
CHƯƠNG 2

Lý thuyết về công ty xuyên quốc gia



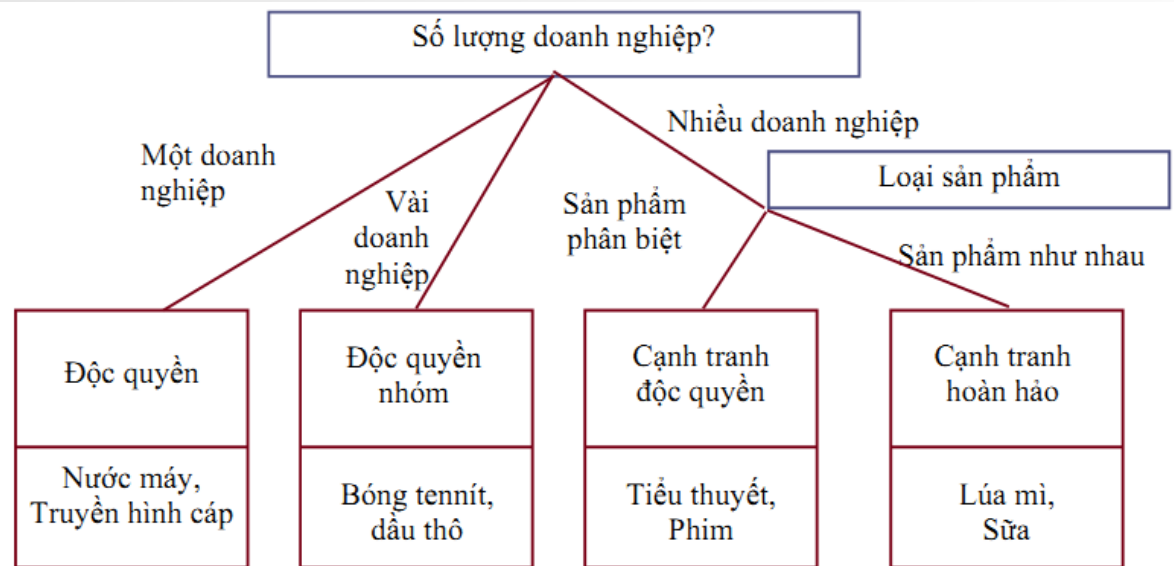
TS TNCs
đầu tư ra
nước ngoài?



- ❖ Giả định của Stephen Hymer
- ❖ Lý thuyết chu kỳ sản phẩm Vernon
- ❖ Mô hình lý thuyết về quyết định của công ty
- ❖ Lý thuyết nội vi hóa của Buckley & Casson
- ❖ Lý thuyết chiết trung của John Dunning

Stephen Hymer (1976)

- Nguyên nhân hình thành TNCs
 - Lợi thế độc quyền đã thúc đẩy các công ty của Mỹ mở rộng ra thị trường quốc tế để khai thác lợi thế của mình.
 - Lợi thế?



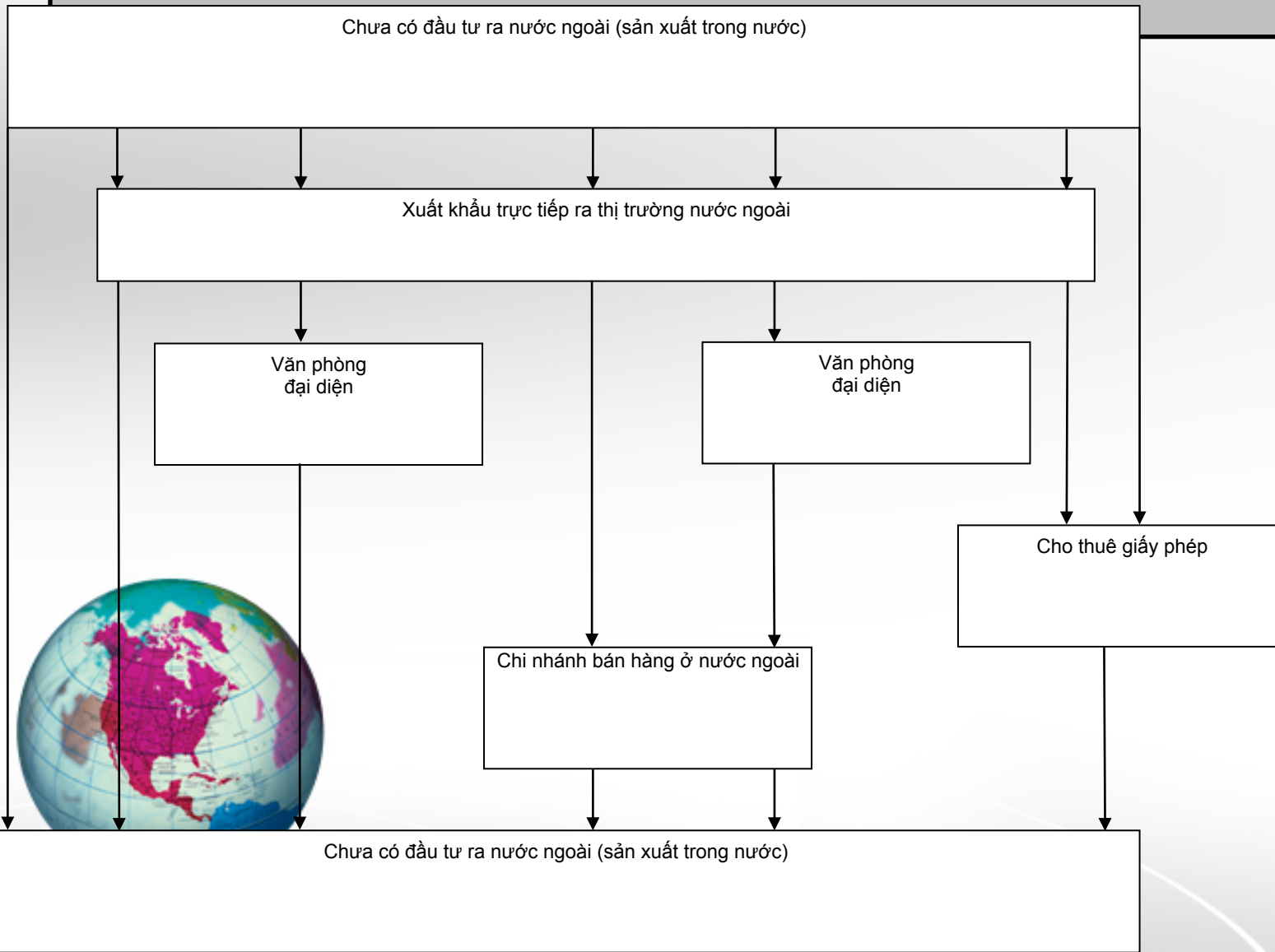
Hình 1. Bốn dạng cấu trúc thị trường. Các nhà kinh tế nghiên cứu tổ chức ngành chia thị trường thành bốn loại: độc quyền, độc quyền nhóm, cạnh tranh độc quyền và cạnh tranh hoàn hảo.

Giả định của Hymer

- Nguyên nhân xuất hiện dòng FDI: Lợi thế độc quyền; sự loại bỏ xung đột và việc nội bộ hóa của “thị trường không hoàn hảo.”
 - Công ty mở rộng ra thị trường quốc tế để khai thác các **lợi thế** của mình
 - Công nghệ
 - Nhân hiệu
 - **Loại trừ xung đột và nội bộ hóa:**
 - Việc tồn tại những lợi thế là một phần thiết yếu của thị trường không hoàn hảo thường dẫn tới những xung đột.
 - Xung đột này có thể bị loại trừ nếu các doanh nghiệp cùng hợp lực giành thị phần hoặc một doanh nghiệp nào đó nắm được quyền kiểm soát trực tiếp việc sản xuất ở thị trường đó.
- quyền lực thị trường của DN sẽ gia tăng → làm gia tăng luôn sự thiếu hoàn hảo của toàn bộ thị trường.
- Những lợi thế cạnh tranh của một doanh nghiệp cho phép doanh nghiệp đó loại trừ những xung đột thông qua việc thu tóm công việc kinh doanh ở nước ngoài.



Con đường mở rộng sản xuất ra nước ngoài của các TNCs



Theo Zan, Zambon và Pettigrew (1993), các TNCs mở rộng sản xuất ra nước ngoài theo sơ đồ sau:

Lý thuyết chu kỳ sản phẩm Raymon Vernon 1966

- Chu kỳ sống của sản phẩm: là khoảng thời gian sản phẩm tồn tại trên thị trường
- Lý thuyết giải thích tại sao các nhà sản xuất lại chuyển hướng hoạt động kinh doanh từ chỗ xuất khẩu sang đầu tư ra nước ngoài.



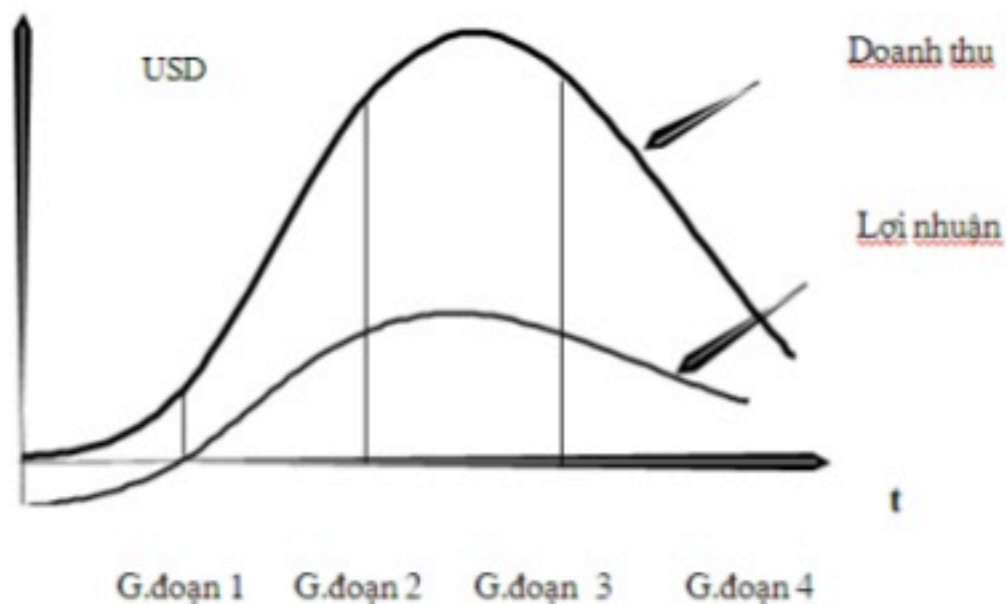
Lý thuyết chu kỳ sản phẩm Raymon Vernon 1966

- Mỗi sản phẩm có một vòng đời: xuất hiện - tăng trưởng mạnh - chững lại - suy giảm tương ứng với qui trình xâm nhập - tăng trưởng - bão hòa – suy giảm; vòng đời này dài hay ngắn tùy thuộc từng loại sản phẩm.
- Các nước công nghiệp phát triển thường nắm giữ những công nghệ độc quyền do họ khổng chế khâu nghiên cứu và triển khai và do có lợi thế về qui mô

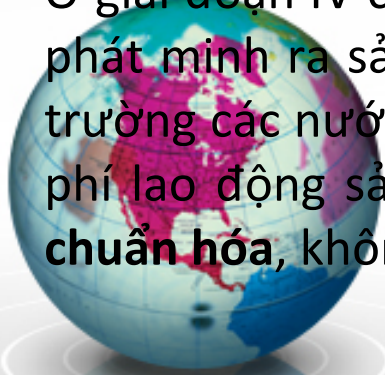


Chu kỳ sống của sản phẩm

- - Khái niệm chu kỳ sống của sản phẩm:



- Ở giai đoạn I: Sản phẩm mới được phát minh, chỉ được sản xuất tại nước phát minh ra sản phẩm. Do sản lượng còn ít, nên sản phẩm cũng chỉ được tiêu thụ tại nước phát minh ra sản phẩm (chưa có để xuất khẩu).
- Ở giai đoạn II: Sản lượng được dần tăng lên, không những đủ đáp ứng nhu cầu tại nước phát minh ra sản phẩm, mà còn dư thừa xuất khẩu. Như vậy các nước khác bắt đầu tiêu thụ sản phẩm này, hoàn toàn dựa vào nhập khẩu từ nước phát minh ra sản phẩm.
- Ở giai đoạn III: Nước phát minh ra sản phẩm tiếp tục sản xuất và xuất khẩu sản phẩm. Bên cạnh đó, nhờ quá trình tiêu chuẩn hóa việc sản xuất, các nước nhập khẩu cũng đã bắt đầu có thể sản xuất sản phẩm. Như vậy các nước “bắt chước” trong giai đoạn này vừa tiêu dùng hàng nhập khẩu, vừa tiêu dùng hàng tự sản xuất trong nước.
- Ở giai đoạn IV cuối cùng: Các nước “bắt chước” không chỉ cạnh tranh với các nước phát minh ra sản phẩm ở các thị trường quốc tế khác, mà cạnh tranh ngay tại thị trường các nước phát minh ra sản phẩm. Đó là do các nước “bắt chước” này có chi phí lao động sản xuất thấp hơn, kết hợp với việc sản xuất đã được triệt để **tiêu chuẩn hóa**, không đòi hỏi trình độ tay nghề gì đặc biệt nữa.



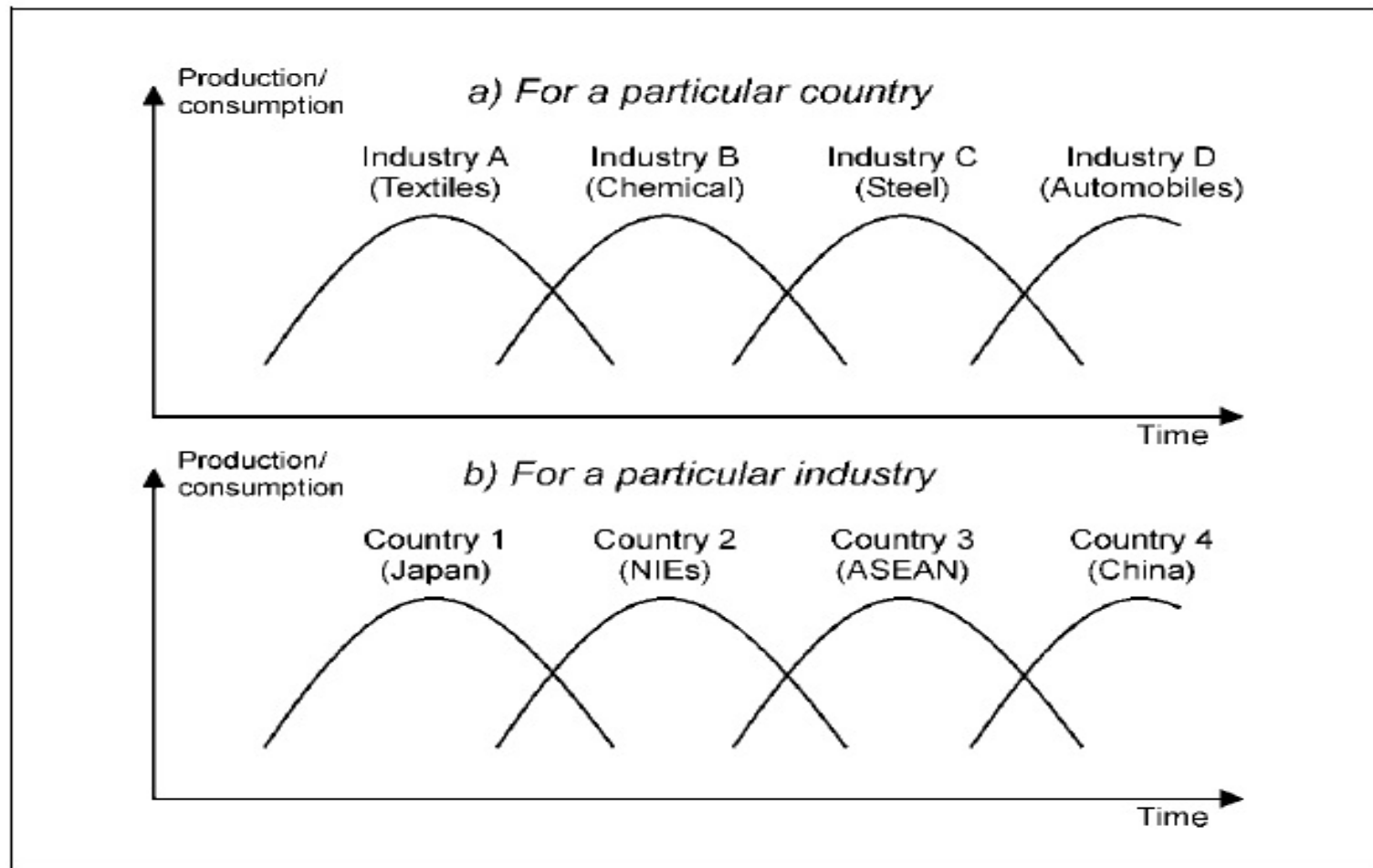
Lý thuyết chu
kỳ sản phẩm
Vernon

Hạn chế

- Lý thuyết của Vernon có thể là rất hữu dụng trong việc giải thích mô hình thương mại quốc tế trong một giai đoạn ngắn mà nền kinh tế Hoa Kỳ chiếm vị trí thống trị trên toàn cầu, nhưng những sự phù hợp của nó đối với thế giới hiện đại ngày nay rất hữu hạn.
- Mô hình chu trình sản phẩm của Vernon (1966) cũng bỏ qua phần lớn các vấn đề về động lực và hành vi,

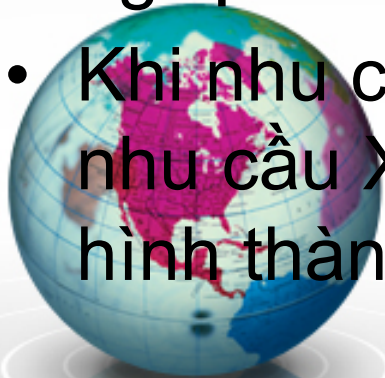


Lý thuyết mô hình sản phẩm bắt kịp của Akamatsu (1962)



Lý thuyết chu kỳ sản phẩm bất kịp của Akamatsu (1962)

- Akamatsu đã giải thích nguyên nhân của FDI:
- Sản phẩm được phát minh và ra đời từ nước đầu tư, sau đó xuất khẩu ra thị trường thế giới.
- Tại nước nhập khẩu, do nhu cầu về sản phẩm mới tăng lên nên nước nhập khẩu sẽ có khuynh hướng SX thay thế nhập khẩu bằng cách dựa vào vốn công nghệ của nước đi trước
- Khi nhu cầu thị trường trong nước tăng, nhu cầu XK lại xuất hiện và cứ thế hình thành nên FDI



Lý thuyết chu kỳ sản phẩm bất kịp của Akamatsu (1962)

3 phiên bản của Mô hình đàn nhạn bay (Flying Geese Model) là:

Phiên bản 1
nước 1 sản
phẩm



Phiên bản 1
nước nhiều sản
phẩm

Phiên bản nhiều
nước



Lý thuyết chu kỳ sản phẩm bất kịp của Akamatsu (1962)

- + **Phiên bản 1 nước – 1 sản phẩm**: Nhật bản nhập khẩu sợi bông, sau đó sản xuất sợi bông trong nước phát triển, tiếp theo nhập khẩu sợi bông giảm, xuất khẩu sợi bông gia tăng. Cuối cùng, cả SX trong nước và XK sợi bông đều suy thoái.



Lý thuyết chu kỳ sản phẩm bất kịp của Akamatsu (1962)

+ **Phiên bản 1 nước – nhiều sản phẩm:** Các nước ĐPT thường SX các ngành sơ khai trước, rồi sẽ phát triển các ngành phức tạp, từ phát triển tiêu dùng hàng không lâu bền trước sang tiêu dùng hàng lâu bền và tư liệu sản xuất. Ví dụ, phát triển ngành may, rồi mới phát triển ngành dệt, phát triển ngành ô tô rồi mới phát triển ngành luyện kim.

Mỗi ngành sẽ đi theo hướng như phiên bản 1: nhập khẩu – tự sản xuất – xuất khẩu – thoái trào.

Sơ đồ diễn tả sẽ là hình chữ V ngược. Pha đi xuống của đường này có thể cùng khoảng thời gian với pha đi lên của đường khác.



Lý thuyết chu kỳ sản phẩm bất kịp của Akamatsu (1962)

+ **Phiên bản nhiều nước:** Mô tả sự bất kịp của các nước khu vực Đông á. Khi Nhật bản ở giai đoạn gia tăng xuất khẩu thì Hàn quốc, Đài Loan, Singapo, Hồng Kong ở giai đoạn nhập khẩu sản phẩm công nghiệp đó

– Khi xuất khẩu của NB ở đỉnh cao và bắt đầu giảm thì các nước kia bắt đầu tự SX thay thế nhập khẩu. Khi các nước kia đẩy mạnh XK thì lúc này ngành CN của Nhật bản hết lợi thế cạnh tranh và kết thúc XK. Và NB có các ngành CN khác thay thế làm ngành XK chủ đạo. Từ ngành này đến ngành khác, từ nước này đến nước khác...

– Tạo ra mô hình đàn nhận bay



Lý thuyết nội vi hóa (Bucley and Casson, 1976)

- Thị trường không hoàn hảo?
 - Sự không hoàn hảo của thị trường sẽ phát sinh trong hai trường hợp:
 - khi có những rào cản cho hoạt động xuất khẩu
 - chuyển nhượng các bí quyết, công nghệ trở nên khó và/hoặc tốn kém hơn (license). (bán các bản quyền DN với các tài sản vô hình gắn với các chi phí (bao gồm cả các chi phí cơ hội) tuân thủ hợp đồng hoặc đảm bảo chất lượng hoặc các tiêu chuẩn khác)
 - Đối phó với sự không hoàn hảo của thị trường như thế nào?
 - các tài sản vô hình và thông tin, doanh nghiệp có xu hướng nội bộ hoá các hoạt động để giảm đến mức thấp nhất các chi phí giao dịch và tăng hiệu quả sản xuất.



- **Cạnh tranh độc quyền (bán và mua):** 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 hoặc kém khả năng cạnh tranh ở nước ngoài. Việc khai thác lợi thế này là động lực thúc đẩy các công ty mở rộng thị trường ra nước ngoài (đặc biệt là vào các nước đang phát triển).
- **Các hàng rào thuế quan:** các rào cản thuế quan và phi thuế quan của nước nhập khẩu đã buộc các công ty phải chuyển các yếu tố sản xuất (vốn, công nghệ, kỹ thuật quản lý,...) sang nước này. Thay bằng xuất khẩu hàng hoá 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).
- **Đặc điểm khó kiểm soát và áp dụng của các yếu tố sản xuất (công nghệ, kỹ thuật, kỹ năng quản lý, kiến thức marketing...).** 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 điểm này, các công ty thường mở các chi nhánh ở các nước để chuyển giao trực tiếp các yếu tố sản xuất khó kiểm soát trong nội bộ các chi nhánh của chúng.

Lý thuyết nội vi hóa (Bucley and Casson, 1976)

– Giả định:

- TNCs tối đa hóa lợi nhuận trong đk thị trường ko hoàn hảo: từ giá chuyển giao thông qua trao đổi giữa các chi nhánh trong cùng TNCs.
- Tính không hoàn hảo của thị trường:
- TNCs quốc tế hóa thị trường
- Thị trường cạnh tranh không hoàn hảo → thúc đẩy TNCs đầu tư ra nước ngoài bằng cách nào?



Lý thuyết nội vi hóa (Bucley and Casson, 1976)

- Ví dụ: nếu có vấn đề liên quan đến việc mua các sản phẩm dầu lửa trên thị trường thì một doanh nghiệp có thể quyết định mua một nhà máy lọc dầu.
→ Lợi ích của việc nội bộ hoá là tránh được độ trễ về thời gian, việc mặc cả khi mua bán và tình trạng thiếu thốn người mua.
- Ví dụ, một doanh nghiệp thép có thể phải đối mặt với tình trạng thiếu nguyên liệu cung cấp và chi phí giao dịch cao khi phải mua quặng sắt từ nước ngoài, đặc biệt khi doanh nghiệp này phải mua hàng ở một châu lục khác.
 - doanh nghiệp này mua lại một công ty khai mỏ nước ngoài, tức là tiến hành việc nội bộ hoá bao gồm cả việc mua luôn quặng sắt và chi phí vận chuyển, nó sẽ loại bỏ được tình trạng thiếu thốn nguyên liệu.



Lý thuyết nội vi hóa (Bucley and Casson, 1976)

- Hạn chế?
 - lý thuyết này không giải thích lợi ích của nội bộ hoá là gì (lợi thế độc quyền), nó chung chung, không đưa ra được các bằng chứng cụ thể và rất khó kiểm chứng



Mô hình lý thuyết về quyết định của công ty (Aliber 1970)

- Giải thích nguyên nhân hình thành FDI: Động lực thúc đẩy các công ty đầu tư ra nước ngoài là chi phí trung bình ở nước ngoài thấp hơn chi phí cùng loại ở chính quốc.



Mô hình lý thuyết về quyết định của công ty (Aliber 1970)

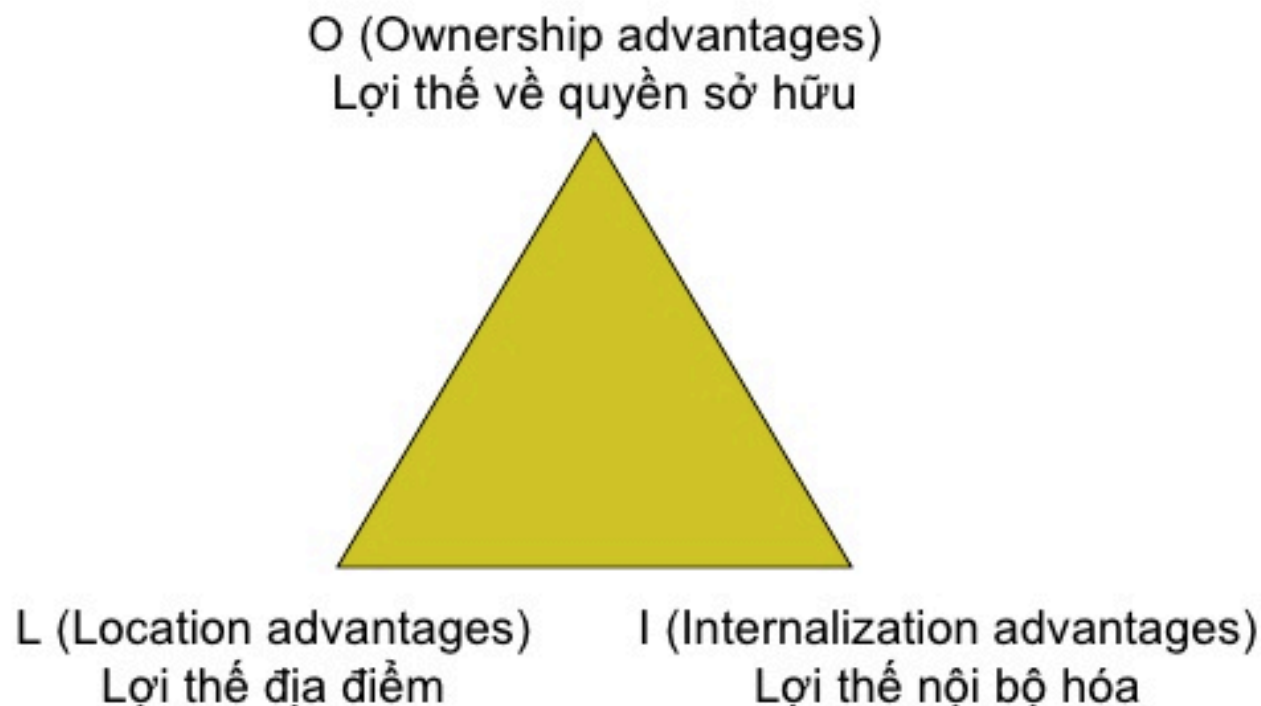
- Trước khi quyết định đầu tư ra nước ngoài, công ty phải so sánh hiệu quả giữa đầu tư với xuất khẩu hoặc cho thuê giấy phép.
- Điểm hợp lý nổi bật của mô hình lý thuyết trên là so sánh chi phí hoặc hiệu quả sử dụng các lợi thế độc quyền của công ty ở trong và ngoài nước. Cách tiếp cận này gần với động lực đích thực thúc đẩy công ty đầu tư ra nước ngoài (giảm chi phí để tối đa hoá lợi nhuận).







Lý thuyết chiết trung của Dunning (Eclectic theory)



Lý thuyết chiết trung (John Dunning, 1977)

- Các điều kiện để công ty đầu tư ra nước ngoài: (3 nhân tố của lý thuyết)
 - Lợi thế về sở hữu (ownership advantage: sản phẩm, thương hiệu, kỹ thuật sản xuất, công nghệ, kỹ năng kinh doanh...).
 - Lợi thế về địa điểm (locational advantage): là giá cả các yếu tố đầu vào như nguyên liệu, vật liệu, lao động, thuế đặc biệt hoặc thuế quan
 - Lợi thế nội vi hoá của công ty (internalization advantage): công ty phải so sánh giữa cho thuê các yếu tố SX chủ yếu là công nghệ (- là hoạt động thương mại) hoặc xuất khẩu với việc trực tiếp sử dụng các yếu tố SX của họ ở nước ngoài - (là hoạt động FDI của TNCs).



Lý thuyết chiết trung (John Dunning, 1977)

Mô hình lý thuyết chiết trung		Các loại lợi thế		
		Lợi thế về sở hữu	Lợi thế nội vi hóa của công ty	Lợi thế về địa điểm
Các hình thức tiếp cân thi trường	Cấp giấy phép	Có	Không	Không
	Xuất khẩu	Có	Có	Không
	FDI	Có	Có	Có



Lý thuyết chiết trung (John Dunning, 1977)

<u>Mô hình thương mại và FDI đối với các ngành công nghiệp và các nước</u>		<u>Lợi thế về địa điểm</u>	
		<u>Mạnh</u>	<u>Yếu</u>
<u>Lợi thế về sở hữu</u>	<u>Mạnh</u>	<u>Xuất khẩu</u>	<u>FDI ra</u>
	<u>Yếu</u>	<u>FDI vào</u>	<u>Nhập khẩu</u>

Theo Dunning, có 2 loại hình FDI: 1) Đầu tư để tìm kiếm nguồn tài nguyên: được thực hiện để tiếp cận nguồn nguyên liệu thô và các yếu tố đầu vào khác; 2) Đầu tư tìm kiếm thị trường: được thực hiện để thâm nhập thị trường hiện có hoặc mở thị trường mới.

Lý thuyết triết chung làm nổi bật sự tương phản giữa sự giàu có về tài nguyên của 1 nước và vị trí địa lý (lợi thế của nước chủ nhà) với lợi thế của các công ty (lợi thế về sở hữu). Theo mô hình này: các nước có thể sẽ gặp phải 4 tình huống trên. Ở đầu tiên thể hiện: các công ty có các lợi thế cạnh tranh nhưng ở trong nước lại gặp phải chi phí cao lao động và vận tải cao hơn ở nước ngoài. Do vậy, các công ty quyết định đầu tư ra nước ngoài để thu lợi nhuận từ lợi thế của họ. Nhưng nếu 1 nước có lợi thế về địa điểm, các công ty mạnh ở trong nước sẽ hướng ra xuất khẩu. Nếu 1 nước có lợi thế công ty kém (các nước ĐPT), thì sẽ dẫn đến tình trạng thu hút FDI vào...

Mục đích của doanh nghiệp FDI:

- Với tư cách là người tìm kiếm (seekers):
 - Tìm kiếm nguồn nguyên liệu
 - Tìm kiếm lợi thế về các yếu tố sản xuất
 - Tìm kiếm an ninh
 - Tìm kiếm thị trường
- Với tư cách là người khai thác sự không hoàn hảo của thị trường:
 - Không hoàn hảo sử dụng chính sách thay thế hàng nhập khẩu
 - Không hoàn hảo trong di chuyển các yếu tố sản xuất
 - Không hoàn hảo về quản lý
- Là người thực hiện nội vi hóa
 - Nhằm giữ mọi hoạt động sản xuất ra sản phẩm của mình trong nội bộ công ty nhằm bảo vệ bí mật cạnh tranh và kỹ năng kỹ thuật chế tạo.



→ Kết quả tự nhiên của quá trình khai thác các lợi thế độc quyền ở nước ngoài nhằm tối đa hóa lợi nhuận trên phạm vi toàn cầu



Một số lý thuyết mới

- Mạng sản xuất toàn cầu
- Mạng cung ứng toàn cầu
- Chuỗi giá trị toàn cầu

→ *Cách tiếp cận mạng công nghiệp* cho rằng để có được nguyên liệu, phụ tùng hoặc các yếu tố sản xuất khác, một công ty đã phát triển các mối quan hệ khác nhau trên toàn bộ dây chuyền sản xuất của công ty, bao gồm cả sự phát triển các mối quan hệ với các nhà thầu phụ, nhà cung cấp, nhà phân phối và bán buôn. Tổng công ty phải thiết lập liên lạc với cơ quan tổ chức khác trong cùng một mạng, chẳng hạn như, các đối thủ cạnh tranh, chính quyền địa phương và bên thứ ba trong cùng một ngành công nghiệp.

