển.

Như vậy, qua các quan điểm trên cho thấy, TNCs thực hiện phân bổ có hiệu quả các nguồn lực sản xuất quốc tế, nhờ đó đã tác động tích cực đối với sự phát triển của các nước và nền kinh tế thế giới. Hơn nữa, các nước đang phát triển được nhiều lợi ích từ TNCs nhờ vào việc tăng cường tiết kiệm nội địa, chuyển giao công nghệ, kỹ năng quản lý tiên tiến,....

2.2.2. Các tác động tiêu cực

Bên cạnh những quan điểm đánh giá tác động tích cực của TNCs, cũng có khá nhiều các quan điểm phê phán về tác động tiêu cực của TNCs từ bản chất độc quyền nhóm (oligopolistic) của chúng. Vấn đề trung tâm của các quan điểm phê phán TNC đã cho rằng TNCs đầu tư ra nước ngoài không chỉ đơn giản là thực hiện di chuyển các nguồn lực sản xuất quốc tế mà chủ yếu là thực hiện chiến lược cạnh tranh độc quyền của các công ty lớn (Hirschman, 1971).

Các quan điểm trên còn được thể hiện rất rõ trong các lý thuyết tổ chức công nghiệp (industrial organization theory) vào những năm 1960 và lý thuyết FDI của Hymer (1976). Theo các quan điểm này, các công ty đầu tư ra nước ngoài xuất phát từ hai nguyên nhân chính: Khai thác lợi thế độc quyền của chúng và loại bỏ hoặc hạn chế cạnh tranh với các đối thủ ở nước ngoài (Newfarmer & Mueceller, 1975 và Hymer, 1976).

TNCs đầu tư ra nước ngoài bằng con đường mua lại (acquisition) các công ty sẵn có ở nước chủ nhà chứ không phải chỉ bằng con đường đầu tư mới (Greenfield investment), vì thế đã làm giảm đối thủ cạnh tranh trên thị trường. Kết quả điều tra của UNCTC (1978) đã cho thấy các công ty chi nhánh của TNCs Mỹ chiếm khoảng 2/5 ở các nước đang phát triển và hơn 1/4 ở Âu Châu các chi nhánh là theo con đường mua lại các công ty sẵn có ở nước chủ nhà. Thứ hai, TNCs đầu tư vào các ngành công nghiệp mới (new industries), hướng vào thay thế nhập khẩu, hơn là các ngành công nghiệp hiện có (existing industries) ở nước chủ nhà, do đó khả năng tăng số lượng đối thủ cạnh tranh trong các ngành công nghiệp hiện có là rất hạn chế. Xu hướng này rất phổ biến ở các nước đang phát triển thực hiện chiến lược công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu.

Mặt khác, khi vào được thị trường, đặc biệt ở các nước đang phát triển, với lợi thế về công nghệ hiện đại, mạng lưới marketing rộng lớn, nhiều vốn và hiệu quả sản

xuất theo qui mô (Lall, 1980), TNCs đã nhanh chóng trở thành các đối thủ độc quyền trong các ngành công nghiệp mà chúng hoạt động. Đặc điểm này được biểu hiện khá rõ trong các nghiên cứu của Lall (1980), Newfarmer & Marsh (1981) ở Malaixia và Braxin.

Hơn nữa, trong quá trình hoạt động, TNCs có thể dùng lợi thế của mình để loại bỏ các đối thủ cạnh tranh (các công ty của nước chủ nhà) để chiếm vị trí độc quyền. Việc loại bỏ này thường được thực hiện theo hai cách: làm cho các đối thủ bị phá sản hoặc ra khỏi thị trường; mua lại các đối thủ kém khả năng cạnh tranh.

Các quan điểm phê phán TNCs thường xoay quanh lợi thế về sức mạnh thị trường của TNCs (market power of TNCs). Sức mạnh thị trường của TNCs được biểu hiện ở lợi thế độc quyền về mặt huy động vốn, bảo mật công nghệ, marketing và sử dụng nguồn nguyên liệu (Vaitsos, 1974; Lall & Streenten, 1977; Hood & Young, 1979). Theo các quan điểm này, TNCs đã tạo ra thị trường không hoàn hảo và cho rằng lý thuyết chu kỳ sản phẩm nên được xem như là lý thuyết chu kỳ độc quyền (theory of monopoly cycles).

Một số quan điểm khác còn cho rằng TNCs chuyển giao các công nghệ, sản phẩm không phù hợp cho các nước đang phát triển. Tính phù hợp của công nghệ được đặc trưng ở mức độ sử dụng tối đa các yếu tố sản xuất dư thừa và tiết kiệm tối thiểu các yếu tố sản xuất khan hiếm ở nơi sử dụng. Với đặc trưng này, hầu hết các TNCs sử dụng nhiều vốn, công nghệ hiện đại,...do đó không phù hợp với điều kiện ở các nước đang phát triển (thiếu vốn, trình độ sử dụng thấp, thừa lao động,...). Mặt khác, các sản phẩm của TNCs được cho là không phù hợp với điều kiện ở các nước đang phát triển vì giá cao so với thu nhập thấp ở các nước này (Hirscherman, 1969).

Theo quan điểm của các nhà kinh điển Mác xít (Lenin và Bukharin, 1917), sự tiến bộ kỹ thuật đã thúc đẩy nhanh quá trình tích tụ và tập trung tư bản để hình thành các tổ chức độc quyền công nghiệp (cartels/trusts), nhờ đó kiếm được lợi nhuận độc quyền. Lenin còn nhấn mạnh bản chất “ăn bám” của chủ nghĩa đế quốc nhờ vào độc quyền và cũng chính sự phát triển của độc quyền sẽ làm cho chủ nghĩa đế quốc nhanh chóng đi tới trì trệ và thối nát.

Theo Lenin, xuất khẩu tư bản thực chất là xuất khẩu phương tiện (vốn, kỹ thuật,...) và quan hệ bóc lột (chủ-thợ) của chủ nghĩa tư bản sang các nước đang phát triển. Bởi thế, việc bành trướng sản xuất ra nước ngoài của các tổ chức độc quyền ở chính quốc

đã được coi là phương tiện để “nô dịch” các nước thuộc địa và là rào cản đối với sự nghiệp giải phóng dân tộc của các nước này (Lenin, 1917).

Phát triển các quan điểm của các nhà kinh điển trên, Dos Santos (1968) và Pizarro (1970) cho rằng TNCs đã nhập khẩu cơ cấu thị trường độc quyền vào nước chủ nhà và phát triển nó, nhờ đó kiếm được lợi nhuận độc quyền cao ở các nước này.

Như vậy, hầu hết các quan điểm phê phán trên đã nhìn nhận TNCs như là tác nhân tạo ra tính không hoàn hảo của thị trường và phát triển cơ cấu thị trường cạnh tranh độc quyền ở nước chủ nhà. Hoạt động của TNCs chủ yếu mang lại lợi ích cho các nước phát triển, trong khi các nước đang phát triển phải chịu nhiều hậu quả. Hơn nữa, TNCs còn được coi như là công cụ của các nước giàu để nô dịch các nước nghèo.

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG CÁC LÝ THUYẾT TNCs

Các phân tích trên cho thấy, nguyên nhân hình thành và tác động của TNCs được giải thích khá khác nhau giữa các tác giả. Điểm khác biệt này là do có sự khác nhau về phương pháp tiếp cận của các tác giả hoặc giả định của các mô hình lý thuyết. Mỗi cách giải thích chỉ phản ánh một khía cạnh cụ thể của vấn đề, vì thế có tính hợp lý trong từng hoàn cảnh nhất định. Do đó, cần phải xem xét đầy đủ các quan điểm hoặc mô hình lý thuyết khác nhau về TNCs.

Điểm hạn chế nổi bật có tính phổ biến trong các quan điểm lý thuyết là chưa tính đến các nguyên nhân quan trọng quyết định công ty mở rộng hoạt động ra nước ngoài từ các yếu tố của môi trường đầu tư quốc tế. Hơn nữa, các quan điểm lý thuyết mới chủ yếu giải thích sự hình thành của TNCs từ nguyên nhân khai thác các *lợi thế tĩnh*, có tính nội vi mà chưa giải thích được từ các *lợi thế động*, có tính ngoại vi như những thay đổi của môi trường đầu tư quốc tế, vì thế khó giải thích được nhiều hiện tượng phát triển của TNCs trong bối cảnh toàn cầu hóa ngày nay.

Khi quyết định mở rộng hoạt động ra nước ngoài, các công ty thường phải xem xét đến các yếu tố có ảnh hưởng đến hoạt động của chúng trên phạm vi toàn cầu. Các yếu tố này bao gồm: các nhóm yếu tố về tình hình chính trị, chính sách-pháp luật, vị trí địa lý- điều kiện tự nhiên, trình độ phát triển kinh tế, các đặc điểm văn hóa-xã hội (các yếu tố kéo) ở nước chủ nhà; các yếu tố về thay đổi chính sách kinh tế vĩ mô, các hoạt động thúc đẩy đầu tư ra nước ngoài của chính phủ, tiềm lực kinh tế-khoa học công nghệ,... (các yếu tố đẩy) ở trong nước và các yếu tố thuộc về môi trường quốc tế như xu hướng đối thoại chính trị khu vực và thế giới, liên kết khu vực, tốc độ phát triển của

toàn cầu hoá và cuộc cách mạng khoa học – công nghệ, chính sách ổn định, cởi mở; không có chính biến quân sự gây tổn thất về người và của.

Có thể nói, ổn định chính trị và mở cửa cho đầu tư nước ngoài ở nước chủ nhà là yếu tố hấp dẫn hàng đầu đối với các công ty quyết định mở rộng hoạt động của chúng ra nước ngoài. Chính sách ổn định là điều kiện tiên quyết để đảm bảo các cam kết của chính phủ nước chủ nhà đối với các nhà đầu tư nước ngoài về sở hữu vốn đầu tư, các chính sách ưu tiên đầu tư và định hướng phát triển (cơ cấu đầu tư) ở nước chủ nhà. Đồng thời, ổn định chính trị còn là điều kiện thiết yếu để duy trì sự ổn định về tình hình kinh tế- xã hội. Đây là nhân tố quan trọng tác động đến tính rủi ro đối với các hoạt động của công ty ở nước ngoài.

An toàn vốn đầu tư là nguyên tắc hàng đầu của các nhà đầu tư nói chung và đặc biệt đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Vì hoạt động trong môi trường xa lạ, vốn đầu tư lớn, thời gian thu hồi vốn dài nên các nhà đầu tư nước ngoài rất lo sợ tài sản của họ bị nước chủ nhà tịch thu (quốc hữu hoá). Tình hình chính trị không ổn định thường dẫn tới đường lối phát triển không nhất quán. Có thể chính phủ đương nhiệm cam kết không quốc hữu hóa tài sản của người nước ngoài, nhưng sau khi bị đảo chính hoặc thay đổi, chính phủ mới chưa chắc đã đảm bảo những cam kết này hoặc lại đưa ra những sửa đổi làm đe dọa đến an toàn sở hữu tài sản của các nhà đầu tư nước ngoài. Đây là một trong những nguyên nhân quan trọng giải thích tại sao dòng vốn đầu tư nước ngoài ít vào các nước Châu Phi và một số nước đang phát triển khác (Philippin, Chi Lê,...) trong thời kỳ có nhiều chính biến, trong khi đó lại vào nhiều ở những nước có tình hình chính trị ổn định (NICs, Châu Á).

Mặt khác, việc cam kết thực hiện các khuyến khích đầu tư của nước chủ nhà luôn là vấn đề quan trọng được các nhà đầu tư nước ngoài quan tâm. Khi điều chỉnh các khuyến khích đầu tư, nếu chính phủ không thực hiện theo nguyên tắc “không hồi tố” trong sửa đổi các khuyến khích đầu tư, tức là các qui định sửa đổi loại bỏ các khuyến khích ưu đãi trong thời hạn còn hiệu lực, sẽ làm cho các nhà đầu tư nước ngoài rất lúng túng và lo ngại. Việc sửa đổi này tăng tính rủi ro đầu tư, vì thế làm giảm lòng tin của các nhà đầu tư nước ngoài. Đây là điều dễ xảy ra ở những nước có tình hình chính trị không ổn định.

Một vấn đề khác cũng được các nhà đầu tư nước ngoài rất quan tâm, đó là định hướng đầu tư của nước chủ nhà. TNCs thường có chiến lược kinh doanh dài hạn nên họ

rất cần sự rõ ràng và ổn định trong định hướng đầu tư của nước chủ nhà. Chẳng hạn, phần lớn TNCs không thể hào hứng quyết định đầu tư vào một nước mà ở đó luôn thay đổi định hướng ưu tiên đầu tư, trong đó đặc biệt là khuyến khích đầu tư vào các ngành không phải lợi thế cạnh tranh của họ. Hơn nữa, sự thay đổi không rõ ràng và thiếu ổn định giữa định hướng đầu tư thay thế nhập khẩu và hướng vào xuất khẩu sẽ làm cho các nhà đầu tư nước ngoài lúng túng, không thực hiện được chiến lược kinh doanh. Tình trạng này đẩy họ vào tình thế “tiến không được, mà thoái cũng không xong”. Hậu quả là họ phải chấp nhận thua lỗ.

Tình hình chính trị có liên quan chặt chẽ với sự ổn định của kinh tế-xã hội. Đây là yếu tố tác động trực tiếp và có tính toàn diện làm tăng hoặc giảm khả năng rủi ro trong đầu tư. Các nhà đầu tư không thể quyết định chuyển vốn đầu tư vào nước có nền kinh tế đang khủng hoảng hoặc đang chứa đựng nhiều tiềm năng bùng phát khủng hoảng, vì ở đó có độ mạo hiểm cao. Hiện tượng này đặc biệt dễ thấy đối với loại hình đầu tư nước ngoài gián tiếp.

Đến đây chúng ta đã thấy được tầm quan trọng của sự ổn định tình hình chính trị và chính sách cởi mở theo hướng khuyến khích đầu tư nước ngoài ở nước chủ nhà đối với quyết định của công ty đầu tư ra nước ngoài. Sự ổn định này không chỉ là điều kiện quan trọng đảm bảo an toàn vốn đầu tư mà còn có vai trò to lớn trong việc đảm bảo sự ổn định nền kinh tế- xã hội, nhờ đó giảm được khả năng xảy ra rủi ro cho nhà đầu tư.

Do các hoạt động kinh doanh của công ty có liên quan đến các hoạt động của các tổ chức, cá nhân và được tiến hành trong khoảng thời gian dài, ở nơi xa lạ nên các nhà đầu tư nước ngoài rất cần môi trường pháp lý vững chắc, có hiệu lực. Môi trường này bao gồm một hệ thống đầy đủ các chính sách, qui định cần thiết, đảm bảo sự nhất quán, không mâu thuẫn chồng chéo với nhau và có hiệu lực trong thực hiện. Đây chính là yếu tố quan trọng, thúc đẩy các công ty đầu tư ra nước ngoài.

Các hoạt động đầu tư nước ngoài chịu tác động bởi nhiều chính sách của nước chủ nhà, trong đó có các chính sách tác động trực tiếp như qui định về lĩnh vực được đầu tư, mức sở hữu của nước ngoài, miễn giảm thuế đầu tư, qui định các tỷ lệ xuất khẩu, tư nhân hóa, cạnh tranh, bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ... và các chính sách có ảnh hưởng gián tiếp như các chính sách về tài chính-tiền tệ, thương mại, môi trường văn hóa-xã hội, an ninh, đối ngoại,... Mức độ hoàn thiện của các chính sách này có ảnh hưởng mạnh đến quyết định đầu tư ra nước ngoài của các công ty.

Tuy nhiên các qui định của nước chủ nhà đối với các nhà đầu tư nước ngoài đôi khi còn những rào cản đối với dòng lưu chuyển vốn đầu tư quốc tế. Ví dụ các qui định về thủ tục hành chính đối với các nhà đầu tư nước ngoài trong việc đi lại, xin giấy phép đầu tư, giải quyết các khiếu kiện và các vấn đề khác trong cuộc sống của họ. Việc ban hành quá nhiều các qui định đối với các nhà đầu tư nước ngoài thường dẫn đến tình trạng “cửa quyền, sách nhiễu” của các cơ quan quản lý đầu tư nước ngoài. Tình trạng này làm nản lòng các nhà đầu tư và góp phần làm tăng rủi ro trong công cuộc đầu tư của họ.

Khí hậu ở nước chủ nhà cũng là một yếu tố có ảnh hưởng rất lớn đến quyết định đầu tư ra nước ngoài của các công ty. Yếu tố này bao gồm các đặc điểm về thời tiết, độ ẩm, bão lũ.... Chẳng hạn, ở những nước có khí hậu nhiệt đới gió mùa thường phù hợp với các dự án nông nghiệp hơn là các dự án công nghiệp, vì khí hậu này thường có độ ẩm cao nên tác động xấu đến độ bền công nghệ và điều kiện sống của các nhà đầu tư, nhất là các nhà đầu tư từ Phương tây.

Mặt khác, nếu điều kiện tự nhiên thuận lợi sẽ cung cấp được các yếu tố đầu vào phong phú và giá rẻ cho các hoạt động đầu tư. Các nhà đầu tư thường rất quan tâm đến các nguồn cung cấp nguyên liệu tự nhiên và lao động ở nước chủ nhà. Một nước sẽ hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài nếu có nguồn khoáng sản dồi dào với trữ lượng lớn, nhiều danh lam thắng cảnh đẹp và dân số đông. Qui mô dân số đông không chỉ có lợi thế về cung cấp nguồn lao động mà còn biểu thị dung lượng của thị trường nước chủ nhà có khả năng tiêu thụ lớn. Đây là các yếu tố rất hấp dẫn các công ty đầu tư ra nước ngoài.

Trình độ phát triển của nền kinh tế cho thấy mức độ phát triển về quản lý kinh tế vĩ mô, cơ sở hạ tầng, chất lượng cung cấp dịch vụ cho các hoạt động kinh doanh của các nhà đầu tư nước ngoài và mức độ cạnh tranh của thị trường nước chủ nhà. Có thể nói, đây là các yếu tố có tác động mạnh hơn các chính sách khuyến khích ưu đãi về tài chính của nước chủ nhà đối với các nhà đầu tư nước ngoài.

Sự phát triển của cơ sở hạ tầng và dịch vụ sẽ tạo ra những điều kiện thuận lợi và giảm những chi phí phát sinh cho các hoạt động đầu tư. Cơ sở hạ tầng (cứng) bao gồm các yếu tố như hệ thống đường giao thông, sân bay, bến cảng, điện lực, viễn thông.... Đây là các yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến việc vận hành các hoạt động kinh doanh và điều kiện sống của các nhà đầu tư nước ngoài.

Mặt khác, chất lượng các dịch vụ về lao động, tài chính, công nghệ, ... và sinh hoạt cho các nhà đầu tư (môi trường đầu tư mềm) luôn là các yếu tố được các nhà đầu tư nước ngoài cân nhắc kỹ lưỡng trước khi quyết định đầu tư. Đặc điểm này cho thấy một nước sẽ không thể thu hút được nhiều vốn đầu tư nước ngoài nếu không có cơ sở hạ tầng đủ tốt và đảm bảo chất lượng các dịch vụ cho các nhà đầu tư nước ngoài.

Đặc điểm văn hoá-xã hội cũng ảnh hưởng rất lớn đến các hoạt động đầu tư nước ngoài. Nó bao gồm các yếu tố chủ yếu về ngôn ngữ, tôn giáo, giá trị đạo đức và tinh thần dân tộc, phong tục tập quán, thị hiếu thẩm mỹ và giáo dục. Các yếu tố này có thể là những cản trở, kìm hãm hoặc khuyến khích các hoạt động đầu tư nước ngoài.

Trình độ phát triển giáo dục-đào tạo ở nước chủ nhà đóng vai trò rất quan trọng đối với các hoạt động đầu tư nước ngoài. Trình độ giáo dục tốt và cơ cấu đào tạo hợp lý sẽ là cơ sở quan trọng để cung cấp cho các nhà đầu tư nước ngoài đội ngũ lao động có tay nghề cao, thích ứng với tác phong lao động có kỷ luật. Nhờ đó, giảm được chi phí đào tạo nhân lực và đáp ứng các yêu cầu sản xuất của họ.

Như vậy, phân tích trên cho thấy các yếu tố của môi trường đầu tư quốc tế có tác động rất lớn đến quyết định đầu tư ra nước ngoài của các công ty. Sự hấp dẫn của môi trường đầu tư của các nước chủ nhà đã thu hút đầu tư từ các công ty nước ngoài, nhờ đó hình thành TNCs.

Thêm nữa cũng như môi trường đầu tư ở nước chủ nhà, môi trường kinh doanh ở nước đầu tư bao gồm tất cả các yếu tố về chính trị, chính sách-pháp luật, vị trí địa lý-điều kiện tự nhiên, trình độ phát triển kinh tế và các đặc điểm văn hoá- xã hội. Mức độ hấp dẫn của từng yếu tố sẽ tạo ra những cơ hội hoặc rủi ro cho các nhà đầu tư, qua đó tác động mạnh đến việc cân nhắc nên đầu tư ở trong nước hay chuyển đầu tư ra nước ngoài. Tuy nhiên, ngoài các yếu tố tạo nên sự thuận lợi của môi trường đầu tư trong nước nêu trên, quyết định đầu tư ra nước ngoài của các công ty còn chịu ảnh hưởng rất lớn từ những thay đổi chính sách kinh tế vĩ mô, các hoạt động thúc đẩy đầu tư ra nước ngoài của chính phủ và tiềm lực kinh tế-khoa học công nghệ của nước họ.

Những chính sách kinh tế vĩ mô có tác động mạnh đến thúc đẩy công ty đầu tư ra nước ngoài bao gồm các chính sách về tài chính- tiền tệ, xuất nhập khẩu và quản lý ngoại hối. Các chính sách này có liên quan đến các mặt: hiệu quả sử dụng vốn của các nhà đầu tư (hiệu quả trong nước càng cao thì họ càng ít đầu tư ra nước ngoài), khả năng xuất khẩu (trong nước càng khó xuất khẩu thì các công ty càng muốn đầu tư ra ngoài)

và khả năng nhập khẩu (càng dễ nhập khẩu các sản phẩm từ nước ngoài thì các công ty càng muốn chuyển sản xuất ra nước ngoài sau đó nhập khẩu sản phẩm đó về nước với giá rẻ hơn sản xuất trong nước).

Sự thay đổi các chính sách tài chính- tiền tệ từ thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ sang nới lỏng hay ngược lại hoặc hỗn hợp sẽ tác động mạnh đến lãi suất thực tế, qua đó làm tăng hoặc giảm khả năng tạo lợi nhuận của các nhà đầu tư. Chẳng hạn, trong suốt hai thập kỷ 70 và 80 của thế kỷ 20, mặc dù Mỹ không đưa ra một chính sách cụ thể nào có ảnh hưởng đến đầu tư ra nước ngoài nói chung và vào các nước đang phát triển nói riêng, nhưng trong những năm 1979-1981, do Mỹ thay đổi chính sách tài chính-tiền tệ từ “nới lỏng tiền tệ -thắt chặt tài khóa” (loose monetary-tight fiscal policy) sang chính sách “thắt chặt tiền tệ - nới lỏng tài khóa” (tight monetary- loose fiscal policy) đã làm cho mức lãi suất thực tế cao hơn, nhờ đó góp phần cải thiện môi trường đầu tư nội địa, đầu tư trong nước có hiệu quả. Tình trạng này không khuyến khích đầu tư ra nước ngoài. Đây là một trong những nguyên nhân quan trọng giải thích tại sao đầu tư ra nước ngoài của Mỹ giảm mạnh trong nửa đầu của những năm 1980. Tình trạng tương tự ở Anh trong giai đoạn 1975-1985.

Thay đổi chính sách tài khóa - tiền tệ còn ảnh hưởng trực tiếp đến lạm phát, qua đó tác động gián tiếp làm giảm đầu tư ra nước ngoài. Khi lạm phát cao sẽ làm cho đồng tiền nội địa bị mất giá và khi đó cùng một đơn vị tiền tệ của bản địa sẽ mua được ít hơn các dịch vụ đầu tư ở nước ngoài. Tình hình ngược lại khi đồng tiền của nước đầu tư lên giá so với các ngoại tệ khác. Hiện tượng này được minh chứng rất rõ qua các sự kiện tăng vọt dòng vốn đầu tư ra nước ngoài vào nửa cuối thập kỷ 80 của Nhật Bản (đồng Yên lên giá 33% giữa các năm 1985-1988), Đức (đồng Mác lên giá trên 20% giữa các năm 1985-1989) và đầu tư ra nước ngoài của một số nước phát triển khác (WB, 1993).

Chính sách xuất nhập khẩu có ảnh hưởng đến quyết định đầu tư ra nước ngoài của các công ty ở chỗ: các ưu đãi khuyến khích xuất khẩu trong các hiệp định thương mại song phương và đa phương của nước đầu tư sẽ tạo cơ hội cho hàng hoá của các công ty ở nước này thâm nhập vào thị trường nước ngoài dễ dàng. Vì thế, động lực đầu tư ra nước ngoài của các công ty để vượt qua các rào cản thương mại bị giảm xuống. Đối với nhập khẩu cũng vậy, nếu nước đầu tư giảm các rào cản nhập hàng hoá từ nước ngoài, nhất là từ các nước đang phát triển thì sẽ thúc đẩy các công ty của họ đầu tư ra nước

ngoài để khai thác lợi thế so sánh trong phân công lao động quốc tế, tìm kiếm các nguồn nguyên liệu tự nhiên và thị trường tiêu thụ, sau đó nhập khẩu hàng thành phẩm về nước.

Các chính sách nói lỏng hoặc thắt chặt quản lý ngoại hối ở nước đầu tư có tác động mạnh đối với thúc đẩy công ty đầu tư ra nước ngoài. Nếu nói lỏng quản lý ngoại hối theo hướng tự do hoá thị trường vốn thì các công ty được quyền tự do chuyển vốn ra nước ngoài. Ngược lại, họ phải tuân thủ các qui chế giới hạn chuyển vốn ra khỏi quốc gia. Thực tế cho thấy, việc xoá bỏ các qui định quản lý ngoại hối của Nhật Bản (1983), Anh (1979), Đức (1960), Hà Lan (1988), Thụy Điển (1988),... đã thúc đẩy mạnh mẽ các công ty của các nước này đầu tư ra nước ngoài (WB, 1993).

Các hoạt động thúc đẩy các công ty đầu tư ra nước ngoài của nước đầu tư chủ yếu bao gồm: các hiệp định đầu tư song phương và đa biên, hiệp định tránh đánh thuế hai lần; trợ giúp về tài chính trong các hoạt động xúc tiến đầu tư; bảo hiểm đầu tư, cung cấp các thông tin về môi trường đầu tư ở nước ngoài và chính sách đối ngoại của nước đầu tư. Các hoạt động này tạo ra các cơ sở pháp lý và tiền đề cần thiết cho các nhà đầu tư ở nước ngoài. Đây là các yếu tố quan trọng có tính quyết định thúc đẩy các công ty đầu tư ra nước ngoài.

Việc ký kết các hiệp định đầu tư với nước ngoài là cơ sở pháp lý quan trọng hàng đầu để đảm bảo tin tưởng cho các nhà đầu tư khi đầu tư ở nước ngoài. Hiệp định đầu tư song phương (bilateral investment treaties-BITs) là hiệp định được ký kết giữa nước đầu tư với nước nhận đầu tư, còn hiệp định đầu tư đa biên (multilateral agreement on investments- MAI giữa các nước OECD, asean investment area- AIA giữa các nước ASEAN,...) là hiệp định được ký kết giữa các chính phủ trong một nhóm nước với nhau. Nội dung của các hiệp định này qui định nhiều nguyên tắc cơ bản nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư trong quá trình tiếp cận và kinh doanh ở nước nhận đầu tư. Vì thế, việc ký kết các hiệp định đầu tư của nước đầu tư với các nước là yếu tố quan trọng thúc đẩy các công ty của họ đầu tư ra nước ngoài.

Cùng với các hiệp định đầu tư trên, các hiệp định tránh đánh thuế hai lần (double taxation treaties-DTTs) giữa nước đầu tư với nước ngoài cũng tạo ra hấp dẫn về tài chính để các nhà đầu tư chuyển vốn ra nước ngoài. Bởi vì, hiệp định tránh đánh thuế hai lần cho phép các nhà đầu tư nước ngoài chỉ phải nộp một lần thuế ở nước nhận đầu

tư, nhờ đó họ giảm bớt được chi phí đầu tư và tăng lợi nhuận. Đây là biện pháp quan trọng trong khuyến khích đầu tư nước ngoài giữa các nước tham gia đầu tư.

Để khuyến khích các công ty đầu tư ra nước ngoài (chủ yếu vào các nước đang phát triển), nước đầu tư (chủ yếu từ các nước phát triển) thường trợ giúp các nhà đầu tư của mình thông qua việc thành lập các chương trình xúc tiến đầu tư và các tổ chức hỗ trợ đầu tư hải ngoại. Chẳng hạn như các tổ chức xúc tiến và hỗ trợ đầu tư hải ngoại OPIC (Mỹ), MITI, JAIDO, JICA (Nhật Bản), KFW (Đức), FMO (Hà Lan), SWEDFUND, NDF (Thụy Điển), ... Phần lớn ODA của họ được sử dụng cho các hoạt động này.

Mặt khác, việc nước đầu tư áp dụng chính sách bảo hiểm vốn đầu tư cho các nhà đầu tư của họ ở nước ngoài cũng là yếu tố tác động mạnh đến thúc đẩy công ty của họ đầu tư ra nước ngoài. Vì đầu tư ra nước ngoài, nhất là vào các thị trường mới, thường có độ mạo hiểm cao hơn đầu tư ở trong nước nên các nhà đầu tư rất cần chính phủ bảo hiểm vốn đầu tư cho họ. Đặc điểm này được phản ánh rất rõ sau sự kiện chính phủ Nhật Bản tuyên bố bảo hiểm đầu tư (1992) cho các công ty Nhật Bản đầu tư vào Việt Nam đã làm cho dòng vốn đầu tư của nước này vào Việt Nam tăng vọt.

Việc cung cấp đầy đủ, thường xuyên các thông tin về môi trường đầu tư nước ngoài và các chính sách đối ngoại của Chính phủ nước đầu tư cho các nhà đầu tư sẽ tác động rất lớn đến quyết định đầu tư ra nước ngoài của các công ty. Đặc biệt, đối với chính sách đối ngoại của các nước lớn có ảnh hưởng không chỉ đối với đầu tư ra nước ngoài của một nước mà còn có tầm ảnh hưởng đến tất cả các nhà đầu tư trên phạm vi toàn cầu. Ví dụ, trước khi Mỹ tuyên bố bãi bỏ lệnh cấm vận kinh tế Việt Nam năm 1995, mặc dù có rất nhiều nhà đầu tư lớn trên thế giới muốn đầu tư vào Việt Nam, nhưng họ còn dè dặt hoặc không dám công khai có mặt tại Việt Nam bởi vì họ sợ bị sự trừng phạt của Mỹ. Sau khi lệnh cấm vận Việt Nam bị bãi bỏ, đầu tư của các nước vào Việt Nam tăng nhanh, trong đó có đầu tư của Mỹ.

Ngoài ra, tăng cường các hoạt động ngoại giao, thúc đẩy giao lưu văn hóa quốc tế và cung cấp ODA cho các nước đang phát triển cũng tác động mạnh đến dòng vốn đầu tư ra nước ngoài của nước đầu tư. Hiện tượng này được biểu hiện rất rõ trong các chuyến công tác ra nước ngoài của các Nhà lãnh đạo nước đầu tư thường có nhiều nhà doanh nghiệp đi cùng và trong các điều khoản cung cấp ODA cũng thường có nhiều quyền ưu tiên cho các nhà đầu tư của nước cung cấp ODA.

Tiềm lực kinh tế và khoa học-công nghệ của nước đầu tư có tác động mạnh đến lực đẩy đầu tư ra nước ngoài. Sự tác động này được thể hiện chủ yếu trong các khía cạnh về khả năng tích lũy của nền kinh tế, trợ cấp phúc lợi xã hội, trình độ nghiên cứu và triển khai (R & D) và khả năng cung cấp công nghệ.

Một nước chưa thể có nhiều công ty đầu tư ra nước ngoài khi khả năng tích lũy nội địa còn quá thấp. Điều này có nghĩa là nhu cầu vốn đầu tư của nền kinh tế còn rất cao. Trái lại, khi nền kinh tế có khả năng tích lũy cao, mức dự trữ ngoại tệ lớn thì lúc đó sẽ có nhu cầu đầu tư ra nước ngoài để khai thác hiệu quả của nguồn vốn “dư thừa này”. Bởi vậy, mức độ tích lũy của nền kinh tế có vai trò như tăng hoặc giảm áp lực đẩy dòng vốn đầu tư ra nước ngoài. Điều này giải thích tại sao TNCs có nguồn gốc hình thành ở các nước phát triển.

Thông thường, đầu tư ra nước ngoài và tạo việc làm trong nước có mối quan hệ ngược chiều nhau. Việc chuyển vốn ra nước ngoài dẫn tới giảm đầu tư nội địa, do đó làm giảm cơ hội tạo việc làm trong nước, có thể gia tăng tình trạng thất nghiệp và các vấn đề xã hội khác. Bởi vậy, nếu nước đầu tư có mức trợ cấp phúc lợi xã hội cao, chủ yếu là trợ cấp thất nghiệp thì sẽ giảm được làn sóng phản đối chuyển vốn đầu tư ra nước ngoài. Đây là hiện tượng rất phổ biến ở các nước phát triển, nhất là ở nước Anh trong những năm cuối những năm 1980 (Colman & Nixon, 1994).

Trên phạm vi quốc tế, các công ty cũng rất cần đến tình hình khu vực ổn định. Bởi vậy, xu hướng đối thoại chính trị giữa các nước là yếu tố quan trọng, tác động tích cực đối với sự tăng trưởng của TNCs. Đối thoại chính trị được hiểu là việc giải quyết các bất đồng giữa các nước được thực hiện bằng đàm phán. Nếu xu hướng này gia tăng thì có nghĩa là sẽ hạn chế được sự đối đầu bằng quân sự, vì thế sẽ mở rộng được quan hệ hợp tác giữa các nước. Đây là điều kiện quan trọng để thực hiện tự do hoá đầu tư. Chẳng hạn, trong thời kỳ chiến tranh lạnh, nền kinh tế thế giới bị phân ra thành hai hệ thống (xã hội chủ nghĩa và tư bản chủ nghĩa), các công ty chỉ đầu tư ở các nước phi xã hội chủ nghĩa. Hơn thập kỷ sau khi ra khỏi cuộc chiến tranh lạnh, xu hướng đối thoại chính trị thay cho đối đầu bằng quân sự, thế giới không bị chia cắt theo hệ thống, các rào cản trong hợp tác kinh tế giữa các nước bị thu hẹp, nhờ đó đã thúc đẩy tăng nhanh các công ty của các nước phát triển đầu tư vào các nước xã hội chủ nghĩa cũ.

Xu hướng đối thoại chính trị còn có tác động quan trọng đến việc rút bỏ các lệnh cấm vận hoặc bao vây kinh tế của các nước lớn đối với các nước đang phát triển. Cấm

vận là rào cản lớn đối với việc mở rộng đầu tư của các công ty vào các nước đang phát triển. Chính sách cấm vận của Mỹ đối với Việt Nam trong thời gian qua và với Cu Ba, I-rắc,... hiện nay là những bằng chứng rõ rệt về tác động này.

Sự hình thành các khối thị trường chung (EU, ASEAN, NAFTA,...) đã tạo ra các điều kiện thuận lợi cho TNCs di chuyển địa điểm sản xuất và phân phối giữa các nước thành viên trong khối. Thuận lợi này được thể hiện qua các mặt về chính sách, các yếu tố kinh tế- xã hội và điều kiện kinh doanh.

Mặc dù phần lớn các khối thị trường chung không đưa ra những chính sách trực tiếp đối với sự phát triển của TNCs, nhưng thông qua các chính sách tự do hoá thương mại giữa các nước thành viên đã loại bỏ các rào cản thâm nhập vào thị trường của các nước thành viên, vì thế đã tạo điều kiện thuận lợi cho TNCs mở rộng mạng lưới phân công lao động trong khối thị trường chung. Đặc biệt, các chính sách này lại càng tạo ra hấp dẫn cho TNCs trong điều kiện có sự chênh lệch về trình độ phát triển kinh tế, tiền lương, các chi phí xã hội,.. giữa các nước thành viên trong khối và các rào cản (thuế quan, lĩnh vực đầu tư,...) của từng nước thành viên với bên ngoài.

Mặt khác, việc liên kết khu vực sẽ tạo ra sự phát triển ổn định của các nước trong vùng, qua đó tạo cơ sở vững chắc cho các nước thành viên thực hiện các cam kết chính sách tự do hoá FDI. Mặc dù đây không phải là tác động trực tiếp đối với thúc đẩy dòng đầu tư giữa các nước trong khối nhưng lại có vai trò hết sức quan trọng đối với việc tạo ra môi trường đầu tư thuận lợi trong vùng, nhờ đó thúc đẩy mở rộng hoạt động của TNCs.

Việc hình thành các khu mậu dịch và đầu tư tự do đã hấp dẫn TNCs, nhất là với TNCs đầu tư theo mục đích tìm kiếm thị trường. Việc xóa bỏ các rào cản của thị trường quốc gia để hình thành thị trường vùng đã làm giảm bớt các chi phí sản xuất hướng vào xuất khẩu trong vùng của TNCs, bởi vì lúc này tất cả các nước trong khối đều là một thị trường. Mặt khác, việc xóa bỏ các rào cản của các thị trường thành viên còn giảm bớt được các thủ tục hải quan, xuất nhập cảnh cho các nhà đầu tư, vì thế thúc đẩy tăng trưởng của TNCs.

Liên kết khu vực tạo ra cơ hội cho các nhà đầu tư hình thành được mối liên kết kinh tế giữa các công ty vệ tinh trong sản xuất và nghiên cứu những sản phẩm tương tự, nhờ đó không những giảm được chi phí dịch vụ mà còn giúp cho các nhà đầu tư thực hiện được chuyên môn hoá sản xuất cao. Bởi vậy, trong phạm vi vùng, các nhà đầu tư nước ngoài khai thác được tốt hiệu quả của phân công lao động quốc tế. Ngoài ra, việc

loại bỏ các rào cản của các thị trường thành viên còn thúc đẩy các công ty cạnh tranh mở rộng thị phần trong vùng. Để tăng thị phần, các công ty mở rộng sản xuất bằng cách xây dựng cơ sở mới hoặc mua lại và sát nhập các cơ sở hiện có.

Liên kết khu vực cũng tác động tích cực đến điều kiện kinh doanh của các nhà đầu tư nước ngoài. Tác động đầu tiên là giảm bớt được chi phí giao dịch trong kinh doanh (business transaction costs). Những chi phí này phát sinh do thiếu thông tin trong kinh doanh, thủ tục hành chính khác nhau giữa các nước. Các hiệp định liên kết khu vực đã xây dựng các chương trình hợp tác qui mô vùng để cùng nhau xoá bỏ hoặc đưa ra các biện pháp khắc phục những hạn chế này.

Sự phát triển mạnh mẽ của toàn cầu hóa và cuộc cách mạng khoa học-công nghệ cũng là yếu tố quan trọng thúc đẩy sự hình thành và phát triển của TNCs. Thực vậy, nếu liên kết kinh tế khu vực nói về các hiệp định kinh tế giữa các nước thì toàn cầu hoá (globalization) lại nhấn mạnh đến quá trình đan kết giữa các công ty trên phạm vi toàn cầu để hình thành lên mạng lưới sản xuất quốc tế (international production). Theo Peter Dicken (1992) toàn cầu hoá tức là nói tới mức độ hoà nhập, lan toả của các hoạt động kinh tế trên phạm vi toàn cầu. Toàn cầu hoá là sự phát triển cao và phức tạp hơn của quốc tế hoá (internationalization). Tốc độ của quá trình toàn cầu hoá sẽ thúc đẩy xu hướng tự do hoá FDI, qua đó tạo điều kiện thuận lợi cho TNCs mở rộng phạm vi hoạt động trên phạm vi toàn cầu.

Sự phát triển mạnh mẽ của cuộc cách mạng khoa học-công nghệ đã tạo ra nhiều lĩnh vực sản xuất mới trong các ngành điện tử-tin học, viễn thông, ...và các phương tiện thuận lợi khác cho phép TNCs mở rộng qui mô khai thác lợi thế so sánh của mình trên phạm vi toàn cầu. Lợi ích to lớn của việc tham gia vào mạng lưới phân công lao động quốc tế đã làm cho các quốc gia tích cực tháo bỏ những rào cản đối với TNCs, nhờ đó thúc đẩy xu hướng tự do hoá đầu tư.

Như vậy, có thể nói những phân tích trên là sự bổ sung, tiếp tục phát triển của các quan điểm lý thuyết về sự hình thành và phát triển của TNCs trong những năm gần đây. Mỗi hiện tượng phát triển mới của TNCs cần phải có cách giải thích mới, phù hợp với bản chất của hiện tượng. Sự thay đổi trong các yếu tố của môi trường đầu tư quốc tế, trong đó nhất là cải thiện môi trường đầu tư ở nước chủ nhà, đã ảnh hưởng mạnh mẽ đến sự hình thành và phát triển của TNCs.

TÓM TẮT

1. Lý thuyết chu kỳ sản phẩm của Vernon (1966) giải thích sự hình thành TNCs từ các giai đoạn phát triển của sản phẩm :ra đời của sản phẩm mới, phát triển, đạt đến mức bão hoà và suy thoái. Do thị trường nội địa bị giới hạn nên để khai thác được hiệu quả theo qui mô thì công ty phải xuất khẩu ra thị trường nước ngoài. Việc xuất khẩu đã gặp phải hàng rào thuế quan nên các công ty chuyển một phần sản xuất ra nước ngoài, theo đó hình thành mạng lưới sản xuất quốc tế của công ty. Lý thuyết này được Akamatsu (1969) phát triển để giải thích cho việc mở rộng mạng lưới sản xuất quốc tế của các công ty của Nhật Bản trong khu vực Châu Á vào cuối những năm 1960.

2. Thị trường khiếm khuyết là nguyên nhân và cũng là động lực thúc đẩy các công ty đầu tư ra nước ngoài để khai thác những lợi thế độc quyền của chúng. Quá trình này đã hình thành nên mạng lưới sản xuất quốc tế của công ty. Công ty mẹ thực hiện điều phối các hoạt động trao đổi nội bộ giữa các chi nhánh (có tính nội vi) ở nhiều nước để thực hiện các lợi thế độc quyền về công nghệ, kỹ thuật quản lý, mạng lưới phân phối rộng khắp,...) ở nước ngoài. Quá trình này đã hình thành nên TNCs và đây là nội dung cơ bản trong lý thuyết nội vi hoá của Jenkins (1977).

3. So sánh giữa chi phí và doanh thu giữa sản xuất trong nước để xuất khẩu và sản xuất ở nước ngoài hoặc cho thuê giấy phép sản xuất/công nghệ là những nội dung nổi bật trong các mô hình lý thuyết về sự quyết định của công ty. Sơ đồ hàm chi phí của Aliber (1970) giải thích rằng động lực thúc đẩy công ty đầu tư ra nước ngoài là chi phí trung bình ở nước ngoài thấp hơn chi phí sản xuất ra sản phẩm cùng loại ở trong nước. Bằng cách giải thích tương tự nhưng cụ thể hơn, Host (1971) đã làm rõ nguyên nhân các công ty đầu tư ra nước ngoài xuất phát từ sự so sánh chi phí biên và doanh thu biên của công ty trong các trường hợp xuất khẩu và đầu tư ra nước ngoài.

4. Dunning (1977) đã tổng hợp có tính chiết trung ba yếu tố quan trọng thúc đẩy công ty đầu tư ra nước ngoài, đó là lợi thế về sở hữu (chủ yếu về công nghệ), lợi thế của nước chủ nhà (các yếu tố sản xuất đầu vào rẻ) và lợi thế nội vi hoá của công ty (trao đổi trong nội bộ giữa các chi nhánh của công ty).

5. Nguyên nhân hình thành TNCs còn được giải thích một cách gián tiếp thông qua các lý thuyết đầu tư nước ngoài, trong đó nổi bật là các mô hình của Macdougall-Kemp (1964), phân tán rủi ro (D.Salvatore, 1993), xuất khẩu tư bản của Lê Nin (1917),... Đặc điểm chung của các mô hình lý thuyết này là giải thích hiện tượng đầu

tư quốc tế xuất hiện do có sự chênh lệch về hiệu quả sử dụng vốn hoặc tỷ suất lợi nhuận bình quân giữa các nước và tránh rủi ro cho các nhà đầu tư.

6. Hạn chế nổi bật của các lý thuyết đã nêu là chưa giải thích được sự hình thành TNCs từ các yếu tố của môi trường đầu tư (có tính ngoại vi). Các yếu tố này bao gồm tình hình chính trị, chính sách pháp luật, vị trí địa lý và điều kiện tự nhiên, các đặc điểm văn hoá xã hội (có tính kéo đầu tư của nước chủ nhà); các yếu tố về thay đổi chính sách kinh tế vĩ mô, các hoạt động thúc đẩy đầu tư ra nước ngoài của chính phủ, tiềm lực kinh tế – khoa học công nghệ,... (các yếu tố đẩy đầu tư ra nước ngoài của nước đầu tư) ; và các yếu tố thuộc về môi trường quốc tế như xu hướng đối thoại chính trị khu vực và thế giới, liên kết khu vực, tốc độ phát triển của toàn cầu hoá,....

7. Có nhiều quan điểm khác nhau về tác động của TNCs đối với nền kinh tế thế giới và nước chủ nhà. Phần lớn quan điểm đánh giá tác động tích cực của TNCs làm tăng sản lượng của nền kinh tế thế giới nhờ khai thác hiệu quả lợi thế so sánh trong phân công lao động quốc tế giữa các nước, đồng thời coi TNCs như là động lực tăng trưởng của nhiều nước, đặc biệt là các nước đang phát triển trong việc bổ sung nguồn vốn đầu tư, chuyển giao công nghệ, tạo việc làm.... Trong khi đó, một số quan điểm lại phê phán TNCs chuyển giao công nghệ, sản phẩm không phù hợp đối với các nước đang phát triển, giảm cạnh tranh ở nước chủ nhà và gây ô nhiễm môi trường.

CÁC THUẬT NGỮ CƠ BẢN

- Chu kỳ sản phẩm
- Nội vi hoá
- Chiết trung
- Trao đổi nội bộ
- Trao đổi ngoài công ty
- Lợi thế tĩnh và động

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

Câu 1: Phân tích những điểm kế thừa và phát triển của các lý thuyết TNCs?

Câu 2: So sánh sự tương đồng và khác biệt giữa các lý thuyết đầu tư quốc tế và các lý thuyết TNCs? ý nghĩa của sự so sánh này?

Câu 3: Tại sao các lý thuyết TNCs truyền thống không giải thích được nhiều hiện tượng phát triển của TNCs hiện nay?

Câu 4: Bình luận các quan điểm về tác động của TNCs trong các lý thuyết TNCs?

Câu 5: Vận dụng các lý thuyết TNCs để giải thích và dự đoán sự hình thành các tập đoàn kinh tế của Việt Nam?

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Phùng Xuân Nhạ (1996): *Đầu tư trực tiếp nước ngoài: Những cái được và cái mất đối với các nước đang phát triển*, Tạp chí Kinh tế và Dự báo, số 279, tr. 29-32, Hà Nội.
2. Phùng Xuân Nhạ (1996): *Phân tích ảnh hưởng của đầu tư trực tiếp nước ngoài theo mô hình Macdougall-Kemp*, Tạp chí Những vấn đề Kinh Tế thế giới, số 3, tr.48-50, Hà Nội.
3. Phùng Xuân Nhạ (1997): *Một số đặc điểm của lý thuyết đầu tư trực tiếp nước ngoài ở các nước đang phát triển*, Tạp chí Những vấn đề Kinh Tế thế giới, số 2, tr.32-37, Hà Nội.
4. Phùng Xuân Nhạ (2001): *Giáo trình đầu tư quốc tế*, Nhà Xuất bản ĐHQGHN, Hà Nội.
5. V.I.Lênin toàn tập, Nhà xuất bản Tiến bộ Mát-xcơ-va, tập 27 (1980, tr. 383-541), tập 40 (1977, tr. 293) và tập 43 (1978, tr. 269-270).
6. Dominick Salvatore (1993): *International resource movements and multinational corporations*, in International Economics, Macmillan Publishing Company, p. 351-375.
7. Hennart (1982): *A theory of multinational enterprise*, The University of Michigan Press.
8. M. Kemp (1964): *The pure theory of international trade*, Prentice-Hall.
9. P. Buckley (1988): *The limits of explanation- Testing the internalization theory of the multinational enterprises*, Journal of international Business Studies, No.2, p. 181-193.
10. P. Buckley (1988): *The limits of explanation: Testing the internalization theory of the multinational enterprises*, Journal of international Business Studies, No.2, p. 181-193.

11. Peter J. Buckley and Mark Casson (1985): *The economic theory of the multinational enterprise*, St.Martin's Press, New York.
12. R. Jenkins (1987): *Theoretical perspectives on the transnational corporations*, in *Transnational Corporations*, p. 17-37.
13. R. Vernon (1966): *International investment and international trade in the product cycle*, *Quarterly Journal of Economics*, p. 190-207.
14. Richard S. Eckaus (1987): *A survey of the theory of direct foreign investment in developing countries*, Massachusetts Institute of Technology, p. 111-129.
15. T. Dos Santos (1973): *Structure of external dependence*, C.K. Wilber, op cit, p. 109-17.
16. T. Itagaki (1983): *Multinational firms and the theory of effective protection*, *Oxford Economic Papers*, vol. 35, p. 447-62.

CHƯƠNG 3: VAI TRÒ CỦA CÁC CÔNG TY XUYỀN QUỐC GIA ĐỐI VỚI THỨC ĐẨY PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Trong những năm gần đây, quá trình toàn cầu hóa đã thúc đẩy nền kinh tế của các quốc gia phát triển và phụ thuộc lẫn nhau nhiều hơn, dẫn đến những thay đổi sâu sắc trong tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế thế giới. Một trong những nhân tố quan trọng tác động đến quá trình này là hoạt động thương mại quốc tế của TNCs.

TNCs đã có những tác động to lớn đến sự phát triển của kinh tế thế giới nói chung, cũng như các nền kinh tế của từng quốc gia nói riêng. Đối với nền kinh tế quốc gia, chúng góp phần nâng cao trình độ phát triển kinh tế, làm biến đổi cơ cấu kinh tế ngành do tác động tích cực đến hoạt động thương mại, đầu tư, chuyển giao công nghệ và đào tạo nguồn nhân lực. Trong chương này chúng ta đánh giá vai trò của TNCs đối với việc phát triển thương mại quốc tế.

3.1. TNCs ĐỐI VỚI THAY ĐỔI CƠ CẤU THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

TNCs có vai trò nổi bật là thúc đẩy thương mại thế giới phát triển mạnh mẽ, nhất là đối với những nền kinh tế hướng về xuất khẩu, thông qua việc sử dụng có hiệu quả nguồn lực sản xuất của thế giới. Kiểm soát hơn 50% mậu dịch quốc tế, TNCs ngày càng thúc đẩy mạnh quan hệ hàng hóa, tài chính trên phạm vi toàn cầu.

Một trong những tác động thúc đẩy thương mại quốc tế của TNCs là làm thay đổi cơ cấu thương mại quốc tế. Cùng với sự tham gia sâu rộng của TNCs vào quá trình phân công lao động quốc tế, cơ cấu hàng hóa dịch vụ trao đổi có chiều hướng gia tăng tỷ trọng những hàng hóa có hàm lượng vốn, hoặc kỹ thuật cao và giảm dần tỷ trọng các hàng hóa sử dụng nhiều lao động. Về cơ cấu đối tác cũng tăng dần tỷ trọng trao đổi hàng hóa và dịch vụ của các nước đang phát triển trên thị trường thế giới, đặc biệt đối với các nước công nghiệp hóa mới.

Xem xét trường hợp Trung Quốc, có thể thấy những tác động mạnh mẽ của TNCs vào xuất khẩu của quốc gia này. Trong những năm đầu cải cách, tỷ trọng của các doanh nghiệp FDI trong tổng xuất khẩu của Trung Quốc chiếm vị trí không đáng kể, chỉ có 0.04% (năm 1980). Tuy nhiên, đến năm 1990 tỷ trọng này đã chiếm tới 12.6% rồi 47.9% trong năm 2000, và 57.07% trong năm 2004 (xem bảng 3.1).

Bảng 3.1: Xuất khẩu của các doanh nghiệp trong nước và FDI, 1980-2004

Đơn vị : tỷ đô la Mỹ, %

Năm	Cả nước	Doanh nghiệp trong nước		Doanh nghiệp FDI	
		Giá trị	tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1980	18.19	18.18	99.95	0.01	0.04
1985	27.35	27.05	98.91	0.29	1.09
1990	62.09	54.28	87.42	0.81	12.58
1995	148.78	101.9	68.49	46.88	31.51
2000	249.21	129.77	52.07	119.44	47.92
2001	266.15	132.91	49.94	133.24	50.06
2002	325.57	155.63	47.80	169.94	52.2
2003	438.37	198.03	45.17	240.34	54.83
2004	593.37	254.61	42.93	338.61	57.07

Nguồn: Tạp chí Nghiên cứu Trung Quốc số 4(62)-2005

Giá trị xuất khẩu của các TNCs ở Trung Quốc qua các năm tăng mạnh không chỉ về mặt tỷ trọng mà còn cả về mặt giá trị. Trong thời kỳ 1980-2004, đóng góp của các TNCs trong tổng giá trị xuất khẩu của cả nước đã tăng vọt, từ 0.01 tỷ đô la Mỹ trong năm 1980 lên 338.61 tỷ đô la Mỹ trong năm 2004.

Theo báo cáo đầu tư thế giới 2006, giá trị xuất khẩu của các chi nhánh TNCs nước ngoài đóng góp một tỷ trọng khá lớn trong tổng giá trị xuất khẩu ở một số quốc gia (xem bảng 3.2).

Nhờ vào mạng lưới dày đặc các công ty chi nhánh, TNCs đã tạo ra và khai thác mọi nguồn hàng tiềm tàng của thế giới bằng hoạt động khai thác thị trường tại chỗ dẫn tới giảm chi phí vận chuyển, hạ giá thành sản phẩm, phù hợp hơn với thị trường mục tiêu, phục vụ có hiệu quả cho khâu tiêu thụ hàng hóa của công ty. Thế giới hàng hóa ngày càng được bổ sung hàng loạt các mặt hàng mới. TNCs đã thực hiện hàng hóa hóa mọi sản phẩm, cả bằng phát minh sáng chế, bí quyết công nghệ, kinh nghiệm quản lý cũng được coi là sản phẩm được thực hiện trao đổi trên thị trường qua nhiều phương thức như mua bán, cho thuê, trao đổi có điều kiện,... Bằng cách này, các sản phẩm với chất lượng cao của TNCs đã phá bỏ được những hàng rào biên giới quốc gia khi chúng tìm

hãm quá trình quốc tế hóa lưu thông những sản phẩm đó. Điều này góp phần thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển và nâng cao trình độ xã hội hóa sản phẩm trên thế giới.

Bảng 3.2: Tổng giá trị xuất khẩu và đóng góp của các TNCs nước ngoài
(đơn vị: triệu đôla Mỹ)

Nước	Năm	Tổng giá trị xuất khẩu	Giá trị xuất khẩu của các TNCs nước ngoài
Trung Quốc	1995	147.240	46.891
	1996	171.678	61.506
	1997	207.239	74.900
	1998	207.424	80.926
	1999	220.964	88.628
	2000	279.561	119.441
	2001	299.409	133.235
	2002	365.395	169.990
Nhật	1995	480.866	23.917
	1996	455.608	21.353
	1997	463.453	20.582
	1998	420.542	18.408
	1999	448.993	42.839
	2001	432.547	43.902
	2002	445.251	42.392
Mỹ	1995	812.225	135.153
	1996	868.550	140.886
	1997	955.350	141.305
	1998	955.925	151.006
	1999	991.250	153.572
	2000	1.096.280	165.321
	2001	1.032.830	157.459
	2002	1.005.920	150.147
	2003	1.045.650	159.590

Nguồn: World Investment Report 2006, trang 323, 324

Tuy nhiên, vì mục đích lợi nhuận, TNCs có thể làm biến dạng các mối quan hệ hàng hóa tiền tệ qua những hoạt động đầu cơ, nâng giá, trao đổi nội bộ giữa các công ty chi nhánh với một khối lượng lớn (chiếm tới 30% tổng khối lượng hàng hóa luân

chuyển của TNCs không theo giá thị trường). Cho nên nó có thể gây nên tình hình mất ổn định trong lưu thông hàng hóa - dịch vụ cũng như nền tài chính - tiền tệ thế giới. Hầu hết các cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ như khủng hoảng trên thị trường chứng khoán, sự bùng nổ về nợ nần của thế giới thứ ba,... đều ít nhiều, trực tiếp hay gián tiếp bắt nguồn từ sự tham gia của TNCs. Vì vậy, các nước trên thế giới không phân biệt trình độ phát triển cần lưu ý đặt ra những luật lệ khống chế những tác động tiêu cực của TNCs, nhất là trong những lĩnh vực khó kiểm soát như lưu thông hàng hóa và tài chính - tiền tệ.

Vai trò nổi bật của TNCs trong việc thúc đẩy thương mại quốc tế có thể được minh họa qua các số liệu về hoạt động thương mại quốc tế của TNCs như sau: giá trị thương mại toàn cầu tăng do tổng giá trị thương mại của TNCs luôn tăng, chẳng hạn, tổng giá trị thương mại của các công ty chi nhánh TNCs ở nước ngoài đã tăng bình quân 8% năm trong giai đoạn 1982-1994. Phần lớn sản phẩm của TNCs tập trung vào hàng chế tạo và hướng vào xuất khẩu. Trong hơn thập kỷ qua, giá trị thương mại của các công ty chi nhánh TNCs ở khu vực Đông Nam Á tăng lên nhanh chóng. Đến giữa những năm 1990, giá trị thương mại của các công ty chi nhánh TNCs ở nước ngoài đã lớn hơn giá trị nhập khẩu của các khu vực Nam, Đông và Đông Nam Á (xem bảng 3.3).

Bảng 3.3 cho thấy giá trị thương mại của các công ty chi nhánh TNCs đã tăng nhanh ở các khu vực trên thế giới. Trong đó, khu vực Nam, Đông và Đông Nam Á tăng lên rất nhanh, từ 193 tỷ USD năm 1982 lên tới 871 tỷ USD năm 1994. Mặt khác, theo thống kê của báo cáo đầu tư thế giới (WIR) năm 1997 cho thấy, tổng giá trị thương mại thực hiện ở nước ngoài của 100 TNCs lớn nhất thế giới đã đạt tới 2 nghìn tỷ USD năm 1995, tăng 26% so với năm 1993. Điều này nói lên rằng TNCs đã đóng vai trò rất to lớn đối với thúc đẩy thương mại thế giới.

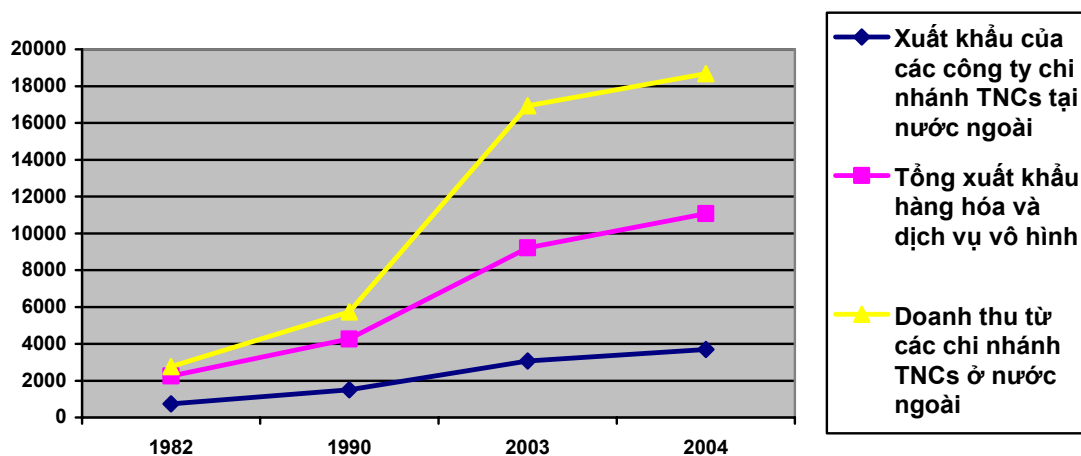
Bảng 3.3. Giá trị thương mại của các chi nhánh TNCs ở nước ngoài và các tỷ lệ so với giá trị nhập khẩu trong các khu vực, giai đoạn 1982 - 1994 (tỷ USD)

Các khu vực	Giá trị thương mại của các chi nhánh TNCs ở nước ngoài		Tỷ lệ so với giá trị nhập khẩu (lần)	
	1982	1994	1982	1994
1. Các nước phát triển	1770	4528	1,19	1,28
+ Tây Âu	787	2513	0,88	1,22
+ EU	719	2338	0,86	1,21
+ Các nước Tây Âu khác	68	175	1,18	1,42
+ Bắc Mỹ	777	1616	2,10	1,63
+ Các nước khác	206	398	0,93	0,83
2. Các nước đang phát triển	656	1832	1,05	1,47
+ Châu phi	66	132	0,66	1,22
+ Mỹ Latinh và Caribê	257	666	2,50	2,87
+ Châu Âu	2	3	0,10	0,22
+ Châu Á	326	1022	0,85	1,14
- Tây Á	133	150	0,85	0,93
- Trung Á	...	2	...	...
- Nam, Đông và ĐNA	193	871	0,85	1,18
- Thái Bình Dương	5	8	1,93	1,86
3. Các nước Trung và Đông Âu	0,5	52	0,01	1,30
<i>Toàn thế giới</i>	2426	6412	1,12	1,30

Nguồn: World Investment Report, 1997, tr. 17

Vai trò thúc đẩy thương mại quốc tế của TNCs được thể hiện thông qua tổng giá trị xuất khẩu và doanh thu của các công ty chi nhánh ở nước ngoài cũng như tổng giá trị xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ của TNCs. Xét theo những tiêu chí này, báo cáo đầu tư thế giới 2005 cho thấy tổng giá trị xuất khẩu của các chi nhánh TNCs ở nước ngoài tăng lên nhanh chóng từ 730 tỷ đô la năm 1982 lên tới 1498 tỷ USD năm 1990, đến năm 2003 và 2004 con số này đã tăng tương ứng lên tới 3073 tỷ và 3690 tỷ USD. Như vậy từ năm 1982 đến năm 2004, tổng giá trị xuất khẩu từ các công ty chi nhánh của TNCs ở nước ngoài đã tăng trên 500%. Cùng lúc đó, tổng giá trị xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ vô hình cũng tăng tương ứng từ 2247 tỷ đô la năm 1982 lên tới 11069 tỷ đô la năm 2004, tăng khoảng 500% (xem biểu đồ 3.1).

Biểu đồ 3.1: Giá trị xuất khẩu, tổng doanh thu của các công ty chi nhánh TNCs ở nước ngoài và tổng giá trị xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ vô hình (đơn vị: tỷ đôla)



Nguồn: *World Investment Report 2005, trang 14*

3.2. TRAO ĐỔI HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ CỦA TNCs

Chúng ta biết rằng, cơ cấu tổ chức cơ bản của một TNC thường bao gồm hai bộ phận cơ bản - công ty mẹ và các công ty con ở nước ngoài.

Công ty mẹ hay công ty gốc là công ty chủ đạo, được đặt tại chính quốc, chi phối toàn bộ hoạt động của TNCs. Các công ty chi nhánh ở nước ngoài dù thuộc sở hữu toàn bộ hay hỗn hợp của công ty mẹ với các nhà tư bản địa phương thì vẫn thuộc phạm vi điều hành của các công ty mẹ. Các công ty chi nhánh còn phân cấp thành cấp I, II, III, ... Mối quan hệ giữa công ty mẹ với mỗi cấp công ty chi nhánh là khác nhau và các chi nhánh cấp II, III, IV thường được coi là các công ty mạng lưới. Chúng có thể được thành lập, đầu tư từ ngay các công ty chi nhánh cấp I sang một nước khác. Như vậy, TNC là một hệ thống mạng lưới các công ty, trong đó công ty mẹ là công ty hạt nhân, giữ vai trò lãnh đạo, còn các công ty con là các công ty chi nhánh có chế độ hạch toán độc lập, nhưng phụ thuộc chủ yếu về tài chính, kỹ thuật công nghệ cũng như các định hướng chiến lược phát triển của công ty mẹ, có thể nói, trao đổi trong nội bộ công ty là trao đổi giữa công ty mẹ với các công ty chi nhánh (công ty con) của một TNCs với nhau, dù chúng ở những nước rất xa nhau. Trao đổi nội bộ là một hình thức kinh doanh để phát triển và giảm chi phí thường có của TNCs.

Một đặc điểm cần chú ý là trao đổi giữa các công ty chi nhánh trong nội bộ TNCs ở các nước (intra-firm trade) ngày càng tăng nhanh và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng

giá trị thương mại của nhiều nước. Chẳng hạn, giá trị xuất khẩu giữa TNCs của Thụy Điển và Nhật Bản chiếm khoảng 38% và 24% tổng giá trị xuất khẩu của hai nước theo thứ tự. Tỷ trọng giá trị nhập khẩu cũng ở mức 14% đối với Nhật Bản và 43% đối với Mỹ (xem Bảng 3.4). Trong trường hợp của Mỹ có thể nêu cụ thể như sau: năm 1997, cả nước Mỹ xuất khẩu được 689 tỷ USD, trong đó xuất khẩu có liên quan đến TNCs chiếm 63%, bằng 434 tỷ USD gồm: xuất khẩu nội bộ TNCs (công ty mẹ - công ty con) chiếm 27% tương đương 183 tỷ USD, xuất khẩu của các công ty mẹ cho khách hàng nước ngoài không trong phạm vi TNCs (32%) và xuất khẩu (5%) cho các chi nhánh nước ngoài bởi các doanh nghiệp không phải là công ty mẹ.

Bảng 3.4. Giá trị trao đổi của TNCs và tỷ trọng của chúng trong tổng giá trị xuất, nhập khẩu của một số nước

Nước	Xuất khẩu		Nhập khẩu	
	Giá trị (tỷ USD)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (tỷ USD)	Tỷ trọng (%)
1. Pháp + 1993	56	34	28	18
2. Nhật Bản + 1982 + 1993	33 92	22 25	17 33	15 14
3. Thụy Điển + 1986 + 1994	11 22	38 38	1 4	3 9
4. Mỹ + 1983 + 1993 + 1997	71 169 434	35 36 63	99 259 350	37 43 40

Nguồn: *World Investment Report 1996, tr.121; Survey of Current Business N° 7/1999, tr. 14.*

Về nhập khẩu, năm 1997, nước Mỹ nhập khẩu 871 tỷ USD, trong đó nhập khẩu có liên quan đến TNCs chiếm 40% bằng 350 tỷ USD, gồm nhập khẩu nội bộ TNCs là 17% (147 tỷ USD), nhập khẩu của công ty mẹ từ khách hàng nước ngoài không phải công ty chi nhánh của TNC là 20% và nhập khẩu từ các chi nhánh nước ngoài bởi các doanh nghiệp Mỹ không phải là công ty mẹ (4%).

Giá trị xuất khẩu của TNCs trong tổng giá trị kim ngạch xuất nhập khẩu tại một số nước trên thế giới hiện rất lớn và có xu hướng ngày một gia tăng. Một số quốc gia phát triển như Canada, Phần Lan, Hà Lan, Thủy Điển, giá trị xuất tăng khẩu của TNCs

trong tổng giá trị kim ngạch xuất nhập khẩu của các quốc gia này lên tới trên 40%, trong đó giá trị xuất khẩu các mặt hàng chế tạo cũng đạt khoảng 40%. Trường hợp đặc biệt như Ailen, giá trị xuất khẩu hàng chế tạo của TNCs trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu đạt tới 90% (xem bảng 3.5). Đối với quốc gia đang phát triển như Trung Quốc năm 2001, giá trị xuất khẩu từ TNCs chiếm tới 50% tổng giá trị kim ngạch xuất nhập khẩu, trong đó giá trị xuất khẩu từ các ngành chế tạo cũng chiếm tới 44% (xem Bảng 3.5). Điều này đã tạo tiền đề tốt cho Trung Quốc trong thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa cũng như giúp quốc gia này vươn lên vị trí cường quốc kinh tế trong những năm gần đây. Qua đây có thể thấy, TNCs không chỉ có vai trò quan trọng trong việc phát triển ngoại thương của các nước phát triển mà còn giữ vị trí không thể thiếu được trong sự phát triển của các quốc gia đang phát triển.

Bảng 3.5: Giá trị xuất khẩu của TNCs ở một số quốc gia và khu vực trên thế giới (%)

Nước	Năm	Thị phần của TNCs trong xuất khẩu hàng chế tạo	Thị phần của TNCs trong tổng xuất khẩu
- Nhóm nước phát triển			
+ Úc	1999	15	26
+ Canada	1999	39	44
+ Phần Lan	1999	31	36
+ Pháp	1998	26	21
+ Ailen	1999	90	-
+ Nhật	1998	4	4
+ Hà Lan	1996	22	44
+ Bồ Đào Nha	1999	21	17
+ Thụy Điển	1999	36	31
+ Mỹ	1999	14	15
- Các nước đang phát triển			
+ Arentina	2000	-	29
+ Bolivia	1999	-	9
+ Braxin	2000	-	21
+ Chilê	2000	-	28
+ Trung Quốc	2001	44	50
+ Columbia	2000	-	14
+ Costa Rica	2000	-	50
+ Malaixia	1995	49	45
+ Mêxicô	2000	-	31
+ Pêru	2000	-	24

Nguồn: *World Investment Report 2002, trang 154*

Trong những năm gần đây, với chiến lược đa quốc gia và tạo ra các liên kết giữa thương mại và đầu tư, các công ty mẹ thường chuyển giao trực tiếp công nghệ, nguyên liệu và dịch vụ cho các công ty chi nhánh của mình ở các nước. Bởi vậy, tỷ lệ xuất khẩu trong tổng giá trị sản lượng của các công ty chi nhánh TNCs ngành chế tạo có sở hữu chủ yếu của Mỹ ở nước ngoài tăng nhanh, từ 18.6% năm 1966 lên tới 38.4% năm 1986 và đạt được 40.3% năm 1993. Các tỷ lệ này còn đạt mức cao hơn ở các nước đang phát triển Châu Á, trong đó đặc biệt là trong các nước NICs (xem Bảng 3.6).

Tuy nhiên, trao đổi giữa các công ty chi nhánh của TNCs thường đi cùng với giá chuyển giao (transfer pricing), tức là giá cả không dựa trên cơ sở quan hệ cung cầu (giá thị trường - arm's length price) mà là giá thỏa thuận giữa các công ty chi nhánh trong cùng một TNC. Tình trạng này có thể làm thiệt hại đến nước chủ nhà. Đây là vấn đề cần lưu ý đối với các nước đang phát triển, nhất là ở nước ta hiện nay.

Mặc dù xuất khẩu của các công ty chi nhánh TNCs tăng gấp hai lần giữa các năm 1982 và 1994 nhưng tỷ trọng xuất khẩu trong tổng sản lượng của chúng lại giảm từ 31% xuống còn 28% giữa các năm tương ứng (xem bảng 3.7). Hiện tượng này phản ánh FDI có xu hướng hướng nội cao và đã chuyển sang ngành dịch vụ. Đồng thời, tỷ trọng xuất khẩu nội bộ TNC tăng lên. Theo các báo cáo của MITI (Nhật Bản) năm 1994 và Bộ Thương mại Mỹ năm 1997, xuất khẩu trong nội bộ giữa các chi nhánh của TNCs đã vượt trên một nửa tổng giá trị xuất khẩu của các công ty chi nhánh TNCs ở hai nước này. Tỷ lệ xuất khẩu của các công ty mẹ cho các công ty chi nhánh của chúng cũng lên tới trên 40% (42% trong các công ty mẹ ở Mỹ năm 1994 và 43% trong các công ty mẹ ở Nhật Bản năm 1992). Nhìn chung, trao đổi nội bộ giữa các công ty chi nhánh TNCs trên thế giới chiếm khoảng 1/3 tổng giá trị thương mại thế giới (UNCAD, 1995). Cần chú ý là kim ngạch xuất - nhập khẩu của thế giới năm 1997 đạt trên 11 nghìn tỷ USD.

Tỷ lệ thực hiện giá chuyển giao so với thực hiện theo giá thị trường tăng từ 1:6 năm 1982 lên 1:9 năm 1994. Điều này có nghĩa là khoảng 2/3 các hoạt động trao đổi thương mại quốc tế gắn liền với các hoạt động sản xuất của TNCs. Chẳng hạn, trao đổi theo giá thị trường của TNCs Mỹ chỉ chiếm khoảng 1/3 tổng giá trị trao đổi của chúng năm 1992, tăng 14% so với năm 1982. Đối với TNCs của Nhật Bản, trao đổi theo giá chuyển giao lớn gấp 4,7 lần so với trao đổi theo giá thị trường năm 1994 (World Investment Report 1997, tr.18).

Bảng 3.6 Tỷ lệ xuất khẩu của các công ty chi nhánh TNCs có sở hữu chủ yếu của Mỹ ở nước ngoài trong ngành chế tạo, 1966 - 1993 (%)

Các khu vực	1966	1977	1982	1986	1989	1993
1. Các nước phát triển	20,4	33,1	36,6	39,3	38,0	40,6
2. Các nước đang phát triển	8,4	18,1	22,0	32,5	36,7	38,7
+ Mỹ Latinh & CRB	6,2	9,7	11,9	20,0	22,0	22,2
+ Châu Á	23,1	57,0	60,6	67,5	64,4	64,4
- Ấn Độ	6,9	3,6	...	4,1	...	...
- Malaixia	...	76,2	81,5	83,7	74,7	84,9
- Philippin	19,9	25,7	26,5	39,4	33,7	37,3
- Thái Lan	...	38,0	...	58,5	73,3	61,2
3, Các nước NICs	...	81,2	76,0	76,2	67,9	67,0
- Hồng Kông	...	80,5	77,4	71,8	68,6	55,0
- Hàn Quốc	...	68,4	...	58,0	38,5	27,9
- Xingapo	...	93,2	91,8	87,2	87,2	85,9
- Đài Loan	...	71,4	59,4	46,4	46,4	38,8
Toàn thế giới	18,6	30,8	33,9	38,4	37,8	40,3

Nguồn: *World Investment Report 1996, tr.110*

Mở rộng và phát triển các công ty chi nhánh của TNCs thông qua hoạt động FDI đã góp phần to lớn đối với thúc đẩy xuất khẩu của các nước đang phát triển. Tầm quan trọng này được thể hiện ở tỷ trọng đáng kể giữa xuất khẩu của các công ty chi nhánh TNCs trong tổng xuất khẩu hàng chế tạo của các nước đang phát triển. Thật vậy, theo kết quả điều tra của Liên Hiệp quốc năm 1993, xuất khẩu từ các công ty chi nhánh TNCs của Mỹ và Nhật luôn chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng giá trị xuất khẩu hàng chế tạo của các nước đang phát triển, trong đó đặc biệt đối với những nước ở khu vực Châu Á - Thái Bình Dương (xem Bảng 3.8).

Bảng 3.7: Giá trị xuất khẩu của các công ty chi nhánh TNCs và tỷ trọng của chúng trong tổng giá trị thương mại, xuất khẩu của TNCs (1982 và 1994).

Các khu vực	Giá trị XK (tỷ USD)		Tỷ trọng XK trong tổng giá trị thương mại của TNCs (%)		Tỷ trọng XK trong tổng giá trị xuất khẩu của TNCs (%)	
	1982	1994	1982	1994	1982	1994
1. Các nước phát triển	491	1255	27,7	21,5	44,2	55,1
+ Tây Âu	325	896	41,4	31,6	45,8	55,6
+ EU	266	793	37,1	29,7	50,3	50,2
+ Các nước Tây Âu khác	59	103	86,5	64,1	25,0	97,0
+ Bắc Mỹ	140	288	18,1	16,5	42,7	55,7
+ Các nước khác	26	71	12,3	17,0	33,8	45,9
2. Các nước ĐPT	242	585	38,1	35,6	49,5	55,8
+ Châu Phi	23	15	21,5	9,4	73,3	68,0
+ Mỹ Latinh & CRB	109	139	42,6	24,3	47,8	59,6
+ Châu Á	110	431	41,3	47,9	46,2	54,2
- Tây Á	15	23	20,4	20,5	84,7	47,1
- Nam, Đông và ĐNA	95	408	49,3	52,0	40,2	54,6
<i>Thế giới</i>	732	1850	30,5	27,7	46,0	55,3

Nguồn: *World Investment Report 1997*, tr.268

Từ sau năm 1985 đến nay, xuất khẩu của các công ty chi nhánh của TNCs tăng mạnh ở các nước đang phát triển, trong đó đặc biệt ở một số nước đang phát triển Châu Á. Chẳng hạn, xuất khẩu của các công ty chi nhánh TNCs đã chiếm trên 50% tổng giá trị xuất khẩu hàng chế tạo của Philippin, Sri Lan-ca, Malaixia và tới gần 90% xuất

khẩu của Singapore. Hơn nữa, kết quả điều tra 777 doanh nghiệp ở Thái Lan gần đây cho thấy, khoảng 3/4 tổng giá trị xuất khẩu hàng chế tạo của nước này là được thực hiện từ các công ty chi nhánh của TNCs và doanh nghiệp liên doanh. Tương tự, ở Mexico và Paraguay, vào đầu thập kỷ 90, các công ty chi nhánh của TNCs cũng chiếm tới 58% và 46% tổng giá trị xuất khẩu hàng chế tạo của các nước này. Ở nhiều nước đang phát triển khác, xuất khẩu của các công ty chi nhánh TNC cũng chiếm tỷ lệ quan trọng và thường cao hơn tỷ trọng xuất khẩu của các doanh nghiệp nội địa.

Bảng 3.8: Tỷ trọng xuất khẩu hàng chế tạo của các công ty chi nhánh TNCs Mỹ và Nhật Bản ở các nước đang phát triển

Nhóm nước ĐPT	Tổng giá trị XK hàng chế tạo của các nước ĐPT (triệu USD)	Các công ty chi nhánh TNCs của Mỹ (%)		Các công ty chi nhánh TNCs của Nhật (%)	
		T.trong	H.XK #	T.trong	H.XK #
- Các nước ĐPT					
+ 1982	166581	6,7	22,0	4,8	32,8
+ 1989	451986	5,7	33,1	2,9	39,2
- Châu Phi					
+ 1982	10579	1,6	...	0,2	8,2
+ 1989	16809	3,4	...	0,2	15,2
- Châu Á & TBD					
+ 1982	94314	6,3	60,3	6,3	33,6
+ 1989	332120	4,2	56,2	3,5	40,2
- Mỹ Latinh & CRB					
+ 1982	44814	10,5	11,9	2,2	18,6
+ 1989	71315	14,3	21,4	1,1	23,9
- Các nước khác					
+ 1982	16874	...	...	...	...
+ 1989	31742	...	...	...	...

Nguồn: *Transnational Corporations as Engines of Growth, WIR 1992, tr. 20 (H.XK #):*
Tỷ lệ xuất khẩu trên tổng giá trị thương mại của các công ty chi nhánh TNCs.

3.3. MÔ HÌNH MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ CỦA TNCs

Mở rộng hoạt động thị trường trên thế giới là một động lực phát triển của công ty xuyên quốc gia. Để mở rộng hoạt động và khai thác thị trường có hiệu quả nhất, TNCs thường áp dụng các mô hình lý thuyết cùng những chiến lược kinh tế thực tiễn cơ bản dưới đây.

3.3.1. Các mô hình chiếm lĩnh và khai thác thị trường quốc tế của TNCs

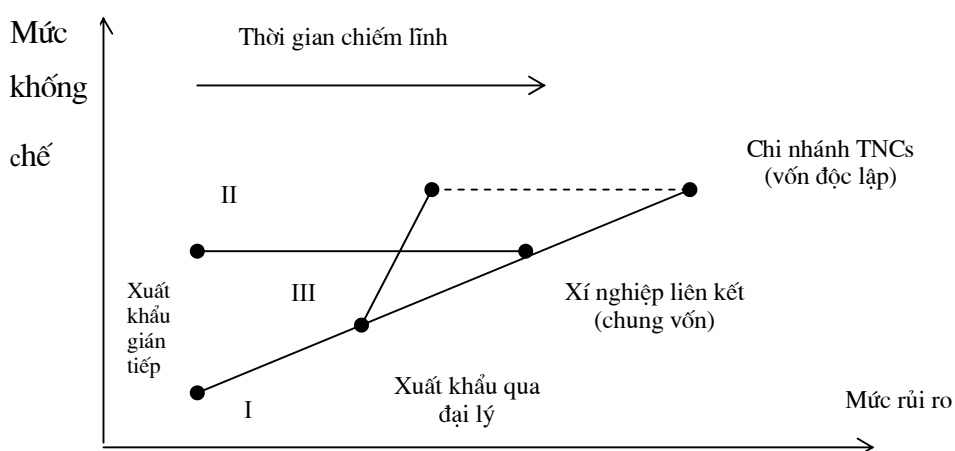
Ý tưởng về xây dựng mô hình chiếm lĩnh, khai thác thị trường thế giới của TNCs nhằm đưa ra được các chiến lược chiếm lĩnh, khai thác thị trường một cách có hiệu quả đã xuất hiện cùng với sự phát triển nhanh chóng của TNCs từ sau thập kỷ 60 của thế kỷ 20. Nhiều nhà kinh doanh hàng đầu ở các châu lục qua thời gian tập trung nghiên cứu thực tiễn đã đưa ra nhiều loại mô hình khác nhau. Dưới đây chỉ xin trình bày khái quát một số ý tưởng cơ bản.

a) Mô hình truyền thống

(Xuất khẩu sản phẩm - Xuất khẩu kỹ thuật - Đầu tư cấm nhánh)

Ba bước đi truyền thống mà TNCs thường áp dụng là xuất khẩu sản phẩm - xuất khẩu kỹ thuật - đầu tư trực tiếp để cấm nhánh. Tương ứng với chúng là ba hình thức tổ chức sản xuất kinh doanh đặc thù: buôn bán hàng hoá thông thường, chuyển giao kỹ thuật công nghệ qua thương mại, đầu tư trực tiếp để xây dựng các xí nghiệp chi nhánh của TNCs. Ba hình thức này không có một khoảng cách rõ rệt mà chúng có sự nối tiếp, bổ sung, thậm chí đan xen lẫn nhau (xem Biểu đồ 3.2).

Biểu đồ 3.2: Mô hình chiếm lĩnh và khai thác thị trường quốc tế truyền thống của TNCs



Biểu đồ trên cho thấy rõ 3 hướng xâm nhập thị trường quốc tế của TNCs:

* *Hướng thứ nhất (I)*: Đi từ xuất khẩu gián tiếp đến xuất khẩu qua đại lý, sau đó xây dựng các xí nghiệp liên kết và cuối cùng là thành lập chi nhánh. Trong tiến trình này, mức độ rủi ro tăng cùng với mức khống chế của công ty mẹ. Khi mức khống chế đạt cực đại thì mức rủi ro cũng đạt cao nhất và lợi nhuận phụ thuộc hoàn toàn vào mức rủi ro mà TNCs vấp phải trên thị trường.

* *Hướng thứ hai (II)*: Đi theo tiến trình I nhưng bỏ qua “xuất khẩu qua đại lý”. Có nghĩa, công ty xuất phát từ xuất khẩu gián tiếp bỏ qua xuất khẩu bằng đại lý, tiến thẳng tới xây dựng các xí nghiệp chung vốn và biến nó thành công ty chi nhánh của mình để khai thác thị trường quốc tế với vốn độc lập và tự chủ trong sản xuất kinh doanh. Mức rủi ro và mức khống chế đối với chi nhánh cũng tăng lên cùng với việc thiết lập các hình thức kinh doanh cao hơn.

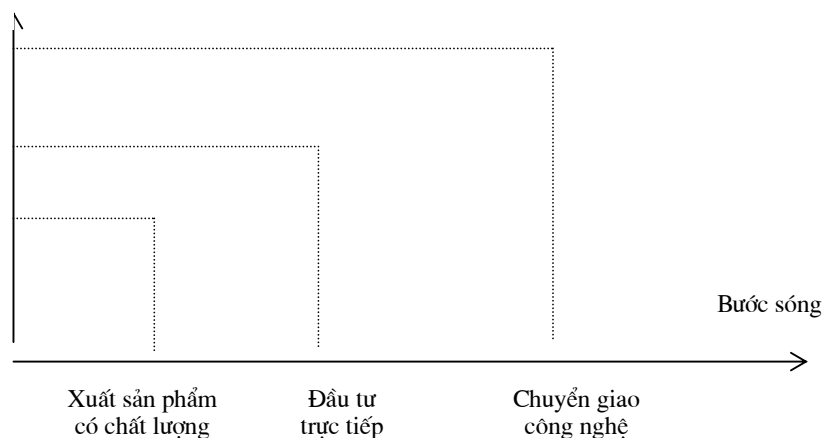
* *Hướng thứ ba (III)*: Tiến trình gồm 2 bước, bắt đầu từ xuất khẩu qua đại lý tiến thẳng tới thành lập các công ty chi nhánh kinh doanh độc lập. Trên đồ thị, tiến trình được biểu diễn là một đường thẳng tương đối dốc so với đường I và đường II. Nó thể hiện thời gian chiếm lĩnh thị trường nhanh chóng. Mức khống chế của TNCs sẽ đạt tối đa, mức rủi ro có thể được giảm bớt do rút ngắn được thời gian thiết lập công ty chi nhánh.

b) Mô hình làn sóng

Mô hình làn sóng được TNCs lựa chọn khi bùng nổ các cuộc cách mạng khoa học công nghệ. Dựa trên kỹ thuật công nghệ của mình, TNCs đã chuyển sang thực hiện khai thác chiếm lĩnh qua ba “đợt sóng”: xuất khẩu hàng hóa có hàm lượng kỹ thuật, công nghệ cao; đầu tư trực tiếp; chuyển giao kỹ thuật công nghệ (xem Biểu đồ 3.3).

Tỷ lệ
thu lợi

Biểu đồ 3. 3: Mô hình làn sóng ba



Trong mô hình này, để chiếm lĩnh và khai thác thị trường nước ngoài, TNCs đã xuất phát từ sản phẩm có hàm lượng kỹ thuật cao hơn những sản phẩm của thị trường nước sở tại.

* Khi tỷ suất và khối lượng lợi nhuận thu được trên một đơn vị sản phẩm giảm đến mức bình quân của mặt bằng thị trường thế giới thì TNCs tiến hành đầu tư trực tiếp để khai thác lợi thế, giảm chi phí đầu vào do sản xuất tại chỗ.

*Đợt sóng thứ hai bắt đầu bằng việc tiêu thụ hàng hóa chất lượng cao tại chỗ khiến cho TNCs thu được lợi nhuận ngày càng cao. Và khi đến đỉnh điểm của làn sóng, các hoạt động này trở nên bão hòa và giảm dần tỷ suất lợi nhuận. Các biện pháp phòng bị sẵn để ngăn chặn sự suy thoái của làn sóng này là bắt đầu hình thành làn sóng thứ ba - làn sóng chuyển giao công nghệ tiên tiến cho các công ty chi nhánh.

Việc chuyển giao công nghệ mới cho các công ty chi nhánh dựa trên hai tiền đề cơ bản: Thứ nhất, bảo đảm cho các chi nhánh có được ưu thế về kỹ thuật, công nghệ để sản xuất sản phẩm mới nhằm chiếm lĩnh nhanh chóng thị trường, thu được lợi nhuận cao. Thứ hai, phụ thuộc vào mức độ vốn góp của công ty mẹ trong các công ty chi nhánh mà công ty có mức độ chuyển giao khác nhau, phù hợp với mức độ khống chế của TNCs trong công ty đó. Nếu công ty chi nhánh chịu chi phối hoàn toàn bởi công ty mẹ, thì kỹ thuật chuyển giao kèm theo cả bí quyết công nghệ và quản lý. Còn công ty chi nhánh là một công ty liên kết, mức khống chế của công ty mẹ thấp, thì công nghệ sẽ được chuyển giao từng phần và bí quyết công nghệ sẽ được chuyển giao hạn chế theo con đường thương mại hóa. Các chuyển giao này đảm bảo cho công ty mẹ tăng cường khống chế công ty chi nhánh bằng kỹ thuật và thu được lợi nhuận cao, cuối cùng đi đến khống chế hoàn toàn công ty chi nhánh.

c) Mô hình không gian 3 liên kết

Được các nhà kinh tế học Nhật Bản mô phỏng theo ý tưởng về liên kết ma trận của Au-xốp, mô hình này dựa trên 3 ràng buộc liên kết thị trường, sản phẩm và trình độ quốc tế hóa (xem Biểu đồ 3.4).

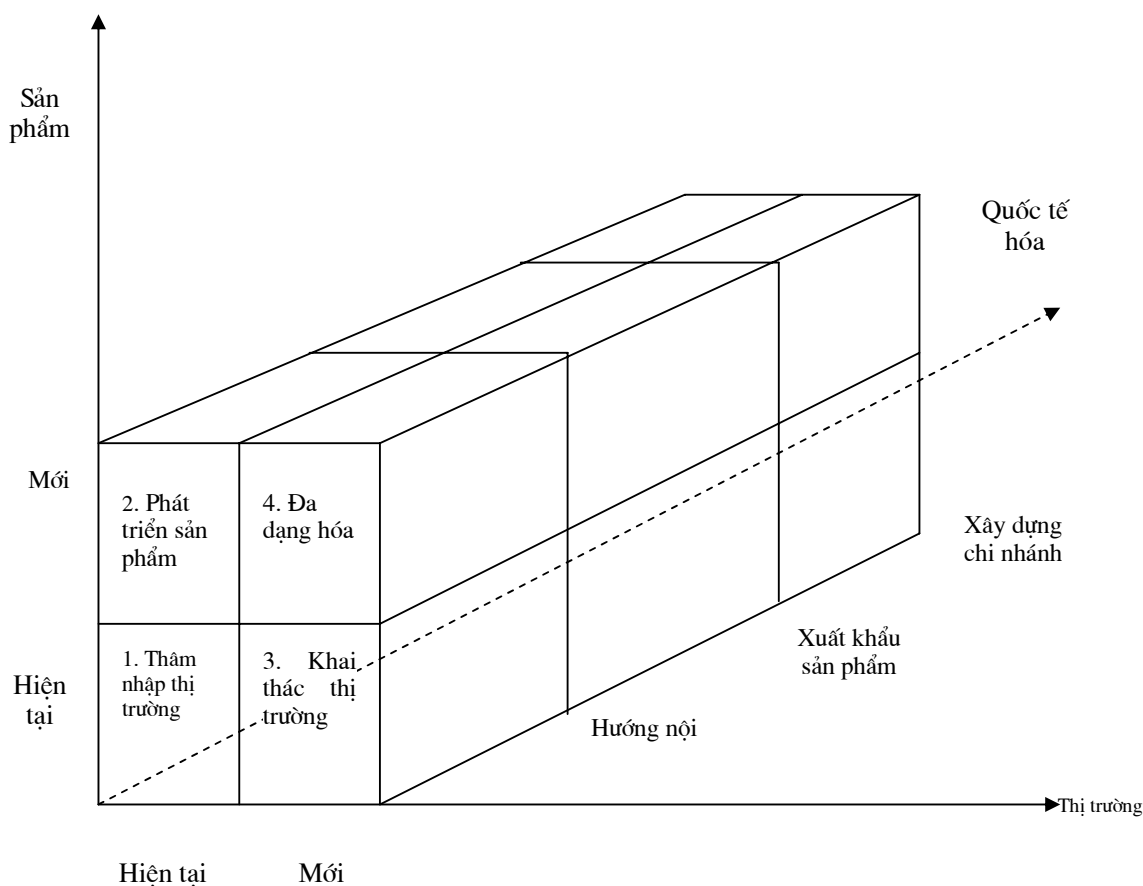
Trên trục "sản phẩm" biểu diễn hai cấp độ phát triển của công ty từ sản phẩm hiện có đến sản phẩm mới. Tương tự trên trục "thị trường" là hai cấp độ chiếm lĩnh thị trường hiện tại và thị trường mới. Còn trục "quốc tế hóa" mô tả con đường phát triển của công ty trong tiến trình chiếm lĩnh và khai thác thị trường quốc tế.

* Bốn khối không gian con đầu tiên mô tả tiến trình khai thác thị trường nội địa từ thâm nhập thị trường bằng sản phẩm hiện có tới phát triển sản phẩm mới rồi khai thác thị trường mới bằng sản phẩm đó và cuối cùng là đa dạng hóa hoạt động sản xuất kinh doanh.

* Các khối không gian từ 5 đến 8 biểu hiện mức độ quốc tế hóa cao hơn và bắt đầu thâm nhập thị trường quốc tế bằng xuất khẩu sản phẩm của TNCs thương mại. Tiến trình này cũng có 4 bước thâm nhập bắt đầu bằng sản phẩm hiện có cho đến khi đa dạng hóa xuất khẩu.

* Bốn khối không gian sau cùng chỉ rõ tiến trình đầu tư cắm nhánh để chiếm lĩnh và khai thác thị trường quốc tế của các công ty sản xuất. Từ đầu tư vốn và kỹ thuật sản xuất ra sản phẩm hiện đang tiêu thụ ở nước ngoài, sau đó chuyển giao công nghệ kỹ thuật mới để khai thác thị trường và đa dạng hóa các loại hình sản xuất kinh doanh trên cơ sở cung cấp thị trường các hàng hóa có hàm lượng kỹ thuật cao hơn.

Biểu đồ 3.4: Mô hình không gian 3 liên kết



Dựa vào mô hình này, TNCs không chỉ lựa chọn được các hình thức thích hợp để khai thác thị trường quốc tế mà còn khai thác được thị trường nội địa.

Trên đây là một số các mô hình cơ bản, làm cơ sở lý thuyết cho việc hình thành các chiến lược xâm nhập thị trường quốc tế của TNCs. Hầu hết chúng chưa phản ánh được các xu thế phát triển mới nhất của TNCs từ những năm 1990 trở lại đây. Chính vì vậy, trong chiến lược chiếm lĩnh và khai thác thị trường quốc tế của TNCs, các xu thế mới sẽ được phân tích cụ thể hơn. Đó chính là các xu thế theo hướng dịch vụ hóa; sự phát triển trong lĩnh vực tài chính - tiền tệ, liên minh chiến lược...

3.3.2. Chiến lược chiếm lĩnh và khai thác thị trường quốc tế của TNCs

Khác với thị trường trong nước, thị trường quốc tế với quy mô rộng lớn và sự cạnh tranh gay gắt chứa đựng nhiều yếu tố rủi ro lớn khiến cho TNCs khi tham gia hoạt động đều có những chiến lược nhất định của riêng mình. Chiến lược đó phải phù hợp với tiềm lực, khả năng của TNCs cũng như thích hợp với điều kiện của từng thị trường cụ thể.

a) Chiến lược đa dạng hóa trong cơ cấu kinh doanh

Những năm sau chiến tranh, giữa công ty mẹ và các công ty chi nhánh đặt ở nước ngoài chủ yếu dùng cơ cấu kinh doanh theo chiều ngang đơn nhất, tức là trong nội bộ TNCs không hình thành sự phân công chuyên môn hóa sâu. Công ty mẹ và chi nhánh đều sản xuất một sản phẩm nào đó một cách độc lập, quan hệ giữa chúng không chặt chẽ về nghiệp vụ kinh doanh. Mục tiêu kinh doanh của công ty chi nhánh chủ yếu là chiếm lĩnh và khai thác thị trường tại chỗ, nơi mà TNC cắm nhánh.

Phân công lao động quốc tế ngày càng trở nên sâu rộng từ sau những năm 1960, TNCs xuất phát từ mục tiêu chiến lược toàn cầu, lấy giá thành sản xuất thấp và hiệu quả kinh tế cao làm mục tiêu hoạt động, nên dần chúng đã chuyển đổi chiến lược kinh doanh theo chiều ngang thành cơ cấu kinh doanh theo chiều dọc. Lúc này, các công ty chi nhánh trở thành các công ty chuyên môn hóa với các chức năng khác nhau như cung cấp nguyên vật liệu, phụ kiện rời, lắp ráp sản phẩm cuối cùng tại những nước và khu vực có lợi thế so sánh nhằm thu được lợi nhuận cao nhất.

Vào những năm đầu 1980, cơ cấu kinh doanh đa dạng hóa xuất hiện ở nhiều TNCs. Tuy trong nội bộ TNCs này, công ty mẹ và công ty chi nhánh kinh doanh những ngành nghề khác nhau, chế tạo các sản phẩm khác nhau, nhưng giữa chúng có sự gắn liền với nhau về cơ cấu tổ chức quản lý và tiêu thụ. Trong suốt thời kỳ này, kiểu kinh

doanh đa dạng phát triển cao độ mà ngành dịch vụ tài chính - tiền tệ đang dần có bước chuyển đổi trở thành tiêu điểm của rất nhiều TNCs lớn trên thế giới. Thực hiện chiến lược kinh doanh mới này cũng có nhiều công ty thành công và cũng không ít các công ty thất bại. Vấn đề ở chỗ là cần phải lựa chọn cho mình những ngành nghề kinh doanh thích hợp, đúng thời cơ, địa điểm. Để thành công trong chiến lược kinh doanh đa dạng và nhất là đối với ngành dịch vụ tài chính - tiền tệ, TNCs trước hết phải phát triển vào lúc sản xuất kinh doanh tập trung đã đạt được kết quả nhất định, địa vị của xí nghiệp trong ngành sản xuất hạt nhân đã vững chắc đồng thời có tư bản dư thừa, muốn tìm kiếm tỷ lệ lợi nhuận lớn hơn của đầu tư tư bản.

b) Chiến lược nhất thể hóa sản xuất quốc tế

Quá trình đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của TNCs nhằm mở rộng mạng lưới hoạt động qua các hình thức công ty chi nhánh ở nhiều nước khác nhau đang ngày càng phát triển. Đặc điểm chủ yếu của quá trình này là sự kết hợp chặt chẽ, trong đó mỗi công ty chi nhánh mới thành lập là một mắt xích tạo sự liên kết chặt chẽ hơn và tăng trình độ nhất thể hóa. Chiến lược này được chia thành hai giai đoạn theo trình độ phát triển khác nhau.

Giai đoạn đầu tiên được gọi là chiến lược nhất thể hóa theo hạng mục đơn lẻ. Ở đây, hoạt động sản xuất, kinh doanh của mỗi công ty chi nhánh không tiến hành độc lập mà liên hệ với hoạt động sản xuất kinh doanh của những công ty chi nhánh khác đặt tại những nước khác nhau ở một mức độ nhất định. Những liên hệ này tạo thành mối liên hệ nội bộ dựa trên cơ sở quy định kỹ thuật của những yếu tố sản xuất một hạng mục đơn lẻ hoặc một số hạng mục. Dựa vào các quan hệ liên kết kinh tế kỹ thuật, có thể chia thành các dạng nhất thể:

* Một là: sản xuất các bộ phận rời hoặc những sản phẩm thứ yếu ngay tại nước tiêu thụ hàng.

* Hai là: Lắp ráp các bộ phận rời thành sản phẩm cuối cùng để tiêu thụ tại chỗ, nơi hoạt động của các công ty chi nhánh hoặc tiêu thụ tại một nước khác.

* Ba là: xuất khẩu sản phẩm từ một công ty chi nhánh nào đó ra thị trường thế giới.

Sự nhất thể hóa trong nội bộ TNCs đã lợi dụng được ưu thế về vị trí khu vực, tài nguyên cho việc hoàn thành một hạng mục đơn lẻ hoặc một số hạng mục nào đó ở nước tiêu thụ hàng hóa.

Chiến lược mà giai đoạn cao hơn tiến hành là chiến lược nhất thể hóa tổng hợp toàn cầu. Theo chiến lược này thì TNCs không chỉ hạn chế ở việc lợi dụng ưu thế về vị trí khu vực trong việc hoàn thành một hoặc một số hạng mục đơn lẻ ở nước tiêu thụ hàng hóa, mà còn lợi dụng tổng hợp ưu thế vị trí khu vực của chúng để sản xuất ra sản phẩm hoàn chỉnh. Quá trình liên kết được thực hiện bằng cách kết hợp với sản xuất ngay ở những nước tiêu thụ hoặc lắp ráp các bộ phận nào đó hoặc tại nước có công ty mẹ, còn sản phẩm cũng có thể được tiêu thụ ở nước gốc hoặc xuất khẩu ra thị trường thế giới. Vậy thực chất của chiến lược này là đưa hoạt động sản xuất kinh doanh đến bất kỳ một điểm nóng nào trong mạng lưới của nó, trong sợi xích tăng giá trị chung để khảo nghiệm và kết hợp với nhau nhằm thu được lợi nhuận nhiều hơn và lách qua các trở ngại bảo hộ, giảm bớt rủi ro.

c) Chiến lược trọng điểm hóa và tập đoàn kinh doanh toàn cầu

Cùng với sự phát triển không ngừng về sản xuất kinh doanh, TNCs tiếp tục mở rộng phạm vi hoạt động không hạn chế ở những nước và khu vực cá biệt, mà vươn ra toàn cầu. Ở khắp các quốc gia, khu vực trên thế giới đều đang và sẽ tồn tại các công ty chi nhánh của TNCs tùy thuộc vào đặc điểm của mỗi nước và TNCs sẽ lựa chọn ngành nghề, hình thức kinh doanh thích hợp. Trong quá trình chiếm lĩnh thị trường toàn cầu, rất nhiều TNCs lớn vốn là đối thủ của nhau cũng đầu tư trực tiếp vào các ngành khác nhau trên cùng một địa bàn. Để không một TNC nào đó độc chiếm thị trường, khi một công ty hành động, thì lập tức các công ty khác cũng làm theo.

Việc mở rộng đầu tư khắp các khu vực không hoàn toàn mang tính chất phân tán mà chúng có những trọng điểm đầu tư nhất định - đó là những khu vực thị trường mà chúng xét thấy có thể tồn tại lâu dài, phù hợp nhất với điều kiện của công ty, mang lại hiệu quả cao và bền vững. Còn có những thị trường nhiều khi mang tính chất ngắn hạn, chỉ là một giải pháp tạm thời hoặc có lúc mang tính thăm dò, tìm hiểu đối tác, làm cầu nối cho TNCs xâm nhập thị trường thứ ba khác. Các thị trường trọng điểm được ví như các "chân kiềng", một thế đứng vững chắc của công ty, các thị trường còn lại cũng giữ vai trò quan trọng như là một sự chống đỡ phụ, làm bền chắc thêm cho các "chân kiềng" và đem lại ngày càng nhiều lợi thế cho công ty.

d) Chiến lược thâm nhập thị trường quốc tế thông qua độc quyền kỹ thuật

Cuộc cách mạng khoa học công nghệ đã diễn ra mạnh mẽ trong suốt nhiều thập kỷ qua, các sản phẩm có hàm lượng kỹ thuật cao ngày càng xuất hiện ở khắp các ngành

nghề. Phần lớn các thành quả khoa học này đều nằm trong tay của TNCs. Khi thực hiện việc trao đổi công nghệ qua nhiều hình thức khác nhau vào thị trường các nước, các công ty chi nhánh, các công ty đều nhằm mục đích sử dụng ưu thế độc quyền về kỹ thuật công nghệ của mình để chiếm lĩnh thị trường nước ngoài và loại bỏ sự cạnh tranh của các xí nghiệp đang hoạt động tại địa phương. Phần lớn, chúng đều thực hiện mục tiêu thông qua các công ty chi nhánh. Chiến lược này có thể được thực hiện qua nhiều cách thức khác nhau.

** Sử dụng kỹ thuật giống nhau:* ở đây chúng lợi dụng được kỹ thuật sở trường của mình để tăng thêm dây chuyền sản xuất, nhận thêm lượng hàng sản xuất ra với mục đích giảm rủi ro, tránh né được cạnh tranh của đối thủ để xâm nhập vào thị trường mới.

** Sử dụng kỹ thuật không giống nhau nhưng trong cùng ngành nghề.* TNCs thực hiện theo phương thức này thường lấy ngành chính của mình làm gốc hoặc dựa vào nhãn hiệu uy tín sẵn có để mở rộng kinh doanh sang các ngành nghề khác cho dù kỹ thuật giữa các ngành nghề là khác nhau.

** Mở rộng nhiều chiều với kỹ thuật và ngành nghề hoàn toàn khác nhau.* Cách thực hiện này thường rất phức tạp, khó khăn và chứa đựng rủi ro lớn. Kỹ thuật các ngành nghề kinh doanh khác nhau do đó công ty sẽ không thể tận dụng được kỹ thuật sở trường và uy tín mặt hàng như trước. Vì vậy, tính chất độc quyền của công ty dần giảm đi, lợi nhuận thu được thấp hơn. Sự mạo hiểm này khiến cho TNCs rất dễ thành công và cũng dễ đi đến thất bại. Điều này phụ thuộc phần lớn vào khả năng cũng như tiềm lực của công ty.

e) Chiến lược dịch vụ hóa trong đối tác đầu tư

Chiến lược này muốn đề cập đến cơ cấu đầu tư của TNCs ở các thị trường nơi công ty cắm nhánh. Cùng với sự phát triển ngày càng cao của ngành dịch vụ, tài chính - tiền tệ, cơ cấu kinh tế của mỗi quốc gia trên thế giới đều có xu hướng phát triển gia tăng tỷ trọng ngành dịch vụ. Để tận dụng đúng thời cơ này, TNCs đã chuyển dần đối tác đầu tư sang lĩnh vực dịch vụ, phù hợp với sự phát triển của các quốc gia đã, đang và sẽ phát triển kinh tế đất nước theo hướng công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước. Hơn nữa ngành dịch vụ cũng là một trong những ngành đem lại hiệu quả kinh tế nhanh và nhiều nhất. Hiện nay, hầu hết các lĩnh vực, ngành nghề sản xuất khác cũng thường có các dịch vụ đi kèm, nhằm hỗ trợ cho việc tiêu thụ hàng hóa, nâng cao khả năng phục vụ khách hàng, tạo uy tín cho công ty.

f) Liên minh chiến lược TNCs

Để vượt qua các khó khăn, thử thách ngày càng tăng cùng với sự phát triển của các mối quan hệ kinh tế quốc tế, TNCs có xu hướng tiến gần đến nhau hơn ở mọi khía cạnh. Nếu chỉ một mình đảm trách với tất cả các lĩnh vực tài chính, phát triển công nghệ, kỹ thuật, tiêu thụ sản phẩm, thì TNCs sẽ không thể hoạt động và phát triển một cách có hiệu quả. Do vậy, để cùng nhau hợp tác và phát triển, ngày càng nhiều TNCs thực hiện chiến lược kinh doanh liên hợp xuyên quốc gia, hay còn gọi là liên minh chiến lược kiểu mở. Điều này có nghĩa là TNCs của những nước khác nhau thâm nhập nhau về tiền vốn, kỹ thuật, thiết bị sản xuất, kênh phân phối, tiêu thụ hàng hóa... để hình thành một tổ chức liên hợp kinh doanh quốc tế.

Những năm cuối thế kỷ 20, đứng trước sức ép cạnh tranh gay gắt toàn cầu, làn sóng tự do hóa và sự mở ngỏ các lĩnh vực mới, liên minh chiến lược ngày càng gia tăng mạnh mẽ không chỉ đối với TNCs của các nước phát triển mà còn tác động đến cả TNCs ở các nước đang phát triển. Chúng thường thông qua việc M&A để thiết lập ở nước ngoài các cơ sở sản xuất nhằm bảo vệ, củng cố và tăng cường năng lực cạnh tranh của công ty. Đây là một cách thức liên minh kiểu mới, xuất hiện nhiều từ sau sự bùng nổ của các cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ khu vực, khủng hoảng kinh doanh lớn ở một số nước. Từ năm 1988 đến 1995, giá trị M&A có tính xuyên quốc gia trên toàn cầu đạt mức 229 tỷ USD, năm 1996 có 45 vụ M&A với quy mô trên 1 tỷ USD. Đồng thời, một số TNC còn tăng cường liên minh bằng phương thức hiệp định (cổ phần hóa và phi cổ phần). Đầu năm 1990 chỉ có 1769 hiệp định, đến năm, 1995 đã có 4600 hiệp định. Cho đến thời điểm này có thể nói nền kinh tế các nước xét trên thế giới không còn ở mức quan hệ, giao lưu mà chúng đã gần đạt tới một chỉnh thể thống nhất toàn cầu. TNCs ở các nước đã đan xen, dung hợp lẫn nhau, cùng chịu những mối ràng buộc nhất định. Điều này làm tăng ảnh hưởng giữa các nước với nhau khi có sự xuất hiện một biến động nào đó từ nền kinh tế của một quốc gia, nhất là các quốc gia càng phát triển thì mức độ ảnh hưởng tới các nước khác càng cao.

3.4. NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP THÚC ĐẨY HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI CỦA TNCs MỸ

Những năm cuối thế kỷ 20, nền kinh tế Mỹ luôn giữ mức tăng trưởng ổn định so với các nền kinh tế khác trên thế giới. Yếu tố tăng trưởng này đã tạo điều kiện thuận lợi, thúc đẩy việc mở rộng hoạt động của TNCs Mỹ nói chung và hoạt động thương

mại quốc tế của chúng nói riêng. Đồng thời chính hoạt động mở rộng và có hiệu quả của TNCs là nhân tố góp phần đáng kể cho sự hưng thịnh bền vững của đất nước này.

Hoạt động thương mại của TNCs Mỹ bao gồm:

- Thương mại nội bộ TNC của Mỹ là thương mại giữa các công ty mẹ ở Mỹ và các công ty chi nhánh nước ngoài của chúng hoặc giữa các công ty con của một TNC có công ty mẹ ở Mỹ

- Thương mại giữa TNCs với bên ngoài là thương mại giữa các công ty mẹ ở Mỹ với các đối tác nước ngoài không phải là công ty chi nhánh của TNCs Mỹ và thương mại diễn ra giữa các chi nhánh ở nước ngoài của TNCs Mỹ với các cá nhân Mỹ không phải là công ty mẹ.

Trong hai nhánh thương mại này, thương mại giữa TNCs với bên ngoài luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn so với thương mại nội bộ TNCs trong tổng kim ngạch thương mại có liên quan (xem bảng 3.9).

Trong 837,483 tỷ USD giá trị tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Mỹ năm 1997, kim ngạch có liên quan tới TNCs đạt 437,553 tỷ USD chiếm 52,25%. Tỷ lệ này cho thấy thương mại quốc tế của TNCs đã thực sự chi phối tới hiệu quả thương mại toàn nước Mỹ. Xuất khẩu hàng hóa có liên qua tới TNCs đạt gần 434 tỷ USD, chiếm 63% tổng xuất khẩu hàng hóa của Mỹ. Con số tương đương năm 1996 là 406 tỷ USD và 65%. Nhìn chung, tỷ trọng này vẫn ở mức tương đối ổn định so với mức 65% năm 1989. Trong năm này, nhập khẩu có liên quan tới TNCs đạt 350 tỷ USD, chiếm 40% nhập khẩu toàn nước Mỹ. Cũng như hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu có liên quan đến TNCs không có sự thay đổi đáng kể so với mức 41% năm 1996 và 42% năm 1989. Hai chỉ tiêu này phần nào biểu hiện rõ đặc trưng cấm nhánh ở nước ngoài của TNCs Mỹ. Mục tiêu của TNCs Mỹ khi thực hiện đầu tư ở nước ngoài là tiêu thụ sản phẩm ngay tại thị trường địa phương. Điều này sẽ giúp cho chúng nắm bắt nhanh chóng và hiệu quả thị hiếu, nhu cầu tiêu dùng của khách hàng, chiếm lĩnh thị trường nhanh, giảm chi phí sản xuất và thu được lợi nhuận cao. Vì vậy, các công ty mẹ cung ứng cho các chi nhánh ở nước ngoài nhiều hơn là nhập khẩu ngược trở về.

Năm 1997, xuất khẩu hàng hóa trong nội bộ TNCs đạt 183,1 tỷ USD trong đó phần lớn được xuất khẩu sang MOFA với 181 tỷ USD còn các công ty chi nhánh khác chỉ chiếm khoảng 2 tỷ USD (do MOFA chiếm hơn 90% tổng các công ty chi nhánh ở nước ngoài của TNCs Mỹ). Phần lớn xuất khẩu sang MOFA là các trang thiết bị, máy

móc công nghiệp, phương tiện giao thông, các loại hóa chất... Điều này đã phản ánh sự liên kết chặt chẽ giữa công ty mẹ với các công ty chi nhánh của chúng ở các khâu trong quá trình sản xuất. Công ty mẹ chủ yếu xuất khẩu các chi tiết chính của sản phẩm với kỹ thuật cao còn các công ty chi nhánh chỉ sản xuất các chi tiết phụ, làm nhiệm vụ lắp ráp và tiêu thụ sản phẩm cuối cùng.

Bảng 3.9: Thương mại hàng hóa của Mỹ có liên quan tới TNCs
(không thuộc ngành ngân hàng)

Đơn vị: Tỷ USD

TT		1989	1994	1996	1997
I.	Tổng xuất khẩu của Mỹ	363,836	512,627	625,075	689,182
	Xuất khẩu có liên quan tới TNC	236,371	337,036	405,721	433,978
1.	Xuất khẩu trong nội bộ TNC	89,539	128,955	161,751	183,062
	- Từ công ty mẹ tới MOFA	86,050	125,423	161,359	181,115
	- Từ công ty mẹ tới các công ty chi nhánh khác	3,489	3,532	0,392	1,947
2.	Xuất khẩu ra bên ngoài TNC	146,832	208,081	243,970	250,916
	- Từ công ty mẹ ra các công ty nước ngoài không là công ty chi nhánh	133,813	182,940	211,692	218,227
	- Từ công ty ở Mỹ không phải công ty mẹ tới chi nhánh của TNC Mỹ	13,019	25,141	32,278	32,689
II.	Tổng nhập khẩu của Mỹ	473,647	663,256	795,289	870,671
	Nhập khẩu có liên quan tới TNC	201,182	251,345	326,200	349,926
1.	Nhập khẩu nội bộ TNC	77,307	109,662	137,160	147,405
	- Nhập từ MOFA về công ty mẹ	71,283	103,502	133,388	145,434
	- Nhập từ các công ty chi nhánh còn lại về công ty mẹ	6,024	6,160	3,772	1,971
2.	Nhập khẩu của TNC từ các tổ chức khác	123,875	141,683	189,040	202,521
	- Nhập khẩu từ các công ty nước ngoài về công ty mẹ	103,788	121,179	161,427	171,230
	- Nhập từ các chi nhánh ở nước ngoài cho các công ty Mỹ mà không phải là công ty mẹ	20,087	20,504	27,613	31,291

Nguồn: Tạp chí "Survey of Current Bussiness" số 7/1999.

Bảng 3.10: Thương mại dịch vụ liên quan tới TNCs Mỹ và TNCs không phải của Mỹ thông qua các công ty chi nhánh giai đoạn 1999-2003 (không thuộc ngành ngân hàng)

	<i>Đơn vị: triệu đôla</i>			
	1999	2001	2002	2003
Doanh thu từ các công ty chi nhánh TNCs không phải của Mỹ				
Tổng cộng	372,852	443,530	448,152	507,508
Thương mại với các chi nhánh	38,435	54,272	64,213	72,471
Thương mại không thuộc các công ty chi nhánh	334,417	389,257	383,940	435,038
Thương mại với Mỹ	19,646	21,816	24,644	30,053
Thương mại với các công ty mẹ tại Mỹ	14,779	17,541	19,745	23,035
Thương mại không thuộc các công ty chi nhánh tại Mỹ	4,867	4,275	4,898	7,018
Thương mại ngoài Mỹ	353,206	421,714	423,508	477,455
Thương mại với các công ty chi nhánh nước ngoài khác	23,656	36,731	44,467	49,436
Thương mại không từ các công ty chi nhánh ở nước ngoài	329,550	384,983	379,041	428,020
Thương mại nội địa	320,686	370,320	355,262	394,353
Thương mại với các chi nhánh	9,790	11,574	12,477	14,035
Thương mại không thuộc các công ty chi nhánh	310,896	358,746	342,786	380,318
Thương mại với các quốc gia khác	32,520	51,394	68,246	83,102
Thương mại với các công ty chi nhánh ở nước ngoài	13,866	25,157	31,991	35,401
Thương mại không thuộc các công ty chi nhánh ở nước ngoài	18,654	26,237	36,256	47,701
Doanh thu từ các TNCs của Mỹ				
Tổng cộng	316,939	396,290	395,040	407,881
Thương mại với người Mỹ	293,485	367,557	367,614	381,389
Thương mại với người nước ngoài	23,454	28,734	27,426	26,492
Thương mại với các công ty mẹ	10,259	11,390	9,785	10,976
Thương mại với các công ty khác	12,021	16,573	14,382	14,407

Nguồn: www.fortune.com

58% giá trị hàng hóa xuất khẩu có liên quan tới TNCs. Xuất khẩu giữa TNCs với bên ngoài đạt 250,92 tỷ USD, trong đó, chủ yếu là xuất khẩu từ công ty mẹ tới các cá nhân nước ngoài đạt 218 tỷ USD, chiếm 86,9%. Còn lại 32,7 tỷ là xuất khẩu từ các cá nhân ở Mỹ không phải là công ty mẹ sang các công ty chi nhánh của chúng ở nước ngoài.

Như vậy, TNCs Mỹ luôn coi trọng sản xuất ở chính quốc. Các công đoạn sản xuất chủ chốt thuộc về bí quyết công nghệ hay các sản phẩm độc quyền được tập trung thực hiện ở công ty mẹ và hoạt động theo xu hướng xuất khẩu ra bên ngoài là mục tiêu chính. Còn các công ty chi nhánh ở nước ngoài thực hiện tiêu thụ sản phẩm ngay tại thị trường địa phương nhưng chỉ đối với loại sản phẩm mà việc sản xuất ra chúng không hoặc ít sử dụng công nghệ tiên tiến. Những chi tiết chính của sản phẩm vẫn phải nhập khẩu từ công ty mẹ, chúng chỉ đóng vai trò làm đầu mối tiêu thụ, tránh các rào cản của thị trường địa phương.

Trong nội bộ TNCs, kim ngạch nhập khẩu đạt 147,4 tỷ USD, chiếm 42% tổng nhập khẩu có liên quan tới TNCs. MOFA vẫn chiếm vai trò quan trọng trong việc cung ứng hàng hóa về công ty mẹ. Chúng chủ yếu là các sản phẩm thô sơ, làm đầu vào cho công ty mẹ như các loại nguyên, nhiên vật liệu, sản phẩm chưa hoàn chỉnh mà việc sản xuất ra chúng chỉ cần công nghệ thấp, không gian lớn, thậm chí chúng có khả năng gây ô nhiễm môi trường cho nên chúng được công ty mẹ đẩy ra sản xuất ở nước ngoài.

Phần còn lại với 202,5 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 58% được nhập từ các đơn vị kinh tế ở bên ngoài. Trong đó nhập khẩu từ các cá nhân không phải là chi nhánh ở nước ngoài về công ty mẹ đạt 171,2 tỷ USD và nhập của các cá nhân ở Mỹ (không phải là công ty mẹ) từ các công ty chi nhánh nước ngoài của TNCs Mỹ là 31,3 tỷ USD. Như vậy, ta thấy phần tiêu thụ sản phẩm hoàn chỉnh, nhập từ các công ty chi nhánh ở thị trường Mỹ là rất nhỏ. Hầu hết chúng được tiêu thụ ngay tại thị trường địa phương nơi chúng cắm nhánh hoặc xuất khẩu sang chi nhánh nằm tại các nước thứ 3 khác.

Các con số trên cho thấy. hoạt động thương mại nội bộ TNCs và thương mại giữa TNCs với bên ngoài đều chiếm một tỷ trọng đáng kể trong tổng thương mại hàng hóa Mỹ. Do vậy chúng có một vai trò nhất định đối với việc tăng trưởng tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Mỹ. Khả năng chi phối của TNCs Mỹ biểu hiện bằng các kênh phân phối hàng hóa một cách có hiệu quả tùy thuộc vào các lĩnh vực, ngành nghề ở mỗi thị trường khác nhau. Đó chính là mối quan hệ giữa các chi nhánh nước ngoài của TNCs Mỹ với các cá nhân Mỹ và giữa các công ty mẹ ở Mỹ với các cá nhân nước ngoài không phải là công ty chi nhánh. Các mối quan hệ này luôn ở mức độ đồng đều

trong cả hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu. Công ty mẹ ở Mỹ luôn có xu hướng xuất khẩu nhiều hơn nhập khẩu. Nói như vậy không có nghĩa TNCs Mỹ coi xuất khẩu là công cụ quan trọng trong hoạt động thương mại của mình. Tâm quan trọng ở đây là chúng rất quan tâm tới thị trường nước ngoài nhưng hoàn toàn không bỏ quên thị trường trong nước. Hay nói cách khác đó là sự phân bổ hợp lý giữa các kênh phục vụ ở trong và ngoài nước. Thị trường Mỹ chủ yếu được phục vụ bởi các công ty mẹ cho nên nhập khẩu từ các chi nhánh ở nước ngoài là rất ít còn thị trường nước ngoài chủ yếu do các MOFA phục vụ nên hoạt động xuất khẩu tới chúng mang tính chất quan trọng hơn. Số hàng hóa bán ra của các công ty mẹ ở Mỹ chiếm 96% số bán ra của TNCs cho các khách hàng không liên kết ở Mỹ. Đối với các MOFA thì số hàng bán ra của chúng chiếm tới 72% số bán ra của TNCs cho các khách hàng không liên kết ở nước ngoài.

3.5. CÁC KÊNH THƯƠNG MẠI CHỦ YẾU CỦA TNCs MỸ

Cho đến nay, những thị trường như Canada, các nước Châu Âu, Mexico, vẫn luôn là những bạn hàng thương mại truyền thống lớn của TNCs Mỹ. Đa số hoạt động thương mại của chúng là tập trung tại những thị trường này do có sự tương đồng về các yếu tố thị trường, sự gần nhau về mặt địa lý, văn hóa, phong tục, tập quán, sự đồng đều về trình độ phát triển nền kinh tế, ... Bên cạnh đó là một số các thị trường mới nổi ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương như các NIEs Châu Á, các nước ASEAN, Australia, Hong Kong, Trung Quốc,... Các thị trường này một phần là nơi để TNCs Mỹ tránh khỏi các chu kỳ sản xuất kinh doanh, vòng đời công nghệ, các quy luật của nền kinh tế thị trường... và một phần là các thị trường mục tiêu phục vụ cho chiến lược bành trướng và làm chủ nền kinh tế thế giới của các TNC Mỹ trong tương lai (xem Bảng 3.11).

Bạn hàng lớn nhất và có quan hệ thương mại lâu đời nhất với TNCs Mỹ là Canada. Năm 1997, xuất khẩu hàng hóa của Mỹ tới các công ty chi nhánh nước ngoài ở Canada đạt 70,037 tỷ USD, chiếm 32,5% trong số 215,751 tỷ USD giá trị xuất khẩu của Mỹ tới toàn bộ các công ty chi nhánh của TNCs Mỹ trên thế giới. Nhập khẩu từ các chi nhánh ở Canada về Mỹ cũng đạt một con số khá lớn là 72,199 tỷ USD, chiếm 40,4% trong số 178,696 tỷ USD giá trị nhập khẩu của Mỹ từ các công ty chi nhánh ở nước ngoài. Như vậy, tổng kim ngạch mậu dịch với các công ty chi nhánh của TNCs Mỹ ở Canada là 143 tỷ USD trong đó Mỹ thiếu hụt gần 2 tỷ USD. Đây là một trong những thị trường truyền thống, ngay gần sát với Mỹ, do đó các giao dịch thương mại được diễn ra một cách thuận lợi cả về chi phí giao dịch lẫn các điều kiện thị trường,

cho nên so với khu vực thị trường bao gồm các nước phát triển ở Châu Âu, Canada vẫn vượt trội hơn hẳn trong quan hệ thương mại với TNCs Mỹ.

Tổng kim ngạch buôn bán giữa Mỹ và các công ty con ở các nước Châu Âu là 83,353 tỷ USD, trong đó xuất khẩu chiếm 66,8% với 55,676 tỷ USD còn nhập khẩu chiếm 33,2% với 27,677 tỷ USD. Thị trường các nước Châu Âu phần lớn là nơi tiêu thụ hàng hóa của Mỹ. Giá trị xuất khẩu lớn gấp hai lần giá trị nhập khẩu. Các công ty con được thành lập và hoạt động sản xuất, bán hàng ngay tại thị trường địa phương. Điều này giúp cho TNCs Mỹ bán hàng với giá thành giảm, phù hợp với thị hiếu, tiết kiệm được thời gian cũng như chi phí vận chuyển, đạt được hiệu quả tối ưu trong sản xuất kinh doanh. Các thị trường tiêu biểu trong khu vực này là Anh, Hà Lan, Đức v.v. Buôn bán giữa Mỹ và các chi nhánh đặt tại thị trường Anh năm 1997 đạt kim ngạch 24,927 tỷ USD. Trong đó xuất khẩu chiếm phần lớn với 16,563 tỷ USD, vượt nhập khẩu 8,2 tỷ USD.

Bảng 3.11: Quan hệ xuất nhập khẩu của Mỹ với công ty chi nhánh đặt tại các nước

Đơn vị: tỷ USD

TT	Khu vực	Xuất khẩu		Nhập khẩu	
		1996	1997	1996	1997
	<i>Tổng</i>	194,029	215,751	164,773	178,696
1.	Canada	60,501	70,037	67,041	72,199
2.	Châu Âu	52,141	55,676	26,282	27,677
	- Pháp	5,228		3,198	3,341
	- Đức	8,179	8,572		4,312
	- Anh	15,666	16,563	8,155	8,364
3.	Châu Mỹ Latinh và các nước phía Tây bán cầu	29,809	36,691	31,260	37,650
	- Nam Mỹ	7,684	9,975	4,041	
	- Braxin	3,845	4,558	2,258	2,922
	- Trung Mỹ	21,403	25,170	25,126	28,948
	- Mexico	20,307	23,941	24,216	27,714
	- Các nước Tây bán cầu khác	0,722	1,547	2,093	
4.	Châu Phi	0,761	0,757	2,554	2,623
5.	Trung Đông	0,690	0,755	1,310	1,211
6.	Châu Á - Thái Bình Dương	50,123	51,831	36,327	37,336
	- Úc	4,833	4,718	1,294	1,304
	- Hồng Kông	8,629	9,842		5,199
	- Nhật	17,585	16,900	5,401	5,584
	- Hàn Quốc	2,767	2,125	0,598	0,307
	- Malaixia	2,906	3,096	4,015	
	- Singapore	6,303	7,047	15,966	14,988

Nguồn: Tạp chí "Survey of Current Bussiness" số 7/1999.

Tiếp theo là các thị trường như Đức với tổng kim ngạch là 12,884 tỷ USD, Thụy Sĩ là 7,5 tỷ USD; Hà Lan với 7,4 tỷ năm 1996; khu vực thị trường này mang tính liên kết, có nhiều nét tương đồng về trình độ phát triển kinh tế, ngôn ngữ, điều kiện thị trường cho nên TNCs Mỹ dễ dàng xâm nhập và nhanh chóng mở rộng ra khắp khu vực giảm đáng kể được chi phí nghiên cứu thị trường, vận chuyển cũng như giảm nhẹ mức độ cản trở thương mại ở một số thị trường liên quan khác.

Đối với thị trường các nước Châu Mỹ - Latinh và các nước ở phía Tây bán cầu, thương mại giữa Mỹ với các công ty chi nhánh đặt tại đây diễn ra cũng rất sôi nổi. Xét về mặt vị trí địa lý khu vực thị trường này nằm gần Mỹ hơn so với thị trường các nước Châu Âu, tạo điều kiện thuận lợi cho TNCs Mỹ xâm nhập dễ hơn. Vì vậy, thương mại với khu vực này là tương đối cân bằng về xuất - nhập khẩu. Trong số 75 tỷ USD tổng giá trị giao dịch thì hoạt động xuất khẩu đạt 36,691 tỷ USD và nhập khẩu là 37,650 tỷ USD. Nhóm thị trường trọng yếu ở đây là Trung Mỹ với 54,115 tỷ USD tổng kim ngạch buôn bán với Mỹ. Mexico là thị trường cốt lõi trong nhóm này, đạt 51,655 tỷ USD tổng giá trị thương mại giữa Mỹ với các chi nhánh của TNCs Mỹ đặt tại đây.

Được đánh giá là trung tâm thương mại quốc tế của thế kỷ 21 sắp tới, khu vực Châu Á - Thái Bình Dương ngay từ cuối thế kỷ 20 đã là khu vực thị trường mục tiêu và đầy tiềm năng của Mỹ. Các công ty chi nhánh của TNCs Mỹ cắm nhánh tại các thị trường ở khu vực này ngày càng nhiều, nhất là vào những năm cuối thế kỷ 20, khi mà mới đây diễn ra các hoạt động kinh tế hết sức sôi nổi và luôn đạt tốc độ tăng trưởng cao hơn so với các khu vực khác trên thế giới. So với các thị trường phát triển lớn ở châu Âu, tổng kim ngạch xuất - nhập khẩu giữa Mỹ với các chi nhánh đặt tại đây cũng đạt giá trị tương đương là 89,167 tỷ USD, nhiều hơn khu vực thị trường Châu Âu khoảng 6 tỷ USD. Vừa là đối tác, vừa là đối thủ cạnh tranh gay gắt trên thị trường quốc tế, Nhật Bản luôn là nước đứng đầu trong buôn bán với Mỹ tại khu vực này. Cuối những năm 90, nền kinh tế Nhật Bản gặp phải nhiều khó khăn do các cuộc khủng hoảng trong khu vực gây ra cùng với sự phát sinh một số những yếu tố bất ổn tiềm tàng của thị trường trong nước. Cho nên, trong hoạt động giao dịch với các chi nhánh đặt tại đây TNCs Mỹ thực hiện phần lớn là hoạt động xuất khẩu. Tổng giá trị kim ngạch giữa TNCs Mỹ với các công ty chi nhánh ở Nhật Bản năm 1997 là 22,484 tỷ USD, trong đó xuất khẩu từ Mỹ đến các công ty chi nhánh là 16,900 tỷ USD còn nhập khẩu chỉ đạt khoảng 5,584 tỷ USD. Một số các nền công nghiệp mới ở Châu Á như các NIEs gồm

Singapore, Hồng Kông, Hàn Quốc, Đài Loan và một số nước thuộc thể hệ thứ hai như Malaixia, Thái Lan, Philipines đều là những thị trường mục tiêu mới của TNCs Mỹ. Singapore là một trong những nước thành công trong việc mở cửa thị trường, thu hút các nhà đầu tư nước ngoài, đặc biệt là TNCs trên thế giới. Đồng thời Singapore cũng là một trong những nước đứng đầu về thu hút TNCs Mỹ với tổng kim ngạch thương mại giữa Mỹ với các công ty chi nhánh đặt tại đây là 22,035 tỷ USD. Trong đó, xuất khẩu đạt 7,047 tỷ USD, chiếm 31,8% còn lại nhập khẩu là 15 tỷ USD, chiếm 68,2%. Tỷ lệ này cho thấy Mỹ đã biến Singapore thành một cơ sở sản xuất kinh doanh quan trọng cho thị trường trong nước của mình. Sau đó, Hồng Kông đứng thứ hai với 9,8 tỷ USD giá trị xuất khẩu và 5,2 tỷ USD giá trị nhập khẩu. Các bạn hàng lớn tiếp theo là Malayxia, Australia, Hàn quốc, Đài Loan,...

Ngoài ra sự bành trướng của TNCs Mỹ cũng không loại trừ những thị trường nhỏ bé khác như thị trường các nước Trung Đông với tổng giá trị xuất khẩu là 1,966 tỷ USD và khu vực thị trường châu Phi với giá trị tương ứng là 3,38 tỷ USD. Quan hệ thương mại với các nước thuộc những khu vực này của TNCs Mỹ chủ yếu là quan hệ nhập khẩu. Kim ngạch nhập khẩu năm 1997 từ các công ty chi nhánh ở các nước châu Phi là 2,623 tỷ USD, chiếm 77,6% tổng giá trị xuất nhập khẩu. Con số này tương ứng với thị trường các nước Trung Đông là 1,211 tỷ USD, chiếm 61,6% tổng kim ngạch. Với mục đích tận dụng tối đa nguồn lực quốc tế, TNC Mỹ coi các khu vực này là nguồn cung cấp nguyên vật liệu chủ yếu cho các hoạt động sản xuất kinh doanh trong nước, cả về nguyên nhiên liệu, lao động, mặt bằng, không gian,...

3.6. THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ CỦA TNCs MỸ XÉT THEO NGÀNH

Thế kỷ 21 là thế kỷ của khoa học - công nghệ thông tin cùng sự phát triển vững mạnh của các ngành chế tạo sản xuất - lĩnh vực “xương sống” đối với một nền kinh tế phát triển. Mỹ là một trong những nước đi đầu trong xu hướng này (xem Bảng 3.12).

Ngành chế tạo sản xuất luôn dẫn đầu trong hoạt động xuất nhập khẩu của TNCs Mỹ. Đây chính là các ngành truyền thống có lợi thế cạnh tranh cao do Mỹ luôn dẫn đầu về vốn tài chính, trình độ khoa học kỹ thuật, công nghệ... Năm 1997, giá trị xuất nhập khẩu của các sản phẩm chế tạo đạt 288,786 tỷ USD tăng 10,16% so với 262,148 tỷ USD vào năm 1996. Trong đó giá trị xuất khẩu hàng hóa của Mỹ tới các chi nhánh thuộc ngành này đạt 138,6 tỷ USD, chiếm 47,98% tổng kim ngạch của ngành. Giá trị nhập khẩu đạt 150,2 tỷ USD, chiếm 52,02% còn lại. Ngành chế tạo các trang thiết bị

vận tải chiếm tỷ trọng lớn nhất trong các ngành sản xuất chế tạo với hoạt động xuất khẩu sang các công ty chi nhánh thuộc ngành này từ Mỹ chiếm 41% tổng giá trị xuất khẩu của ngành, đạt 56,851 tỷ USD; nhập khẩu chiếm 41% tổng giá trị nhập khẩu của ngành, đạt 61,609 tỷ USD. Qua số liệu này ta thấy rằng hầu hết các cơ sở sản xuất chế tạo nằm dưới dạng các công ty chi nhánh ở nước ngoài luôn là nguồn cung ứng sản phẩm chế tạo cho thị trường Mỹ. Các TNCs Mỹ lớn nhất trong ngành này thường có mặt trong danh sách các công ty hàng đầu thế giới xét theo nhiều tiêu chí khác nhau như doanh thu, lợi nhuận, quy mô tài sản ở nước ngoài... đó là các công ty General Motors, Ford Motor Company, General Electric, IBM...

Bảng 3.12: Thương mại hàng hóa của Mỹ có liên quan tới TNCs Mỹ theo ngành.

Đơn vị: Tỷ USD

TT	Ngành	1996		1997	
		Xuất	Nhập	Xuất	Nhập
1	Dệt may	3,155	13,115	4,986	13,406
2	Chế tạo	125,053	137,095	138,582	150,204
	- Thực phẩm	3,059	2,867	2,960	3,561
	- Hóa chất	14,255	7,694	16,740	10,683
	- Cơ khí	2,913	3,608	2,854	3,938
	- Thiết bị và máy móc công nghiệp	20,026	29,647	20,878	30,012
	- Trang thiết bị điện tử	20,079	22,072	22,620	25,026
	- Thiết bị vận tải	49,409	57,748	56,851	61,609
	- Ngành chế tạo khác	15,312	13,458	15,679	15,374
3	Thương mại buôn bán	60,168	12,090	65,428	12,656
4	Tài chính, bảo hiểm, bất động sản	0,029	0,001	0,026	0,001
5	Dịch vụ	2,163	0,310	2,441	0,301
6	Ngành khác	3,462	2,162	4,287	2,128

Nguồn: Tạp chí "Survey of Current Business" số 7/1999

Ngành máy móc và trang thiết bị công nghiệp xếp thứ 2 với giá trị xuất khẩu đạt 20,878 tỷ USD còn nhập khẩu đạt 30,012 tỷ USD. Như vậy việc sản xuất máy móc công nghiệp hầu hết được TNCs Mỹ chuyển ra nước ngoài và cung ứng cho thị trường trong nước nhằm mục đích chuyển giao công nghệ ở trình độ thấp, cơ bản, sử dụng

nhiều lao động nhường chỗ cho các cơ sở sản xuất tinh vi hơn đặt tại nước nhà, nâng cao hiệu quả phân công lao động quốc tế. Mỹ còn là một trong những nước dẫn đầu về các ngành công nghệ thông tin, điện tử, các sản phẩm liên kết và hóa chất cũng như các sản phẩm thuộc lĩnh vực lương thực thực phẩm.

Giá trị xuất khẩu từ Mỹ sang các công ty chi nhánh ở nước ngoài thuộc ngành chế tạo sản phẩm hóa chất là 6,740 tỷ USD và giá trị nhập khẩu thuộc ngành này là 10,683 tỷ USD. Điều này chứng tỏ quy mô hoạt động của TNCs Mỹ hết sức sâu rộng đối với mọi ngành nghề trên toàn thế giới. Thương mại buôn bán của TNCs Mỹ cũng chiếm tỷ trọng đáng kể. Giá trị xuất khẩu từ Mỹ sang các công ty chi nhánh thuộc ngành này đạt 65,428 tỷ USD năm 1997 tăng 8,7% so với 60,168 tỷ USD năm 1996. Ngược lại, nhập khẩu từ các công ty chi nhánh nước ngoài về Mỹ chỉ đạt 12,656 tỷ USD tương đương với mức 12,090 tỷ USD năm 1996. Giá trị xuất khẩu lớn gấp 5 lần giá trị nhập khẩu cho thấy Mỹ luôn là nguồn cung ứng quan trọng đối với thị trường hàng hóa thế giới.

Nhằm tận dụng khả năng về vốn và kỹ thuật, TNCs Mỹ đã mở rộng hoạt động khai thác nguồn nguyên vật liệu đầu vào từ các chi nhánh đặt tại những nước giàu tài nguyên. Hàng năm TNC Mỹ thường phải nhập khẩu từ các công ty chi nhánh ở nước ngoài một lượng lớn dầu lửa, gấp 4 lần so với giá trị xuất khẩu sang các công ty chi nhánh. Năm 1997, giá trị nhập khẩu dầu lửa từ các công ty chi nhánh ở nước ngoài của Mỹ là 13,406 tỷ USD trong khi giá trị xuất khẩu chỉ đạt 4,986 tỷ USD chiếm 27,1% tổng thương mại trong ngành. Các giá trị hoạt động tương ứng năm 1996 là nhập khẩu đạt 13,115 tỷ USD còn xuất khẩu đạt 3,155 tỷ USD. TNCs Mỹ hoạt động trong lĩnh vực dầu lửa phải kể đến Mobil, Exxon, Chevron,... Chúng hoạt động rộng khắp toàn cầu đem lại nhiều lợi nhuận và cũng thường có mặt trong danh sách các công ty hàng đầu thế giới. Năm 1999, theo báo cáo của UNCTAD (Hội nghị về thương mại và phát triển của Liên Hiệp Quốc) thì Exxon đứng thứ 5 trong danh sách TNCs hàng đầu thế giới xét theo tiêu chí tổng giá trị tài sản là 96,1 tỷ USD với 57% trong đó là giá trị tài sản ở nước ngoài.

Đối nghịch với các ngành chế tạo và khai thác dầu khí, ngành tài chính và dịch vụ ít được giao dịch giữa TNCs Mỹ với phần còn lại của thế giới. Trong đó đặc biệt là ngành tài chính, bảo hiểm chỉ đạt 26 triệu USD giá trị xuất khẩu và 1 triệu USD giá trị nhập

khẩu. Còn tổng kim ngạch ngành dịch vụ của các thương vụ có liên quan tới chi nhánh nước ngoài là 2,7 tỷ USD trong đó xuất khẩu chiếm phần lớn 89%, nhập khẩu là 11%.

Hoạt động thương mại của TNCs Mỹ tập trung chủ yếu ở các ngành chế tạo, dầu khí, thương mại buôn bán. Ngoài ra các công ty chi nhánh khác chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của TNCs Mỹ với bên ngoài. Chỉ riêng đối với ngành khai thác dầu khí TNCs Mỹ có kim ngạch nhập khẩu lớn hơn xuất khẩu do nhu cầu sản xuất ngày càng lớn, nguồn tài nguyên trong nước hạn chế, do vậy TNCs Mỹ luôn quan tâm tới việc mở các công ty chi nhánh khai thác tại các nước giàu tài nguyên và tùy thuộc vào vị trí địa lý của mỗi nước so với Mỹ mà TNCs Mỹ cũng có thể lập các xưởng tinh chế ngay tại địa phương hoặc vận chuyển về nước. Đối với các ngành còn lại hoạt động xuất khẩu của TNCs Mỹ luôn đạt giá trị cao hơn hoạt động nhập khẩu, để nhằm chi phối toàn bộ các lĩnh vực ngành nghề trên thế giới tiến tới thôn tính TNCs của các quốc gia khác.

Nhằm thực hiện chiến lược toàn cầu hóa, TNCs Mỹ luôn được chính phủ tạo điều kiện để mở rộng kinh doanh ra nước ngoài. Thông qua một loạt các hỗ trợ trực tiếp cho hoạt động xuất khẩu cũng như các tác động tới môi trường kinh doanh quốc tế. Các chương trình nghiên cứu chiến lược hướng ngoại cung cấp cho các công ty đang hoạt động tại nước ngoài những thông tin cần thiết phục vụ kinh doanh hiệu quả cao hơn. Đồng thời, chính phủ Mỹ còn cung cấp các khoản viện trợ phát triển cho các nước khác, tạo nên mối quan hệ tốt ở cấp nhà nước và qua đó, các nước này sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho TNCs Mỹ hoạt động tại thị trường đó.

TÓM TẮT

1. TNCs là động lực quan trọng thúc đẩy phát triển thương mại toàn cầu. Điều này được thể hiện qua việc kiểm soát hơn 50% mậu dịch quốc tế, đến cuối thế kỷ 20 giá trị thương mại của các công ty chi nhánh TNCs ở nước ngoài đã lớn hơn giá trị nhập khẩu của khu vực Nam, Đông và Đông Nam Á, tốc độ tăng trưởng thương mại của các chi nhánh TNCs ở nước ngoài cũng rất cao (bình quân năm đạt 8% trong thời kỳ 1982-1994).

2. Trao đổi nội bộ của TNCs ngày càng tăng và chiếm tỷ trọng lớn (trên 50%) trong tổng giá trị thương mại của chúng. Tuy nhiên, hình thức trao đổi này đi cùng với giá chuyển giao. Phần lớn các hoạt động trao đổi thương mại, dịch vụ của TNCs lớn

của Mỹ, Nhật Bản đều liên quan đến giá chuyển giao. Hình thức trao đổi nội bộ của TNCs không có lợi cho nước chủ nhà.

3. TNCs mở rộng hoạt động thương mại quốc tế thông qua các mô hình chiếm lĩnh, khai thác thị trường chủ yếu là: xuất khẩu sản phẩm-xuất khẩu kỹ thuật-đầu tư cấm nhánh (mô hình truyền thống); xuất khẩu hàng hóa có hàm lượng kỹ thuật, công nghệ cao- FDI- chuyển giao công nghệ (mô hình làn sóng); và liên kết ma trận của Auxop dựa trên 3 ràng buộc liên kết thị trường, sản phẩm và trình độ quốc tế hóa (mô hình liên kết).

4. Mặt khác, TNCs còn áp dụng nhiều chiến lược khác nhau để chiếm lĩnh và khai thác thị trường quốc tế. Các chiến lược nổi bật là: đa dạng hóa cơ cấu trong kinh doanh; quốc tế hóa sản xuất; trọng điểm hóa và tập đoàn kinh doanh toàn cầu; thông qua độc quyền kỹ thuật; dịch vụ hóa trong đối tác đầu tư; và liên minh chiến lược TNCs.

5. Tỷ trọng các loại mậu dịch của TNCs Mỹ rất cao trong tổng giá trị thương mại hàng hóa của Mỹ (63% giá trị xuất khẩu và 40% giá trị nhập khẩu). TNCs Mỹ chú trọng phát triển các hoạt động thương mại cả thị trường nội địa (thực hiện bởi các công ty mẹ) và thị trường nước ngoài (thực hiện bởi các công ty chi nhánh của chúng). Qua các số liệu thống kê cho thấy TNCs của Mỹ đóng vai trò đầu tàu đối với tăng trưởng thương mại của Mỹ và là động lực cơ bản của phát triển thương mại toàn cầu.

Các thuật ngữ cơ bản

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Trao đổi nội bộ• Giá chuyển giao• Mô hình truyền thống• Mô hình làn sóng | <ul style="list-style-type: none">• Mô hình 3 liên kết• Quốc tế hóa sản xuất• Liên minh chiến lược• Độc quyền kỹ thuật |
|---|---|

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

Câu 1: Phân tích cơ sở lý luận và thực tiễn vai trò của TNCs đối với thúc đẩy phát triển thương mại toàn cầu?

Câu 2: Cơ chế thực hiện giá chuyển giao trong trao đổi nội bộ của TNCs?

Câu 3: So sánh các mô hình mở rộng hoạt động thương mại quốc tế của TNCs?

Câu 4: Bình luận quan điểm cho rằng “việc mở rộng các hoạt động thương mại quốc tế của TNCs sẽ làm giảm các hoạt động đầu tư ra nước ngoài của chúng?”.

Câu 5: Phân tích vai trò của TNCs đối với thúc đẩy thương mại của Việt Nam?

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Thiết Sơn (chủ biên), *Công ty xuyên quốc gia: khái niệm, đặc điểm và những xu hướng phát triển mới*, NXB Khoa học xã hội, 2003.
2. Phùng Xuân Nhạ, *Đầu tư quốc tế* (giáo trình), NXB Đại học Quốc gia Hà Nội, 2001.
3. Phùng Xuân Nhạ, *Đầu tư trực tiếp nước ngoài phục vụ công nghiệp hóa ở Malaixia-bài học kinh nghiệm cho Việt Nam*, NXB Thế giới, 2000.
4. Phùng Xuân Nhạ, *Giá chuyển giao giữa các chi nhánh của công ty xuyên quốc gia*, Tạp chí Kinh tế và Dự báo, số 11, năm 1996.
5. Phùng Xuân Nhạ, *Tác động của đầu tư trực tiếp nước ngoài đến xuất nhập khẩu của Malaixia*, Tạp chí Nghiên cứu Đông Nam Á, số1/1998, tr. 53-59.
6. *Foreign direct investment and trade: the traditional sequential relationship*, WIR, United Nations Press, 1996 ,pp. 75-125.
7. H. Peter Gray, *The role of transnational corporations in international trade*, Transnational Corporations and World Development, Thomson Business Press, 1996, pp. 250-268.
8. Sanjaya Lall (edited), *Transnational corporations and economic development*, Vol. 3, ROUTLEDGE Press, 1993.
9. Sylvain Plasschaert, *Transfer pricing and taxation*, Transnational Corporations and World Development, Thomson Business Press, 1996, pp. 394-417.
10. *Transnational corporations in the world development*, United Nations Publication, 1988.

CHƯƠNG 4: VAI TRÒ CỦA TNCs ĐỐI VỚI THÚC ĐẨY ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

Tổng đầu tư của TNCs bao gồm đầu tư trong nước (nước đầu tư) và đầu tư ra nước ngoài (nước chủ nhà/nước nhận đầu tư). Đầu tư quốc tế của TNCs dưới hai hình thức chủ yếu: đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) và đầu tư gián tiếp nước (PFI); khác biệt lớn nhất giữa hai hình thức đầu tư này liên quan tới sự tham gia của nhà đầu tư trong khâu quản lý doanh nghiệp. Do hạn chế về nguồn tư liệu, chương này chỉ nhấn mạnh tới đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) của TNCs.

Phần lớn FDI trên thế giới được thực hiện bởi TNCs, vì vậy “tổng vốn FDI được dùng như thước đo năng lực sản xuất ở nước ngoài của TNCs trên thế giới”. Vậy cùng với việc không ngừng tăng lượng vốn FDI, TNCs đã tác động như thế nào tới môi trường pháp lý điều chỉnh hoạt động đầu tư quốc tế? FDI của TNCs được thực hiện dưới hình thức gì và tiến triển ra sao? Đó là những vấn đề chúng ta sẽ nghiên cứu trong chương này.

4.1. THÚC ĐẨY TỰ DO HÓA ĐẦU TƯ GIỮA CÁC NƯỚC

4.1.1. Giảm bớt các rào cản đầu tư quốc tế

Thông qua việc trực tiếp tham gia các hoạt động đầu tư quốc tế, TNCs đã góp phần vào quá trình phát triển bền vững của nhiều nước, đặc biệt là chìa khóa cho công nghiệp hóa ở các nước đang phát triển. Khi quyết định chiến lược đầu tư TNCs không chỉ căn cứ vào đặc điểm công nghệ và sản phẩm của mình mà còn cân nhắc tới đặc điểm và chính sách của nước nhận đầu tư. Do đó để thu hút đầu tư nước ngoài và đặc biệt của TNCs, nhiều nước đã không ngừng giảm bớt rào cản đầu tư để thu hút nguồn vốn quan trọng này. Xu hướng tự do hóa các chính sách đầu tư nước ngoài của các nước đã được xúc tiến mạnh từ những năm 1980, đặc biệt trong ngành dịch vụ, đã tạo ra khuôn khổ mới cho các hoạt động của TNCs cũng như thúc đẩy đầu tư ra nước ngoài của chúng. Ngày càng có nhiều điều chỉnh về luật pháp nhằm nới lỏng rào cản đầu tư quốc tế, tuy tốc độ chậm hơn so với trước năm 2001.

Ở nhiều nước, đặc biệt ở các nước Châu Á và các nền kinh tế chuyển đổi, ngày càng có nhiều điều chỉnh về luật pháp nhằm từng bước cải thiện môi trường đầu tư để thu hút và hưởng lợi từ nguồn FDI và các hoạt động của TNCs. Từ năm 1991, UNCTAD bắt đầu theo dõi (“monitoring”) sự thay đổi luật pháp của các nước đối với

FDI và hoạt động của TNCs trên thế giới¹. Thực tế cho thấy, hệ thống luật pháp của các nước, đặc biệt của các nước đang phát triển không ngừng được điều chỉnh. Từ 1991 đến 2004, số nước có thay đổi về chính sách, và số lượng quy chế và chính sách được thay đổi liên tục tăng lên. Năm 1991 mới có 35 nước đưa ra 82 điều chỉnh về luật pháp, năm 2004 đã có 102 nước thực hiện 271 điều chỉnh quy chế, chính sách (Bảng 4.1). Trong số 271 điều chỉnh về luật pháp năm 2004 có 235 (chiếm trên 86%) điều chỉnh làm cho môi trường pháp lý thuận lợi hơn cho đầu tư, trong đó 95 điều chỉnh tăng cố gắng xúc tiến đầu tư (ưu đãi) và 37 điều chỉnh tăng mức độ bảo hộ nhà đầu tư. Trong số 102 nước đưa ra điều chỉnh năm 2004, các nước Châu Á và Ocean chiếm 30%; các nước đang chuyển đổi chiếm 22%; các nước Châu Phi chiếm 21%; các nước phát triển chiếm 14%; các nước Châu Mỹ La Tinh và biển Caribe chiếm 13%².

Bảng 4.1: Thay đổi chính sách đầu tư nước ngoài ở các nước, (1991-2004)

	1991	1993	1995	1997	1998	1999	2000	2002	2003	2004
(1)	35	57	64	76	60	63	69	70	82	102
(2):	82	102	112	151	145	140	150	248	244	271
(a)	80	101	106	135	136	131	147	236	220	235
(a)/(2)%	97.6	99	94.6	89.4	93.8	93.6	98	95.2	90.2	86.7
(b)	2	1	6	16	9	9	3	12	24	36
(b)/(2)%	2.4	1	5.4	10.6	6.2	6.3	2	4.8	9.8	13.3

Ghi chú:

- (1) Số nước đưa ra những thay đổi về qui chế đầu tư
- (2) Số lượng thay đổi, trong đó:
 - (a) Thay đổi thuận lợi hơn cho FDI bao gồm sự thay đổi nhằm tự do hoá đầu tư, tăng cường chức năng của thị trường và tăng biện pháp khuyến khích đầu tư.
 - (b) Thay đổi kém thuận lợi cho FDI bao gồm những biện pháp nhằm tăng cường quản lý và giảm khuyến khích đầu tư.

Nguồn: *World Investment Report (WIR), UNCTAD, 2005, tr. 26, bảng 1.14.*

Tuy nhiên, vẫn có những điều chỉnh luật kém thuận lợi cho FDI, tỷ lệ điều chỉnh loại này khác nhau theo từng khu vực. Trong năm 2004 số lượng điều chỉnh luật bất lợi

¹ WIR 2005, trang 22

² WIR 2005, tr. 22.

cho FDI lên tới 36 – nhiều chưa từng thấy kể từ năm 1991. Xét về bản chất, trong số 36 điều chỉnh này có 11 điều chỉnh theo chiều hướng giảm khuyến khích đầu tư, 09 điều chỉnh hạn chế đầu tư mới và 5 điều chỉnh ảnh hưởng xấu tới hoạt động của nhà đầu tư. Còn về khu vực, 24% tổng số điều chỉnh nêu trên là ở các nước Mỹ La Tinh và Caribê, 19% ở Châu Phi. Dấu hiệu này cho thấy, trong khi các nước đang phát triển và đang chuyển đổi ở châu Á và châu Âu hy vọng về khả năng thu hút được luồng FDI thông qua chính sách tự do hoá, các biện pháp ưu đãi và khuyến khích đầu tư, thì ở châu Mỹ La tinh và Caribê, và châu Phi một số nước đang phát triển lại tăng thất vọng có thể thu hút được luồng FDI tương xứng với tiềm năng của họ thông qua các chính sách và biện pháp trên.

Nhiều điều chỉnh luật liên quan tới mức thuế doanh nghiệp. Năm 2004, có 23 nước điều chỉnh mức thuế doanh nghiệp, chỉ có 03 nước: Đức, Ấn Độ và Việt Nam tăng thuế doanh nghiệp còn 20 nước khác đã giảm thuế để thu hút FDI. Điều này cho thấy cạnh tranh để thu hút đầu tư ngày càng khốc liệt.

4.1.2. Tăng cường hợp tác song phương và đa phương trong thu hút đầu tư nước ngoài

Nhiều nước đã ký Hiệp ước Đầu tư Song phương (BIT) và Hiệp định Đầu tư Đa phương (MAI) nhấn mạnh không phân biệt đối xử quốc gia, tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài và xây dựng các cơ chế và nguyên tắc để giải quyết tranh chấp.

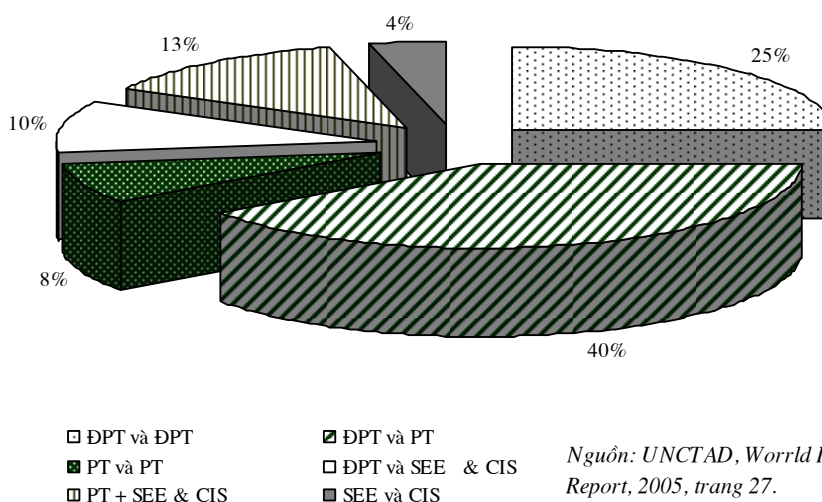
Ở cấp khu vực và đa quốc gia, đã diễn ra nhiều diễn đàn trao đổi và thương lượng về việc xây dựng các nguyên tắc đầu tư. Ví dụ, tháng 6 năm 1998 nhóm đàm phán về đầu tư của Khu vực Mậu dịch Tự do Châu Mỹ (Free Trade Area of the Americas-FTAA) đã được thành lập vì mục đích xây dựng khung quyền lợi và nghĩa vụ đầu tư. Cũng ở Châu Mỹ, ngày 17/6/1998 bốn thành viên của Thị trường Chung phía Nam (Southern Common Market- Mercado Común del Sur- MERCOSUR) và Canada đã ký “Bản cải thiện Hợp tác Đầu tư và Thương mại” (Trade and Investment Cooperation Arrangement) nhằm đẩy mạnh quan hệ kinh tế giữa các nước này, đặc biệt trong lĩnh vực thương mại và đầu tư. Đàm phán Hiệp định Đa phương về Đầu tư (MAI) của OECD bắt đầu năm 1995 và đến tháng 4/1998 đã đạt tới giai đoạn quyết định. Hiệp định của các nước OECD nhằm đưa ra khuôn khổ đa phương cho đầu tư quốc tế với các tiêu chuẩn cao cho việc tự do hoá qui chế đầu tư, bảo hộ đầu tư, và qui

trình giải quyết tranh chấp có hiệu quả. Hiệp định này còn nhằm đưa ra khả năng dự đoán và bảo vệ các nhà đầu tư quốc tế và các khoản đầu tư của họ.

Các Hiệp ước Đầu tư song phương (BITs) trước tiên được ký giữa các nước phát triển và đang phát triển nhằm thúc đẩy đầu tư giữa các đối tác ký kết hiệp định. Ngày càng có nhiều BITs được ký kết giữa các nước phát triển hoặc các nước đang phát triển với các nền kinh tế chuyển đổi; đồng thời càng nhiều BITs được ký giữa các nước đang phát triển.

Số hiệp định song phương tăng lên không ngừng. Tính đến hết năm 2004 đã có 2392 BITs được ký kết giữa các nước trên toàn thế giới với tỷ trọng khác nhau giữa các nhóm nước: 40% ký kết giữa các nước phát triển (PT) và các nước đang phát triển (ĐPT), 25% ký kết giữa các nước đang phát triển, 10% được ký giữa các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi gồm các nước Nam-Đông Âu (SEE), và các nước Khối thịnh vượng chung của các Quốc gia Độc lập (Commonwealth of Independent States - CIS). BITs ít được ký giữa các nước phát triển trừ một số trường hợp cụ thể do quan hệ đầu tư giữa các nước thuộc nhóm này đã có truyền thống từ lâu và được điều chỉnh bởi các công cụ quốc tế khác (Hình 4.1).

Hình 4.1. Số lượng BITs ký giữa các nhóm nước, đến hết 2004.



Nguồn: UNCTAD, World Investment Report, 2005, trang 27.

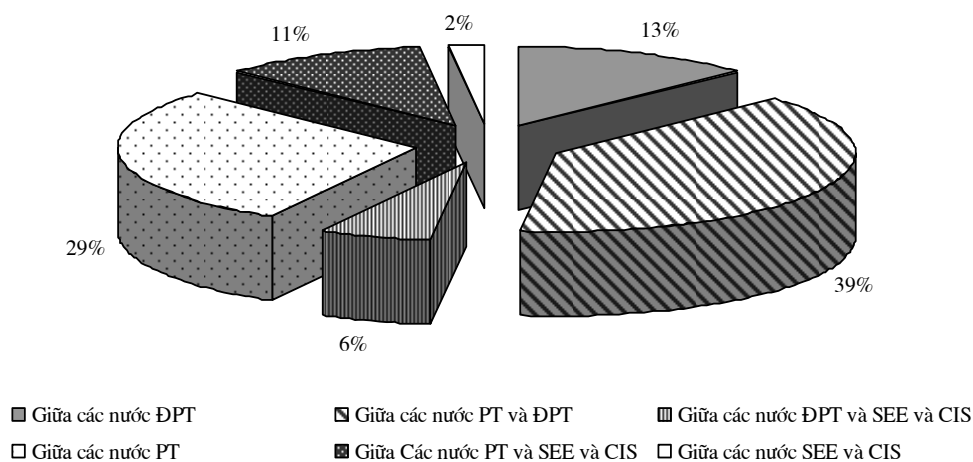
Trong nhóm các nước đang phát triển (South-South) Trung Quốc, Ả-rập, Hàn Quốc và Malaysia đã ký trên 40 Hiệp ước song phương với các nước đang phát triển khác, và ký thỏa thuận với các nước đang phát triển nhiều hơn với các nước phát triển. Xu hướng tăng BITs giữa các nước đang phát triển gần đây phản ánh đầu tư giữa các

nước đang phát triển tập trung hơn và đồng thời cho thấy xu hướng luồng FDI ra nước ngoài của các nước đang phát triển tăng lên.

Một số BITs đưa ra nhiều vấn đề rộng hơn, không chỉ bao gồm những lĩnh vực kinh tế mà còn cả trong lĩnh vực khác đòi hỏi cởi mở hơn về luật pháp. BITs được ký kết những năm gần đây có những cải tiến đáng kể liên quan tới thủ tục giải quyết tranh chấp với cố gắng làm minh bạch hơn thủ tục trọng tài bao gồm: toà công khai, việc xuất bản các văn bản pháp luật liên quan, và các qui định chi tiết khác về việc giải quyết tranh chấp.

Đánh thuế hai lần thường phát sinh trong trường hợp hoạt động xuyên quốc gia của các công ty, khi cả nước nhận đầu tư và nước chủ đầu tư đều đòi quyền đánh thuế doanh thu của công ty. Đến cuối năm 2004 trên thế giới đã có 2.559 hiệp ước chống đánh thuế hai lần (DTTs) được ký kết, trong đó 39% được ký giữa các nước phát triển (PT) và đang phát triển (ĐPT), 29% ký giữa các nước PT, 19% ký giữa các nước Nam-Đông Âu (SEE) và các nước CIS, 13% còn lại được ký giữa các nước đang phát triển (PT) (Hình 4.2).

Hình 4.2. Tổng số DTTs ký giữa các nhóm nước, tính đến hết 2004



Nguồn: *World Investment Report, UNCTAD, 2005, trang 29*

Ngoài BITs và DTTs được ký kết, còn có nhiều qui tắc đầu tư quốc tế được thông qua như một phần các Hiệp ước song phương, Hiệp định trong khu vực và giữa các khu vực hướng vào các hoạt động thương mại và đầu tư. Việc tăng các hiệp định đầu tư quốc tế (International Investment Agreements - IIAs) là một phần kết quả

chuyển biến về chất bắt đầu từ những năm 1990. *Thứ nhất*, những hiệp định chủ yếu chỉ được áp dụng ở những nước có cùng mức độ phát triển trước đây thì nay đã bắt đầu được ký giữa các nước phát triển và đang phát triển; đến tháng 4/2005 có 81 hiệp định đầu tư đã được ký. *Thứ hai*, số lượng IIAs ký giữa các nước đang phát triển tăng mạnh từ những năm 1990; cụ thể, đến tháng 4/2005 đã có 70 IIAs được ký kết và 24 IIAs đang được đàm phán, điều này khẳng định rằng các nước đang phát triển ngày càng theo đuổi chiến lược phát triển dựa vào hợp tác giữa các nước trong nhóm.

So với BITs, IIAs có sự thay đổi lớn về qui mô, phương pháp và nội dung. Hơn nữa các hiệp định này bao gồm nhiều hoạt động kinh tế (economic transaction), nổi bật là thương mại hàng hóa và dịch vụ, đầu tư, lưu chuyển vốn và di chuyển lao động. Mức độ biến đổi lớn hơn của IIAs thể hiện ở số cơ hội thử nghiệm theo các phương thức khác nhau để thúc đẩy luồng đầu tư quốc tế, phản ánh rõ nét hơn hoàn cảnh đặc biệt của các nước có trình độ phát triển kinh tế khác nhau và ở các khu vực địa lý khác nhau.

Để tự do hóa đầu tư, IIAs đã theo hai phương pháp chính. *Phương pháp thứ nhất* là tự do hóa thực sự trừ những hợp ngoại lệ (hay còn gọi là “phương pháp danh mục cấm- negative list approach”³). Đây là phương pháp đặc trưng của hầu hết các hiệp định ký giữa các nước ở Tây Hemisphere theo mô hình NAFTA. *Phương pháp thứ hai* là đưa ra những xóa bỏ rào cản cho việc thâm nhập, thiết lập và vận hành của các khoản đầu tư. Hình thức này đã được áp dụng nhiều trong các hiệp định giữa EU và các nước thứ ba, cũng như các thành viên của ASEAN trong hiệp định khung về 78 khu vực đầu tư ASEAN và một số hiệp định ký giữa các nước thành viên ASEAN và các nước thứ ba. Trong phương pháp thứ hai mức độ tự do hóa khác nhau đáng kể, ví dụ: trong khi một số hiệp định cam kết đến một thời điểm nhất định sẽ tự do hóa đầu tư hoàn toàn như ở khu vực đầu tư ASEAN; một số hiệp định khác nhằm hoàn thành tự do hóa đầu tư theo nhiều giai đoạn như Hiệp định Hiệp hội Châu Âu ký giữa EU và các nước Trung Âu; một số hiệp định khác xây dựng khung cho đàm phán trong tương lai về tự do hóa đầu tư, ví dụ Hiệp định Euro-Mediterranean ký giữa EU và các nước Bắc Phi và Trung Đông, Hiệp định ký giữa các nước trong Cộng đồng kinh tế châu Phi, Hiệp định giữa ASEAN với Trung Quốc.

Những Hiệp định ký gần đây về bảo hộ đầu tư giữa các nước Chilê, Nhật, Singapore, Morocco và Hoa Kỳ, càng toàn diện và chi tiết hơn, và ở nhiều phần còn

³ WIR 2005, tr. 29

chặt chẽ hơn trước. Mặt khác, một số Hiệp định ký gần đây duy trì hạn hẹp về lĩnh vực đầu tư, giới hạn thiết lập khung hợp tác thúc đẩy đầu tư. Ví dụ: Hiệp định Tự do Thương mại ký giữa Hội Mậu dịch Tự do Châu Âu và các nước Trung Âu, Hiệp ước song phương giữa Canada và các nước ở nhiều khu vực, cũng như một số hiệp định khung về quan hệ thương mại và đầu tư giữa Hoa Kỳ và các nước châu Phi và Trung Đông. Những hiệp định loại này chủ yếu nhằm tạo điều kiện thuận lợi để khuyến khích đầu tư, đặc biệt thông qua trao đổi thông tin⁴.

4.2. TNCs VÀ ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

4.2.1. Cơ cấu và các hình thức FDI chủ yếu của TNCs

Việc gia tăng tổng tích lũy FDI và mở rộng hoạt động của các công ty chi nhánh ở nước ngoài cho thấy vai trò của TNCs trong nền kinh tế thế giới không ngừng tăng lên. Tuy nhiên nếu chỉ thông qua các luồng FDI (FDI flow) hoặc tích lũy FDI (FDI stock) thì khó có thể đánh giá đầy đủ vai trò to lớn của TNCs. Năm 2004, tổng tích lũy FDI là khoảng 9 nghìn tỷ đôla Mỹ, trong khi tổng tích lũy tài sản các công ty nhánh lên tới trên 36 nghìn tỷ đôla Mỹ (Bảng 4.2).

Thực tế cho thấy, FDI không thể hiện hết giá trị vốn đầu tư thực của TNCs vì các công ty chi nhánh của chúng còn tạo nguồn vốn ở nước sở tại hoặc từ thị trường quốc tế. Ví dụ: năm 1998 công ty chi nhánh của TNCs Nhật Bản vay của ngân hàng địa phương tới 03 tỷ đô la, tương đương 13% luồng vốn FDI ra nước ngoài của Nhật Bản. Các công ty nhánh còn tạo vốn thông qua trái phiếu, cổ phiếu và vay của các đối tác địa phương. Ở một số nước phát triển như Nhật Bản, Đức và Hoa Kỳ, tổng tích lũy FDI vào các nước đó thấp hơn nhiều so với tổng tài sản của các công ty nhánh nước ngoài, tổng vốn FDI vào chỉ bằng 1/4 hay 1/5 tổng tài sản của các công ty nhánh nước ngoài (CTNN) tại nước đó.

Ở nhiều nước đang phát triển, tổng vốn FDI vào và tổng tài sản của các CTNN tại nước đó có khác nhau nhưng khoảng cách nhỏ hơn. Điều này cho thấy, các CTNN ở các nước đang phát triển phụ thuộc vào công ty mẹ nhiều hơn. Song có những ngoại lệ như trường hợp ở Botswana: tỷ lệ tài sản của các CTNN so với tổng FDI vào này (nước có tỷ lệ tiết kiệm trong nước cao) tương đương với tỷ lệ đó ở các nước phát triển. Trên phạm vi toàn thế giới, tổng tài sản của các công ty

⁴ WIR 2005, trang 30.

nhánh lớn gấp 3 đến 4 lần so với tổng tích lũy FDI. Mặt khác, FDI có thể cao hơn tổng tài sản của các công ty nhánh nước ngoài ở các nước đang phát triển trong trường hợp các công ty nhánh dùng nguồn vốn của mình để trả nợ, thanh toán chi phí hoạt động hoặc đầu tư gián tiếp (invest in financial assets).⁵

Bảng 4.2: FDI và Sản xuất quốc tế, giai đoạn 1982-2004

(đơn vị: tỷ USD và %)

	Trị giá theo giá hiện hành (tỷ USD)				Tỷ lệ tăng trưởng hàng năm (%)						
	1982	1990	2003	2004	1986- 1990	1991- 1995	1996- 2000	2001	2002	2003	2004
Luồng FDI vào	59	208	633	648	22,8	21,2	39,7	- 40,9	- 13,3	- 11,7	2,5
Luồng FDI ra	27	239	617	730	25,4	16,4	36,3	- 40,0	- 12,3	-6,4	18,4
Tổng tích lũy FDI vào	628	1.769	7.987	8.902	16,9	9,5	17,3	7,1	8,2	19,1	11,5
Tổng tích lũy FDI ra	601	1.785	8.731	9.732	18,0	9,1	17,4	6,8	11,0	19,8	11,5
M&A xuyên quốc gia		151	297	381	25,9	24,0	51,5	- 48,1	- 37,8	- 19,6	28,2
Doanh số bán hàng của các công ty nhánh nước ngoài	2.765	5.727	16.963	18.677	15,9	10,6	8,7	-3,0	14,6	18,8	10,1
Tổng sản phẩm của các công ty nhánh nước ngoài	647	1.476	3.573	3.911	17,4	5,3	7,7	-7,1	5,7	28,4	9,5
Tổng tài sản của các công ty nhánh nước ngoài	2.113	5.937	32.186	36.008	18,1	12,2	19,4	-5,7	41,1	3,0	11,9
Kim ngạch xuất khẩu của các công ty nhánh nước ngoài	730	1.498	3.073	3.690	22,1	7,1	4,8	-3,3	4,9	16,1	20,1
Nhân công của các công ty nhánh nước ngoài (nghìn người)	19.579	24.471	53.196	57.394	5,4	2,3	9,4	-3,1	10,8	11,1	7,9
GDP (theo giá hiện hành)	11.758	22.610	36.327	40.671	10,1	5,2	1,3	-0,8	3,9	12,1	12,0
Tổng hình thành vốn cố định	2.398	4.905	7.853	8.869	12,6	5,6	1,6	-3,0	0,5	12,9	12,9

Nguồn: *World Investment Report, UNCTAD, 2005, trang 14*

⁵ WIR 2002, trang 14-15

Ở Việt Nam, sau khi ban hành Luật đầu tư trực tiếp nước ngoài 12/1987 đã thu hút được nhiều FDI của TNCs. Tính đến 30/04/2006, trong tổng số 6260 dự án có vốn đầu tư nước ngoài còn hiệu lực, có 214 dự án do 106 TNCs hàng đầu đầu tư với tổng vốn đầu tư là 11,09 tỷ USD chiếm 20,77% tổng vốn đăng ký của các dự án FDI trên cả nước, nhưng tỷ trọng vốn thực hiện của TNCs chiếm 33,69% cho thấy tính khả thi của các dự án do TNCs đầu tư cao hơn và vai trò của TNCs đối với FDI vào Việt Nam (Bảng 4.3; Hộp 4.1).

Bảng 4.3: Tỷ trọng FDI do 106 TNCs hàng đầu đầu tư vào Việt nam,
(đến 30/04/2006)

Mục	Tổng FDI (a)	FDI do TNCs đầu tư (b)	Tỷ trọng (b/a%)
Số dự án	6260	214 (106 TNCs)	3,42
Vốn đăng ký (tỷ USD)	53,4	11,09	20,77
Vốn thực hiện (tỷ USD)	25,5	8,59	33,69

Nguồn: Nguyễn Thị Bích Vân, *Attracting Foreign Investment from Multinational Corporations – Opportunities for Vietnam*, Báo cáo tại Hội thảo về “Đầu tư tư nhân xuyên quốc gia: Xu hướng và ra quyết định”, tổ chức tại TP Hồ Chí Minh ngày 19-20/03/2006.

**Hộp 4.1 Đầu tư trực tiếp nước ngoài của 415 TNCs vào Việt Nam,
tính đến hết năm 2004**

Đến hết năm 2004 đã có khoảng 415 TNCs đầu tư vào Việt Nam, với tổng vốn đầu tư là 26,358 tỷ đôla Mỹ – đây là con số chưa đầy đủ vì chưa thống kê hết những TNCs đầu tư với số vốn dưới 2 triệu đôla Mỹ. Trong số 415 TNCs có 242 TNCs đến từ Châu Á (chiếm 58,3%) và 104 TNCs từ châu Âu (chiếm, 25%) (Bảng 4.3a). Đa số các TNCs đến từ Châu Á (trừ một số TNCs hàng đầu thế giới của Nhật Bản) có qui mô vừa và nhỏ về tài chính, trình độ kỹ thuật và quản lý, và mức độ ảnh hưởng trên thị trường thế giới còn khiêm tốn rất nhiều so với TNCs của Mỹ và châu Âu, và đều mới nổi lên khoảng 20 năm gần đây. Số lượng lớn TNCs trong cùng châu lục đến Việt Nam (68 TNCs từ Nhật Bản, 49 TNCs từ Hàn Quốc, 32 TNCs từ Xingapore 30 TNCs từ Hồng Kông, 26 TNCs từ Đài Loan...) cho thấy chiến lược của TNCs nhằm tận dụng những lợi thế ở Việt Nam như: nhân công rẻ, gần gũi về địa lý, tương đồng văn hoá, và phù hợp về trình độ ... để tiếp nhận đầu tư của các TNCs cỡ vừa và trung mới nổi lên ở khu vực này, Đây cũng là một minh chứng về nhận định rằng: sự liên kết trong khu vực ngày càng phát triển mạnh.

**Bảng 4.3a. Số TNCs đầu tư tại Việt Nam, phân theo vùng lãnh thổ
(1988-2004)**

Vùng lãnh thổ	Số TNCs	Tỷ lệ (%)
1. Châu Á :	242	58,3
- Nhật bản	68	
- Hồng Kông	30	
- Singapore	32	
- Hàn Quốc	49	
- Đài Loan	26	
- Các nền kinh tế khác	37	
2. Châu Âu	104	25,0
3. Vùng khác	69	16,7

Mặc dù số lượng TNCs còn hạn chế, nhưng các TNCs đã thể hiện vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế ở Việt Nam (Bảng 4.3b). Trong lĩnh vực Công nghiệp và Xây dựng có mặt 240 TNCs với tổng vốn đầu tư là 14,155 tỷ đôla Mỹ, thu hút được

141.673 lao động trực tiếp. Lĩnh vực này, TNCs Nhật Bản có mặt nhiều nhất với 52 TNCs chiếm 21,6% về số lượng TNCs và 2,377 tỷ đôla Mỹ chiếm 16,79% về tổng vốn đầu tư vào lĩnh vực này. Các TNCs Nhật Bản tập trung vào các ngành công nghiệp mũi nhọn mà Việt Nam còn yếu như: sản xuất vật liệu xây dựng, công nghiệp ô tô, xe máy, hàng điện tử và các mặt hàng cơ khí cao cấp. Còn TNCs của Mỹ tuy mới chỉ có 25 TNCs đầu tư trong lĩnh vực này, nhưng đã có mặt một số TNCs hàng đầu và đã đăng ký 145 dự án đầu tư với số vốn đăng ký đạt 785,47 triệu đôla Mỹ; chỉ riêng dự án lắp ráp ô tô Ford có số vốn đăng ký là 102 triệu đôla Mỹ, Coca Cola có dự án với trị giá vốn 358,6 triệu đôla Mỹ.

Lĩnh vực Nông-Lâm-Ngư nghiệp là lĩnh vực thu hút FDI với mức độ còn rất khiêm tốn so với Công nghiệp – Xây dựng và Dịch vụ. Đến hết 12/2005 FDI trong lĩnh vực này mới thu hút được 789 dự án (chiếm 13,08% tổng số dự án) và 3,775 tỷ đôla Mỹ (chiếm 7,4% tổng vốn đăng ký FDI cả nước). Mặc dù vậy, đến hết năm 2004 trong lĩnh vực này đã có mặt 47 TNCs với tổng vốn đầu tư là 1,069 tỷ đôla Mỹ và 11.615 việc làm chưa kể tới số lượng lớn lao động thời vụ. 27/47 TNCs vào lĩnh vực này là từ các nước Châu Á 320 triệu đôla Mỹ, tạo 5.504 việc làm. Pháp chỉ có 03 TNCs đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp (lĩnh vực được coi là sở trường của nước này) nhưng với số vốn khá lớn 237,7 triệu đôla Mỹ và tạo 2.702 việc làm chiếm 86,9% trong tổng số 273,4 triệu đôla Mỹ vốn đầu tư và 87,8% số việc làm của cả 08 TNCs từ Châu Âu.

Trong lĩnh vực Dịch vụ có 128 TNCs đầu tư vào với số vốn là 11,135 tỷ đôla Mỹ, 69 TNCs với số vốn đầu tư 8,185 tỷ đôla Mỹ là từ Châu Á. Xingapore có 15 TNCs với tổng vốn đầu tư là 4,122 tỷ đôla Mỹ, chủ yếu đầu tư vào lĩnh vực giải trí, khách sạn và trung tâm thương mại. TNCs đặc biệt TNCs Châu Âu đầu tư vào ngành Tài chính và Ngân hàng khá sớm và là những ngân hàng tầm cỡ thế giới. Ví dụ: Credit Lyonnais (Pháp), ANZ (Úc), HSBC (Anh), Deutsche Bank (Đức) Chase Manhattan (Mỹ). Trong ngành bưu chính viễn thông, chủ yếu có mặt các TNCs đến từ Mỹ, Châu Âu, Châu Úc như: Eison (Thụy Điển),

Motorola (Mỹ), France Telecom (Pháp), Siemen (Đức). Đã có TNCs đầu tư vào ngành y tế như US-International Hospital (Mỹ), Uukaria S.A (Pháp)...

Tóm lại, đến hết năm 2004 đã có khoảng 415 TNCs vào Việt Nam, tuy mới chỉ có khoảng 100 TNCs được xếp trong danh sách 500 TNCs hàng đầu thế giới do tạp chí

Fortune (Mỹ) bình chọn, nhưng ở những ngành kinh tế chiến lược, đã thấy sự có mặt của TNCs và đã thiết lập được mối quan hệ hợp tác dài hạn. Cụ thể: dầu khí (Shell của Anh-Hà Lan; Mobil Oil của Mỹ; Total của Pháp; Petronas của Malaysia), ngành công nghiệp ô tô (Ford của Mỹ; Daimler Chrysler của Đức và Mỹ), điện tử và vật liệu xây dựng (Mitsubishi, Canon của Nhật; LG của Hàn Quốc), và viễn thông (Siemen của Đức; Telstra của Úc), tài chính và ngân hàng (Credit Lyonnais của Pháp; ANZ của Úc, HSBC của Anh ...), ngành bưu chính viễn thông (Erisson của Thụy Điển),

Bảng 4.3b. Đầu tư trực tiếp của các TNCs vào Việt Nam, phân theo ngành, 1988-2004

Ngành	Số TNCs	Vốn đầu tư (triệu USD)	Số lao động (người)
Công nghiệp và xây dựng	240	14.155	141.673
Nông, Lâm, Ngư nghiệp	47	1.069	11.615
Dịch vụ	128	11.135	
Tổng cộng	415	26.359	

Nguồn: Luận văn thạc sỹ: “Hoạt động của các công ty xuyên quốc gia tại Việt Nam”, Nguyễn Mạnh Cường, 2006, trang 42-61.

Luồng FDI của TNCs cấu thành từ ba nguồn: Vốn góp (equity capital), các khoản vay trong nội bộ TNCs (intra-company loans) và lợi nhuận để tái đầu tư (reinvested earnings). Giai đoạn 1995-2004 trong tổng FDI vào các nước trên toàn thế giới vốn cổ phần chiếm tỷ trọng lớn nhất biến động trong khoảng 58% và 71% và là nguồn quan trọng nhất vào các nước đang phát triển, vay nợ trong nội bộ TNCs trung bình chiếm khoảng 23%, còn tái đầu tư chiếm khoảng 12%. Hai nguồn sau thường ít ổn định, vay trong nội bộ công ty giảm liên tục và đáng kể. Khoản vay này giảm là do tăng trưởng của một số nền kinh tế phát triển lớn. Ví dụ năm 2004 các công ty con ở Đức chuyển về nước mình khoản tiền lớn (57,4 tỷ USD) và ở Mỹ (17,8 tỷ USD) dẫn tới việc giảm luồng vay nội bộ TNCs vào các nước này trong năm đó. Tỷ trọng tái đầu tư trong tổng FDI trên thế giới tăng trong những năm gần đây ở tất cả nhóm nước do thu nhập của các công ty con không bị ảnh hưởng bởi việc chia cổ tức của công ty mẹ. ⁶

⁶ WIR 2005, trang 10, 11.

4.2.2. GI và M&A – Sự lựa chọn của TNC và nước chủ nhà

TNCs có thể đầu tư trực tiếp vào một nước khác thông qua việc xây dựng doanh nghiệp mới (GI), hoặc Sáp nhập và Mua lại (M&A) doanh nghiệp của nước sở tại. Đầu tư mới (GI) tăng từ 9300 dự án năm 2003 lên 9.800 dự án năm 2004, trị giá cũng tăng mạnh trong hai năm đó. Ba phần năm tổng số dự án đầu tư mới trên thế giới là trong lĩnh vực dịch vụ. Trong năm 2003, các nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi (SEE và CIS) đã thu hút được nhiều dự án đầu tư mới hơn các nước phát triển (Phụ lục 4.2). Hiện tượng này cho thấy xu hướng các nước đang phát triển nhận nhiều FDI dưới hình thức đầu tư mới hơn hình thức M&A. Đầu tư mới là động lực chủ yếu cho sự hồi phục của FDI gần đây. Đối với hình thức M&A, Trung Quốc và Ấn Độ thu hút số lượng đáng kể dự án FDI, chiếm hơn nửa tổng số dự án vào các nước đang phát triển. Các biện pháp tự do hoá ở Ấn Độ, và tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ ở Trung Quốc cùng với việc Trung Quốc gia nhập WTO có ý nghĩa quan trọng trong việc thu hút FDI vào hai nước này.

Cuối những năm 1980, nhiều TNCs thấy rằng để tạo chỗ đứng ở nước ngoài thì Mua lại (A) doanh nghiệp nước sở tại sẽ rẻ và nhanh hơn so với xây dựng các cơ sở sản xuất mới (GI). Phần lớn FDI của Mỹ và Tây Âu là theo hình thức Mua lại (A). Làn sóng Sáp nhập (M) của những năm 1980 phần nào là kết quả của những điều kiện kinh tế vĩ mô ở hầu hết các nước phát triển, đặc biệt vào cuối thời kỳ suy thoái diễn ra đầu thập kỷ đó. Sự kiện này kết hợp với cạnh tranh quốc tế ngày càng mạnh mẽ đã gây ra sự quá tải lớn (substantial excess capacity) ở nhiều ngành công nghiệp sử dụng công nghệ mức thấp và trung (low-and-medium technology) như dầu khí và hàng tiêu dùng bền lâu. Ngoài ra còn có những yếu tố khác như nới lỏng tín dụng (easier credit), định giá doanh nghiệp thấp hơn giá trị phá sản (below their break-up values), cải thiện tài chính doanh nghiệp (corporate finance). Nhiều TNCs tìm cách thu hẹp cơ sở kinh doanh, nhưng nhiều TNCs lại cho rằng điều kiện đã chín muồi để mở rộng thị trường mới hoặc mở rộng thêm những hoạt động mới. Chương trình vì một thị trường đơn ở EC đã khuyến khích hoạt động M &A vì đối với TNCs đây là phương thức nhanh để có chỗ đứng hoặc để hợp lý hoá hoạt động của mình ở khu vực này.

Trong quá trình toàn cầu hoá, M&A xuyên quốc gia dễ xảy ra trong các trường hợp liên quan tới những công ty lớn, những khoản tiền khổng lồ và hoạt động cải tổ cơ bản (major restructuring). Hình thức này không chỉ chiếm tỷ trọng lớn trong FDI của các nước PT mà còn là một hình thức đầu tư hiệu quả để thâm nhập vào các nước ĐPT và các nền

kinh tế đang chuyển đổi. Nhìn chung, trong tiến trình toàn cầu hoá ngày càng sâu, ảnh hưởng của M&A xuyên quốc gia đối với sự phát triển như con dao hai lưỡi (double-edges) và không đồng đều. M&A xuyên quốc gia giúp các công ty lớn mở rộng thị trường, tăng quyền sở hữu nhưng lại đặt ra cho các nước nhận đầu tư vấn đề là phải cân nhắc giữa giá phải trả và lợi được hưởng.

Trong nhiều cuộc tranh luận chính trị và trên các phương tiện thông tin đại chúng ở các nước nhận đầu tư, việc Mua lại (A) chỉ được coi như một phương thức thâm nhập vào nước khác của các nhà đầu tư và so với GI thì nó đóng góp ít hơn vào công cuộc phát triển kinh tế của nước chủ nhà, nếu chưa nói là gây hại. Việc nhà đầu tư nước ngoài Mua lại công ty của nước chủ nhà không góp phần tăng năng suất lao động ngay mà chỉ có ý nghĩa trong việc chuyển giao quyền sở hữu và điều hành doanh nghiệp từ chủ đầu tư trong nước sang chủ đầu tư nước ngoài. Việc chuyển giao này đôi khi đi kèm với việc sa thải lao động, cắt giảm một số khâu sản xuất hoặc một số hoạt động của doanh nghiệp (ví dụ: hoạt động nghiên cứu và triển khai - R&D) có thể dẫn tới việc phục vụ ông chủ mới trên thị trường chứng khoán (foreign exchange), nếu chủ mới là những nhóm độc quyền toàn cầu (global oligopolists) thì sẽ dẫn đến khả năng chiếm lĩnh thị trường.

Thực tế, M&A xuyên quốc gia được sử dụng để giảm cạnh tranh ở thị trường sở tại. Hoạt động này dẫn tới việc các công ty chiến lược (có khi toàn bộ một ngành ví dụ như ngân hàng) nằm dưới sự điều hành của nhà đầu tư nước ngoài, đe dọa các doanh nghiệp trong nước và việc tăng năng lực về công nghệ (technological capacity-building). Nỗi lo ngại của nước chủ nhà không chỉ dừng ở lĩnh vực kinh tế mà còn cả ở lĩnh vực chính trị, văn hoá và xã hội. Trong một số ngành như thông tin đại chúng và giải trí, M&A có thể làm phương hại văn hoá và bản sắc dân tộc. Việc chuyển sở hữu một số lớn công ty quan trọng trong nước vào tay nhà đầu tư nước ngoài có thể bị coi là dấu hiệu cho việc làm phương hại chủ quyền dân tộc dẫn tới tái thực dân hoá. Trong trường hợp bán chạy ('fire_sales'), bán các công ty trên bờ phá sản với giá quá rẻ thì nỗi lo ngại càng nghiêm trọng. Tất cả những phiền muộn trên gây nên ấn tượng rằng GI thì có lợi và tốt còn M&A thì bất lợi và xấu.

Nỗi lo ngại này càng trầm trọng hơn khi đặt trong bối cảnh toàn cầu hoá và sự thay đổi nhanh chóng của một số nước hoặc một số tập đoàn, làm sâu sắc hơn sự mất bình đẳng. TNCs bị coi đã hưởng lợi cao trong quá trình toàn cầu hoá, trong khi các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở các nước ĐPT chịu thiệt hại, trong đó M&A được coi là phương tiện để TNCs triển khai các thương vụ nhằm thu lợi lớn.

Nổi niềm trên không chỉ có ở các nước ĐPT mà còn thấy ở các nước PT, thậm chí có khi còn trầm trọng hơn. Thời điểm các nhà đầu tư Nhật Bản mua lại trung tâm Rockefeller ở New York và xưởng phim ở Hollywood, các phương tiện thông tin đại chúng ở Mỹ đã phản ứng với thái độ căm phẫn (reacted with indignation). Khi Vodafone AirTouch (United Kingdom) tìm cách mua lại hãng Mannesmann (Đức) thì sự căm tức đã xuất hiện ở nhiều vùng. Mặc dù phản ứng đối với việc chuyển quyền quản lý và sở hữu sang tay nhà đầu tư nước ngoài của các nhà dân chủ yêu nước đang giảm hiệu lực nhưng vẫn đủ mạnh buộc chính phủ các nước chủ nhà phải can thiệp để tránh chuyển giao công ty trong nước vào tay chủ đầu tư nước ngoài, đặc biệt trong những trường hợp việc thôn tính (takeover) bị coi là hành động thù địch⁷.

Nói chung, còn có nhiều quan điểm khác nhau về lợi ích và bất lợi của GI và M&A đối với nước chủ nhà. Do đó người ta thấy rằng cần thiết có sự phân tích vô tư về tác động của M&A để làm giảm những lo ngại nói trên và thay đổi quan điểm cho rằng GI mang lại lợi ích cho nước chủ nhà nhiều hơn so với M&A. Việc phân tích này phải dựa trên hiểu biết rõ động lực của M&A xuyên quốc gia và đặc biệt là sự nổi lên một thị trường toàn cầu cho các công ty. Tất nhiên cả nước chủ nhà lẫn TNCs còn có nhiều cách lựa chọn khác. Đối với các nước chủ nhà, trong mọi trường hợp, họ ưu tiên khuyến khích đầu tư trong nước và phát triển các doanh nghiệp nước mình do vậy FDI chỉ có tác dụng hỗ trợ cho đầu tư trong nước; khuyến khích M&A trong nước và thành lập các doanh nghiệp tư nhân trong nước. Các nước này có thể tìm nguồn tài chính nước ngoài thông qua các liên minh chiến lược, các khoản vay hợp tác giữa các công ty, hoặc cho từng cơ hội kinh doanh. Không phải mọi thương vụ đều là FDI mà còn có thể là FPEI (Portfolio), khi chủ đầu tư nước ngoài nắm giữ dưới 10% tổng tài sản doanh nghiệp. Sự phát triển của nền kinh tế nước chủ nhà không bị ảnh hưởng nếu hoạt động của công ty được mua có thể thu được lợi từ hình thức M&A.

Song theo quan điểm của chủ đầu tư, M&A thực hiện có hiệu quả không nhất thiết phải luôn có tác động tốt tới sự phát triển của nước nhận đầu tư. Điều này đúng với FDI theo cả hình thức M&A lẫn GI. Lý do chủ yếu là mục đích của TNCs không nhất thiết phải trùng với mục tiêu của nước chủ nhà. Trong trường hợp nào đó, cả hai hình thức M&A và GI, bất kể nó hoạt động có hiệu quả hay không, có thể có những tác động không thuận đối với nước chủ nhà. Điều này một lần nữa nhấn mạnh tầm quan

⁷ WIR 2000, trang 159

trọng của các chính sách nhằm giúp cho các nước nhận đầu tư có lợi từ FDI bất kể dưới hình thức nào.⁸

Về mặt lý thuyết, M&A xuyên quốc gia tăng mạnh hơn so với GI là do những lý do sau: Tốc độ thâm nhập nhanh, nhanh tiếp cận được những nguồn lực khó xây dựng như: công nghệ, mạng lưới marketing và quản lý, có ngay vị thế cạnh tranh ở nước nhận đầu tư (competitive positioning), và tận dụng được sự nổi lộng về chính sách của chính phủ nước nhận đầu tư.

Trong thời đại quốc tế hóa sản xuất và thương mại hóa toàn cầu ngày càng sâu và rộng, việc tiếp cận nhanh vào thị trường nước ngoài đóng vai trò hết sức quan trọng đối với nhà đầu tư, vì vậy việc mua lại các công ty đã có sẵn giúp cho nhà đầu tư thâm nhập vào một thị trường mới nhanh hơn so với GI.

Mua lại một doanh nghiệp đã có sẵn đồng nghĩa với việc công ty đó có ngay trong tay các công nghệ đặc biệt, những tài sản vô hình, mạng lưới quản lý và marketing mà doanh nghiệp đã có sẵn và khá tốn kém thời gian cũng như chi phí mới hình thành nên, như vậy công ty nước ngoài đã tiệm cận với các nguồn lực đó nhanh hơn xây dựng từ đầu. Chưa kể, nếu các nguồn lực đó không phải là nguồn lực đặc trưng chỉ sử dụng được cho riêng doanh nghiệp vừa mua lại thì chủ đầu tư mới có thể ứng dụng vào hoạt động khác của công ty mình với chi phí rẻ hơn rất nhiều so với việc tự tạo dựng nên các nguồn lực này.

Hoạt động marketing thành công trên cơ sở nắm rõ sở thích của khách hàng địa phương, hoặc một mạng lưới nhiều cơ sở trên khắp khu vực. Mua lại một doanh nghiệp đồng nghĩa với việc có ngay trong tay kiến thức marketing ở thị trường sở tại, có thể rẻ hơn việc hình thành thông qua tích lũy dần kinh nghiệm. Việc quản lý một tổ chức ở nước ngoài đòi hỏi kiến thức về thói quen, tập quán không dễ gì mua được.

Để giành được vị thế trên thị trường, các công ty cố gắng tăng thị phần của mình. Tiếp cận thị trường thông qua đầu tư mới làm tăng khả năng cung cấp ở địa phương nên làm cạnh tranh căng thẳng hơn, trong khi tiếp cận thông qua mua lại không gây tình trạng này. Nếu cơ cấu thị trường tạo sẵn khoản lợi do độc quyền, thì công ty nước ngoài sẽ muốn mua lại hơn là xây dựng mới. Như vậy việc tạo dựng vị thế cạnh tranh được trợ giúp bằng giảm chi phí, có lợi từ hiệu quả kinh tế về qui mô và phạm vi (economy of scale and scope) do mở rộng qui mô.

⁸ WIR 2000, trang 163

Các nước thường cho rằng GI giá trị hơn cho phát triển kinh tế do GI bổ sung thêm vốn, tăng việc làm, góp phần chuyển giao công nghệ, còn M&A làm tăng quan tâm về chính sách cạnh tranh. Do vậy, chính phủ đã hạn chế M&A hơn GI. Nhưng những năm gần đây các nước đã nới lỏng hạn chế đối với M&A.

Bảng 4.4: Trị giá các vụ M&A xuyên quốc gia của TNCs, 1990 – 2004

(Triệu USD)

Khu vực Năm	Thế giới		Các nước phát triển		Các nước đang phát triển	
	Vốn M&A vào	Vốn M&A ra	Vốn M&A vào	Vốn M&A ra	Vốn M&A vào	Vốn M&A ra
1990	150.576	150.576	134.239	143.216	16.052	7.035
1991	80.713	80.713	74.057	77.635	5.838	3.057
1992	79.280	79.280	68.560	74.431	8.119	4.827
1993	83.064	83.064	69.127	72.498	12.782	10.439
1994	127.110	127.110	110.819	116.597	14.928	10.164
1995	186.593	186.593	164.589	173.732	15.966	12.779
1996	227.023	227.023	188.722	198.257	34.700	28.127
1997	504.848	504.848	234.748	272.042	64.573	32.544
1998	531.648	531.648	445.128	511.430	80.755	19.204
1999	720.109	720.109	644.590	677.296	64.550	41.245
2000	1.143.816	1.143.816	1.056.059	1.087.638	70.610	48.496
2001	593.960	593.960	496.159	534.151	85.813	55.719
2002	369.789	369.789	307.793	341.116	44.532	27.585
2003	296.988	296.988	240.419	255.286	42.130	31.234
2004	380.598	380.598	315.851	339.799	54.700	39.809

Nguồn: *World Investment Report, UNCTAD, 2005, www.UNCTAD.org*

Nhìn chung TNCs đầu tư theo hình thức M&A ở các nước PT nhiều hơn hẳn so với ở các nước ĐPT cả về số vụ và trị giá (Bảng 4.4 và 4.5). So với năm trước, năm 2004 trị giá thương vụ M&A xuyên quốc gia tăng 28% đạt 381 tỷ đôla, với tổng số vụ đầu tư M&A xuyên quốc gia đạt 5100 vụ – tăng 12%. Số vụ đầu tư M&A xuyên quốc gia khổng lồ (với trị giá trên 1 tỷ đô la) cũng tăng lên góp phần làm tăng tổng trị giá các vụ đầu tư theo hình thức này. Năm 1987 chỉ có 14 vụ đầu tư M&A, nhưng năm 2000 đã lên tới 175 vụ. Tuy chỉ chiếm khoảng 1-2% tổng số vụ M&A xuyên quốc gia,

nhưng các vụ đầu tư khổng lồ này có trị giá chiếm trên 50% tổng trị giá các vụ M&A xuyên quốc gia mỗi năm (Phụ lục 4.3). Vụ lớn nhất trong năm 2004 là vụ Công ty Santander Central Hispano (Tây Ban Nha) mua lại Abbey National (Vương Quốc Anh) với trị giá 15,8 tỷ đôla⁹.

Bảng 4.5: Số lượng các vụ M&A của TNCs trên thế giới, 1990 – 2004

Khu vực Năm	Thế giới	Các nước phát triển		Các nước đang phát triển	
		CTNN M&A TNCs của các nước PT	TNCs của các nước PT M&A CTNN	CTNN M&A TNCs của các nước ĐFT	TNCs của các nước ĐFT M&A CTNN
1990	2.503	2.299	2.366	188	127
1991	2.854	2.532	2.671	254	172
1992	2.721	2.304	2.523	284	185
1993	2.835	2.257	2.505	430	312
1994	3.494	2.724	3.048	601	424
1995	4.247	3.197	3.760	764	453
1996	4.569	3.345	3.955	948	535
1997	4.987	3.733	4.338	990	582
1998	5.597	4.219	5.008	1.128	533
1999	6.994	5.148	6.257	1.309	635
2000	7.894	5.834	6.961	1.422	787
2001	6.034	4.430	5.275	1.137	605
2002	4.493	3.213	3.745	887	619
2003	4.562	3.124	3.714	1.083	718
2004	5.113	3.741	4.255	1.372	817

Nguồn: *World Investment Report, UNCTAD, 2005, www.UNCTAD.org*

Các vụ M&A giữa những TNCs lớn trên thế giới tạo ra nhiều TNCs lớn hơn nữa, và đã thúc đẩy TNCs khác tiến hành hoạt động M&A tương tự. Trên toàn cầu đã diễn ra một làn sóng doanh nghiệp tiến hành cải cách, cơ cấu lại thông qua M&A như: các ngành dược phẩm, sản xuất ô tô, bưu chính viễn thông và tài chính. Người ta dự tính rằng số lượng TNCs lớn trong ngành sản xuất ô tô từ nay cho đến 2010 sẽ giảm xuống còn khoảng 5 hoặc 10 công ty so với 15 công ty như hiện nay. Trong ngành dược

⁹ World Investment Report, 2005, UNCTAD, trang 9

phẩm, nhiều thị trường sẽ bị chi phối bởi một số ít công ty, ước tính 7 công ty lớn sẽ có doanh số bán ra chiếm khoảng 1/4 thị trường được phẩm thế giới.

Trong khi hình thức M&A những năm qua đã chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng FDI trên thế giới đặc biệt ở các nước PT, thì ở Việt Nam hình thức này còn rất mới mẻ và chưa được thừa nhận bằng văn bản pháp luật là một hình thức đầu tư. Các nhà đầu tư nước ngoài chưa được phép mua lại doanh nghiệp Việt Nam mà chỉ được mua lại doanh nghiệp Việt Nam cổ phần hoá theo hình thức đầu tư gián tiếp, với tỷ lệ dưới 30%. Do đó, hoạt động M&A chỉ xuất hiện trong khu vực các doanh nghiệp FDI dưới dạng chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ quyền lợi và nghĩa vụ (chuyển nhượng vốn pháp định) của một hay các bên liên doanh cho bên kia hoặc cho một đối tác khác.

Thực tế, các giao dịch này đã xuất hiện từ năm 1993, và xu hướng chuyển nhượng vốn (Mua lại), chuyển đổi hình thức đầu tư, Sáp nhập doanh nghiệp trong các dự án FDI ngày càng phát triển. Các giao dịch Mua lại ở Việt Nam tiến hành dưới các dạng: (1) Bên nước ngoài trong liên doanh mua toàn bộ hay một phần vốn góp của bên liên doanh; (2) một đối tác nước ngoài khác mua lại toàn bộ hoặc một phần vốn góp của phía nước ngoài hoặc của Bên Việt Nam hoặc các bên tham gia liên doanh; (3) một đối tác nước ngoài khác mua toàn bộ hoặc một phần vốn góp của một nhà đầu tư trong doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài; (4) doanh nghiệp Việt Nam mua lại cổ phần của Bên nước ngoài trong doanh nghiệp liên doanh hoặc doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài; (5) giao dịch mua lại khi thanh lý doanh nghiệp FDI hết hạn hoạt động hoặc giải thể trước thời hạn.

Tính đến hết tháng 12 năm 2003 đã có 666 dự án, với tổng vốn đăng ký trên 13 tỷ USD được điều chỉnh giấy phép đầu tư với nội dung chuyển nhượng vốn giữa các đối tác, trong đó có 239 dự án có tổng vốn đầu tư đăng ký gần 4,25 tỷ USD do chuyển nhượng vốn đã dẫn tới chuyển đổi hình thức đầu tư. Số dự án có hoạt động mua lại chỉ chiếm 12,2% so với tổng số dự án FDI đầu tư vào Việt Nam (tính đến 31/12/2003) nhưng tổng vốn đăng ký của các dự án này chiếm tới 25,1% tổng số vốn FDI được cấp phép. Điều này cho thấy các vụ Mua lại thường xảy ra ở các dự án có quy mô tương đối lớn. Hoạt động M&A trong các doanh nghiệp FDI dẫn tới việc chuyển đổi hình thức đầu tư của doanh nghiệp.

Khác với hoạt động Mua lại (chuyển nhượng cổ phần), hoạt động Sáp nhập các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ở Việt Nam diễn ra chậm và tương đối ít. Đến

hết năm 2003, ở Việt Nam mới có 10 vụ giao dịch Sáp nhập giữa các doanh nghiệp FDI, với tổng giá trị Sáp nhập hơn 1 tỷ USD (Bảng 4.5).

Bảng 4.5. Các vụ Sáp nhập các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam (1988 - 2003)

STT	Tên vụ giao dịch sáp nhập	Giá trị M&A (Tr. USD)	Năm Sáp nhập
1	Sáp nhập Công ty nước giải khát Coca-Cola Ngọc Hồi và Công ty Coca-Cola Non Nước vào Công ty Coca-Cola Việt Nam	358,6	1999
2	Sáp nhập Công ty Advance Pharma Việt Nam và Công ty chăn nuôi Việt Nam	328,3	1996
3	Sáp nhập Công ty chế biến thực phẩm Cargill Việt Nam và Công ty Cargill Việt Nam	79,4	1998
4	Sáp nhập Công ty Pangrim Việt Nam và Công ty Pangrim Yoochang VN	79	1997
5	Sáp nhập Công ty liên doanh Lever Haso và Công ty liên doanh Lever Việt Nam	65	1999
6	Sáp nhập Sell Codamo Việt Nam và Sell Bitumen Việt Nam	50	2000
7	Sáp nhập Công ty Colusa Vewong và Xí nghiệp liên doanh Sài Gòn Vewong	27,8	1996
8	Sáp nhập Công ty Agrevo Việt Nam và Công ty Aventis Cropscience Việt Nam	16,3	2000
9	Sáp nhập Công ty Happy Vina và Công ty Happy Cook	3,9	2003
10	Sáp nhập Công ty TNHH Hoa Hưng và Công ty Thủy sản Hoàng Ký	1,1	2003

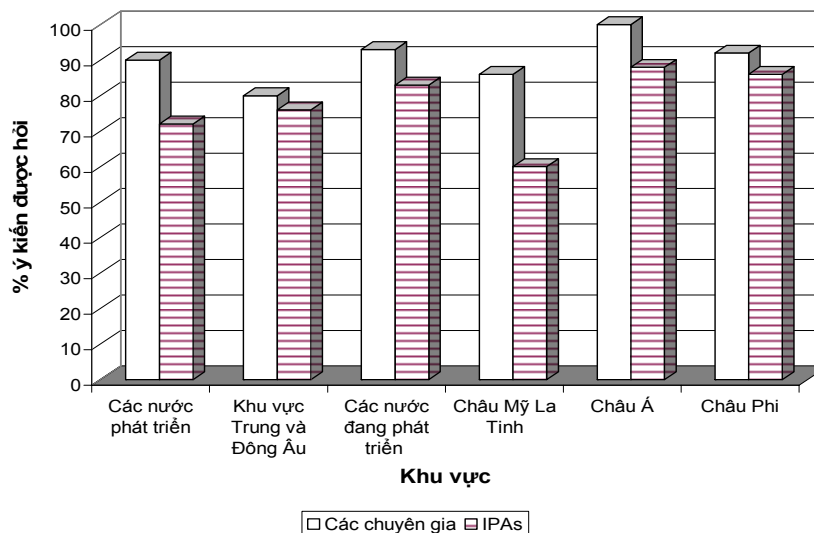
Nguồn: Cục đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch & Đầu tư, 6/2004

4.3. XU HƯỚNG ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI CỦA TNCs

Phục hồi và tăng trưởng kinh tế, tiếp tục tự do hóa chính sách đầu tư và thể chế thương mại, và tăng cường cạnh tranh giữa các công ty có thể làm cho hoạt động của TNCs lan rộng trên toàn cầu. Bức tranh sáng sủa về tăng trưởng GDP toàn thế giới và môi trường đầu tư quốc tế ngày càng được cải thiện đã làm tăng lòng tin của TNCs, cộng với khả năng tài chính vững vàng lên của TNCs sẽ thúc đẩy tất cả các phương thức đầu tư trong đó có FDI. Đây chính là cơ sở cốt lõi để nhận định rằng dòng vốn FDI sẽ gia tăng trong tương lai gần.

Dự báo trên xuất phát từ thực tế rằng, tiếp sau đợt kinh tế tăng chậm hoặc suy thoái trong giai đoạn 2002-2003, kinh tế thế giới đang bước vào thời kỳ phục hồi. Tỷ suất lợi nhuận của các công ty đã được cải thiện do các đầu tàu kinh tế như Mỹ và Nhật Bản có triển vọng phục hồi, sự trỗi dậy mạnh mẽ của Trung Quốc và Ấn Độ, đặc biệt là Ấn Độ; và việc nối lại các vòng đàm phán Đoha mới, những chính sách cải thiện môi trường đầu tư của chính phủ các nước, cùng nhu cầu tăng mạnh về các sản phẩm công nghiệp. Quỹ tiền tệ quốc tế dự đoán rằng GDP thực tế thế giới sẽ tăng với mức là 4,4% năm 2006 (IMF 2005). Tỷ lệ này sẽ chậm lại với mức 3% ở các nước phát triển, trong khi ở các nước đang phát triển vẫn ở mức cao, khoảng trên 6% trong 2005-2006. Năm 2003, tỷ lệ lợi nhuận ròng trung bình của 500 TNCs lớn nhất nước Mỹ tăng 540% sau khi đã suy giảm nặng trong hai năm trước (Margaret Levenstein và Valerie Suslow, 2003). Tương tự như vậy, lợi nhuận ròng trung bình của 1000 TNCs lớn nhất Châu Á (gồm TNCs đến từ Nhật Bản, Trung Quốc, Hồng Kông, Malaixia, Hàn Quốc và Đài Loan) cũng đã tăng 128% trong năm 2002. Lợi nhuận gia tăng đã giúp ổn định khả năng tài chính, thúc đẩy tăng FDI. Thêm nữa, việc các thị trường chứng khoán sôi động trở lại, có thể sẽ làm gia tăng giá trị của các hợp đồng M&A xuyên quốc gia, cũng như tạo khả năng cho TNCs tăng ngân quỹ đầu tư mua các cổ phiếu mới.

Hình 4.3: Dự đoán xu hướng FDI, 2006 - 2007

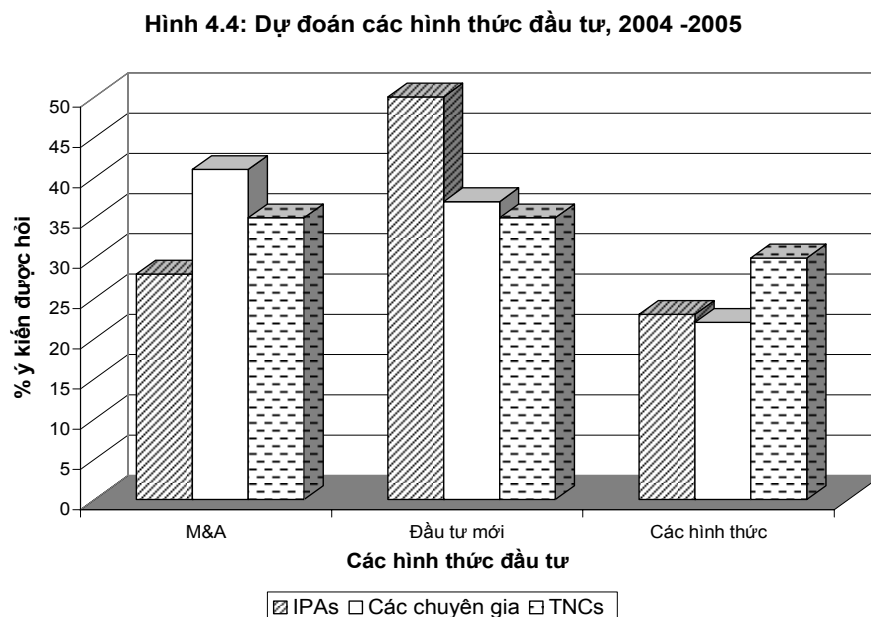


Nguồn: *World Investment Report, UNCTAD, 2005, www.UNCTAD.org*

Trong các cuộc khảo sát của UNCTAD, hơn 3/4 số TNCs được hỏi đều cho rằng luồng vốn FDI sẽ tăng trong ngắn và trung hạn. Trong ngắn hạn, khu vực thu hút được

nhiều FDI nhất là Châu Á, và Trung và Đông Âu, nhưng có xu hướng giảm xuống ở các nước Tây Âu và Châu Phi. Trong trung hạn (2006 -2007), luồng vốn FDI được dự tính có xu hướng tăng lên ở tất cả các khu vực trừ khu vực Châu Mỹ La Tinh. Các chuyên gia và Tổ chức Xúc tiến Đầu tư (Investment Promotion Agency - IPA) cũng đưa ra những kết luận tương tự (Hình 4.3)

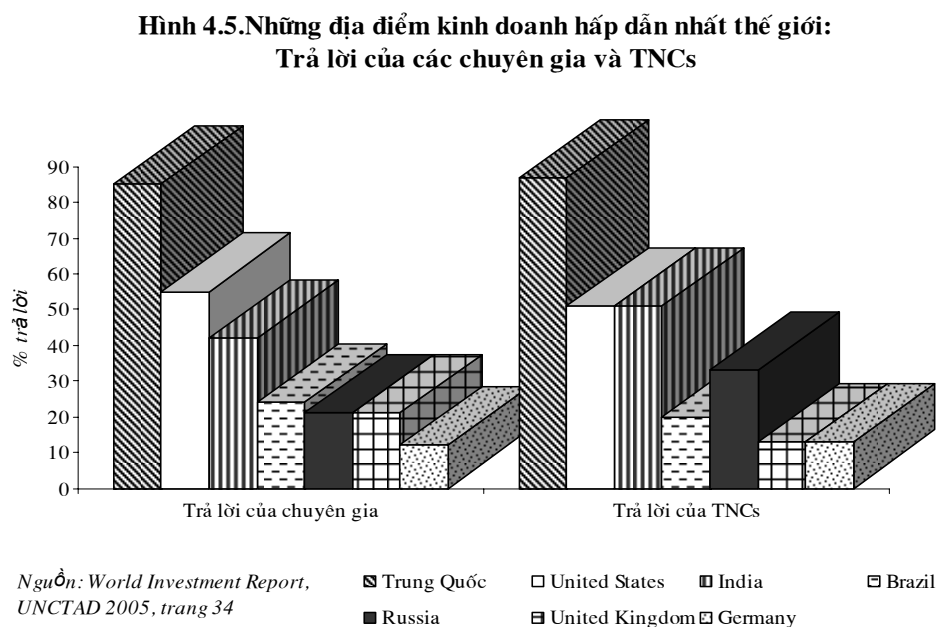
Tuy nhiên, dự đoán về hình thức đầu tư trực tiếp thì có sự khác nhau giữa ý kiến của TNCs và các chuyên gia với Tổ chức Xúc tiến Đầu tư (IPA). Theo TNCs và các chuyên gia thì đầu tư quốc tế dưới hình thức M&A và GI có tốc độ tăng ngang nhau. Tuy nhiên, theo IPA thì GI sẽ được ưa chuộng hơn trong thời gian tới (Hình 4.4)



Mặc dù tình trạng kinh tế còn tăng trưởng chậm ở các nước phát triển, sự yếu kém về cơ cấu (structural weaknesses), đi đôi với khả năng dễ bị tổn thương về tài chính (financial vulnerabilities) ở một số khu vực, FDI vẫn tiếp tục hồi phục nhanh. Đầu tư ra nước ngoài của TNCs ở các nước ĐPT ngày càng tăng mạnh hơn. Giống như TNCs của các nước PT, TNCs của các nước ĐPT cũng có mục tiêu là tìm kiếm thị trường, nguồn lực và công nghệ – tương tự những nhân tố chủ yếu quyết định FDI vào các nước ĐPT. Ở một số nước, chính sách của chính phủ cũng nhằm khuyến khích xu hướng này.

Một số nền kinh tế đang diễn ra quá trình tự do hoá ngày càng sâu, nhiều ngành quan trọng đã được mở cửa cho FDI như Bưu chính viễn thông, Xây dựng và Kinh doanh

bất động sản (Ấn Độ), cộng với việc hoàn thiện hoá hệ thống luật pháp sau khi đã gia nhập WTO (Trung Quốc) đã trở thành điểm đến hấp dẫn cho đầu tư quốc tế và đặc biệt được TNCs quan tâm. Theo kết quả điều tra của UNCTAD năm 2005 rút ra từ việc hỏi ý kiến của các chuyên gia và ý kiến của TNCs, khoảng 50% trả lời cho rằng ba địa điểm đầu tư hấp dẫn nhất trên thế giới là Trung Quốc, Ấn Độ và Hoa Kỳ (Hình 4.5)



Trên phạm vi quốc tế, xu hướng tự do hoá ngày càng mạnh hơn, đặc biệt là việc theo đuổi các cuộc thương thuyết để ký hiệp định song phương, khu vực và quốc tế tạo điều kiện làm tăng luồng đầu tư trong những năm tới. Ví dụ: Hiệp định Mậu dịch tự do Trung Mỹ (Central America Free Trade Agreement –CFTA) đang chờ thông qua, và Hiệp định Mậu dịch tự do (FTA) giữa khối Thị trường Chung phía Nam (Southern Common Market – MERCOSUR) và Andean Pact đã được ký năm 2004.

Một số cải tiến về chính sách trong năm 2005 cũng có thể có ảnh hưởng tới qui mô và hướng của luồng FDI. *Thứ nhất*, chính sách thuế ở Mỹ đối với những khoản thu nhập từ nước ngoài, sẽ dẫn tới việc nhiều TNCs chuyển những khoản tiền khổng lồ về nước, rồi tái đầu tư, đây được coi như luồng FDI đầu tư ra nước ngoài cho năm 2005. *Thứ hai*, giá trị đồng đôla sẽ có ảnh hưởng tới luồng FDI của TNCs dưới hình thức M&A. *Thứ ba*, ảnh hưởng của thiên tai như bão lụt, động đất sẽ làm tăng nhu cầu đầu

tư. Các nhà đầu tư trong và ngoài nước sẽ được kêu gọi tham gia đầu tư để khôi phục hệ thống cơ sở hạ tầng đã bị tổn hại.

Trong thời gian ngắn và trung hạn luồng vốn FDI vào các khu vực trên thế giới đều có xu hướng tăng lên trong đó có cả hình thức GI và M&A. Việc lựa chọn GI hay M&A của TNCs phụ thuộc nhiều vào nước tiếp nhận hơn là năng lực của TNCs. Cho nên, hình thức GI được dự đoán sẽ dành cho FDI vào khu vực các nước đang phát triển, còn M&A vào các nước phát triển.

TÓM TẮT

1. Các công ty xuyên quốc gia (TNCs) thông qua việc trực tiếp tham gia vào hoạt động đầu tư quốc tế, đã góp phần vào quá trình phát triển bền vững của nhiều nước, đặc biệt ở các nước đang phát triển (ĐPT) và các nền kinh tế chuyển đổi. TNCs còn có tác động tới môi trường pháp lý điều chỉnh các hoạt động đầu tư quốc tế. Nhiều nước đã đưa ra những sửa đổi về luật pháp, chính sách nhằm giảm bớt rào cản đầu tư để thu hút luồng đầu tư nước ngoài đặc biệt đầu tư của TNCs. Tuy vậy, vẫn có những điều chỉnh về luật không có lợi cho đầu tư nước ngoài, tập trung nhiều ở các nước Mỹ La Tinh và Caribê, và ở Châu Phi. Điều này cho thấy, trong khi các nước ĐPT và chuyển đổi ở Châu Á, Châu Âu đánh giá cao vai trò của đầu tư nước ngoài và TNCs đối với phát triển kinh tế của nước mình thì các nước ĐPT ở Châu Mỹ La Tinh và Caribê, và Châu Phi thất vọng về khả năng tự do hoá để thu hút đầu tư nước ngoài.

2. Giữa các nước, nhóm nước, khu vực đã ký kết những hiệp ước song phương (BITs), hiệp định đa phương (MAIs), hiệp ước chống đánh thuế hai lần (DTTs) và những hiệp định đầu tư quốc tế khác (IIAs) nhấn mạnh không phân biệt đối xử, tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài và xây dựng cơ chế, nguyên tắc để giải quyết tranh chấp, bảo vệ các nhà đầu tư nước ngoài, xử lý tranh chấp khi có hoạt động đầu tư xuyên quốc gia. Xu hướng tăng BITs và IIAs giữa các nước ĐPT gần đây phản ánh sự tập trung hơn vào đầu tư giữa các nước trong nhóm này, đồng thời thể hiện xu hướng tăng luồng FDI ra nước ngoài của các nước ĐPT và khẳng định rằng các nước ĐPT đang theo đuổi chiến lược phát triển dựa vào hợp tác giữa các nước trong nhóm.

3. TNCs thúc đẩy liên kết giữa các nước, hình thành khu vực và tăng cường hội nhập do từng nước riêng lẻ không thể kiểm soát nổi hoạt động của TNCs. Thực vậy, hoạt động của TNCs trên phạm vi quốc tế ngày càng sâu, rộng hơn và không chịu chi phối bởi áp lực của thị trường mà theo chiến lược toàn cầu của mình. Đồng thời, trong

xu thế toàn cầu hoá hoạt động thương mại, quốc tế hoá sản xuất thì việc quản lý đường biên và các vấn đề quốc gia đã dần dần mờ nhạt. Ảnh hưởng ngày càng tăng của TNCs trong nền kinh tế quốc tế làm hạn chế khả năng của các chính phủ trong việc điều hành nền kinh tế nước mình để đạt các mục tiêu quốc gia trong nhiều lĩnh vực từ chính sách tài chính đến bảo vệ môi trường. Hơn nữa nếu không có những quy tắc thống nhất trong việc thu hút đầu tư nước ngoài thì việc cạnh tranh giữa các nước để thu hút nguồn đầu tư này có thể sẽ “làm nghèo láng giềng” (beggar-thy-neighbour)¹⁰, làm méo mó việc phân bổ vị trí đầu tư (locational distortion) và giảm khả năng thương thuyết của chính phủ các nước với TNCs. Những lý do trên đòi hỏi có sự phối hợp hành động theo từng khối liên minh trong khu vực.

4. Luồng FDI trên thế giới không chỉ ra giá trị vốn đầu tư thực của TNCs, nhưng nó cho thấy vai trò của TNCs trong đầu tư quốc tế. Luồng FDI của TNCs được hình thành từ ba nguồn: vốn cổ phần, vốn vay trong nội bộ công ty, vốn tái đầu tư, trong đó nguồn vốn cổ phần chiếm tỷ trọng lớn nhất khoảng từ 58% đến 73% tổng luồng FDI trên thế giới. Nguồn vay trong nội bộ giảm do sự phát triển của một số nền kinh tế phát triển, dẫn tới việc chuyển lãi của các công ty con về nước mà không cần vay trong nội bộ. Ngược lại, nguồn tái đầu tư tăng do lãi của các công ty con ở nước ngoài không chịu sự tác động của việc chia cổ tức ở công ty mẹ.

5. TNCs đầu tư trực tiếp theo hai hình thức chính: đầu tư mới (GI) và Sáp nhập & Mua lại (M&A). Việc lựa chọn hình thức đầu tư phụ thuộc vào các yếu tố đặc trưng của ngành, các nhân tố về thể chế, văn hoá, chi phí giao dịch, quan điểm về việc giành quyền quản lý doanh nghiệp (takeover), điều kiện của thị trường, chính sách tự do hoá, tư nhân hoá, hội nhập khu vực, rủi ro về tiền tệ và vai trò của các tổ chức trung gian.

Theo quan điểm của nước nhận đầu tư, khả năng thay thế giữa GI và M&A phụ thuộc vào đặc điểm của nước đó bao gồm cả trình độ phát triển kinh tế của nước đó, chính sách đầu tư trực tiếp nước ngoài, khung pháp chế (institutional framework) và hoàn cảnh cụ thể. Trong nhiều trường hợp GI và M&A không thay thế được cho nhau. Nước nhận đầu tư có thể tác động tới hình thức đầu tư nước ngoài thông qua các chính sách, biện pháp của mình. Các chính sách đó vừa có thể dựa trên lợi thế của nước chủ

¹⁰ “Beggar-thy-neighbour” là chính sách một nước áp dụng nhằm thu lợi cho nước mình trên cơ sở làm tổn hại điều kiện kinh tế của nước láng giềng, ví dụ chính sách thuế.

nhà (locational advantage), vừa dựa trên hiểu biết các nhân tố định hướng sự lựa chọn của công ty.

6. Có nhiều cách nhìn nhận khác nhau về tác động của GI và M&A đối với nước chủ nhà, vì vậy cần có nhiều nghiên cứu cụ thể hơn. GI hiện được thu hút nhiều ở các nước đang phát triển và nền kinh tế chuyển đổi vì được coi như động lực thúc đẩy tăng trưởng kinh tế nước chủ nhà thông qua việc bổ sung thêm vốn, tăng việc làm, góp phần chuyển giao công nghệ. Còn nhà đầu tư có nhiều cơ hội và thuận lợi do nước chủ nhà đã có nhiều cải thiện về môi trường thu hút đầu tư.

M&A ngày càng tăng nhanh và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tích lũy FDI. M&A diễn ra nhiều ở các nước phát triển, do thị trường hoạt động tốt hơn và số cơ hội đầu tư theo hình thức này nhiều hơn. TNCs đặc biệt quan tâm tới hình thức này vì nó giúp cho nhà đầu tư thâm nhập ngay vào thị trường, tiếp cận với các nguồn lực có sẵn không dễ gây dựng ngay như: công nghệ, kiến thức marketing, mạng lưới thị trường, vị thế cạnh tranh ở nước sở tại, và ngày nay các nước chủ nhà cũng đã nói lỏng chính sách để thu hút đầu tư theo hình thức này.

Ở Việt Nam, hình thức M&A còn rất mới mẻ các nhà đầu tư nước ngoài chưa được phép mua lại doanh nghiệp Việt Nam mà chỉ được mua lại doanh nghiệp Việt Nam cổ phần hoá theo hình thức đầu tư gián tiếp, với tỷ lệ dưới 30%. Do đó, hoạt động M&A chỉ xuất hiện trong khu vực các doanh nghiệp FDI dưới dạng chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ quyền lợi và nghĩa vụ (chuyển nhượng vốn pháp định) của một hay các bên liên doanh cho bên kia hoặc cho một đối tác khác.

7. Hoạt động của TNCs ngày càng mở rộng trên toàn cầu do tác động của tăng trưởng kinh tế trên thế giới, tiến triển tự do hoá chính sách đầu tư và thể chế thương mại, và cạnh tranh giữa các công ty ngày càng căng thẳng. FDI không chỉ của TNCs từ các nước phát triển mà cả của các nước đang phát triển không ngừng tăng nhằm tìm kiếm thị trường, nguồn lực và công nghệ. Xu hướng tự do hoá ngày càng mạnh hơn trên phạm vi quốc tế thể hiện bằng việc tiếp tục thương thuyết ký kết hiệp định đầu tư và thương mại đa phương, song phương, và những số cải tiến về chính sách trong năm 2005 cũng là một nhân tố ảnh hưởng tới qui mô và hướng luồng FDI trong những năm tới.

CÁC THUẬT NGỮ CƠ BẢN

- Rào cản đầu tư quốc tế
- Thay đổi chính sách đầu tư nước ngoài
- Hiệp ước đầu tư song phương (BIT)
- Hiệp định đầu tư đa phương (MAI)
- Hiệp ước tránh đánh thuế hai lần (DTT)
- Hiệp định đầu tư quốc tế (IIA)
- Đầu tư mới (GI)
- Sáp nhập và Mua lại (M & A)
- Chuyển nhượng cổ phần
- Chuyển đổi hình thức đầu tư

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

- Câu 1: Tác động của TNCs đối với cải thiện môi trường đầu tư quốc tế?
- Câu 2: Vai trò của TNCs đối với hình thành các Hiệp định đầu tư thế nào?
- Câu 3: Phân tích tác động của TNCs đối với động thái tiến triển của FDI (GI và M&A)?
- Câu 4: Tại sao tỷ trọng FDI của TNCs trong tổng số FDI ở Việt Nam còn thấp nhưng TNCs được đánh giá là có vai trò quyết định đối với FDI ở Việt Nam?
- Câu 5: Dự báo xu hướng FDI thực hiện bởi TNCs trên thế giới?

PHỤ LỤC

Phụ lục 4.1: Luồng vốn FDI trên thế giới, 1990 – 2004 (Triệu USD)

Khu vực	Thế giới		Các nước phát triển		Các nước đang phát triển	
Năm	Vào	Ra	Vào	Ra	Vào	Ra
1990	208.646	242.057	171.109	225.756	36.897	16.247
1991	158.702	198.616	112.784	186.687	43.280	11.893
1992	166.402	201.570	107.130	176.228	54.579	25.275
1993	225.505	244.391	136.993	204.408	81.413	39.674
1994	260.775	287.354	145.711	239.431	108.743	47.459
1995	335.734	358.235	204.426	304.774	115.953	52.719
1996	388.532	397.271	221.878	333.335	151.984	62.672
1997	488.327	480.666	268.364	396.118	198.906	80.305
1998	690.905	687.240	472.545	631.478	194.055	53.438
1999	1.086.750	1.092.279	828.352	1.014.331	231.880	75.488
2000	1.387.953	1.186.838	1.107.987	1.083.885	252.459	98.929
2001	817.574	721.501	571.483	658.094	219.721	59.861
2002	678.751	596.487	489.907	547.603	157.612	44.009
2003	559.576	612.201	366.573	569.577	172.033	35.591
2004	648.146	730.257	380.022	637.360	233.227	83.190

Nguồn: *World Investment Reports, UNCTAD, 2005, www.UNCTAD.org*

Phụ lục 4.2: Số lượng các dự án đầu tư mới (GI), phân theo ngành, 2002-2004

Khu vực/ngành	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
	Thế giới			Các nước phát triển			Châu Phi			Châu Mỹ La tinh và Caribê		
Tổng số	5656	9303	9796	2721	3843	4070	169	306	262	562	794	794
Ngành sơ cấp	217	473	281	31	83	45	31	76	45	78	128	83
Ngành chế biến	1929	3176	3108	809	1134	1119	66	103	88	218	318	304
Ngành dịch vụ	3510	5654	6407	1881	2626	2906	72	127	129	266	348	407
Trong đó :												
	Châu Á và các nước đảo			Tây Á			Nam, Đông và Đông Nam Á			Nam-Đông Âu và CIS		
Tổng số	1624	3346	3702	233	421	403	1388	2919	3293	580	1014	968
Ngành sơ cấp	56	122	66	15	31	21	39	90	44	21	64	42
Ngành chế biến	580	1246	1241	47	85	81	533	1158	1158	256	375	356
Ngành dịch vụ	988	1978	2395	171	305	301	816	1671	2091	303	575	570

Nguồn: *World Investment Report, UNCTAD, 2005, trang 25*

Phu lục 4.3: Các vụ M&A xuyên quốc gia trị giá trên 01 tỷ USD, 1987-2004

Năm	Số vụ	Tỷ trọng trong tổng số (%)	Trị giá (tỷ USD)	Tỷ trọng trong tổng số (%)
1987	14	1,6	30,0	40,3
1988	22	1,5	49,6	42,9
1989	26	1,2	59,5	42,4
1990	33	1,3	60,9	40,4
1991	7	0,2	20,4	25,2
1992	10	0,4	21,3	26,8
1993	14	0,5	23,5	28,3
1994	24	0,7	50,9	40,1
1995	36	0,8	80,4	43,1
1996	43	0,9	94,0	41,1
1997	64	1,3	129,2	42,4
1998	86	1,5	329,7	62,0
1999	114	1,6	522,0	68,1
2000	175	2,2	866,2	75,7
2001	113	1,9	378,1	63,7
2002	81	1,8	213,9	57,8
2003	56	1,2	141,1	47,5
2004	75	1,5	199,8	52,5

Nguồn: UNCTAD, *World Investment Report*, 2005, trang 9

Phụ lục 4.4: M & A xuyên quốc gia, phân theo ngành (2002-2004)

(đơn vị: triệu USD)

Ngành	Bán ra			Mua vào		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Tổng số	369.789	296.989	380.598	369.789	206.988	380.598
Ngành sơ cấp	12.751	7.714	6.978	9.309	4.227	4.789
Nông nghiệp, săn bắt, lâm, ngư nghiệp	265	1.350	1.245	37	228	648
Khai khoáng, dầu khí	12.486	6.363	5.733	9.272	4.000	4.119
Ngành chế biến	137.414	129.713	134.975	115.460	112.758	119.674
Thực phẩm, đồ uống và thuốc lá	32.072	29.597	23.870	20.996	23.307	22.735
Dệt, may mặc, da	915	676	1.585	549	681	256
Gỗ và sản phẩm gỗ	7.325	2.765	3.769	5.258	2.671	3.916
In ấn	2.986	11.886	8.965	5.731	11.370	4.578
Than cốc, dầu và năng lượng hạt nhân	33.018	24.267	15.108	28.201	20.260	13.138
Hoá chất và sản phẩm hoá chất	20.370	22.927	41.788	20.958	16.927	31.290
Cao su và các sản phẩm nhựa	2.257	1.582	570	819	893	747
Sản phẩm khoáng sản phi kim loại	3.183	2.688	5.178	2.186	1.867	6.032
Kim loại và các sản phẩm kim loại	10.034	8.083	4.579	9.015	11.390	4.541
Máy móc và thiết bị	2.564	4.332	6.688	3.432	1.932	4.722
Thiết bị điện và điện tử	8.556	5.409	12.998	8.678	7.817	18.216
Máy chính xác	5.064	8.046	5.871	2.689	7.072	4.799
Ôtô xe máy và các phương tiện vận tải	8.590	5.760	3.639	6.516	6.322	4.010
Các sản phẩm chế biến khác	479	1.694	367	432	250	696
Ngành dịch vụ	219.623	159.561	238.645	243.771	180.002	256.156
Điện, ga, nước	61.572	15.909	24.799	57.866	13.440	17.596
Xây dựng	1.465	1.089	3.324	1.041	1.048	610
Thương mại	16.710	13.183	26.445	22.886	10.761	13.087
Khách sạn, nhà hàng	3.860	4.142	4.618	1.433	5.496	1.268
Vận tải, kho hàng và thông tin	30.824	34.724	36.214	37.115	21.598	24.634
Tài chính	41.903	54.790	81.809	90.787	114.150	174.096
Kinh doanh dịch vụ	47.248	23.565	55.261	29.805	9.090	22.387
Hành chính công và quốc phòng	76	55	18	318	604	-
Giáo dục	7	77	79	...	41	88
Dịch vụ y tế và xã hội	781	1.115	2.726	710	541	321
Hoạt động cộng đồng, xã hội và cá nhân	15.169	10.911	3.349	1.809	3.231	2.068
Dịch vụ khác	7	2	3	...	2	-

Nguồn: UNCTAD, *World Investment Report 2005*, trang 328

Phụ lục 4.5: Số lượng TNCs bị M&A trên thế giới, 1990 - 2004

Năm Nước	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Thế giới	2 503	2 854	2 721	2 835	3 494	4 247	4 569	4 987	5 597	6 994	7 894	6 035	4 493	4 562	5 113
Các nước phát triển	2 309	2 586	2 377	2 368	2 834	3 403	3 551	3 906	4 388	5 527	6 277	4 775	3 460	3 328	3 741
Hoa Kỳ	777	521	419	433	513	668	726	794	933	1 173	1 388	1 010	746	722	840
EU	1 183	1 642	1 556	1 516	1 818	2 102	2 106	2 378	2 632	3 317	3 606	2 839	2 069	1 920	2 055
Nhật Bản	18	18	27	22	29	24	32	23	47	82	107	85	78	83	82
Các nước đang phát triển	2 309	2 586	2 377	2 368	2 834	3 403	3 551	3 906	4 388	5 527	6 277	4 775	3 460	3 328	3 741
Châu Phi	8	27	28	36	67	100	153	112	92	138	140	108	59	58	90
Châu Á - Thái Bình Dương	108	146	132	229	294	348	427	439	464	659	701	610	544	744	867
Châu Mỹ La Tinh và Caribe	72	81	124	165	240	316	368	439	572	512	581	419	284	281	294
Trung và Đông Âu	16	68	132	148	167	285	275	262	246	531	636	467	393	355	352

Nguồn: World Investment Report, UNCTAD, 2005, www.UNCTAD.org

Phu lục 4.6: Số lượng TNCs Sáp nhập & Mua lại các công ty khác trên thế giới, 1990 - 2004

Năm Nước	1 990	1 991	1 992	1 993	1 994	1 995	1 996	1 997	1 998	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	2004
Thế giới	2 503	2 854	2 721	2 835	3 494	4 247	4 569	4 987	5 597	6 994	7 894	6 035	4 493	4 562	5 113
Các nước phát triển	2 368	2 674	2 528	2 513	3 060	3 785	4 004	4 382	5 044	6 341	7 070	5 392	3 839	3 778	4 255
Hoa Kỳ	578	616	673	769	905	1 172	1 313	1 490	1 772	1 784	1 830	1 252	956	1 054	1 301
EU	1 204	1 531	1 396	1 276	1 617	1 947	1 931	2 087	2 416	3 608	4 098	3 219	2 106	1 866	1 951
Nhật Bản	276	185	91	63	52	75	121	85	84	125	130	115	97	111	111
Các nước đang phát triển	127	172	185	312	423	449	529	577	530	627	769	586	610	710	817
Châu Phi	-	15	16	20	33	43	52	61	68	91	100	62	58	32	41
Châu Á - Thái Bình Dương	96	134	124	231	288	305	370	383	268	341	470	361	396	548	631
Châu Mỹ La Tinh và Caribê	23	23	45	61	103	105	113	138	197	203	217	182	165	138	145
Trung và Đông Âu	3	6	12	14	18	28	65	53	50	100	133	143	129	130	125

Nguồn: *World Investment Report, UNCTAD, 2005, www.UNCTAD.org*

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Charles-Albert Michalet, *Suy nghĩ về toàn cầu hoá - Khảo luận ngắn dành cho những ai còn do dự trong việc ủng hộ hay phản đối toàn cầu hoá*, **Trương Quang Đệ dịch, 2005, Nhà xuất bản Đà Nẵng.**
2. **Nguyễn Minh Đức (2004)**, *Tập đoàn kinh tế - mô hình chiến lược để đổi mới và phát triển các loại hình doanh nghiệp*, Tạp chí nghiên cứu kinh tế số 07
3. **Nguyễn Hải Hà, Nguyễn Quốc Tuấn (2004)**, *Về mô hình tập đoàn kinh doanh mạnh*, Tạp chí nghiên cứu kinh tế số 311
4. **Nguyễn Thúy Hòa (2003)**, *Đầu tư của các công ty xuyên quốc gia Hoa Kỳ tại Việt Nam*, Luận văn thạc sỹ, Đại học quốc gia Hà Nội
5. **Phạm Quang Huân (2004)**, *Thành lập cty theo mô hình mẹ - con: Đừng chạy theo mốt*, Tài chính doanh nghiệp
6. **Phạm Hải Long (2004)**, *Chu kỳ phát triển của tập đoàn*, Nghiên cứu kinh tế số 315
7. **Minh Long (2002)**, *HP-Compaq được và mất*, Vnexpress
8. **Nguyễn Đăng Nam (2004)**, *Một số vấn đề về sáp nhập, hợp nhất, mua lại doanh nghiệp*, tọa đàm VCCI.
9. Phùng Xuân Nhạ, *Giáo trình Đầu tư quốc tế*, Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Hà Nội, 2001.
10. **Bùi Huy Nhượng (2004)**, *Vấn đề mua lại và sáp nhập các dự án FDI ở Việt Nam: thực trạng và kiến nghị*, Nghiên cứu kinh tế số 294
11. Nguyễn Thiết Sơn (chủ biên), 2003, *Các công ty xuyên quốc gia – Khái niệm, đặc trưng và những biểu hiện mới*, Nhà xuất bản khoa học xã hội.
12. **Nguyễn Trọng Xuân (2002)**, *Đầu tư trực tiếp nước ngoài với công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá ở Việt Nam*, Nxb Khoa học xã hội
13. **Bộ Kế hoạch và Đầu tư: Báo cáo về đầu tư trực tiếp nước ngoài qua các năm**, <http://www.mpi.gov.vn/fdi>
14. Luật Doanh Nghiệp năm 2003
15. Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 2000

16. Charles-Albert Michalet, *Suy nghĩ về toàn cầu hoá - Khảo luận ngắn dành cho những ai còn do dự trong việc ủng hộ hay phản đối toàn cầu hoá*, **Trương Quang Đệ dịch, 2005, Nhà xuất bản Đà Nẵng.**
17. **Nguyễn Minh Đức** (2004), *Tập đoàn kinh tế - mô hình chiến lược để đổi mới và phát triển các loại hình doanh nghiệp*, Tạp chí nghiên cứu kinh tế số 07
18. **Nguyễn Hải Hà, Nguyễn Quốc Tuấn** (2004), *Về mô hình tập đoàn kinh doanh mạnh*, Tạp chí nghiên cứu kinh tế số 311
19. **Nguyễn Thúy Hòa** (2003), *Đầu tư của các công ty xuyên quốc gia Hoa Kỳ tại Việt Nam*, Luận văn thạc sỹ, Đại học quốc gia Hà Nội
20. **Phạm Quang Huân** (2004), *Thành lập cty theo mô hình mẹ - con: Đừng chạy theo mốt*, Tài chính doanh nghiệp
21. **Phạm Hải Long** (2004), *Chu kỳ phát triển của tập đoàn*, Nghiên cứu kinh tế số 315
22. **Minh Long** (2002), *HP-Compaq được và mất*, Vnexpress
23. **Nguyễn Đăng Nam** (2004), *Một số vấn đề về sáp nhập, hợp nhất, mua lại doanh nghiệp*, tọa đàm VCCI.
24. Phùng Xuân Nhạ, *Giáo trình Đầu tư quốc tế*, Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Hà Nội, 2001.
25. **Bùi Huy Nhượng** (2004), *Vấn đề mua lại và sáp nhập các dự án FDI ở Việt Nam: thực trạng và kiến nghị*, Nghiên cứu kinh tế số 294
26. Nguyễn Thiết Sơn (chủ biên), 2003, *Các công ty xuyên quốc gia – Khái niệm, đặc trưng và những biểu hiện mới*, Nhà xuất bản khoa học xã hội.
27. **Nguyễn Trọng Xuân** (2002), *Đầu tư trực tiếp nước ngoài với công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá ở Việt Nam*, Nxb Khoa học xã hội
28. **Bộ Kế hoạch và Đầu tư**: *Báo cáo về đầu tư trực tiếp nước ngoài qua các năm*, <http://www.mpi.gov.vn/fdi>
29. Luật Doanh Nghiệp năm 2003
30. Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 2000
31. Alan M. Rugman, 1980, “A New Theory of the Multinational Enterprise: Internationalization Versus Internalization”, [The Theory of Multinaional

- Enterprises – The Selected Scientific Papers of Alan M. Rugman], 1996, Vol. One, Edward Elgar, Cheltenham UK, pp. 23-29.
32. Alan M. Rugman, 1980, “*Internalization as a General Theory of Foreign Direct Investment: A Re-Appraisal of the Literature*”, [The Theory of Multinational Enterprises – The Selected Scientific Papers of Alan M. Rugman], 1996, Vol. One, Edward Elgar, Cheltenham UK, pp. 365-379.
 33. Alan M. Rugman and Alain Verbeke, 2004, *Regional Transnationals and Triad Strategy*, Transnational corporations, UNCTAD Dec. 2004, Vol.13, No.3, pp. 1-20.
 34. Ans Kolk and Rob van Tulder, *Setting new global rules ? - TNCs and codes of conduct*, Transnational corporations, UNTNC Dec. 2005, Vol.14, No.3, pp. 2-27.
 35. John M. Kline, *TNC codes and national sovereignty; deciding when TNCs should engage in political activity*, Transnational corporations, UNTNC Dec. 2005, Vol. 14, No.3, pp. 29-53.
 36. Lorraine Eden, *Went for cost, Priced at cost? An Economic Approach to the transfer pricing of offshored business services*, Transnational Corporations, UNCTAD, August 2005, Vol.14, No.2, pp. 2-52
 37. Magnus Blomstrom, Ari Kokko and Mario Zejan, *Foreign Direct Investment – Firm and Host Country Strategies*, MacMillan Press LTD., 2000.
 38. Margaret Levenstein and Valerie Suslow (2003), *International price – fixing cartels and developing countries: a discussion of effects and policy remedies*, NBER, <http://www.nber.org/papers/w9511>
 39. Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, *International Economics – Theory and Policy*, HarperCollins College Publishers (3rd Ed.), 1994.
 40. Thomas L. Brewster, Stanley D. Nollen & N.S. Siddharthan, 2001, *Why Firms Grow by Foreign Direct Investment: The Role of Mergers & Acquisitions*, Presentation for “*Growing the International Firm: Success in Mergers, Acquisition, Networks, and Alliances*”, Carnegie Bosch Institute, Berlin, 4-6 Oct. 2001.
 41. UNCTAD, World Investment Report, từ 1993 đến 2005

CHƯƠNG 5: VAI TRÒ CỦA CÔNG TY XUYÊN QUỐC GIA ĐỐI VỚI CHUYỂN GIAO VÀ PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ

TNCs là những chủ thể quan trọng trong việc thực hiện các hoạt động chuyển giao và phát triển công nghệ. Đây là những chủ thể có tiềm lực lớn về vốn và công nghệ cao, kinh nghiệm quản lý hiện đại, thương hiệu nổi tiếng, mạng lưới hoạt động rộng lớn trên toàn cầu, nguồn nhân lực chất lượng cao và khả năng cạnh tranh quốc tế cao. Về công nghệ, TNCs kiểm soát tới 80% công nghệ cao của toàn thế giới. Công nghệ là yếu tố tạo nên “giá trị cốt lõi” trong chuỗi giá trị của TNCs, do đó, TNCs thường giữ bí mật công nghệ và thực hiện các hoạt động chuyển giao công nghệ theo phương thức thích hợp để bảo vệ và phát triển các giá trị cốt lõi đó. Chương này tập trung trình bày các vấn đề về hình thức chuyển giao công nghệ của TNCs, các vấn đề pháp lý trong chuyển giao công nghệ, vai trò của TNCs đối với hoạt động chuyển giao và phát triển công nghệ và những vấn đề tiếp tục nghiên cứu trong hoạt động chuyển giao công nghệ này. Những vấn đề về chuyển giao công nghệ của TNCs tại Việt Nam cũng được xem xét.

5.1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ CÔNG NGHỆ VÀ CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ

Công nghệ là hệ thống về qui trình chế biến vật chất và thông tin để chuyển từ các yếu tố đầu vào thành các yếu tố đầu ra. Công nghệ thường được hiểu bao gồm phần cứng (dưới dạng máy móc thiết bị) và phần mềm (kiến thức, tài liệu kỹ thuật, bí quyết,...). Tuy nhiên, nếu hiểu đầy đủ, công nghệ có 4 phần cơ bản: kỹ thuật, tổ chức, thông tin và con người. Các bốn thành phần này có mối quan hệ mật thiết với nhau và trên thực tế, nhiều khi công nghệ bị hiểu thiên lệch hoặc với nội dung rất hẹp là các loại máy móc, thiết bị. Thành phần quan trọng của công nghệ là kiến thức nên sau khi bán, giá trị công nghệ của người bán không mất đi. Đồng thời, nếu người mua không thanh toán tiền, người bán cũng không thể lấy lại kiến thức. Do đó, thuật ngữ chuyển giao công nghệ thường được sử dụng phổ biến hơn so với thuật ngữ “mua- bán” công nghệ.

Công nghệ có trong tất cả các lĩnh vực như công nghệ sản xuất- chế tạo, công nghệ lắp ráp, công nghệ chế biến, công nghệ thu hoạch, công nghệ đào tạo, công nghệ quản lý, công nghệ thông tin...

Các hoạt động chuyển giao công nghệ diễn ra thường gắn với sự xuất hiện khoảng cách công nghệ giữa nước chuyển giao và nước nhận chuyển giao. Có nhiều

hình thức được áp dụng trong hoạt động chuyển giao công nghệ của TNCs như chuyển giao quyền sở hữu hoặc quyền sử dụng của các đối tượng sở hữu công nghiệp. Các đối tượng này thường gồm sáng chế, giải pháp hữu ích, kiểu dáng công nghiệp, nhãn hiệu hàng hóa, tên gọi xuất xứ hàng hóa, thiết kế bố trí mạch tích hợp, bí mật thương mại... Bên cạnh đó bản quyền tác giả cũng được coi trọng trong quá trình chuyển giao công nghệ.

Hình thức mua bán các đối tượng công nghệ cũng là hình thức được các công ty áp dụng. TNCs có thể chuyển giao thông qua hoạt động đầu tư trực tiếp hoặc thực hiện các dịch vụ hỗ trợ và tư vấn công nghệ... Có nhiều hình thức mà TNCs có thể sử dụng để chuyển giao công nghệ như công ty chi nhánh sở hữu hoàn toàn, liên doanh, hình thức kinh doanh bên nước ngoài duy trì sở hữu tối thiểu, hợp đồng chuyển giao trọn gói hoặc từng phần, cấp giấy phép, nhượng quyền, hợp đồng quản lý, hợp đồng chia khóa trao tay, liên doanh trên cơ sở hợp đồng, hợp đồng thầu phụ quốc tế. Các hình thức đó thường được áp dụng trong việc chuyển giao nội bộ từng chi nhánh và chuyển giao giữa các chi nhánh.

Giấy phép (lixăng) là một văn bản do người có thẩm quyền cấp cho người tiếp nhận để bảo đảm sự cho phép hợp pháp người tiếp nhận tiến hành các hoạt động kinh doanh trong một khoảng thời gian nhất định phù hợp với các quy định của pháp luật. Nếu chủ thể hành nghề mà không có giấy phép sẽ bị coi là vi phạm pháp luật. Việc cấp giấy phép (cấp lixăng) là việc chuyển giao quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp, bí quyết công nghệ giữa hai bên chủ thể là bên chuyển giao và bên được chuyển giao (Bên giao và Bên nhận). Chẳng hạn, nếu một người có quyền cho người khác sử dụng nhãn hiệu hàng hóa của mình thì người có quyền trở thành “bên giao” lixăng và người nhận quyền sử dụng trở thành “Bên nhận” lixăng. Các hoạt động cấp giấy phép thường liên quan đến việc trao quyền sử dụng nhãn hiệu thương mại, bằng sáng chế và các thiết kế, bản quyền và các bí mật thương mại... trong một khoảng thời gian nhất định với những cam kết và ràng buộc cụ thể giữa các bên có liên quan.

Chuyển giao toàn bộ hay từng phần dây chuyền công nghệ gắn với cả các tài liệu kỹ thuật và dịch vụ công nghệ để có thể đưa dây chuyền công nghệ vào vận hành theo đúng thiết kế có thể được áp dụng tùy từng điều kiện cụ thể. Nếu việc chuyển giao theo cam kết giữa các bên là trọn gói thì Bên giao công nghệ phải hoàn thành việc giao cho Bên nhận các loại thiết bị, tài liệu, dịch vụ chuyển giao như lắp ráp, bảo hành, sửa chữa, vận hành các loại thiết bị đồng bộ theo đúng thiết kế và đào tạo đội ngũ cán bộ

kỹ thuật. Nếu việc chuyển giao từng phần, các loại thiết bị, tài liệu, dịch vụ và đào tạo đội ngũ tiếp nhận công nghệ sẽ được Bên giao giao cho Bên nhận theo một kế hoạch nhất định và được thỏa thuận chia ra thành nhiều giai đoạn khác nhau. Quá trình này cần chú ý đến điều khoản giá cả trong chuyển giao vì khoảng thời gian chuyển giao khá dài và có những sự biến động nhất định về giá cả thiết bị, máy móc, nguyên liệu, tiền lương và tỷ giá hối đoái. Kinh nghiệm trong việc chuyển giao công nghệ khi tính toán giá cả là việc áp dụng giá di động hoặc giá quy định sau. Đây là mức giá mà các bên thỏa thuận nguyên tắc tính giá hoặc các thành phần cấu thành mức giá. Khi có sự biến động về giá các yếu tố cấu thành, các bên sẽ căn cứ vào nguyên tắc tính giá để xác định cụ thể cho từng loại thiết bị. Chẳng hạn, xu hướng giảm giá thiết bị trong một số lĩnh vực, sự biến động về tỷ giá, giá nguyên liệu chế tạo, tình hình cạnh tranh thị trường thường là những yếu tố quan trọng có ảnh hưởng đến việc điều chỉnh giá cả của các bên.

Việc thanh toán thường được thực hiện theo từng giai đoạn chuyển giao. Bên tiếp nhận công nghệ căn cứ vào năng lực thanh toán của mình để đàm phán và thỏa thuận phương thức thanh toán phù hợp. Việc thanh toán có thể thực hiện sau khi công nghệ đã được chuyển giao hoàn chỉnh, thử nghiệm và vận hành tốt. Bên chuyển giao và Bên tiếp nhận chuyển giao công nghệ phải cam kết giữ bí mật công nghệ trong phạm vi nhất định để tránh tạo ra những đối thủ cạnh tranh mới. Đồng thời, Bên chuyển giao phải cam kết không được gây ra những sai sót trong công nghệ và chuyển giao công nghệ, cam kết đào tạo đội ngũ trong quá trình chuyển giao và quy định các thủ tục giải quyết tranh chấp phát sinh từ việc thực hiện chuyển giao, luật pháp áp dụng trong quá trình giải quyết tranh chấp.

Đối với trường hợp của Việt Nam, việc chuyển giao công nghệ có những yêu cầu nhất định như phải nâng cao được trình độ công nghệ, hiệu quả sản xuất, chất lượng sản phẩm hoặc tạo ra những sản phẩm mới; không gây mất an toàn sản xuất; sử dụng hợp lý các nguồn tài nguyên và nguồn nhân lực, không gây tác động xấu đến môi trường và tạo điều kiện giải quyết nhiều việc làm cho người lao động, thúc đẩy xuất khẩu, khai thác có hiệu quả các nguồn lực tại chỗ...Do đó, việc tiếp nhận việc chuyển giao công nghệ phù hợp từ nước ngoài đã trở thành quan điểm đã được chấp nhận phổ biến ở Việt Nam hiện nay. Vấn đề thường được quan tâm ở Việt Nam trong chuyển giao công nghệ là sự so sánh giữa chi phí chuyển giao công nghệ với chi phí nhập khẩu công nghệ.

Hoạt động đào tạo trong chuyển giao công nghệ cần được coi trọng. Các điều khoản về hợp đồng đào tạo phải được soạn thảo chi tiết. Đặc biệt cần chú ý đến các điều khoản cụ thể như địa điểm đào tạo, chi phí, thời gian, số lượng và chất lượng giảng viên, ngôn ngữ phiên dịch, tài liệu học tập và chương trình giảng dạy. Vấn đề ngôn ngữ và phiên dịch có vị trí trọng yếu trong khâu đào tạo vì mọi kiến thức truyền đạt đều phải tiếp thu qua người phiên dịch. Nó vừa là ngôn ngữ, vừa là kỹ thuật. Kinh nghiệm cho thấy khâu này thường bị coi nhẹ và đã có tác động không tốt đến kết quả đào tạo. Cần phải chọn những phiên dịch có tinh thần trách nhiệm cao, có trình độ ngoại ngữ giỏi, và có trình độ kỹ thuật khá để hiểu và dịch được đầy đủ các kiến thức kỹ thuật mới. Trong đào tạo có những điều khoản phụ trợ như yêu cầu bên chuyển giao phải bảo đảm kết quả đào tạo. Tuy nhiên, bên chuyển giao thường từ chối yêu cầu này vì kết quả đào tạo còn tùy thuộc vào trình độ học viên. Nếu muốn họ bảo đảm kết quả đào tạo thì cần phải có các cam kết phụ trợ như họ được quyền trả lại các học viên không đủ tiêu chuẩn hoặc không học tập tích cực và họ được quyền chứng nhận kết quả của khóa học. Với yêu cầu đó, phần chi phí cho hoạt động đào tạo trong chuyển giao công nghệ sẽ tăng lên.

Chuyển giao kiểu “chìa khóa trao tay”. Việc chuyển giao kiểu chìa khóa trao tay thường gắn với việc cung ứng các nhà máy và công trình công nghiệp và công trình dân dụng. Loại quan hệ chuyển giao có thể chỉ có một bên nhận song có rất nhiều bên khác có liên quan đến hợp đồng cho nên tính chất phức tạp của nó rất cao vì thế các cam kết về quyền lợi và trách nhiệm của các bên phải hết sức chặt chẽ. Các bên liên quan đến hợp đồng phải chịu trách nhiệm hoàn toàn về hoạt động chuyển giao này để bên tiếp nhận làm chủ và vận hành có hiệu quả được công trình hoặc dây chuyền thiết bị đúng tiêu chuẩn thiết kế, các tính năng kỹ thuật và các điều kiện bảo hành.

Các nhà thầu hợp đồng phải bảo đảm xây dựng, vận hành dự án theo đúng thiết kế, cung cấp các tài liệu kỹ thuật và hướng dẫn vận hành toàn bộ công trình. Bên cạnh đó, bên nhà thầu còn có những thỏa thuận bổ sung như thỏa thuận cung cấp sự hỗ trợ về kỹ thuật trong giai đoạn vận hành ban đầu, đào tạo đội ngũ cán bộ và các hình thức hợp tác kỹ thuật khác để bảo đảm cho công trình vận hành đúng thỏa thuận. Những sự trợ giúp này tạo điều kiện cho khách hàng quản lý có hiệu quả công trình công nghiệp sau khi đã chuyển giao.

Các bên có thể thỏa thuận việc thanh toán theo từng phần vì các công trình này phải mất một khoảng thời gian dài hàng tháng thậm chí hàng năm để hoàn thành. Việc

thanh toán nên căn cứ vào tiến độ thực hiện công trình để xác định thời điểm thanh toán phù hợp và thuận tiện cho các bên. Các bên cũng cần dự kiến những rủi ro có thể xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng (xem hộp 5.1) và có phương án xử lý thỏa đáng nhằm hạn chế thiệt hại cho các bên. Hoạt động bảo hành để công trình vận hành an toàn phải được cân nhắc trên cơ sở tuổi thọ của công trình và chất lượng công trình được hoàn thành sau khi đã được đánh giá và nghiệm thu.

Hộp 5.1. Minh họa điều khoản định nghĩa và giải thích thuật ngữ trong hợp đồng chuyển giao công nghệ

CLAUSE 1- DEFINITIONS AND INTERPRETATION

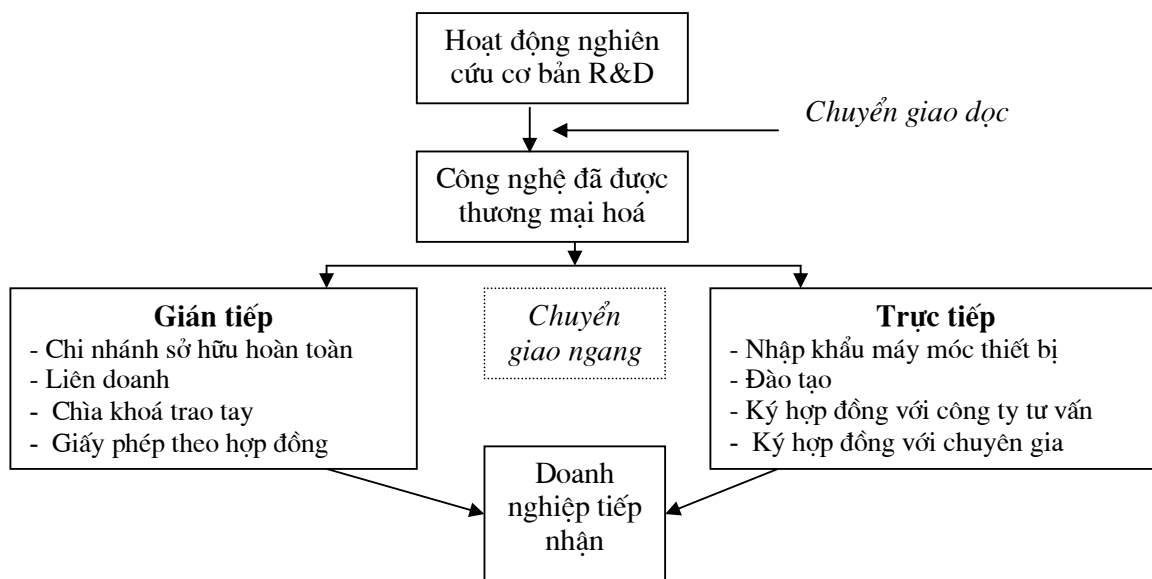
1.1. In the Contract (as hereinafter defined) the following words and expressions shall have the meanings hereby assigned to them, except where the context otherwise requires:

- (i) “Design: means the design for the Works
- (ii) “Conceptual Design” is the Owner’s submission in writing or other recorded material to the Contractor upon which the Design Elements (Tender Design) is based.
- (iii) “Design Elements” (Tender Design) is the outline design for the Works submitted to the Owner by the Contractor in response to the Conceptual Design prior to the Contract and accepted by the parties as the design to be developed for the Works.
- (iv) “Preliminary Design” means the Design prepared by the Contractor which after approval by the Owner will form the basis of the Final Design
- (v) “Final Design” means the fully detailed prepared by the Contractor
- (vi) “Approved Design” means the Final Design prepared by the Contractor and approved by the Owner.

Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ là một vấn đề được TNCs đề cao vì môi trường pháp lý bảo hộ cho các quyền năng này ở các nước đang phát triển thiếu nghiêm minh thể hiện ở các quy định pháp luật chưa hoàn thiện, bộ máy thực hiện việc bảo vệ các quyền năng này có hiệu lực thấp, ý thức của cộng đồng kinh doanh và dân cư chưa cao... Hơn nữa, việc bảo hộ sở hữu trí tuệ thiếu nghiêm minh còn là điều kiện thuận lợi cho các đối thủ cạnh tranh triệt để khai thác các bí quyết công nghệ để vượt lên trong cạnh tranh. Đây là lý do giải thích nguyên nhân vì sao TNCs rất thận trọng khi chuyển giao công nghệ ra nước ngoài đặc biệt là sang các nước đang phát triển và đồng thời

thường chọn hình thức chi nhánh sở hữu hoàn toàn hay doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài để tiến hành các hoạt động đầu tư (xem mô hình 5.1).

Mô hình 5.1: Các kênh chuyển giao công nghệ của TNCs



Việc bảo vệ sở hữu trí tuệ liên quan đến hai vấn đề cơ bản là bảo vệ bản quyền các đối tượng sở hữu công nghiệp như sáng chế, giải pháp hữu ích, kiểu dáng công nghiệp, nhãn hiệu hàng hóa, tên gọi xuất xứ hàng hóa, quyền tác giả đối với các tác phẩm văn học, nghệ thuật và vấn đề giữ được bí mật công nghệ. Việc đánh mất bí mật công nghệ đồng nghĩa với việc đánh mất giá trị cốt lõi trong chuỗi giá trị tạo nên năng lực cạnh tranh của TNCs. Hãng Pepsi Cola phải bỏ ra 500 triệu USD để bảo hộ cho biểu tượng âm dương và màu xanh tươi trẻ của sản phẩm đồ uống có ga của mình. Chính phủ Ấn Độ đã có lần dự định chi một khoản tiền lớn cũng như gây sức ép nhiều mặt đối với hãng Pepsi Cola để mua lại bí mật sản xuất sản phẩm của hãng này nhưng ý định đó không thực hiện được.

Việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến hàng loạt các chính sách và thỏa thuận quốc tế với nhiều hiệp định khác nhau như Hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại, Công ước Paris về bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp, Thỏa ước Madrid về chống sử dụng dấu hiệu sai hoặc lừa dối về nguồn gốc của hàng hóa, Hiệp định Madrid về đăng ký quốc tế đối với nhãn hiệu, Hiệp định Hague về đăng ký quốc tế về kiểu dáng công nghiệp, Hiệp định Lisbon về bảo hộ đối với tên gọi xuất xứ và đăng ký quốc tế về xuất xứ, Hiệp định Washington về sở hữu trí tuệ liên quan đến vi mạch... Đối với các nước đã phê chuẩn các văn kiện pháp lý này và tuân thủ nghiêm minh các cam kết sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho TNCs chuyển giao và phát triển công nghệ.

5.2. TNCs THỰC HIỆN CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ

TNCs thực hiện hoạt động chuyển giao công nghệ trên toàn thế giới ở hầu hết tất cả các lĩnh vực của khoa học- công nghệ và quản lý. TNCs từ các nước công nghiệp phát triển như Hoa Kỳ, Nhật Bản, Đức...thường đi đầu trong hoạt động chuyển giao công nghệ và các nước công nghiệp phát triển cũng là các nước đi đầu trong việc tiếp nhận các công nghệ chuyển giao này. Mặc dù nhu cầu về công nghệ chuyển giao của các nước đang phát triển khá lớn song nhóm các nước đang phát triển trên thực tế vẫn chưa phải là nhóm nước có mức hấp dẫn cao về công nghệ từ TNCs. Hơn nữa, hầu hết các hoạt động chuyển giao công nghệ chủ yếu thực hiện trong nội bộ các công ty chi nhánh của TNCs. Có thể xem xét tình hình chuyển giao công nghệ theo các khu vực trên thế giới qua việc phân bổ các khoản phí thu được từ việc cấp bằng sáng chế, phí cấp giấy phép và tiền trả cho việc chuyển giao các đối tượng sở hữu công nghiệp (xem bảng 5.1)

Bảng 5.1: Các khoản tiền thu từ việc cấp sáng chế, phí cấp giấy phép và tiền trả cho các hoạt động chuyển giao công nghệ của TNCs Hoa Kỳ, Nhật Bản và Đức

Đơn vị: Triệu USD và %

Khu vực	1986			1996		
	Đức	Nhật Bản	Hoa Kỳ	Đức	Nhật Bản	Hoa Kỳ
Toàn thế giới	778	1.260	7.927	2.453	6.443	29.974
- Nội bộ công ty (%)	92	58	76	95	52	79
Các nước phát triển	671	-	6.861	1.971	3.525	23.246
- Nội bộ công ty (%)	92	-	78	94	-	82
Các nước đang phát triển	74	-	647	415	2.908	5.051
- Nội bộ công ty (%)	93	-	55	97	-	68
Tỷ trọng các nước đang phát triển đối với toàn thế giới (%)	9.5	-	8.2	16.9	45.1	16.9

Nguồn: UN, 1998, trang 6.

Có thể nói TNCs phát triển đa dạng các hạng mục công nghệ và cơ cấu sản phẩm công nghệ cũng rất đa dạng như tiến bộ công nghệ thể hiện ở các phát minh và sáng chế, công nghệ thiết kế và xây dựng, công nghệ kiểm tra chất lượng sản phẩm, công nghệ quản lý, công nghệ marketing, công nghệ đào tạo và các công nghệ khác.

Tiến bộ công nghệ là những sáng chế để sản xuất và cung ứng các sản phẩm và dịch vụ mới. Các loại sản phẩm này thường có sự khác biệt cơ bản so với các sản phẩm

cùng lợi trước đó về tính năng kỹ thuật và những công dụng. Chẳng hạn, trên lĩnh vực máy tính điện tử cá nhân, các loại vi mạch thế hệ mới hoặc các phần mềm mới đa công dụng được đưa ra đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của nhà sản xuất hoặc người tiêu dùng thay thế cho hệ thống điện tử dựa trên đèn điện tử.

Công nghệ thiết kế và xây dựng (gắn với việc thiết kế các sản phẩm kiến trúc và xây dựng) cũng được chú trọng như công nghệ xây dựng các công trình kết cấu hạ tầng như sân bay, bến cảng, đường giao thông hoặc công nghệ xây dựng các cơ sở công nghiệp dân dụng, trung tâm thương mại...TNCs là những tác nhân đi đầu trong lĩnh vực công nghiệp này.

Công nghệ kiểm tra chất lượng (gắn với hoạt động kiểm tra chất lượng sản phẩm như các sản phẩm công nghiệp, nông sản, dịch vụ...) sản phẩm đạt đến độ tinh xảo thường do TNCs cung cấp.

Công nghệ quản lý là một trong những yếu tố tạo nên giá trị cốt lõi của TNCs và quyết định đến khả năng cạnh tranh của TNCs. Công nghệ quản lý bao gồm các hoạt động hoạch định chiến lược kinh doanh và tổ chức thực hiện, điều hành doanh nghiệp, quản trị tài chính, marketing, quản trị nhân sự, quản trị tác nghiệp và nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước và nước ngoài...

Công nghệ marketing liên quan đến việc nâng cao giá trị gia tăng ngoại sinh cho doanh nghiệp trong khối khách hàng, các hoạt động thiết kế và sản xuất sản phẩm mới, định giá sản phẩm, tổ chức mạng lưới phân phối, quảng bá và xúc tiến tiêu thụ sản phẩm hoặc dịch vụ. TNCs có công nghệ marketing đạt đến trình độ tinh xảo. Những chi phí đầu tư cho hoạt động marketing này rất lớn đặc biệt là hoạt động đầu tư cho việc quảng bá các sản phẩm mới hoặc quảng bá để tăng khả năng cạnh tranh so với các đối thủ cạnh tranh.

Các loại công nghệ khác như công nghệ đào tạo như đào tạo các nhà quản trị kinh doanh cao cấp, công nghệ đào tạo công nhân, công nghệ lắp ráp xe máy, ô tô, thiết bị công nghiệp...cũng được TNCs phát triển để kéo dài vòng đời công nghệ, thu lợi nhuận và chiếm lĩnh thị trường.

Trong số các hạng mục được chuyển giao, các chi nhánh của TNCs ở các nước đang phát triển nhận được khoảng 95% các hạng mục công nghệ từ các công ty mẹ của chúng (xem bảng 5.2)

Bảng 5.2: Chuyển giao công nghệ của TNCs sang các nước đang phát triển (*)

Đơn vị: Hàng mục

Hạng mục công nghệ	Đông Nam Á	Mỹ La tinh	Các nước khác	Tổng
1. Tiến bộ công nghệ	135	154	141	430
2. Sản phẩm công nghệ	150	158	152	460
3. Công nghệ thiết kế và xây dựng	87	111	96	294
4. Công nghệ kiểm tra chất lượng	135	105	131	371
5. Công nghệ quản lý	110	75	101	286
6. Công nghệ marketing	63	57	65	185
Tổng cộng	680	660	686	2.026

Ghi chú: () Chỉ tính chuyển giao công nghệ của 221 công ty chi nhánh TNCs*

Nguồn: Small and Medium- Sized TNCs, IN, 1993, p.109

5.3. CÁC HOẠT ĐỘNG PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ (R &D) CỦA TNCs

Việc phát triển công nghệ của TNCs thể hiện ở việc nghiên cứu tạo ra công nghệ mới và phổ biến công nghệ chuyển giao trong các ngành khác nhau và tạo ra năng lực nội sinh của công nghệ để công nghệ có thể tự phát triển trong các môi trường khác nhau. Công nghệ chuyển giao và công nghệ nhập khẩu là nguồn cung cấp quan trọng những tiến bộ về công nghệ. Việc phổ biến công nghệ chuyển giao và công nghệ nhập khẩu, kiểm soát chất lượng, thiết kế mẫu mã, cải tiến thiết bị và công cụ sản xuất, giải quyết những ách tắc trong vận hành quy trình, sử dụng các loại nguyên liệu thay thế...là những bước phát triển đơn giản ban đầu. Giai đoạn tiếp theo của việc phát triển công nghệ là việc nắm vững bản chất của các quy trình cơ bản, cải tiến dần dần và thậm chí thay thế quy trình cũ bằng các quy trình mới hoặc các sản phẩm mới. Đây là quá trình làm chủ hoàn toàn công nghệ. Như vậy, việc phát triển công nghệ một phần do việc mở rộng tự nhiên vốn là bản chất của công nghệ; một phần nữa là do những cố gắng to lớn trong hoạt động thiết kế, thử nghiệm, sản xuất thử và các hoạt động khác có tính chất tương tự...

TNCs có khả năng to lớn trong việc tổ chức các hoạt động R&D và các chủ thể chiếm tỷ trọng lớn trong việc đưa ra các sáng chế và phát minh về công nghệ. Đồng thời TNCs còn là tác nhân đóng vai trò lớn trong việc cung cấp các dịch vụ về đào tạo và phổ biến công nghệ.

Xét về khả năng R &D, TNCs có tiềm năng rất lớn trong các hoạt động R&D do lượng vốn đầu tư lớn, đội ngũ các nhà khoa học hùng hậu, các cơ sở nghiên cứu đạt trình độ hàng đầu thế giới và khả năng cạnh tranh cao trong các hoạt động R&D. Hầu hết các sản phẩm mới ra đời đều bắt đầu từ TNCs. Việc thành công trong cạnh tranh trên thị trường cũng đồng nghĩa với những thành công trong hoạt động nghiên cứu và phát triển.

Xét về tỷ trọng sáng chế của TNCs/tổng công nghệ mới thế giới, TNCs chiếm tới 80% tổng công nghệ mới của toàn thế giới và quyết định đến chiến lược phát triển công nghệ của toàn thế giới. Do tỷ trọng lớn như vậy cho nên vị trí và vai trò của TNCs trong nền kinh tế thế giới ngày càng được nâng cao.

Xét về hoạt động đào tạo và phổ biến công nghệ, TNCs là những tác nhân đi đầu trong hoạt động này thông qua việc tổ chức các khóa huấn luyện và đào tạo các cán bộ về công nghệ. Đây là kênh phổ biến công nghệ có hiệu quả của TNCs làm cho công nghệ nhanh chóng được ứng dụng rộng rãi. Đồng thời, TNCs còn cử các chuyên gia về công nghệ để tiến hành các hoạt động lắp đặt, hướng dẫn, cung cấp các bí quyết cho đội ngũ cán bộ công nghệ của nước tiếp nhận để họ có thể làm chủ được công nghệ. Thông qua các khoản trợ giúp về tài chính hoặc cung cấp các thiết bị giảng dạy, TNCs góp phần phát triển hệ thống giáo dục ở nước sở tại cả giáo dục đại cương, dạy nghề và nâng cao năng lực quản lý (xem Bảng 5.3)

Bảng 5.3: Số các công ty chi nhánh TNCs tổ chức các khóa đào tạo ở các nước đang phát triển

* Đơn vị: %

Loại hình dạy nghề và khu vực	Các công ty chi nhánh vừa và nhỏ của TNCs	Các công ty chi nhánh lớn của TNCs
1. Đào tạo tại chức		
* Nam, Đông và Đông Nam Á	61	75
* Các nước đang phát triển	61	75
2. Đào tạo kỹ thuật		
* Nam, Đông và Đông Nam Á	46	71
* Các nước đang phát triển	44	73

Ghi chú: () Số liệu điều tra 1991-1992*

Nguồn: World Investment Report 1994, p.231

Tập đoàn Uniliver và Mobil Oil của Pháp thường tổ chức các lớp dạy đọc, viết, các phép tính số học cho công nhân làm việc trong các công ty chi nhánh của họ ở các nước đang phát triển. Trong nhiều dự án, nhiều lao động đã được đi đào tạo ở nước

ngoài. Công ty VIDAMCO là một liên doanh giữa Công ty Daewoo (Hàn Quốc) và một công ty ô tô của Bộ Quốc phòng (Việt Nam) bắt đầu bước vào hoạt động từ năm 1995. Tính đến hết năm 1998, VIDAMCO đã gửi 25% số kỹ sư và cán bộ của Công ty đi đào tạo ở Hàn Quốc và hơn 35% số công nhân được thực tập sử dụng dây chuyền công nghệ tại các công ty chi nhánh Công ty ô tô Daewoo ở Indônêxia và Ấn Độ. Đây là những tỷ lệ rất cao so với các tỷ lệ tương ứng của các công ty ô tô trong nước.

Ở Việt Nam, nhiều cán bộ quản lý đã được đào tạo trong các dự án đầu tư nước ngoài. Tỷ lệ này cao hơn các tỷ lệ tương ứng của các công ty trong nước. Như vậy, các nhà đầu tư nước ngoài chú ý nhiều hơn đến hoạt động đào tạo cán bộ quản lý có hệ thống so với các nhà đầu tư trong nước (xem Bảng 5.4).

Bảng 5.4: Tỷ lệ cán bộ quản lý được đào tạo trong các dự án đầu tư nước ngoài và trong nước tại Việt Nam

Đơn vị: %

Lĩnh vực quản lý	1		2		3		4		5	
	F	D	F	D	F	D	F	D	F	D
1. Sản xuất	15.0	28.8	6.8	23.3	28.8	43.2	38.4	13.7	11.0	0.0
2. Kỹ thuật quản lý	17.6	20.5	9.5	20.5	27.0	37.0	32.4	20.5	13.5	1.5
3. Công nghệ mới	18.9	43.8	9.5	27.4	23.0	21.9	35.1	6.9	13.5	0.0
4. Phát triển sản phẩm	16.2	24.7	13.5	26.0	39.2	31.5	25.7	16.4	5.4	1.4
5. Marketing	18.9	27.4	24.3	24.7	17.6	35.6	32.4	12.3	6.8	0.0

Ghi chú: (1) phạm vi nhỏ nhất, (5) phạm vi rộng nhất, (F) dự án đầu tư nước ngoài, (D) dự án đầu tư trong nước.

Nguồn: Lyles, 1998

TNCs là những tác nhân thúc đẩy quá trình phát triển công nghệ ở các nước đang phát triển. Hoạt động phát triển công nghệ của TNCs thường được thực hiện theo ba hình thức cơ bản là phát triển công nghệ trong từng chi nhánh của TNCs, phát triển công nghệ trong TNCs có liên hệ với các công ty bản địa và tác động của TNCs đến bộ phận phát triển công nghệ của các công ty có liên quan theo cơ chế lan truyền.

Ở các nước đang phát triển, TNCs thành lập các cơ sở nghiên cứu hoặc các trung tâm công nghệ cao để đưa ra các sản phẩm mới so với các đối thủ cạnh tranh nhằm chiếm lĩnh thị trường. Đồng thời với quá trình này là việc đào tạo đội ngũ nhân viên nghiên cứu và ứng dụng tại địa phương để thích nghi với điều kiện của nước sở tại và có khả năng làm chủ được công nghệ mới. Quá trình thành lập các cơ sở nghiên cứu còn là quá trình trang bị cơ sở vật chất hiện đại cho các hoạt động nghiên cứu. Đây là điều kiện quan trọng để hình thành năng lực nghiên cứu của quốc gia cả về cơ sở vật chất và đội ngũ nhân lực.

Bên cạnh việc thành lập các cơ sở nghiên cứu, TNCs với các hoạt động đầu tư thành công trong nghiên cứu, thiết kế, chế tạo sản phẩm mới tạo động lực để các doanh nghiệp trong nước tiến hành hoạt động đầu tư vào các hoạt động nghiên cứu này. Hơn nữa, do tác động tích cực của việc phát triển các hoạt động chuyển giao công nghệ giữa các chi nhánh, năng lực cạnh tranh của TNCs tại các nước đang phát triển khá cao có ảnh hưởng đến việc phát triển thị trường công nghệ của nước sở tại, góp phần làm thay đổi các chính sách của chính phủ và từ đó làm gia tăng các quá trình chuyển giao công nghệ. Đó là những tác động lan tỏa từ hoạt động phát triển các cơ sở nghiên cứu của TNCs tại các nước đang phát triển.

5.4. CÁC VẤN ĐỀ CẦN TIẾP TỤC NGHIÊN CỨU

5.4.1. Công nghệ của TNCs ở các nước đang phát triển

Việc tiếp nhận công nghệ của các TNCs là một trong những vấn đề được các nước đang phát triển quan tâm vì đây là một trong những nguồn lực có khả năng làm thay đổi cơ bản cơ cấu và trình độ phát triển của nền kinh tế của các nước đang phát triển. Tuy nhiên, khi tiếp nhận công nghệ của TNCs, các nước này gặp phải những ràng buộc nhất định. Vì thế, công nghệ phù hợp là hướng lựa chọn ưu tiên hàng đầu đối với các nước này. Vấn đề quan niệm thế nào là công nghệ phù hợp với các nước đang phát triển là một vấn đề thu hút sự quan tâm của các nước này và của các nước chuyển giao công nghệ. Hầu hết các nước đang phát triển đều trong quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá cho nên rất cần công nghệ hiện đại của nước ngoài, vốn đầu tư, kinh nghiệm quản lý và các quan hệ kinh doanh với nước ngoài. Đồng thời, các nước này thiếu các cơ sở công nghệ có khả năng phát huy được năng lực nội sinh của công nghệ và đội ngũ các nhà khoa học trong hầu hết các lĩnh vực công nghệ đặc biệt là các nhà khoa học đầu ngành. Việc tiếp nhận công nghệ nước ngoài thông qua hoạt động chuyển

giao công nghệ được các nước này quan tâm rất lớn. Tuy nhiên, các nước này lại phải đối mặt với tình trạng thất nghiệp và khai thác các nguồn tài nguyên thiên nhiên. Do đó, nếu các nước này tiếp nhận công nghệ hiện đại có thể dẫn đến nguy cơ làm tăng khả năng thất nghiệp và những vấn đề kinh tế- xã hội nảy sinh khác khó giải quyết. Ngược lại, nếu các nước này tiếp nhận công nghệ quá lạc hậu mặc dù công nghệ đó cho phép sử dụng được nhiều lao động và nguồn lực tại chỗ nhưng hậu quả là có thể gây ra tình trạng ô nhiễm môi trường và sản phẩm sản xuất ra trở nên khó có khả năng cạnh tranh trên thị trường. Bên cạnh đó, các quy định của chính phủ các nước có TNCs thường cấm các TNCs nước này chuyển giao công nghệ nguồn vì sợ mất vị trí độc quyền cũng như tạo ra các đối thủ cạnh tranh mới.

Để dung hòa những tác động có tính chất “cực đoan” trên, các nước đã lựa chọn quan điểm công nghệ chuyển giao thích hợp. Việc lựa chọn một công nghệ của bên tiếp nhận thường được dựa vào những căn cứ nhất định. Công nghệ này, một mặt, phải góp phần giải quyết được công ăn việc làm, khai thác được tài nguyên, bảo vệ được môi trường, tạo năng lực nội sinh để phát triển tiếp theo; mặt khác, công nghệ còn đạt mức độ tiên tiến ở mức độ nhất định, có khả năng tạo được khả năng cạnh tranh cho sản phẩm và dịch vụ và không quá bị tụt hậu so với xu hướng phát triển công nghệ chung của thế giới.

Trên thực tế, ở các nước đang phát triển, việc chạy đua để giành công nghệ cao vẫn được các nước coi trọng và chi phí cho hoạt động đầu tư vào các cơ sở nghiên cứu và phát triển (R&D) vẫn được các nước tăng dần trong ngân sách. Các nước vẫn có chiến lược “đi tắt đón đầu” về công nghệ. Vì thế, ở các nước đang phát triển, thường có tình trạng tồn tại đồng thời nhiều trình độ công nghệ khác nhau tồn tại đan xen nhau như công nghệ cao, công nghệ trung gian và thậm chí công nghệ lạc hậu (xem phụ lục).

5.4.2. Công nghệ TNC và vấn đề hạn chế tình trạng ô nhiễm môi trường

Động lực chuyển giao công nghệ của TNCs là nhằm kéo dài vòng đời công nghệ, mở rộng thị trường và thu lợi nhuận. Tuy nhiên, TNCs hạn chế lớn việc chuyển giao các công nghệ nguồn vào nước tiếp nhận do lo lắng vì mất bí mật công nghệ hoặc tiềm ẩn nguy cơ tạo ra đối thủ cạnh tranh mới. Thông thường công nghệ chuyển giao là công nghệ trung gian hoặc công nghệ lạc hậu. Việc chuyển giao công nghệ trung gian và lạc hậu là tạo điều kiện để tiết kiệm chi phí đầu tư vào hoạt động bảo vệ môi trường, đồng thời không tạo ra những đối thủ cạnh tranh mới. Nhu cầu về công nghệ của các

nước đang phát triển đòi hỏi các nước này tạo thuận lợi cho hoạt động chuyển giao công nghệ hay phải chấp nhận thua thiệt nhất định về lợi ích để có được công nghệ cần thiết. Do đó, nhiều công nghệ trung gian và có khả năng gây ô nhiễm môi trường (ô nhiễm nguồn nước, nồng độ bụi, ô nhiễm tiếng ồn, các loại chất thải xử lý không triệt để, hủy hoại nguồn đất, nguồn nước, khai thác bừa bãi tài nguyên...) được TNCs chuyển giao sang các nước đang phát triển với các điều kiện khá ưu đãi. Các loại công nghệ lạc hậu, các loại thiết bị đã qua sử dụng...được chuyển giao từ TNCs tạo ra nguy cơ biến các nước đang phát triển thành bãi rác công nghệ, gây chi phí xử lý lớn trong tương lai. Tình trạng đó đòi hỏi các nước đang phát triển tăng cường các hoạt động thẩm định công nghệ để hạn chế việc chuyển giao công nghệ gây ô nhiễm môi trường. Cũng có trường hợp các nước quy định các loại máy móc thiết bị đã qua sử dụng phải còn ít nhất 80% mới được chuyển giao vào trong nước. Tuy nhiên, quy định này thường gặp khó khăn trong quá trình triển khai thực hiện vì kết quả thẩm định với phương pháp khác nhau có thể đi đến những kết luận khác nhau về tình trạng thiết bị đã qua sử dụng. Hơn nữa, việc hoạt động thẩm định quá chặt chẽ có thể ảnh hưởng đến quyền tự chủ kinh doanh của TNCs do việc lựa chọn công nghệ thuộc quyền của TNCs và, trong nhiều trường hợp, việc tiếp nhận công nghệ chỉ để sửa chữa, thay thế một phần các dây chuyền đã qua sử dụng không nhất thiết phải thật hiện đại hoặc công nghệ cao.

Khác với công nghệ trong lĩnh vực sản xuất- chế tạo, công nghệ trong lĩnh vực quản lý bao gồm các khâu công việc như hoạch định chiến lược và kế hoạch, phân bổ nguồn lực, giám sát việc kiểm tra thực hiện, đánh giá, điều chỉnh...và chủ yếu liên quan đến con người trong bộ máy quản lý. Công nghệ quản lý cũng được các TNCs nghiên cứu, đổi mới, phát triển và ứng dụng thành công trong quá trình điều hành các hoạt động của nó trên toàn cầu. Chẳng hạn, trong lĩnh vực đào tạo, hãng Microsoft có quy định và quy trình đào tạo nhân viên phù hợp với điều kiện của công ty mình. Hệ thống đánh giá cấp bậc của công ty có tính chuyên nghiệp hóa cao hơn so với chương trình đào tạo của các trường đại học có cùng chuyên ngành và được phân thành 11 cấp bậc. Một nhân viên hoàn thành được 11 cấp bậc này được gọi là chuyên gia cao cấp trong lĩnh vực lập trình. Các sinh viên tốt nghiệp khi làm việc trong công ty phải tham gia các cuộc thi để nâng cấp bậc. Cách thức quản lý này tạo động lực rất lớn trong phát triển đội ngũ nhân viên phù hợp với bản chất của nghề nghiệp và được coi là một dạng công nghệ đào tạo có tính đặc thù.

5.4.3. Sở hữu trí tuệ và tình trạng vi phạm bản quyền

TNCs vì lợi ích sống còn của mình thường coi trọng việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ đặc biệt là các công nghệ nguồn. Tuy nhiên, điều này thường gặp phải tình trạng các quy định pháp luật về bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ vừa lạc hậu và vừa thiếu nghiêm minh ở các nước đang phát triển (xem hộp 5.2).

Hộp 5.2: Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ

...Bảo vệ không đầy đủ quyền sở hữu trí tuệ là nhân tố cản trở quan trọng khiến các nhà đầu tư nản lòng. Mặc dù Việt Nam đã bắt đầu xây dựng các bộ luật và quy định chặt chẽ để bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, song việc thực thi những bộ luật này vẫn còn rất yếu kém. Nạn ăn cắp bản quyền và làm hàng giả vẫn là những mối quan ngại lớn, dù những sản phẩm đó là phim ảnh, âm nhạc, sách, phần mềm, dược phẩm hay các sản phẩm có thương hiệu khác. Thiếu cơ chế bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ là một trở ngại lớn đối với đầu tư tri thức trong những ngành chủ chốt như phát triển phần mềm - một lĩnh vực mà Việt Nam rất có tiềm năng. Về phim ảnh và âm nhạc Mỹ, tỷ lệ đánh cắp bản quyền ở Việt Nam chắc chắn là 100%...

(Trích bài phát biểu của Đại sứ Hoa Kỳ Michael W. Marine tại Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam . Ngày 28/7/2005)

Tình trạng vi phạm bản quyền về sở hữu trí tuệ đặc biệt là tình trạng vi phạm quyền sở hữu các đối tượng sở hữu công nghiệp diễn ra khá nghiêm trọng ở các nước đang phát triển như việc sao chép các phần mềm máy tính bất hợp pháp, tình trạng ăn cắp nhãn hiệu hàng hóa, nạn hàng giả, hàng nhái, việc thực hiện thiếu nghiêm túc các cam kết về bảo hộ bí mật và bí quyết công nghệ... Đây là những yếu tố cản trở rất lớn đến hoạt động chuyển giao công nghệ từ TNCs vào các nước đang phát triển. Do đó, chính phủ của các nước có TNCs thường bắt buộc các nước đang phát triển phải ký kết và thực hiện nghiêm túc các cam kết liên quan đến việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ trong quá trình mở rộng các quan hệ thương mại và đầu tư nhằm tạo điều kiện để TNCs được bảo hộ thích hợp các quyền lợi của họ ở các nước đang phát triển.

5.4.4. Sự phụ thuộc công nghệ nước ngoài của các nước đang phát triển

Mặc dù chuyển giao công nghệ cho các nước đang phát triển là nhu cầu cấp thiết của các TNCs song các nước đang phát triển thường rơi vào tình trạng bị động trong tiếp nhận công nghệ chuyển giao từ các TNCs. Do thiếu công nghệ nguồn trong chế tạo các sản phẩm và cung cấp các dịch vụ cho nên các nước đang phát triển dễ bị rơi vào tình trạng phụ thuộc công nghệ nước ngoài. Khi tiến bộ công nghệ phát triển thể hiện ở sự xuất hiện của hàng loạt phát minh, các công nghệ đã được chuyển giao trở nên lạc hậu và bị lỗi thời. Các sản phẩm và dịch vụ được sản xuất trên công nghệ đó trở nên kém cạnh tranh, thị phần thu hẹp và thậm chí doanh nghiệp bị phá sản. Để có công nghệ mới, các nước đang phát triển lại phải tiến hành lại công tác đàm phán, thương thảo để tiếp nhận những công nghệ mới. Trong điều kiện công nghệ thay đổi nhanh chóng, vòng đời của công nghệ được rút ngắn, quá trình đổi mới công nghệ này đòi hỏi diễn ra trong thời gian ngắn và do đó, sự phụ thuộc của các nước đang phát triển vào công nghệ nước ngoài càng gia tăng. Nếu không phát huy được năng lực nội sinh của công nghệ thì sự phụ thuộc càng ngày càng lớn, sự tụt hậu càng ngày càng xa và kèm theo đó là sự tiềm ẩn những rủi ro trong quá trình tiếp nhận công nghệ.

Chẳng hạn, trong ngành công nghiệp ô tô, do thiếu công nghệ nguồn, các nước đang phát triển thường chỉ đảm nhiệm khâu lắp ráp ô tô với những công đoạn đơn giản cho các tập đoàn ô tô lớn trên thế giới trong chuỗi giá trị của ngành công nghiệp ô tô trên toàn cầu. Rõ ràng với công nghệ này, các nước tiếp nhận sẽ luôn ở trong tình trạng phụ thuộc cả công nghệ lắp ráp lẫn công nghệ chế tạo linh kiện và công nghệ thiết kế sản phẩm. Khi các công ty mẹ đưa ra công nghệ chế tạo ô tô mới mà đó là yếu tố làm lạc hậu công nghệ lắp ráp thì các nước tiếp nhận lại phải điều chỉnh điều kiện tiếp nhận công nghệ lắp ráp của mình và chuẩn bị thay đổi công nghệ nhằm tránh tụt hậu. Trong điều kiện đó, giá cả công nghệ và các thỏa thuận về điều kiện kỹ thuật, thời gian, nhãn hiệu...chắc chắn sẽ do công ty mẹ quyết định. Một thực tế cần tính đến là việc phát triển công nghệ và phát huy năng lực nội sinh của công nghệ khác với việc thực hiện chiến lược công nghiệp hóa hướng nội đã bộc lộ những hạn chế so với chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu.

5.4.5. Giá cả công nghệ của TNCs đối với các nước đang phát triển

Do phụ thuộc vào công nghệ nước ngoài và với nhu cầu cao về công nghệ của các doanh nghiệp trong nước cho nên các nước đang phát triển thường phải nhập khẩu

công nghệ với giá cả cao. Nghĩa là các nước này phải chấp nhận đàm phán chuyển giao công nghệ với sự thua thiệt nhiều hơn. Hơn nữa, các nước đang phát triển thường thiếu thông tin đầy đủ về thị trường công nghệ, thiếu những chuyên gia giỏi về công nghệ và thiếu ngân sách để thuê chuyên gia công nghệ nước ngoài...cho nên TNCs thường chuyển giao các công nghệ lạc hậu với giá cả cao vào trong nước. Việc áp dụng hình thức chuyển giá nội bộ TNCs cũng như việc khai khống chi phí đào tạo cán bộ kỹ thuật cũng là cách thức mà TNCs áp dụng trong quá trình chuyển giao công nghệ. Do đó, các nước đang phát triển thường phải đối mặt với tình trạng này và tùy điều kiện cụ thể để có giải pháp thích hợp. Chẳng hạn, để đối mặt với tình trạng chuyển giá đặc biệt là việc áp dụng giá nhập khẩu linh kiện cao gây lỗ cho các công ty chi nhánh nhưng làm lãi cho công ty mẹ, gây ra tình trạng giá hàng cao giả tạo trên thị trường trong nước, các nước đang phát triển thực hiện chính sách mở cửa thị trường, giảm thiểu thuế nhập khẩu để tăng áp lực cạnh tranh buộc TNCs phải giảm giá bán sản phẩm...

TÓM TẮT

1. Đặc trưng rất nổi bật của công nghệ là giá trị kiến thức “phần mềm” chiếm tỷ trọng cao trong tổng giá trị của công nghệ và người bán công nghệ không bị mất giá trị đã chuyển sang người mua và nếu người mua không thanh toán tiền thì người bán cũng không thể lấy lại kiến thức. Do đó, công nghệ không thể thực hiện theo kênh mua bán hàng hóa thông thường được mà phải thực hiện theo kiểu chuyển giao. Công nghệ gồm có nhiều loại như công nghệ sản xuất chế tạo, công nghệ lắp ráp, chế biến, công nghệ quản lý...

2. Chuyển giao công nghệ có thể thực hiện dưới nhiều hình thức khác nhau như cấp giấy phép, chuyển giao trọn gói hoặc từng phần, chuyển giao kiểu “chìa khóa trao tay”, chi nhánh sở hữu nước ngoài hoàn toàn, chi nhánh nước ngoài sở hữu tối thiểu, liên doanh, nhượng quyền, hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng, hợp đồng quản lý, hợp đồng thầu phụ quốc tế. Mỗi hình thức đều có những đặc trưng riêng và có những ưu điểm và hạn chế nhất định. Vấn đề là các chủ thể cần lựa chọn hình thức thích hợp để chuyển giao.

3. TNCs có vai trò to lớn trong việc chuyển giao công nghệ. Đây là những chủ thể chiếm tỷ trọng lớn trong việc đưa ra những sáng chế và phát triển sản phẩm và các dịch vụ mới trong toàn bộ nền kinh tế thế giới. Cơ cấu sản phẩm công nghệ chuyển giao thường bao gồm công nghệ thiết kế và xây dựng, công nghệ kiểm tra chất lượng,

công nghệ quản lý, công nghệ marketing và các công nghệ khác. Các loại công nghệ này sẽ được chuyển giao cho từng nước hoặc từng nhóm nước khi có nhu cầu và phụ thuộc vào chiến lược chuyển giao của TNCs và thường được diễn ra trong nội bộ từng công ty chi nhánh hoặc giữa các công ty chi nhánh nhằm bảo vệ bí mật công nghệ, tránh sự ăn cắp, sao chép hoặc cải tiến.

4. TNCs là các chủ thể và tác nhân phát triển công nghệ chủ yếu trong nền kinh tế thế giới. Các hoạt động phát triển công nghệ được thực hiện thông qua việc thành lập các cơ sở nghiên cứu trong nước, khai thác các tác động ngoại ứng tích cực, hoạt động đào tạo và phổ biến công nghệ. Hoạt động này còn được thực hiện ở hình thức chuyển giao công nghệ sẵn có từ bên ngoài vào. Các hoạt động này cần được thực hiện trong một chiến lược phát triển công nghệ quốc gia với bước đi thích hợp để khai thác có hiệu quả tác động của các TNCs đối với hoạt động phát triển công nghệ của từng nước và trong từng thời kỳ phát triển.

5. Việc chuyển giao và phát triển công nghệ được thực hiện có hiệu quả, một mặt, tạo điều kiện để các nước tiếp nhận có công nghệ phù hợp phục vụ cho hoạt động phát triển kinh tế- xã hội; mặt khác, góp phần mở rộng thị trường công nghệ của TNCs để hình thành những cơ hội mới trong quá trình phát triển công nghệ ở TNCs này. Quá trình này làm tăng sự phụ thuộc lẫn nhau về công nghệ giữa TNCs với các nước đang phát triển.

6. Quá trình chuyển giao và phát triển công nghệ dưới tác động của TNCs làm xuất hiện hàng loạt các vấn đề như việc lựa chọn công nghệ phù hợp với các nước đang phát triển. Nếu công nghệ cao với những dây chuyền tự động hóa tạo sức ép loại bỏ người lao động ra khỏi dây chuyền sản xuất sẽ khó được chấp nhận ở các nước có tỷ lệ thất nghiệp cao và dư thừa sức lao động. Ngược lại công nghệ quá lạc hậu, gây ô nhiễm môi trường và không tạo được khả năng cạnh tranh của sản phẩm cũng không thể được coi là phù hợp đối với các nước đang phát triển. Bên cạnh việc lựa chọn công nghệ phù hợp cần chú trọng đến việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ và việc chống nạn vi phạm bản quyền. Đồng thời, quá trình chuyển giao và phát triển công nghệ có thể dẫn đến tình trạng phụ thuộc vào công nghệ nước ngoài của các nước đang phát triển. Việc TNCs đặt giá công nghệ không phù hợp cũng có ảnh hưởng lớn đến hoạt động chuyển giao và phát triển công nghệ... Đây là những vấn đề đòi hỏi các nước nghiên cứu để tìm giải pháp thích hợp với điều kiện của nước mình. Việc nghiên cứu để tìm ra phương thức kết hợp khéo léo các mô hình công nghệ gắn với điều kiện đặc thù của từng quốc gia,

bảo đảm lợi ích của nhà đầu tư và tuân thủ các nguyên tắc quốc tế là việc mà các quốc gia đang phát triển tiến hành.

6. Đối với Việt Nam, việc tiếp nhận chuyển giao công nghệ từ TNCs và phát triển công nghệ nội sinh là một vấn đề quan trọng trong quá trình khắc phục sự tụt hậu về công nghệ của đất nước trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa và chủ động hội nhập kinh tế quốc tế. Vấn đề lựa chọn công nghệ chuyển giao phù hợp cũng là một vấn đề thu hút sự quan tâm rất lớn của các nhà hoạch định chính sách và các doanh nghiệp. Trên thực tế cũng có rất nhiều vấn đề phải tiếp tục giải quyết liên quan đến chuyển giao công nghệ nước ngoài vào Việt Nam như phát huy năng lực nội sinh của công nghệ, giảm thiểu sự phụ thuộc công nghệ nước ngoài, vấn đề bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, vấn đề phát triển thị trường công nghệ, đào tạo đội ngũ cán bộ khoa học-công nghệ, đội ngũ nhân lực chất lượng cao, chuyên gia công nghệ, vấn đề thu hút công nghệ nguồn từ TNCs.

CÁC THUẬT NGỮ CƠ BẢN

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------|
| • Chuyển giao công nghệ | • Sở hữu trí tuệ |
| • Phát triển công nghệ | • Vi phạm bản quyền |
| • Cấp giấy phép | • Giá cả công nghệ |
| • Chuyển giao từng gói hoặc từng phần | • Sự phụ thuộc công nghệ |
| • Chuyển giao kiểu chìa khóa trao tay | • Công nghệ phù hợp |

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

Câu 1: Phân tích những đặc điểm khác biệt của công nghệ khác với các sản phẩm hàng hóa thông thường? Ý nghĩa của sự khác biệt này?

Câu 2: So sánh ưu điểm và hạn chế (đối với TNCs và nước nhận chuyển giao) của từng hình thức chuyển giao công nghệ?

Câu 3: TNCs phát triển công nghệ dưới các hình thức nào? Tại sao TNCs còn hạn chế thực hiện các hoạt động R & D ở các nước đang phát triển?

Câu 4: Làm rõ các hình thức chuyển giao công nghệ của TNCs? Tại sao TNCs chủ yếu thực hiện chuyển giao công nghệ trong nội bộ các công ty chi nhánh của chúng?

Câu 5: Bình luận quan điểm “ TNCs chuyển giao công nghệ không phù hợp cho các nước đang phát triển”?

Câu 6: Nghiên cứu một tình huống một TNCs chuyển giao công nghệ vào Việt Nam và những vấn đề phát sinh từ tình huống này.

PHỤ LỤC

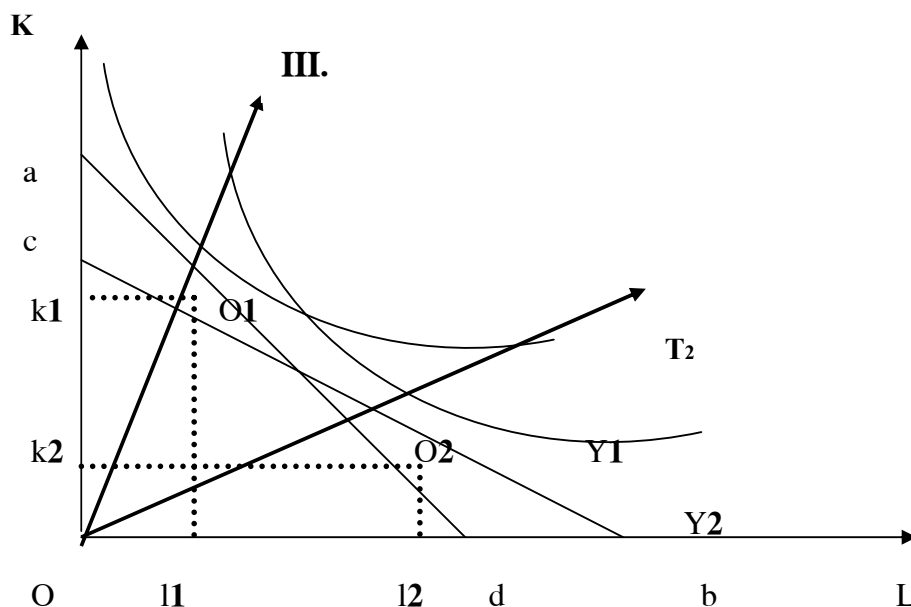
Các mô hình công nghệ thường được áp dụng ở các nước đang phát triển

❖ *Mô hình 1: Công nghệ sử dụng nhiều lao động- ít vốn*

Xét hàm sản xuất $Y = f(K, L, R, R1)$

Theo hàm sản xuất này, với mọi sự kết hợp khác nhau giữa các biến số sẽ cho các kết quả của hàm số Y khác nhau. Giả định trong mô hình này các yếu tố khác không đổi mà chỉ có hai biến số K và L thay đổi vì đây là hai biến số chiếm tỷ lệ lớn nhất trong giá thành sản phẩm. Y là đường biểu diễn sản lượng, T1 và T2 là hai loại công nghệ, OK biểu thị khối lượng vốn còn OL biểu thị khối lượng lao động.

Hình 5.1: Công nghệ sử dụng nhiều lao động- ít vốn



Còn ad và cb là giới hạn chi phí của hai công nghệ T1 và T2, (k1, l1) tạo sản phẩm O1, (k2, l2) tạo sản phẩm O2.

Giả định lao động có chất lượng thuần nhất và không có sự tác động của các yếu tố phi kinh tế qua sơ đồ. Đồ thị hàm sản xuất cho thấy mỗi sự kết hợp (k1, l1) (k2, l2) chỉ tạo ra một khối lượng sản phẩm Y nhất định.

1. Sự kết hợp giữa (k_1, l_1) sử dụng công nghệ nhiều vốn ít lao động đòi hỏi chi phí công nghệ rất lớn với lý do công nghệ này sử dụng ít lao động nhưng vẫn tạo ra một khối lượng sản phẩm nhất định.

2. Sự kết hợp giữa (k_2, l_2) là sử dụng công nghệ nhiều lao động, ít vốn. Phương án này làm cho chi phí ban đầu cần ít vốn.

3. Đường chi phí của 2 công nghệ T1 và T2 tương ứng với hai đường ad và cb, độ dốc của đường ad lớn hơn độ dốc cb khi đường chi phí càng sát với trục tung thì chi phí càng lớn $T_1 > T_2$.

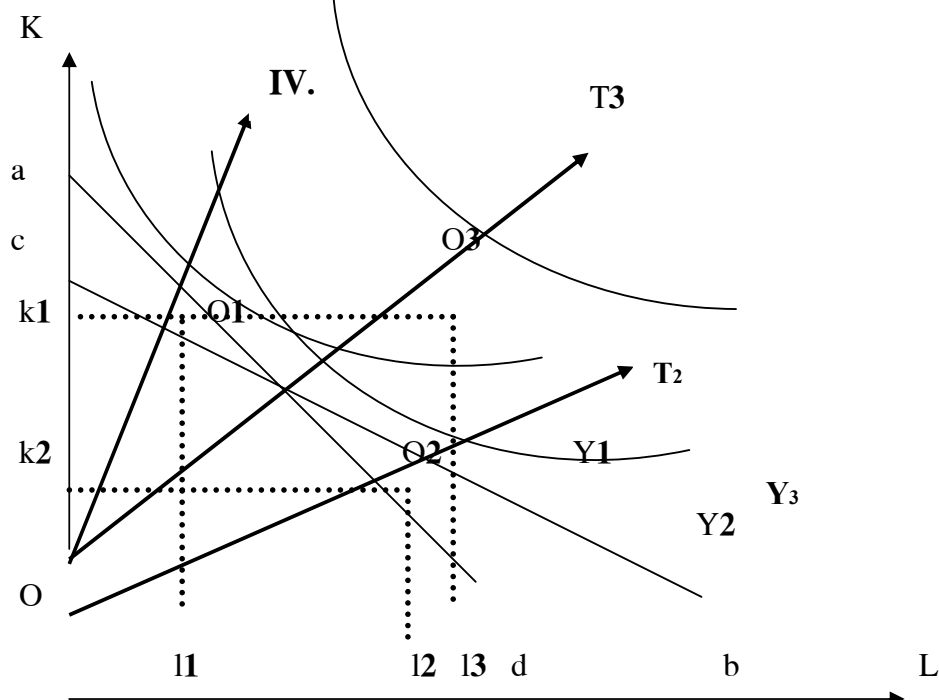
Bảng 5.1: Những điểm mạnh và hạn chế của công nghệ sử dụng ít vốn và nhiều lao động

	Điểm mạnh	Hạn chế
Nhà đầu tư	- Tiết kiệm chi phí đầu vào - Tận dụng được nguồn lao động giá rẻ và không cần kỹ thuật cao, đặc biệt ở các nước đang phát triển) khi sử dụng công nghệ kiểu T2 - Có thể được chấp nhận trên thị trường nội địa hoặc một số nước đang hoặc kém phát triển nhờ giá thành sản phẩm thấp.	- Chất lượng sản phẩm thấp - Giảm khả năng cạnh tranh của sản phẩm doanh nghiệp trên thị trường quốc tế
Nước chủ nhà	- Giải quyết được việc làm cho một lượng lớn lao động đặc biệt là những lao động không đòi hỏi tay nghề cao	- Không tiếp thu được khoa học – kỹ thuật hiện đại, không phát triển được nền khoa học- công nghệ trong nước - Có thể để lại một số hậu quả lâu dài về môi trường.

❖ Mô hình 2: Công nghệ sử dụng nhiều lao động- nhiều vốn

Mô hình này được xây dựng dựa vào hàm sản xuất: $Y = f(K, L, R, R_1)$ và được mô phỏng ở Hình 5.2.

Hình 5.2: Công nghệ sử dụng nhiều vốn và nhiều lao động



Trên hình 5.2, OK biểu thị khối lượng vốn và OL biểu thị khối lượng lao động, K là vốn, còn L là lao động. Sản lượng Y phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác nhau nhưng trực tiếp và chủ yếu ảnh hưởng đến giá thành của sản phẩm lại chính là hai yếu tố vốn và lao động. Đây là hai yếu tố có tác động mạnh hơn các yếu tố còn lại. Tương tự như mô hình 1, giả sử chỉ có hai yếu tố là K và L biến động còn các yếu tố khác giữ nguyên và không có sự tác động của các yếu tố phi kinh tế khác.

Công nghệ T2 sử dụng nhiều lao động và ít vốn có những điểm mạnh và hạn chế nhất định như đã nêu ở trên.

Công nghệ T1 dùng nhiều vốn, ít lao động đã khắc phục được những hạn chế của công nghệ T2 nhưng lại không có những điểm mạnh như T2.

Công nghệ T3 có cùng một lượng chi phí về vốn k1 nhưng sử dụng một lượng lao động lớn gấp nhiều lần công nghệ T1, do vậy đã khắc phục được một phần hạn chế của công nghệ sử dụng nhiều lao động và ít vốn.

Bảng 5.2: Điểm mạnh và hạn chế của công nghệ sử dụng nhiều vốn và nhiều lao động

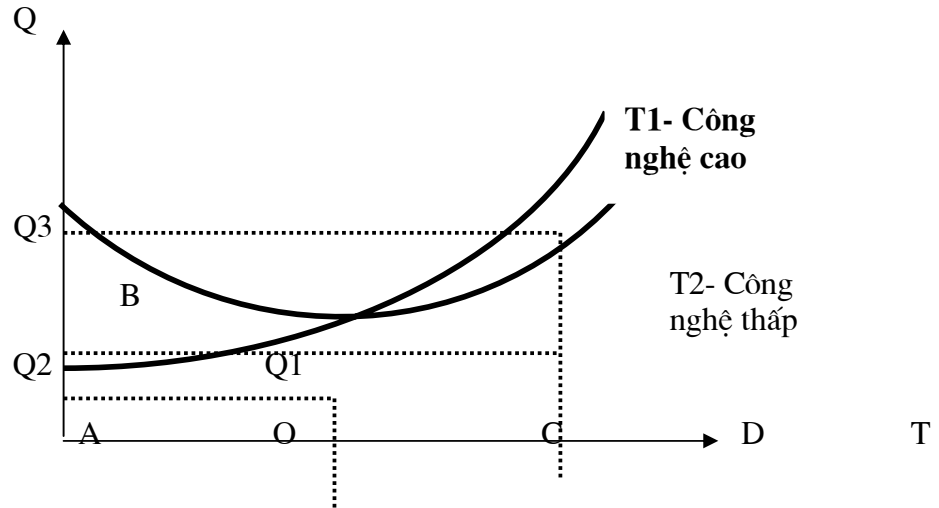
	Điểm mạnh	Hạn chế
Nhà đầu tư	- Sản phẩm tận dụng được nguồn lao động dồi dào giá rẻ ở các nước đang phát triển - Sản phẩm được sản xuất bằng công nghệ tương đối cao nên có sức cạnh tranh cao trên thị trường quốc tế.	- Cần một đội ngũ cán bộ kỹ thuật tốt, công nhân có tay nghề cao và chuyên sâu. Đây là một trở ngại khi đầu tư vào các nước đang phát triển. - Đòi hỏi lượng vốn đầu tư lớn cho nên giá thành sản phẩm cao, có thể ảnh hưởng để sức cạnh tranh ở một số thị trường.
Nước chủ nhà	- Giải quyết được việc làm cho một lượng lớn lao động - Tiếp thu được công nghệ hiện đại, nâng cao khả năng quản lý và trình độ người lao động	- Nhiều lao động thiếu tay nghề có thể bị sa thải dẫn đến tình trạng thất nghiệp.

❖ Mô hình 3: Công nghệ phục vụ mục đích trước mắt hay lợi ích lâu dài

Theo Hình 5.3, OQ là trục biểu diễn sản lượng còn OT là trục biểu diễn thời gian. Tại thời điểm O, hai công nghệ T1 và T2 có điểm xuất phát khác nhau. Công nghệ T1 tạo ra mức sản lượng là A và công nghệ T2 tạo ra mức sản lượng là B trong đó mức sản lượng B lớn hơn mức sản lượng A.

Công nghệ T2 sử dụng nhiều lao động và tiết kiệm vốn hơn so với công nghệ T1. Với công nghệ T2 đã tận dụng được lao động dồi dào của các nước đang phát triển và nguồn lao động này chỉ cần bảo đảm về số lượng mà không cần phải có tay nghề cao. Mức sản lượng của công nghệ T2 là do số lượng đông đảo công nhân không có tay nghề tạo ra. Đây là quá trình phát triển theo chiều rộng chứ không phải chuyên môn hóa sâu theo ngành nghề. Đối với công nghệ T1, ban đầu có thể không nhất thiết phải sử dụng nhiều lao động nhưng lại cần một khối lượng vốn đầu tư lớn và người lao động phải có tay nghề cao và phải có trình độ khoa học- kỹ thuật. Tức là để sử dụng công nghệ T1, cần đầu tư vào hoạt động đào tạo chuyên sâu để nâng cao tay nghề. Do đó, để sử dụng công nghệ T1, cần phải có chi phí lớn bởi vì nguồn lao động không có sẵn mà phải đầu tư vào hoạt động đào tạo.

Hình 5.3: Công nghệ phục vụ mục đích trước mắt hay lợi ích lâu dài



Theo mô hình trên, trong giai đoạn đầu (O-C), công nghệ T1 có mức sản lượng thấp hơn mức sản lượng của công nghệ T2. Nguyên nhân là do công nghệ T1 là công nghệ mới đòi hỏi người sử dụng phải có trình độ vì đây là giai đoạn tiếp xúc và học tập để sử dụng chuyên sâu các máy móc và công nghệ. Điều này tạo tiền đề cho bước tăng trưởng đột biến về sản lượng. Vào thời điểm C, mức sản lượng của công nghệ T1 và T2 bằng nhau. Sau thời điểm đó, mức sản lượng của công nghệ T1 tăng nhanh hơn so với mức sản lượng của công nghệ T2. Cả hai công nghệ này gặp nhau ở điểm C là do trong giai đoạn đầu, người sử dụng công nghệ T1 phải mất một thời gian làm quen và tập vận hành thiết bị cho nên sản lượng không cao. Đối với công nghệ T2 là loại công nghệ lạc hậu đối với các nước phát triển song lại là công nghệ mới đối với các nước chậm phát triển. Trong giai đoạn đầu, nhờ sử dụng lực lượng lao động đông đảo và không qua đào tạo cho nên sản lượng tạo ra khá lớn. Tuy nhiên, vào thời gian tiếp theo, công nghệ T2 bộc lộ những hạn chế khó thích nghi với tình trạng cạnh tranh gia tăng dẫn đến làm suy giảm nghiêm trọng về sản lượng trong khi công nghệ T1 ngày càng phù hợp và sản lượng không ngừng tăng lên vào giai đoạn tiếp theo.

Căn cứ vào mục đích đầu tư của nhà đầu tư và tính chất ngắn hạn hay dài hạn của dự án để lựa chọn công nghệ. Nếu dự án dài hạn thì công nghệ T1 tỏ ra phù hợp nhưng sẽ gặp khó khăn bước đầu khi tiến hành hoạt động triển khai dự án. Còn nếu dự án mang tính chất ngắn hạn hoặc trung hạn thì công nghệ T2 lại phù hợp hơn. Tương tự như vậy, đối với nước chủ nhà, để nhanh chóng tạo việc làm cho người lao động thì công nghệ T2 lại trở nên tốt hơn. Tuy nhiên, về lâu dài, để bảo đảm sự phát triển bền vững và tăng

cường năng lực nội sinh của công nghệ, công nghệ T1 sẽ hợp lý hơn, giảm thiểu tình trạng biến đất nước thành bãi rác công nghiệp.

Mỗi mô hình công nghệ có những điểm mạnh và hạn chế khác nhau và giữa các nước phát triển và các nước đang phát triển có khoảng cách khá xa về trình độ phát triển công nghệ. Các nước đang phát triển thường gặp phải tình trạng thiếu vốn và thừa lao động cho nên công nghệ nào giải quyết được tình trạng đó sẽ thể hiện được ưu thế của mình. Tuy nhiên, do xuất hiện làn sóng di chuyển vốn dư thừa từ các nước công nghiệp phát triển sang các nước khác đã tạo điều kiện bổ sung cho nguồn vốn của các nước đang phát triển. Do đó, việc lựa chọn công nghệ sử dụng nhiều lao động, ít vốn, sử dụng nhiều lao động, nhiều vốn hoặc công nghệ phù hợp với lợi ích trước mắt hay lâu dài không nhất thiết quá đề cao tới lợi thế sẵn có đặc biệt là nguồn vốn.

Nếu có trường hợp phải sử dụng công nghệ nhiều vốn và nhiều lao động thì không thể cứng nhắc bám vào quan điểm thiếu vốn và thừa lao động mà cần dựa vào đặc điểm kinh tế- kỹ thuật của ngành sản xuất. Việc thực hiện chiến lược công nghiệp hóa đòi hỏi phải linh hoạt trong việc lựa chọn công nghệ. Nếu quyết định đưa ra thiếu thận trọng có thể gây ra những hậu quả nghiêm trọng và những khoản chi phí rất lớn để khắc phục. Do vậy, cần khéo léo kết hợp cả 3 mô hình công nghệ trên. Đối với công nghệ sử dụng nhiều lao động và ít vốn có thể chọn để chuyển giao vào các ngành công nghiệp như ngành dệt, may mặc, giày da. Đối với công nghệ ảnh hưởng ở phạm vi vừa và nhỏ nên đưa vào các ngành sản xuất hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng trong nước. Các công nghệ cao có thể lựa chọn để chuyển giao vào các ngành kinh tế then chốt làm nền tảng phát triển kinh tế trong tương lai. Việc kết hợp cả 3 loại công nghệ này trên nguyên tắc phù hợp với các điều kiện của quốc gia, bảo đảm lợi ích của các nhà đầu tư mà đặc biệt là TNCs đồng thời tuân thủ các tiêu chuẩn về chuyển giao công nghệ quốc gia và quốc tế.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường- Trung tâm chuyển giao công nghệ Châu á- Thái Bình Dương, *Cẩm nang chuyển giao công nghệ*, Nhà xuất bản Khoa học- Kỹ thuật, Hà Nội- 2001. Trang 42-46, 57-59
2. Chang- Man Im, *Đánh giá và chuyển giao công nghệ ở Hàn Quốc*, Trung tâm chuyển giao công nghệ Hàn Quốc, Tháng 12/2003.

3. Thế Dũng, *Tư vấn pháp lý trong chuyển giao công nghệ: Doanh nghiệp còn thờ ơ*. Báo Hà Nội mới, Thứ hai 22/8/2005.
4. Phạm Thị Thu Hà- Đỗ Trọng Hải, *Vai trò của tư vấn pháp lý trong hoạt động chuyển giao công nghệ*, InvestConsult Group. Thông tin Câu lạc bộ Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài. Số 43 tháng 6 năm 2005.
5. Phùng Xuân Nhạ, *Đầu tư quốc tế*, Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Hà Nội. Năm 2002. Trang 57-68.
17. Bruce McKem, *Transnational corporations and the exploitation of natural resources*, Transnational Corporations and World Development, Thomson Business Press, 1996.
18. Chakravarthi Raghavan, *Third world network feature, TNCs control two- third of world economy*, 29 January, 1996.
19. Daniel Chudnovsky, *Transnational corporations and industrialization*, Transnational Corporations and World Development, Thomson Business Press, 1996.
20. Edward K.Y. Chen, *Transnational Corporations and technology transfer to developing countries*, Transnational Corporations and World Development, Thomson Business Press, 1996.
21. John Cantwell, *Transnational Corporations and innovatory activities*, Transnational Corporations and World Development, Thomson Business Press, 1996.
22. Sanjaya Lall (edited), *Transnational corporations and economic development*, Vol. 3, ROUTLEDGE Press, 1993.
23. *Transnational corporation and technology transfer in the industrial sector of less developed countries: The case of Vietnam*, 10VN-HL/99
24. Yukio Ikemoto, *Technical progress and level of technology in 1970-1980: a translog index approach*, the *Developing Economies*, Vol.XXIV, No.4, December 1986.

CHƯƠNG 6: CÔNG TY XUYÊN QUỐC GIA ĐỐI VỚI TẠO VIỆC LÀM VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC

Trong các chương trước, chúng ta đã nghiên cứu vai trò của TNCs đối với phát triển thương mại, đầu tư và chuyển giao công nghệ, trong chương này chúng ta tiếp tục làm rõ vai trò của TNCs đối với tạo việc làm và phát triển nguồn nhân lực.

6.1. TNCs ĐỐI VỚI TẠO CƠ HỘI VIỆC LÀM

Nhiều công trình nghiên cứu cho rằng TNCs có vai trò quan trọng trong tạo cơ hội việc làm cho nền kinh tế quốc gia, khu vực và thế giới. Vậy chúng ta hiểu thế nào là việc làm?. Trong Bộ luật lao động đầu tiên của Việt Nam được Quốc hội khóa IX phê duyệt đã khẳng định: mọi hoạt động lao động tạo ra thu nhập, không bị pháp luật cấm đều được thừa nhận là việc làm. Như vậy: người có việc làm là người làm việc trong những lĩnh vực, ngành nghề, dạng hoạt động có ích, không bị pháp luật ngăn cấm, đem lại thu nhập để nuôi sống bản thân và gia đình, đồng thời đóng góp một phần cho xã hội.

6.1.1. Tạo việc làm trực tiếp và gián tiếp.

TNCs là lực lượng cơ bản, có vị trí quan trọng trong tạo việc làm trực tiếp và gián tiếp. Đây là một tất yếu phổ biến của TNCs, bởi vì tranh thủ lao động rẻ là một trong những mục tiêu của TNCs. Với một lực lượng rất lớn TNCs hoạt động hầu khắp mọi nơi trên thế giới và trong tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế thì chúng ta có thể thấy được khả năng tạo việc làm, quy mô của việc làm do chúng tạo ra và số việc làm được tạo ra. Điều này cũng đã được chỉ ra trong nhiều tài liệu, đặc biệt trong báo cáo của Ngân hàng thế giới. Theo UNCTAD ước tính TNCs đã tạo ra ở nước chủ nhà và chính quốc được khoảng 45 triệu lao động vào giữa những năm 1970 . Gần 65 triệu lao động giữa những năm 1980, con số này tăng lên đến 70 triệu vào những năm đầu của thập kỷ 90 và đến năm 1998 lên đến 86 triệu lao động. Sự tập trung việc làm của TNCs ở cả nước mẹ và nước chủ nhà. Điều đó có nghĩa chúng là lực lượng cơ bản tạo việc làm trong nhiều trường hợp.

Năm 1995 nếu chỉ tính trong phạm vi 100 TNCs hàng đầu thế giới và 50 TNCs lớn nhất của các nước đang phát triển thì đã tạo ra được 5.800 nghìn và 470 nghìn việc làm ở các nước phát triển và đang phát triển. Xét trong 100 TNCs trên, bình quân mức tăng việc làm ở nước ngoài đạt 4% giữa các năm 1993- 1995, trong khi số việc làm trên toàn cầu giảm khoảng 4%. Có thể thấy ở 100 TNCs lớn nhất thế giới tỷ lệ việc làm ở nước

ngoài trong tổng lực lượng lao động đã tăng từ 0,44% năm 1993 lên 0,48% năm 1995.

Nhìn chung TNCs thường tạo việc làm ở các ngành công nghiệp và dịch vụ hơn là trong nông nghiệp và các ngành khác. Tỷ lệ lao động trong các ngành công nghiệp chiếm khoảng 4/5 tổng số lao động được TNCs tạo ra. Nhiều việc làm còn được tạo ra một cách gián tiếp thông qua các hoạt động liên kết kinh tế, cung cấp dịch vụ cho các công ty nội địa. Trong báo cáo đầu tư nước ngoài năm 1994 có xác định: vào đầu những năm 1990, nếu tính cả số việc làm được tạo ra một cách trực tiếp và gián tiếp thì ước tính TNCs đã tạo ra khoảng 150 triệu lao động, chiếm khoảng 3% lực lượng lao động thế giới; trong đó trực tiếp cho 73 triệu lao động, tương đương với 10% tổng số việc làm trong sản xuất phi nông nghiệp hiện có. Và có gần 60% nhân viên làm việc ở TNCs mẹ, còn 40% là làm việc ở các tổ chức khác nhau ở nước ngoài. Hơn một nửa số việc làm ở nước ngoài là của các nước phát triển, còn 47% là ở các nước đang phát triển. Đây là đội ngũ lao động quan trọng để phát triển nguồn lực lao động cho nền kinh tế thế giới, nhất là ở các nước đang phát triển. Như vậy nhìn ở bình diện tạo việc làm của TNCs thì chúng ta không thể phủ nhận được (Theo tạp chí Fortune Aug 4th 1997: 500 công ty hàng đầu thế giới tính đến năm 1996 đã tạo ra hơn 35,5 triệu lao động. Ví dụ: năm 1996, GMC có số lao động lớn nhất là 64.7000 người; Ford Motor 371.000 người; Uniliver 306.000 người; US Postal Service 88.7000 người).

Trong các nước phát triển, theo con số thống kê của báo cáo đầu tư thế giới năm 1994 cho thấy, khoảng 2/3 số việc làm được tạo ra từ các công ty mẹ và cũng khoảng 2/3 số còn lại được tạo ra từ các công ty chi nhánh của các công ty mẹ ở các nước đang phát triển. Phần lớn số việc làm được tạo ra từ các công ty mẹ ở chính quốc. Trong đó TNCs của Mỹ tạo được số việc làm lớn nhất trong tổng việc làm của TNCs trên thế giới, sau đó là TNCs của Anh, Đức, Nhật Bản, Pháp (xem Bảng 6.1).

Vào đầu những năm 1980, 1 triệu USD là vốn đầu tư đã đảm bảo cho gần 30.000 chỗ làm việc ở các nước đang phát triển và gần 11.000 chỗ làm việc tại các nước công nghiệp phát triển. Trong TNCs nếu không tính tới Mỹ thì số nhân công làm việc ở nước ngoài tăng nhanh hơn ở các công ty mẹ trong nước. Ở các nước đang phát triển 1/3 số người làm việc trong TNCs lao động tại các khu thương mại tự do, sản xuất sản phẩm xuất khẩu. Trên 2/3 số nhân viên của các công ty con ở nước ngoài hoạt động hiệu quả trong ngành sản xuất công nghiệp, gần 30% trong lĩnh vực dịch vụ, số còn lại làm trong ngành chế biến (UNCTAD World Investment Report, 1997, United National, Geneva, 1997 P6,7).

Bảng 6.1: Tổng FDI và việc làm trong TNCs của một số nước phát triển.

Triệu USD và nghìn việc làm

Các nước	Việc làm được tạo ra ở chính quốc				Việc làm trong các công ty chi nhánh ở các nước PT		
	Năm	FDI đầu tư ra	Tổng việc làm	Công ty chi nhánh	Năm	FDI đầu tư ra	Tổng việc làm
1.Úc	1989	29569	846	...	1987	39689	200
2. Bỉ	1989	22651	266	...	1980	7306	349
3. Canada	1984	35888	1174	...	1986	66934	1329
4. Pháp	1990	10126	3680	2100	1989	60588	773
5. Đức	1990	151551	4459	2337	1990	119619	1789
6. Italia	1991	12702	1110	511	1990	57985	506
7.Nhật Bản	1990	02450	4064	1550	1990	34630	182
8.Hà Lan	1981	40311	1454	1071	1989	54979	196
9.Thụy Điển	1990	49842	1110	590	1990	11759	206
10.Thụy Sĩ	1990	65731	1095	779	1988	25299	130
11.Anh	1981	88222	5484	1390	1990	203905	775
12.Mỹ	1991	66870	4909	6833	1991	14358	4809

Nguồn: *World Investment Report 1994*, tr179.

Tâm quan trọng của TNCs đối với việc làm luôn gắn với động thái dòng FDI trên thế giới. Đối với các nước đang phát triển, đầu tư trực tiếp của TNCs tạo ra những công ty, nhà máy, cơ sở sản xuất mới, tăng thêm cơ hội việc làm cho người lao động. Vấn đề đặt ra đối với nước tiếp nhận FDI là phải làm sao tiếp nhận được kỹ thuật- công nghệ mới, đồng thời lại giải quyết được việc làm cho người lao động. Đối với TNCs, một trong những động cơ chủ yếu khi tiến hành đầu tư trực tiếp vào các nước đang phát triển là tìm kiếm nguồn lao động rẻ, nâng cao sức cạnh tranh của hàng hóa do công ty sản xuất ra. Còn đối với nước tiếp nhận thì phải làm sao tiếp nhận được kỹ thuật- công nghệ mới hiện đại hóa nền kinh tế và giải quyết việc làm. Để giải quyết việc làm TNCs thường hướng đầu tư nước ngoài vào những ngành cần nhiều nhân công như: ngành dệt, chế biến nông sản, thủ công mỹ nghệ.

Ở nhiều nước đang phát triển, các khu chế xuất, khu công nghiệp, đặc khu

kinh tế là những hình thức để cho TNCs tạo được nhiều việc làm thông qua FDI. Đến năm 1990 có khoảng 173 khu công nghiệp, khu chế xuất, đặc khu kinh tế ở các nước đang phát triển, tạo ra khoảng 3.953.107 việc làm (Report 1994, tr199). Theo nhà kinh tế K.Sauvant, số lượng việc làm mà TNCs tạo ra ở các nước đang phát triển khoảng 1% dân số ở độ tuổi lao động¹¹. Nhưng tỷ lệ đó ở khu vực ASEAN còn cao hơn nhiều, vì ở đây các nguồn vốn được tập trung cao, nên là khu thu hút việc làm nhiều hơn cả. Chẳng hạn, đối với các khu chế xuất của Malaixia tính đến 1983 có 39.889 người được thu hút vào làm việc. Với các khu chế xuất của Philippin TNCs đã tạo ra 30.574 chỗ làm việc.

Phần lớn trong số khoảng 1/3 tổng việc làm tạo ra bởi TNCs ở các nước đang phát triển chủ yếu tập trung vào các nước Châu á như: Trung Quốc, Malaixia, Xingapo. Đặc biệt trong những năm 1990 số việc làm được tạo ra bởi TNCs ở các nước đang phát triển thuộc về Trung Quốc. Nếu TNCs năm 1987 tạo ra được khoảng 0,9 triệu việc làm ở nước này thì đến năm 1990 đã tăng lên 3,2 triệu việc làm và đạt hơn 6 triệu việc làm vào năm 1992. Hoạt động của TNCs tạo nhiều cơ hội việc làm ở các nước đang phát triển, cho dù số việc làm do đầu tư trực tiếp của chúng mang lại không lớn (dưới 1% số người có khả năng lao động ở thế giới thứ ba). Việc làm mà TNCs tạo ra chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng số việc làm của các nước đang phát triển. Năm 1999 ở Malaixia là 5,9%, Philippin: 8,67% và Xingapo: 54,6%. Đồng thời TNCs tạo nhiều cơ hội việc làm cho lực lượng lao động phụ nữ ở các nước đang phát triển. Nhiều nghiên cứu cho thấy, việc xây dựng các xí nghiệp mới trong ngành dệt may, chế biến thực phẩm đã thu hút được nhiều lao động phụ nữ ở các nước như Xingapo, Malaixia, Ấn Độ, Trung Quốc , Việt Nam.

Đối với Việt nam, hoạt động của TNCs có vai trò rất lớn trong tạo công ăn việc làm cho người lao động và phát triển nguồn nhân lực. Đồng thời sự xuất hiện của chúng làm nhiều ngành sản xuất phát triển, góp phần nâng cao trình độ công nghệ hiện đại của Việt nam.

Theo thống kê, đến hết năm 2005 đã có 6.900 dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài được cấp giấy phép đầu tư vào Việt nam, với tổng số vốn đăng ký là 64.300 triệu USD. Trừ các dự án đã hết hạn hoạt động và giải thể trước thời hạn, tính đến 31/12/2005 còn 6.030 dự án đang hoạt động với tổng vốn đăng ký 51.000 triệu USD.

¹¹ (K. Sauvant: Những xu hướng mới quốc tế hóa nền kinh tế thế giới. Thông tin kinh tế thế giới và quan hệ quốc tế số 2/1989 tr 51)

Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài đã tạo công ăn việc làm cho một số đông lao động, góp phần giải quyết thất nghiệp. Số lượng lao động thu hút vào khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài ngày càng tăng đáng kể. Năm 1997 có khoảng 270.000 người Việt Nam làm việc trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, trong đó có khoảng 6.000 cán bộ quản trị điều hành là người Việt Nam, 25.000 cán bộ khoa học- công nghệ, trên 100.000 công nhân lành nghề, 15% tổng số lao động đã tốt nghiệp đại học và sau đại học, 60% tổng số lao động doanh nghiệp tự đào tạo. Năm 2000: chiếm 0,83% (37 vạn lao động) và tính đến tháng 6/2003 số lao động trực tiếp trong khu vực có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài khoảng 62 vạn lao động chiếm 1,5% lực lượng lao động cả nước. Đến cuối năm 2005, khu vực FDI đã thu hút được hơn 800 nghìn lao động trực tiếp và gần 2 triệu lao động gián tiếp.

Bảng 6.2: Kết quả khảo sát việc làm trực tiếp và gián tiếp (3/1998).

STT	Doanh nghiệp	Lĩnh vực Hoạt động	Việc làm trực tiếp	Việc làm gián tiếp	Trực tiếp/ Gián tiếp
1	VMC	SXKD ô tô	574	1540	1/68
2	American Feed	Thức ăn gia súc	130	3010	1/23
3	Everton	SX và chế biến nông sản	400	4236	1/10,6
4	Coca Cola	Nước giải khát	1500	18030	1/12
5	Shell Codamo	KD dầu nhờn	39	2306	1/59,1
6	Haiha- Katobuki	KD bánh kẹo	115	3580	1/31
7	Samsung Vina	Điện tử	323	3210	1/9,9
8	Sony Vietnam	Điện tử	600	4820	1/8
9	Visintex	SX lụa tơ tằm	321	4209	1/3,7
10	Vinataxi	Vận tải taxi	686	1350	1/1,97
Tổng	10 DN		4688	43286	1/9,23

Nguồn: *Bùi Anh Tuấn, Tạo việc làm cho người lao động qua đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam, NXB Thống kê - HN, 2000, tr74.*

Bên cạnh vai trò tạo việc làm trực tiếp, khu vực FDI còn tạo ra việc làm gián tiếp với số lượng lớn hơn nhiều so với số lượng việc làm trực tiếp mà nó tạo ra. Đặc biệt là trong các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp và công nghiệp chế biến nông sản thường tạo ra nhiều việc làm gián tiếp. Chúng ta có thể xem kết quả

khảo sát số lượng việc làm gián tiếp do FDI tạo ra ở 10 doanh nghiệp có FDI đại diện ở một số ngành và lĩnh vực (bảng 6.2) Theo Ngân hàng thế giới (WB) thì 1 lao động trực tiếp ở khu vực FDI tạo việc làm cho 2-3 lao động gián tiếp theo cùng. Khu vực này tạo ra từ 1,5 đến 2 triệu việc làm mới cho lao động ở Việt Nam, điều này thấy rõ trong ngành dệt may. Đến nay các xí nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã tạo ra hơn 4 vạn việc làm trực tiếp trong các xí nghiệp dệt may và thu hút hàng nghìn lao động vào các công trình về xây dựng cơ bản, dịch vụ, sản xuất nguyên vật liệu. Hiện tại các khu chế xuất có hơn 20.000 lao động làm việc tại 38 công ty may hàng xuất khẩu có vốn đầu tư nước ngoài.

6.1.2. Cải thiện điều kiện lao động

Vai trò của TNCs trong cải thiện điều kiện lao động ở một số khía cạnh như: thu nhập từ lợi nhuận, điều kiện làm việc, cơ hội phát triển nghề nghiệp. Một thực tế rất rõ là chính ở TNCs là nơi sử dụng lao động có trình độ cao hơn, trang thiết bị hiện đại hơn, do vậy mà ở đó năng suất lao động đạt được cao hơn.

Đến năm 1998, trong 500 công ty lớn nhất thế giới, có 435 công ty (chiếm 87%) thuộc các nước G7. 500 công ty nói trên có giá trị tài sản lên tới 30.515,2 tỷ USD và sử dụng 34.515.427 triệu lao động, trong đó Nhật Bản có số công ty ít hơn Mỹ là 63 công ty, nhưng lợi nhuận thấp hơn 16,4 lần (15,350 tỷ USD so với 246,134 tỷ USD). Mỹ là nước có nhiều công ty nhất, đứng đầu trong danh sách 500 TNCs lớn nhất thế giới với 175 công ty. Thu nhập từ lợi nhuận của các công ty Mỹ cao hơn hẳn so với các công ty của các nước khác (xem Bảng 6.3). Qua đó cho thấy sự tập trung nguồn thu nhập chủ yếu là vào các công ty lớn nhất thế giới mà phần lớn là của các nước phát triển và sức mạnh do chúng tạo nên có thể chi phối sự phát triển kinh tế thế giới ở mức độ cao, đặc biệt là thông qua hoạt động của các công ty con. Các công ty mẹ ở các nước phát triển đã thực hiện mở rộng kinh doanh qua các chi nhánh trên phạm vi toàn cầu, tận dụng mọi nguồn lực của nước sở tại để tăng thu nhập, thúc đẩy cạnh tranh phát triển đầu tư và thương mại quốc tế.

Bảng 6.3: Thu nhập và lợi nhuận của 500 công ty lớn nhất thế giới (1998)

TT	Nước	Số công ty	Doanh thu (triệu USD)	Lợi nhuận (triệu USD)
1	Mỹ	175	3.977.510,9	246.134,2
2	Nhật	112	2.963.428,8	15.350,9
3	Đức	42	1.058.539,5	28.825,1
4	Anh	35	638.130,5	45.436,0
5	Pháp	39	880.082,7	21.481,2
6	Italia	13	263.814,6	11.337,7
7	Canada	8	102.143,5	4.305,0
8	Hà Lan	9	202.201,2	11.349,8
9	Hàn Quốc	12	282.489,0	920,1
10	Thụy Sĩ	12	277.033,9	8.704,3

Nguồn: *Fortune August 3, 1998 F30- F40.*

Theo báo cáo đầu tư thế giới năm 1998 của Liên hiệp quốc cho thấy trong số 53.607 công ty mẹ trên toàn thế giới thì có 43.442 công ty là ở các nền kinh tế phát triển. Trong đó Tây Âu có 33.302 công ty mẹ, Mỹ có 3.379 công ty (năm 1995), Nhật Bản có 4.231 công ty, các nước phát triển còn lại có 2.530 công ty. Các nước đang phát triển có 10.165 công ty mẹ; trong đó Châu Phi có 32 công ty, Châu Mỹ La Tinh và Caribê có 1.109 công ty, các nước đang phát triển Châu âu (Croatia, Slovenia và Nam Tư) có 1.482 công ty, các nước Nam, Đông Nam và Đông Nam á có 6.242 công ty (Trung Quốc có 379 công ty (1997), Hồng Kông 500 công ty, Hàn Quốc 4.806 công ty (1996), Tây và Tây á có 458 công ty, Trung và Đông Âu có 842 công ty. Như vậy, các công ty lớn nhất thế giới có nguồn vốn và thu nhập lợi nhuận cao, chúng hầu hết thuộc các nước phát triển và có sức mạnh kinh tế lớn, khả năng hoạt động của TNCs ngày càng tăng, chi phối nền kinh tế thế giới thông qua hoạt động của mạng lưới các công ty chi nhánh.

Chúng ta biết rằng, mô hình cân bằng tổng quát về đầu tư và thương mại quốc tế tập trung phản ánh rõ trong nước chủ nhà, vào chức năng phân phối thu nhập, mà nó quan hệ tới phân vốn và lao động. Liên quan trong nước chủ nhà, đặc biệt ở các nước đang phát triển tập trung phản ánh tác động của FDI đối với phân phối thu nhập cá

nhân. Mô hình tân cổ điển rút gọn của việc di chuyển vốn quốc tế với thương mại phi hàng hóa, cho rằng FDI sẽ có tác động gấp đôi đến thu nhập của nước chủ nhà: Nguồn vốn cho thuê sẽ tăng bởi vì năng suất giới hạn của vốn bản xứ tăng. Thêm vào đó, TNCs đang đầu tư sẽ thu nhập cao hơn từ đầu tư của chúng. Như vậy, tỷ lệ của vốn đã tăng thu nhập ở chính quốc do việc sử dụng lao động. Tiền lương sẽ giảm xuống do cầu lao động giảm (sự mất vốn nguyên nhân là giảm cầu lao động). Ngược lại xuất hiện trong nền kinh tế nước chủ nhà nơi dòng vào vốn giảm xuống và tăng cầu lao động và tỷ lệ tiền lương của thu nhập quốc dân.

Tuy nhiên, có ít điều tra ảnh hưởng của FDI tới phân chia thu nhập ở nước chủ nhà. Mô hình cân bằng tổng quát dự đoán khuynh hướng cân bằng hóa dòng chảy vốn dẫn tới việc tạo ra một mạng lưới công việc và tăng cầu lao động. Những điều kiện của mô hình đó có thể vi phạm nơi TNCs tăng những quỹ đầu tư địa phương hoặc ở nơi FDI không phải người sản xuất bản xứ. Mô hình cũng cho rằng việc làm đầy đủ, giống như sự khác nhau về kỹ năng của lực lượng lao động trong các hãng hoặc vị trí địa lý rất có thể xuất hiện nhiệm vụ điều chỉnh thị trường lao động.

Sự hoạt động rộng khắp của TNCs đã mang lại nhiều lợi ích cho các nền kinh tế trên thế giới trong việc cải thiện điều kiện lao động. Đặc biệt đối với các nước đang phát triển, thông qua hoạt động của TNCs mà thu nhập của người lao động được nâng lên. Chúng ta có thể nhìn vào nền kinh tế của một số nước ASEAN và NIEs Châu Á. Hoạt động của TNCs góp phần tăng thêm thu nhập ở một số nền kinh tế như: Hồng Kông và Xingapo nền kinh tế có thu nhập cao, GDP/ người (PPP) năm 1996 tương ứng là 24.085 USD và 24.610 USD. Các nền kinh tế bậc trung là Đài Loan với thu nhập theo đầu người là 12.265 USD và Hàn Quốc là 10.076 USD. Thu nhập bình quân đầu người là một trong những chỉ tiêu quan trọng để đánh giá mức độ phát triển của một nước, cũng như tổng thể ngành công nghiệp của một nước.

Ở Việt Nam, khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài tạo cơ hội cho hàng ngàn lao động Việt Nam có việc làm mới, thu hút nhiều lao động xã hội và mức lương bình quân cho một lao động ở khu vực này cao hơn khu vực khác trong nước. Người lao động làm việc trong các doanh nghiệp nước ngoài với mức lương bình quân hiện nay là 70 USD/ tháng thường có thu nhập cao hơn những người làm việc trong các khu vực kinh tế trong nước từ 30- 50% , cao hơn người lao động làm việc trong các khu vực khác từ 30- 50%. Chính nhờ có thu nhập cao mà người lao động có cơ hội để tái bù đắp

sức lao động, nhiệt tình gắn bó với công việc. Hàng năm lực lượng lao động này có tổng thu nhập hàng trăm triệu USD, đây là một con số đáng kể, góp phần tạo việc làm tăng thu nhập cho người lao động, tạo sức mua mới để kích thích sản xuất phát triển, tạo sự ổn định của đời sống kinh tế và an toàn xã hội.

Đầu tư trực tiếp của TNCs tạo ra nhiều công ty, nhà máy mới, tăng thêm cơ hội việc làm cho người dân địa phương và đó cũng chính là cơ hội để người lao động phát triển nghề nghiệp. Khi các dự án đầu tư được thực hiện thì cũng là lúc các doanh nghiệp FDI đưa các thiết bị kỹ thuật, dây chuyền máy móc và công nghệ vào Việt Nam để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh. Những người tiếp quản để thực hiện quá trình sản xuất đó có một số rất ít là người nước ngoài, số còn lại hầu hết là người Việt nam. Đây cũng chính là cơ hội tốt cho người lao động địa phương tiếp cận với máy móc, thiết bị hiện đại, quy trình công nghệ tiên tiến thế giới để phát triển nghề nghiệp, nâng cao tay nghề mà trước đó chưa có điều kiện tiếp cận. Như vậy khi TNCs vào hoạt động thì nước nhận đầu tư được lợi không chỉ từ việc mở rộng sản xuất và cải thiện các cơ hội việc làm, mà còn từ việc tiếp cận các phương tiện lao động.

6.2 TNCs ĐỐI VỚI PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC.

TNCs chính là lực lượng cơ bản trong đào tạo phát triển nguồn nhân lực, nhân tố quan trọng trong quá trình sản xuất. Nguồn nhân lực là nhân tố quyết định, động lực chính tạo nên sự thành công của TNCs. Vì một công ty muốn đứng vững thì đòi hỏi phải có các nhà quản lý kinh doanh giỏi và hàng ngũ công nhân viên lành nghề, nhờ đó họ mới tiếp thu, sử dụng năng lực của mình cải tiến kỹ thuật đưa ra sản phẩm mới phù hợp nhu cầu thị trường. Do đó, trong TNCs con người được đào tạo tới luyện để trưởng thành. Vậy có thể hiểu nguồn nhân lực là một bộ phận của dân số trong độ tuổi luật pháp cho phép tham gia lao động (ở Việt Nam: nam từ 15- 60 tuổi, nữ từ 15- 55 tuổi). Về mặt số lượng: được thể hiện qua tổng số những người trong độ tuổi lao động và thời gian làm việc có thể huy động được của họ. Về mặt chất lượng: được thể hiện bằng trình độ chuyên môn và sức khỏe của của họ. Như vậy, phát triển nguồn nhân lực có thể hiểu là các hoạt động nhằm nâng cao và khuyến khích đóng góp tốt hơn kiến thức và thể lực của người lao động, đáp ứng tốt hơn cho nhu cầu sản xuất. Kiến thức có được nhờ quá trình đào tạo và tiếp thu kinh nghiệm, trong khi đó thể lực có được nhờ chế độ dinh dưỡng, rèn luyện thân thể và chăm sóc y tế. Do vậy, xét vai trò của TNCs đối với phát triển nguồn nhân lực phải bao gồm một số quá trình như: sức khỏe và dinh dưỡng, giáo dục và đào tạo, năng lực quản lý từ đó nâng cao được năng suất lao động

và các yếu tố sản xuất khác, thúc đẩy tăng trưởng và phát triển kinh tế.

TNCs có thể tạo ra các ngoại ứng tích cực trong thị trường lao động nước chủ nhà qua việc đầu tư của chúng trong vốn con người. Các ngoại ứng đó tăng lên theo 2 cách: Thứ nhất, TNCs có thể bổ sung dự trữ vốn con người của quốc gia qua việc cung cấp đào tạo công nhân mà họ không thể nhận được sự đào tạo nếu không có FDI. Thứ hai, sự hiện diện của TNCs đưa đến cơ hội việc làm tương đối phức tạp, có thể khuyến khích những người làm công tiềm năng để đầu tư vào giáo dục và đào tạo chung trong sự cố gắng của những cơ hội bản thân. Sự thực hiện lợi ích này yêu cầu 3 điều kiện:

Một là, TNCs phải cung cấp đào tạo mà nếu thiếu sự vắng bóng của chúng thì việc đào tạo đó sẽ không thể đạt được; điều này hầu như có thể thấy ở nơi người lao động bị thất nghiệp hoặc bị hạn chế bởi các công việc kỹ năng thấp trong tình trạng thiếu FDI.

Hai là, tốc độ thay thế công nhân được yêu cầu cho những kỹ năng mới để tiếp tục công việc, hay nói cách khác là công việc được mở rộng trong nền kinh tế địa phương; điều kiện đó sẽ không thể thấy khi những kỹ năng của TNCs là chuyên môn hóa hoặc ở nơi sự chưa phát triển của các hãng bản xứ làm loại trừ các cơ hội để ứng dụng những kỹ năng đó ngoài khu vực hoạt động kinh doanh kiểm soát bởi người nước ngoài.

Ba là, chi phí đào tạo được thực hiện bởi TNCs chứ không phải bởi người làm công trong hình thức tiền lương của người đang đào tạo nghề; nơi người đào tạo nghề nhận tỷ giá thấp dưới mức trung bình, rõ ràng lợi ích đào tạo được nảy sinh bởi TNCs phải được bù đắp để chống lại sự mất thu nhập của nền kinh tế chủ nhà.

Đối với các nước đang phát triển, việc làm và đào tạo của TNCs thể hiện một nguồn quan trọng của đầu tư vào vốn con người. Mặt khác, đầu tư có tác động tích cực và mạnh mẽ tới sự điều chỉnh và tăng trưởng kinh tế. Phát triển nguồn nhân lực kết nối các nhà đầu tư với tiến bộ công nghệ và nâng cao năng suất.

Nhìn chung, TNCs tác động đến phát triển nguồn nhân lực theo 2 cách trực tiếp và gián tiếp. Cách trực tiếp là thông qua các dự án đầu tư, TNCs đào tạo lực lượng lao động địa phương để phục vụ cho nhu cầu hoạt động của dự án. Cách gián tiếp là thông qua các liên kết kinh tế, cung cấp dịch vụ tạo ra các cơ hội, động lực cho sự phát triển của lực lượng lao động theo đuổi mục tiêu thu nhập cao. Sau đây chúng ta sẽ xem xét tác động của TNCs cụ thể trên từng mặt:

6.2.1. Sức khỏe và dinh dưỡng

TNCs có vai trò đáng kể đối với tăng cường sức khỏe và dinh dưỡng ở cả nước mẹ và nước chủ nhà. Đặc biệt bằng con đường cắm nhánh thông qua đầu tư trực tiếp nước ngoài, TNCs đã thực hiện sản xuất và phân phối một khối lượng lớn các loại dược phẩm, thiết bị y tế và chế biến thực phẩm với chất lượng cao ở nước chủ nhà. Chúng ta có thể thấy rõ vai trò của đầu tư nước ngoài đối với tăng cường sức khỏe và dinh dưỡng thông qua ngành công nghiệp chế biến thực phẩm .

TNCs có năng lực tổ chức sản xuất ở quy mô lớn, chúng đủ sức kiểm soát hoạt động kinh doanh của hàng chục, hàng trăm nghìn công ty chi nhánh ở nhiều nước trên thế giới. Chính TNCs là lực lượng có vai trò lớn trong các lĩnh vực và ngành của nền kinh tế, đặc biệt trong ngành dịch vụ xã hội là sự giúp đỡ và hỗ trợ trực tiếp người lao động . Sự tiến bộ của khoa học- công nghệ, mức sống của người lao động được nâng cao và các chương trình phục vụ sức khỏe của người lao động đã kích thích ngành y tế phát triển.

Thực tế cho thấy, khi TNCs cắm nhánh vào khu vực Đông Nam á họ chủ yếu đầu tư vào ngành điện tử dân dụng, dệt và thực phẩm là những ngành mà họ ít có lợi thế cạnh tranh, nhưng lại đang là các ngành công nghiệp mũi nhọn có lợi thế so sánh về lao động rẻ và dồi dào của các quốc gia đang phát triển. Do vậy nhiều công ty có vốn đầu tư nước ngoài có vai trò quan trọng trong nghiên cứu tìm ra các loại sản phẩm y dược, thực phẩm mới, đào tạo và phổ biến kiến thức về sức khỏe, dinh dưỡng cho nước chủ nhà.

Mc. Donald's là công ty thức ăn chế sẵn của Mỹ, là một công ty nổi tiếng trên thế giới, đã hoạt động rất tốt ở 100 nước khác (ở Châu á, công ty MC. Donald's có mặt ở Nhật Bản, Hồng Kông, Ôxtraylia, Xingapo, Malaixia đáp ứng yêu cầu khách hàng chăm sóc sức khỏe và nâng cao dinh dưỡng). Gần đây, trong xu thế phát triển ở Mỹ, các công ty chăm sóc sức khỏe đang là những công ty tăng trưởng nhanh. Đây là một ngành kinh doanh lớn và đang giành được sự quan tâm ngày càng lớn từ phía chính phủ Mỹ và các công ty Mỹ. Con đường phổ biến để tăng trưởng nhanh của các công ty chăm sóc sức khỏe là sự hợp tác để chiếm được lợi thế nhờ quy mô. Như Health South với trên 1000 cơ sở ở khắp mọi nơi đã trở thành một công ty chăm sóc sức khỏe lớn nhất Mỹ về mặt số lượng cơ sở và đứng thứ hai sau Columbia/ HCA về giá trị thị trường của tài sản vốn (khoảng 6 tỷ USD). Công ty chăm sóc sức khỏe thu lợi nhiều

nhất từ hoạt động hợp nhất là Phycor. Công ty này hiện đang chiếm ưu thế trong ngành kinh doanh chăm sóc sức khỏe và đang thực hiện mua toàn bộ các phòng khám bệnh trên toàn nước Mỹ với hy vọng điều tiết hoạt động kinh doanh trên phạm vi cả nước. Phycor tăng trưởng rất nhanh với doanh số khoảng 590 triệu USD, mức tăng trưởng trên 60% hàng năm và giá trị tài sản vốn lên tới 2 tỷ USD, giá cổ phiếu tăng từ 3 lên 36 USD trong vòng 4 năm

Ở Việt Nam, các dự án đầu tư nước ngoài trong các ngành chế biến và y dược với gần 1 tỷ USD (1988-1998) đã đóng vai trò quan trọng trong cung cấp các sản phẩm y dược, chế biến thực phẩm chất lượng cao phục vụ nhu cầu tiêu dùng của nhân dân. Và chính sự đầu tư của TNCs đã góp phần tích cực nâng cao hiểu biết và cải thiện chất lượng chăm sóc sức khỏe của cộng đồng. Với những trang thiết bị hiện đại, quy trình công nghệ tiên tiến đã giúp cho các liên doanh sản xuất ra những sản phẩm có chất lượng cao phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng trong nước và phục vụ cho xuất khẩu. Đây là một đóng góp tích cực của các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam vào chương trình sản xuất hàng tiêu dùng và hàng xuất khẩu.

6.2.2. Giáo dục và đào tạo

Đóng góp của TNCs trong giáo dục và đào tạo nghề có ý nghĩa quan trọng đối với phát triển nguồn nhân lực. Đây là yếu tố nền tảng của phát triển nguồn nhân lực. Giáo dục và đào tạo không những góp phần nâng cao trình độ nhân lực mà còn đóng góp vào việc nâng cao tất cả các quá trình phụ trợ khác phục vụ phát triển nguồn nhân lực. Do vậy phát triển giáo dục, đào tạo sẽ là động lực tạo nên khả năng tăng trưởng kinh tế và thực hiện công bằng xã hội, tạo công ăn việc làm, tăng thu nhập cho dân cư, xóa bỏ đói nghèo và góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Ngày nay nói đến giáo dục đào tạo thì đặc biệt chú ý đến nâng cao dân trí. Đây là vấn đề hết sức cơ bản trong bài toán tăng trưởng kinh tế, vì vậy người lao động cần phải được phổ cập thông tin và tri thức khoa học -những yếu tố quan trọng để phát triển nguồn nhân lực. Trong những năm qua, chúng ta thấy vai trò to lớn của TNCs trong đào tạo và giáo dục thể hiện trên những phương diện sau:

6.2.2.1. Giáo dục

Có thể nói rằng chính giáo dục tạo nên nền tảng vững chắc để con người có những nhận thức đúng đắn, nắm vững tri thức khoa học, từ đó vận dụng có hiệu quả. Do vậy phải đầu tư cho giáo dục cùng với việc cải cách nền giáo dục để đáp ứng phổ

cập giáo dục, nâng cao dân trí cho mọi người, đồng thời tạo điều kiện cho họ nắm được những tri thức của nhân loại. Để đáp ứng những yêu cầu đó thì chính TNCs đã có nhiều đóng góp đối với giáo dục cả ở chính quốc và nước chủ nhà. Chúng ta có thể thấy được thông qua các khoản trợ giúp tài chính dưới nhiều hình thức khác nhau của TNCs hoặc thông qua việc mở các lớp đào tạo dạy nghề, đầu tư của chúng góp phần quan trọng đối với phát triển giáo dục của nước chủ nhà trong các quá trình như: Tài trợ phát triển giáo dục (quà tặng); tác động ngoại ứng tích cực (tạo động lực học tập).

Thực tế cho thấy, một hình thức giáo dục có hiệu quả mà TNCs thường áp dụng là cung cấp hệ thống giáo dục qua Internet có vị trí rất thuận lợi trên thị trường. Đại diện của các công ty cũng đều cho rằng: trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt thì chất lượng giáo dục sẽ được tăng lên. Và cũng như nhà kinh tế A. Smith đã từng nói cạnh tranh là động lực của sự phát triển, nếu không có cạnh tranh thì sẽ không có sự phát triển. Do vậy trong bối cảnh toàn cầu hóa ngày càng mạnh mẽ và sự áp dụng công nghệ vào tất cả các lĩnh vực hoạt động thì việc đào tạo cán bộ trở thành tất yếu không thể thiếu trong chiến lược hoạt động của các công ty, xí nghiệp và chính sách của Nhà nước, nó là yếu tố quan trọng nhất tạo khả năng cạnh tranh. Thông qua đầu tư của TNCs, bổ sung nguồn vốn quan trọng vào các quỹ phát triển giáo dục. Đồng thời các nhà đầu tư nước ngoài trực tiếp đóng góp vào việc cung cấp trang thiết bị, phục vụ cho sự nghiệp giáo dục (dưới dạng quà tặng) cho các cơ sở giáo dục của nước chủ nhà, đóng góp vào các quỹ khuyến học. Trong quá trình làm việc tại các cơ sở nghiên cứu của TNCs, người lao động đã được giáo dục, hiểu biết luật pháp, rèn luyện kỹ năng, nâng cao trình độ và đúc rút kinh nghiệm từ đó vận dụng tạo hiệu ứng lan tỏa kiến thức mang lại không ít lợi ích cho các công ty nội địa.

TNCs ở các nước phát triển, đặc biệt TNCs trong lĩnh vực thông tin và liên lạc, đang nhanh chóng thực hiện khai thác thị trường giáo dục, nhất là các dịch vụ giáo dục quản trị kinh doanh trong đó việc đào tạo cán bộ hoàn toàn được đưa vào hệ thống quản lý. Chi phí hàng năm cho giáo dục nghề nghiệp và nâng cao trình độ nghề nghiệp của cán bộ công nhân viên không dưới 80- 100 tỷ USD. Để tăng chất lượng dạy học, họ tích cực áp dụng các công nghệ và hệ thống dạy học mới nhất, các khóa học linh hoạt với các phương pháp khác nhau. Chẳng hạn, ở tập đoàn IBM, tỷ trọng các chương trình dạy học trên nhiều phương tiện thông tin đại chúng đã tăng trong thời gian từ 1998- 2000 từ 10% lên 37%.

6.2.2.2. Đào tạo

Nhiều công trình nghiên cứu cho thấy TNCs là lực lượng chủ yếu trong đào tạo phát triển nguồn nhân lực. Trong TNCs, con người được đào tạo tới luyện kỹ càng để trưởng thành phù hợp với yêu cầu của công việc. TNCs có những hoạt động đào tạo nhân lực được coi là một hình thức chuyển giao công nghệ cho dự án đầu tư. Thông qua hình thức FDI góp phần thúc đẩy quá trình phát triển đội ngũ lao động tri thức- lực lượng này quyết định trình độ cạnh tranh và sự phồn vinh của đất nước. TNCs thường có các hoạt động trợ giúp tài chính cho các chương trình nghiên cứu và đào tạo nghề, kỹ năng quản lý. Chúng còn cung cấp các thiết bị khoa học cho các trường đại học, dạy nghề, viện nghiên cứu. Chẳng hạn, TNCs của Anh và Mỹ thường trợ giúp đào tạo các nhà quản lý chuyên nghiệp cho các hoạt động kinh doanh quốc tế. Nestle và Alcan đã xây dựng các trung tâm đào tạo cán bộ quản lý lớn như IMEDE và IMI ở Châu Âu. TNCs còn phát triển các hình thức đào tạo từ xa trên tất cả các Châu lục như trung tâm đào tạo quản lý Henley đã có nhiều chương trình liên kết đào tạo với các trung tâm đào tạo quản lý ở Châu Âu và các nước khu vực Châu Á- Thái Bình Dương.

TNCs lớn thường có các hệ thống riêng của mình về đào tạo và đào tạo lại cán bộ, nâng cao trình độ nghề nghiệp cho họ, thành lập các trường đại học riêng để đào tạo cán bộ theo các quy định và nguyên tắc thống nhất. Trong 15 năm cuối của thế kỷ XX, số trường đại học như vậy đã tăng từ 400 lên 2500 và dự kiến đến năm 2020 sẽ đạt khoảng 37.000¹². Việc thành lập trường Đại học riêng cho phép công ty bao quát việc đào tạo và đào tạo lại lực lượng lao động tại công ty; giảm các chi phí; áp dụng các công nghệ dạy học tiên bộ; làm cho các cán bộ công nhân viên quen với văn hóa và truyền thống của công ty nơi họ làm việc, từ đó nó sẽ tạo nên sức mạnh tổng hợp đưa đến tăng khả năng cạnh tranh của công ty. Thêm nữa, trường đại học của công ty được sử dụng như cơ sở để giáo dục thường xuyên cho cán bộ công nhân viên. Tất cả các hoạt động trong các trường Đại học đó đều được khuyến khích phát triển nhằm tăng thêm nguồn thu nhập và chuyển sang tự chủ về kinh phí.

TNCs nắm trong tay tiềm lực khoa học- công nghệ, thực hiện đào tạo cán bộ quản lý và công nhân lành nghề. Hầu hết ở các công ty lớn như GMC, Nestle, GEC, GDC đều có các trường đại học riêng của mình thực hiện công việc đào tạo và những trung tâm nghiên cứu khoa học thực hiện triển khai. Chính vì vậy các trường đại học đó

¹² Thông tin những vấn đề lý luận, số 17/9- 2004, Học viện CTQG- HCM , “Nền kinh tế mới” đòi hỏi một nền giáo dục mới, tr47.

đã góp phần đáng kể trong việc phát triển nguồn nhân lực có trí tuệ. Theo thống kê của Tổ chức lao động quốc tế (ILO) năm 1991, TNCs có vai trò ngày càng quan trọng trong đào tạo nghề nghiệp, đặc biệt là ở các nước như Xingapo, Malaixia. Chi phí và chất lượng đào tạo của TNCs thường cao hơn chi phí và chất lượng đào tạo của các công ty địa phương. Chẳng hạn, tỷ lệ lao động được đào tạo trong các công ty chi nhánh TNCS của Nhật Bản chiếm 24% trong tổng số việc làm của TNCs Nhật Bản ở Mỹ, lớn gấp 2 lần tỷ lệ công nhân được đào tạo trong các công ty nội địa cùng ngành công nghiệp của Mỹ. Chi phí đào tạo của TNCs Nhật Bản cũng cao hơn 2,5 lần so với các công ty nội địa ở các nước đang phát triển.

Thông qua FDI của TNCs đã góp phần tích cực đối với sự nghiệp đào tạo của nước chủ nhà; nhất là việc đào tạo nghề, thành lập các cơ sở đào tạo ở các nước đang phát triển. Để đạt hiệu quả cao, họ thường tổ chức các khóa đào tạo nghề cho người lao động trong dự án. Bên cạnh TNCs lớn, TNCs vừa và nhỏ cũng có vai trò quan trọng đối với đào tạo việc làm (xem Bảng 6.4):

Bảng 6.4: Tỷ lệ các công ty chi nhánh TNCS đào tạo việc làm ở các nước đang phát triển

Đơn vị: %

Hình thức đào tạo	Các công ty chi nhánh TNCs vừa và nhỏ	Các công ty chi nhánh TNCs lớn
1. Đào tạo tại chức		
- Nam, Đông và Đông Nam á	61	75
- Mỹ La Tinh	60	69
- Tổng cộng	61	73
2. Đào tạo kỹ thuật		
- Nam, Đông và Đông Nam á	46	71
- Mỹ La Tinh	35	74
- Tổng cộng	44	73

Nguồn: *Would Investment Report 1994, p231.*

Ngay cả TNCs của NIEs Châu á cũng thực hiện chế độ đào tạo rất nghiêm ngặt, chặt chẽ, linh hoạt. Họ sử dụng phương pháp gửi người sang đào tạo ở nước ngoài. Sau khi đã được bổ sung kiến thức vững vàng trở về hoạt động trong công ty và thông qua sự hoạt động này mà con người được tôi luyện trở thành lực lượng chủ chốt có chuyên môn giỏi duy trì hoạt động của công ty, đào tạo kinh nghiệm cho

thế hệ nối tiếp.

Đối với Việt nam, đầu tư trực tiếp của TNCs đã góp phần đặc lực vào đào tạo một đội ngũ đông đảo những nhà quản lý, người lao động có trình độ kỹ thuật và tay nghề cao, thông thạo ngoại ngữ, tác phong lao động công nghiệp. Bởi vì khi dự án được triển khai thì đồng thời người lao động được trực tiếp tham gia vào guồng máy tổ chức, quản lý và trực tiếp tham gia sản xuất kinh doanh. Để hoạt động có hiệu quả thì các nhà đầu tư phải tiến hành bồi dưỡng, đào tạo kiến thức chuyên môn để công nhân có thể sử dụng được các trang thiết bị hiện đại; họ thực hiện thi, tuyển lao động mở các lớp huấn luyện để trang bị kiến thức với nhiều hình thức khác nhau cả ở trong và ngoài nước. Chính từ đây người lao động được đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn, trưởng thành dần để có thể tự mình đảm đương công việc (xem Bảng 6.5).

Bảng 6.5: Tỷ lệ lao động được đào tạo tại doanh nghiệp của các loại hình doanh nghiệp ở Việt Nam.

Loại hình doanh nghiệp	Tỷ lệ LĐ được ĐT lại tại DN	Trong đó theo hình thức đào tạo		
		ĐT mới	Đào tạo lại	Đào tạo nâng cao
Doanh nghiệp FDI (1998)	14,42	27,35	0,8	71,81
DNNN cổ phần hóa (2000)	29,50	19,72	7,5	72,78
DNNN nói chung (1999)	10,69	49,00	6,7	44,30

Nguồn: *Điều tra của viện khoa học lao động và các vấn đề xã hội, 2000.*

Nhìn vào bảng trên ta thấy tỷ lệ lao động được đào tạo tại các doanh nghiệp FDI cao hơn, nhất là tỷ lệ lao động được đào tạo nâng cao. Đặc biệt, trong các dự án đầu tư nước ngoài thì nhiều cán bộ quản lý đã được đào tạo một cách có hệ thống và tỷ lệ lao động quản lý được đào tạo tại các doanh nghiệp FDI cũng khá cao, từ 20-43% số lao động quản lý của các doanh nghiệp này (xem Bảng 6.6).

Như vậy liên tục đào tạo và đào tạo lại cũng như nâng cao trình độ nghề nghiệp cho tất cả cán bộ công nhân viên là chiến lược và mục tiêu của chính sách cán bộ của mỗi quốc gia nói chung và từng công ty, xí nghiệp nói riêng.

Bảng 6. 6: Tỷ lệ cán bộ quản lý được đào tạo trong các dự án đầu tư nước ngoài và trong nước tại Việt Nam (%).

Các LV quản lý	1		2		3		4		5	
	F	D	F	D	F	D	F	D	F	D
1. Sản xuất	15,0	28,8	6,8	23,3	28,8	43,2	38,4	13,7	11,0	0,0
2. Kỹ thuật quản lý	17,6	20,5	9,5	20,5	27,0	37,0	32,4	20,5	13,5	1,5
3. Công nghệ mới	18.9	43.8	9.5	27.4	23.0	21.9	35.1	6.9	13.5	0.0
4. PT sản phẩm	16..2	24.7	13.5	26.0	39.2	31.5	25.7	16.4	5.4	1.4
5. Marketing	18.9	27.4	24.3	24.7	17.6	35.6	32.4	12.3	6.8	0.0

Ghi chú: (1) Phạm vi nhỏ nhất, 9%) Phạm vi rộng nhất, (F) dự án đầu tư nước ngoài, (D) dự án đầu tư trong nước.

Nguồn: Lyles, 1998.

6.2.3. Năng lực quản lý

TNCs là lực lượng chuyển giao kỹ thuật và kỹ năng quản lý. Thông qua hoạt động của hệ thống các công ty chi nhánh ở nước chủ nhà, với bề dày về kỹ năng và kinh nghiệm quản lý, các nhà quản lý ở các công ty chi nhánh có thể tiếp cận được kho thông tin khổng lồ và kỹ năng quản lý tiên tiến của công ty mẹ. Những kiến thức kỹ năng về phương pháp quản lý hiện đại được phổ biến thông qua đào tạo trực tiếp nhân sự người địa phương trong quá trình hoạt động của các công ty nhánh tại các nước đang phát triển.

Thông qua hoạt động của TNCs người lao động được tiếp thu kỹ năng, công nghệ và kinh nghiệm quản lý tiên tiến. .. Bởi vì, khi các dự án đầu tư được thực hiện thì những người tiếp quản thực hiện vận hành máy móc phần lớn là người nước chủ nhà. Đây là cơ hội quan trọng để lực lượng lao động tiếp cận thiết bị, máy móc hiện đại và công nghệ kỹ thuật tiên tiến. Lao động được đào tạo có kỹ năng kỹ xảo để đáp ứng ngày càng cao của sản xuất hiện đại. TNCs khi tiến hành đầu tư vào nước sở tại thường đưa công nghệ vào và công nghệ của họ thường ở mức hiện đại hoặc ít ra cũng là mức trung bình. Vì vậy khách quan mà nói thì hoạt động của TNCs giúp nâng cao năng lực quản lý ở một số phương diện như: kiến thức, kỹ năng được huấn luyện trực tiếp hoặc được tích lũy gián tiếp (học thông qua làm).

TNCs thông qua các khóa học chính quy, không chính quy, đào tạo dài hạn, ngắn hạn và thông qua việc làm thực tiễn đào tạo kiến thức, kỹ năng cho người lao động, đặc biệt là cán bộ quản lý được đặt lên vị trí hàng đầu, nhất là cán bộ quản lý ở cấp chiến lược. Trong liên doanh với công ty nước chủ nhà, TNCs không thể đảm đương

tất cả các chức vụ quản lý mà phải bố trí người địa phương. Do đó họ phải tiến hành bố trí, đào tạo kỹ năng quản lý cho người địa phương. Trong quá trình làm việc, người địa phương học hỏi kinh nghiệm quản lý, dần dần trưởng thành trở thành những nghiệp chủ đích thực. Qua liên doanh, liên kết nước chủ nhà tiếp thu kinh nghiệm để tự mình nâng cao năng lực ở mọi phương diện hoạt động: Như các công ty trong ngành tơ sợi của Hàn Quốc đã liên doanh với xí nghiệp của Nhật để học tập cách thức làm sợi của Nhật Bản. Điển hình thành công là Kolon, một xí nghiệp liên doanh quan trọng trong ngành tơ sợi tổng hợp Hàn Quốc đã được tôi luyện, đào tạo dần dần trưởng thành và thay thế cán bộ kỹ thuật người nước ngoài điều hành xí nghiệp. Trong ngành luyện kim, lúc đầu Hàn Quốc thường phải thuê cán bộ kỹ thuật người nước ngoài, nhưng từ năm 1973 nhà luyện kim tổng hợp đầu tiên đã bắt đầu vận hành, và như vậy từ năm 1974 qua các lần sửa chữa thiết bị và mỗi lần như vậy Hàn Quốc lại giảm được khoản chi phí thuê cán bộ kỹ thuật nước ngoài.

Như đã đề cập ở chương 5 (mục 5.3) TNCs có vai trò trong nâng cao năng lực quản lý thông qua hoạt động chuyển giao công nghệ. Đa số các công trình nghiên cứu đều nhất trí khẳng định TNCs có đóng góp vào đào tạo, nâng cao kiến thức chuyên môn, nghiệp vụ và kỹ năng quản lý đến trình độ nhất định, đáp ứng yêu cầu của công việc. Vì, khi đưa kỹ thuật công nghệ mới vào thì họ phải tiến hành bồi dưỡng đào tạo kiến thức chuyên môn cho người lao động đáp ứng yêu cầu đặt ra. Trong liên doanh với nước chủ nhà, TNCs không thể đảm đương được tất cả các chức vụ quản lý, mà phải bố trí cả người địa phương. Do vậy họ tất yếu phải tiến hành bồi dưỡng, đào tạo kỹ năng quản lý cho người địa phương thông qua các khóa đào tạo. Đồng thời trong quá trình làm việc trực tiếp, các nhà quản lý địa phương sẽ tích lũy dần kiến thức và kinh nghiệm và dần trưởng thành nắm các trọng trách quản lý cao hơn trong liên doanh.

Và ngay cả ở Việt Nam, thông qua các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài vào ngành du lịch đã giúp tiếp thu được những kinh nghiệm của các quốc gia tiên tiến về năng lực quản lý kinh doanh của các tập đoàn khách sạn lớn trên thế giới như tập đoàn Accor, Victoria thực hiện đào tạo nhân viên lãnh nghề theo tiêu chuẩn quốc tế.

Tóm lại, vai trò của TNCs đối với tạo việc làm và phát triển nguồn nhân lực trong nền kinh tế thế giới là không thể phủ nhận được. Tuy nhiên, cũng cần đặc biệt chú ý một số vấn đề như:

Một là, quyền lợi của người lao động bị xâm hại (đặc biệt là đối với lao động phụ nữ và trẻ em).

Khi xem xét khía cạnh quyền lợi của người lao động trong các chi nhánh của TNC thì một thực tế đã xảy ra là quyền lợi người lao động bị xâm hại nghiêm trọng và trở nên kém an toàn hơn kể cả ở nước phát triển và đang phát triển. Cụ thể ở TNCs do trình độ thiết bị máy móc, công nghệ hiện đại và do vậy người lao động không đáp ứng yêu cầu phát triển đã bị gạt ra ngoài quá trình sản xuất. áp lực của cạnh tranh toàn cầu khiến cho quan hệ giữa người lao động và giới chủ phải chấp nhận những chính sách lao động linh hoạt hơn và những bất bình đẳng trong việc sử dụng nhân công. Tình trạng đào thải người lao động gia tăng, dẫn đến tình trạng nghèo khổ, đặc biệt là trẻ em. Vì vậy nó làm trầm trọng thêm các mâu thuẫn trong xã hội và làm nguy hại cho sự gắn kết xã hội. Tình trạng vi phạm luật lao động ở TNCs trong các quốc gia đang phát triển rất rõ, thông qua các dự án đầu tư nước ngoài, TNCs tạo việc làm cho người lao động đây là nguồn quan trọng để tăng trưởng kinh tế. Trong đó họ thu hút nhiều lao động phụ nữ và trẻ em. Vấn đề này còn có nhiều ý kiến khác nhau. Đứng ở góc độ tạo việc làm thì nó có tác động tích cực góp phần vào sự nghiệp “giải phóng” phụ nữ; nhưng ở góc độ luật pháp thì quyền lợi lao động không được đảm bảo và có ý kiến cho rằng đây chính là nguyên nhân làm “phá vỡ” trật tự gia đình, làm giảm thiên chức phụ nữ và làm tăng tình trạng sống độc thân, ly hôn.

Theo điều tra của giáo sư Bruce MC Farlane (Australia) thì ở một số nước người lao động làm việc trong các xí nghiệp đầu tư của TNCs phần lớn là phụ nữ, họ phải sống trong những căn phòng thiếu tiện nghi, không hợp vệ sinh đến mức tổ chức y tế thế giới cũng phải lên tiếng. Và ngay cả ở Xingapo nơi mà tiền lương cao trong khu vực thì những công nhân nước ngoài, nhất là phụ nữ làm việc trong các xí nghiệp của TNCs vẫn phải chịu thiệt thòi hơn về tiền lương (bằng 1/4 - 1/2 lương cùng nghề của công nhân Xingapo) và phải sống trong những căn phòng chung không có tiện nghi, điều kiện sinh hoạt rất khó khăn.

Hai là, nạn chảy máu chất xám ở các nước đang phát triển.

Chúng ta có thể thấy điều nghịch lý đã và đang gia tăng tình trạng “chảy máu chất xám” ở các nước đang phát triển nói chung và Việt Nam nói riêng. Thông qua hoạt động nghiên cứu và triển khai của các công ty nước ngoài tại thị trường nước chủ nhà. Bằng nhiều khoản ưu đãi, cơ hội nâng cao trình độ chuyên môn thì họ đang ráo

riết thu hút nhiều người tài làm việc cho họ. Rốt cuộc là đào tạo và cử người đi đào tạo nhưng thực tế một phần trong số họ và đa số là những người học giỏi, có tài lại không làm việc cho đất nước và như vậy sẽ gây cho nước chủ nhà những tổn thất nhất định. Thực tế này chúng ta cũng thấy ngay ở các công ty, doanh nghiệp nước ngoài liên doanh với Việt Nam thì một lực lượng trẻ có trình độ cao đang làm việc ở đó.

Trong nửa cuối thập niên 90 của thế kỷ XX, hàng năm có tới 7 vạn cán bộ khoa học- kỹ thuật trình độ cao của các nước đang phát triển bị thu hút sang các nước phát triển làm việc. Nhờ đó các nước phát triển lại có thể tiết kiệm được một khoản tiền vốn chi cho công tác đào tạo mỗi năm. Và như vậy các nước nghèo lại phải “gồng mình” gánh chịu cả chi phí đào tạo nguồn nhân lực tay nghề cao của các nước phát triển. Sự di cư là một luồng di chuyển quan trọng. Chúng ta biết rằng, ở những khu vực có thể chế yếu kém và chi phí vận tải cao, tiền lương và thu nhập sẽ thấp và các luồng di chuyển tự do của hàng hóa và vốn sẽ không làm cho mức tiền lương và thu nhập này trở nên tương xứng với các khu vực có điều kiện tốt hơn. Do vậy xuất hiện tình trạng di chuyển lao động. Trong dòng di chuyển sức lao động và nhân lực trên thị trường thế giới đã chứa đựng cả dòng chảy chất xám, nạn “chảy máu chất xám” trong nước (từ khu vực kinh tế nhà nước sang khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài) đi liền với sự di chuyển chất xám ra nước ngoài, từ các nước đang phát triển sang các nước phát triển. Hiện tượng này đang ngày càng trở nên gay gắt, đặt các nước chậm phát triển và đang phát triển trước thách thức nghiêm ngặt về sự thua thiệt lớn trong hoạt động sản xuất kinh doanh và phát triển kinh tế.

Ba là, vấn đề bất bình đẳng trong thu nhập cá nhân.

Mục tiêu của TNCs là phải có lợi nhuận cao. Do vậy khi chúng tiến hành đầu tư vào nước chủ nhà thì thường tập trung chủ yếu vào những thành phố lớn, khu công nghiệp tập trung, những nơi có cơ sở hạ tầng tốt. Do vậy chúng chủ yếu tạo việc làm ở thành thị và các khu công nghiệp, dẫn đến tình trạng mất cân đối giữa các vùng, làm tăng dòng di chuyển dân cư và lao động từ nông thôn ra thành thị và tăng sức ép về việc làm và tỷ lệ thất nghiệp ở thành thị. Đưa đến sự bất bình đẳng trong thu nhập và sự phân chia giai tầng trong xã hội.

Bốn là, vấn đề ô nhiễm môi trường.

Đầu tư của TNCs tạo nhiều ngành nghề mới, một số ngành công nghiệp tiêu hao nhiều năng lượng gây ô nhiễm nặng được đưa vào các nước Đang phát triển sẽ làm nảy sinh vấn đề ô nhiễm môi trường, vấn đề tài nguyên và sự gia tăng mức độ khó khăn cho việc cải cách cơ cấu ngành nghề trong tương lai của nước đó. Đồng thời, sự mở rộng

thị trường nhanh chóng trong nước làm hàng hóa nước ngoài tràn vào, các ngành công nghiệp truyền thống ở các nước Đang phát triển sẽ bị sức ép lớn.

TÓM TẮT

1. TNCs đã tạo được nhiều việc làm cho các nước chủ nhà, trong đó chủ yếu việc làm đặc biệt ở các nước phát triển. Trong các ngành công nghiệp và dịch vụ được tạo ra nhiều việc làm nhất. Trong số việc làm được tạo ra bởi TNCs thì TNCs của Mỹ chiếm tỷ trọng cao nhất. TNCs còn tạo ra nhiều việc làm gián tiếp thông qua các hoạt động dịch vụ, phân phối của chúng. ở Việt Nam, tỷ lệ tạo việc làm gián tiếp và trực tiếp của TNCs rất cao, có những ngành tỷ lệ này đạt tới 1/60.

2. Điều kiện lao động trong các hoạt động của TNCs cũng rất tốt. Điều này được phản ánh qua trang thiết bị lao động hiện đại, điều kiện đảm bảo an toàn lao động tốt và người lao động có nhiều điều kiện thuận lợi để tiếp cận với trình độ phát triển của khoa học công nghệ thế giới. Mặt khác, thu nhập của người lao động trong các doanh nghiệp của TNCs thường cao nên họ có điều kiện thuận lợi để tái sản xuất sức lao động, cải thiện điều kiện làm việc và nâng cao chất lượng sống.

3. Phần lớn các thiết bị, sản phẩm chăm sóc sức khỏe cộng đồng là các sản phẩm của TNCs. Mặt khác, TNCs cũng chính là chủ thể quan trọng trong phân phối các thiết bị y tế, sản phẩm dinh dưỡng trên phạm vi toàn cầu, nhờ đó các nước đang phát triển được hưởng nhiều lợi ích của cuộc cách mạng khoa học công nghệ trên thế giới. Ở Việt Nam, TNCs đã cung cấp phần lớn các thiết bị y tế hiện đại và nhiều sản phẩm dinh dưỡng để cải thiện chất lượng chăm sóc sức khỏe cộng đồng.

4. TNCs thực hiện nhiều chương trình đào tạo cho cán bộ kỹ thuật, nhà quản lý và công nhân. Các chương trình đào tạo được thực hiện rất đa dạng: đào tạo tại chỗ, gửi học viên sang các công ty chi nhánh ở nước ngoài hoặc một số trường đại học của TNCs. Mặt khác, TNCs còn cung cấp nhiều học bổng, tài trợ hoặc quà tặng cho các cá nhân, tổ chức trong ngành giáo dục - đào tạo ở nhiều nước, đặc biệt là ở các nước đang phát triển. Ngoài ra, trước sức ép chất lượng lao động, nhu cầu tuyển việc làm và thu nhập, điều kiện lao động hấp dẫn đã kích thích một cách gián tiếp cho việc cải cách giáo dục và cũng là động lực mạnh mẽ cho việc tích cực học tập của giới trẻ ở nhiều nước, trong đó nổi bật là ở Việt Nam.

5. Bên cạnh những tác động tích cực trong tạo việc làm và phát triển nguồn nhân

lực thì hoạt động của TNCs cũng còn những hạn chế trên các mặt như: quyền lợi của người lao động bị xâm hại (đặc biệt là đối với lao động phụ nữ và trẻ em); Nạn chảy máu chất xám ở các nước đang phát triển; Vấn đề bất bình đẳng trong thu nhập cá nhân; Vấn đề ô nhiễm môi trường... đòi hỏi cần phải được tiếp tục nghiên cứu.

Các thuật ngữ cơ bản

- Việc làm trực tiếp
- Học thông qua làm
- Việc làm gián tiếp
- Cải thiện sức khỏe cộng đồng
- Nguồn nhân lực
- Đào tạo tại chỗ

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

Câu 1: Phân tích vai trò của TNCs đối với tạo việc làm?

Câu 2: Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực của TNCs được thực hiện như thế nào?

Câu 3: Nêu một số tác động tiêu cực của TNCs đối với thị trường việc làm ở nước sở hữu TNCs và nước chủ nhà?.

Câu 4: Phân tích một số hạn chế của TNCs trong đào tạo và phát triển nguồn nhân lực đối với nước chủ nhà?

Câu 5: Bình luận quan điểm “TNCs đã lạm dụng lao động phụ nữ và trẻ em”?

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bùi Anh Tuấn, *Tạo việc làm cho người lao động qua đầu tư trực tiếp nước ngoài*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội-2000.
2. Học viện chính trị quốc gia Hồ Chí Minh: *Nền kinh tế mới đòi hỏi một nền giáo dục mới*. Thông tin những vấn đề lý luận số 17/9-2004
3. Hoàng Hải: *Những vấn đề về phát triển khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài*, Tạp chí cộng sản số 7/ 2004.
4. K. Sauvart: *Những xu hướng mới quốc tế hóa nền kinh tế thế giới*, Thông tin kinh tế thế giới và quan hệ quốc tế thế giới số 2/1989.
5. Lê ái Lâm: *Phát triển nguồn nhân lực, phát triển con người và mối quan hệ với phát triển kinh tế*, Tạp chí Những vấn đề kinh tế thế giới số 6 (80)/ 2002.

6. Nguyễn Hoàng Giáp: *Các nước đang phát triển trong quá trình toàn cầu hóa kinh tế*, Tạp chí lý luận chính trị số 8/2002
7. Nguyễn Thiết Sơn, *Công ty xuyên quốc gia: Khái niệm, đặc trưng và những biểu hiện mới*, Nhà xuất bản KHXH, Hà Nội, 2003.
8. Nguyễn Văn Lan, *Hoạt động của TNCs và tác động của nó đối với các nước đang phát triển*, Tạp chí Những vấn đề kinh tế thế giới số 3 (77)/ 2002.
9. Phùng Xuân Nhạ, *ảnh hưởng của đầu tư nước ngoài trực tiếp đến việc làm và năng suất lao động ở Malaixia*, Tạp chí Những vấn đề Kinh tế Thế giới, số 2/1998.
10. Peter Enderwick, *Transnational corporations and human resources*, Transnational Corporations and World Development, Thomson Business Press, 1996, pp. 215-249.
11. *Transnational corporations, employment and the workplace*, WIR, United Nations Press, 1994.