

CHƯƠNG 3:

VAI TRÒ CỦA TNCs ĐỐI VỚI THỨC ĐẨY PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI



Phạm Thu Phương

Khoa Kinh tế và Kinh doanh quốc tế

Trường Đại học Kinh tế - ĐHQGHN

1. TNCs trong thương mại quốc tế

– Trao đổi hàng hoá, dịch vụ của TNCs.

- Trao đổi giữa công ty mẹ và các chi nhánh của một TNC
- Trao đổi giữa các chi nhánh trong nội bộ TNCs
- Trao đổi giữa các chi nhánh của các TNCs với nhau
- Trao đổi giữa TNCs và bên ngoài

→ Tỷ trọng trao đổi của các công ty xuyên quốc gia ngày càng lớn trong tổng giá trị thương mại quốc tế



Thúc đẩy xuất nhập khẩu

- Trục tiếp thúc đẩy xuất nhập khẩu trong các dự án FDI:
 - + Thông qua các chính sách khuyến khích xuất khẩu đối với nhà ĐTNN
 - + Thông qua chuỗi giá trị sản xuất – thương mại toàn cầu
- Gián tiếp thúc đẩy xuất khẩu thông qua ĐTNN:
 - + Thúc đẩy trao đổi thông tin
 - + Cung cấp dịch vụ, liên kết sản xuất
 - + Tăng cường Marketing, kéo doanh nghiệp vào mạng lưới phân phối toàn cầu



1. TNCs trong thương mại quốc tế

– TNCs thay đổi cơ cấu thương mại quốc tế

- Hàng hóa dịch vụ trao đổi có tỷ trọng hàm lượng vốn, kỹ thuật cao
- Cơ cấu đối tác: tăng tỉ trọng hàng hóa dv của các nước ĐFT
- Hàng hóa dịch vụ trao đổi: sản phẩm, phát minh sáng chế, bí quyết công nghệ....

→ Chiếm đoạt thị trường toàn cầu, xuất khẩu vốn và hàng hoá trên quy mô lớn



Vấn đề đặt ra?

- Biến dạng mối quan hệ hàng hóa tiền tệ thông qua hoạt động đầu cơ
- Nâng giá, trao đổi nội bộ giữa các công ty chi nhánh

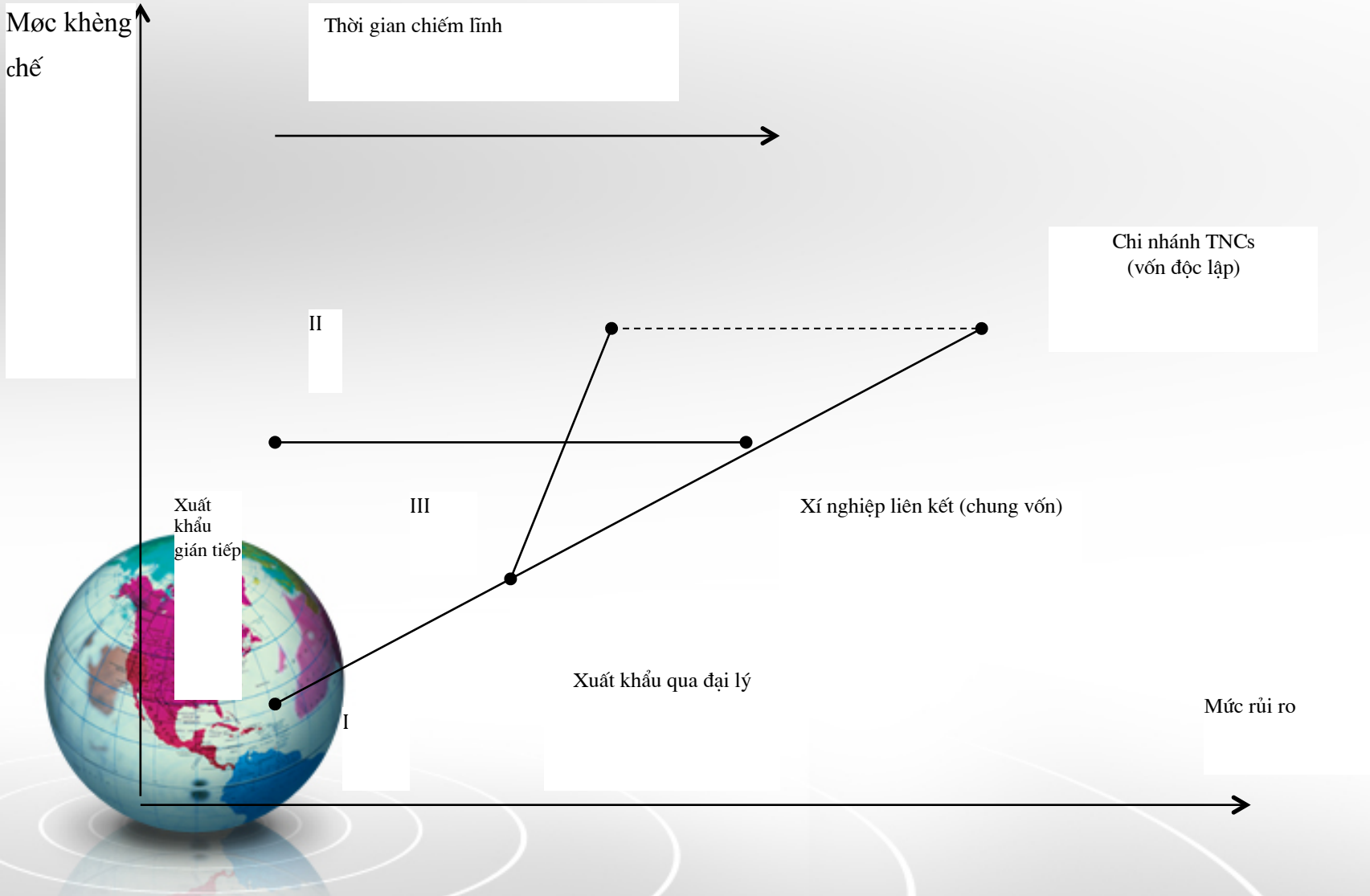


Mô hình mở rộng hoạt động thương mại quốc tế của TNCs

- Các mô hình chiếm lĩnh và khai thác thị trường quốc tế
 - Mô hình truyền thống: xuất khẩu sản phẩm- xuất khẩu kỹ thuật - Đầu tư cấm nhánh
 - Mô hình làn sóng: Xuất khẩu hàng hóa có hàm lượng kỹ thuật CN cao, FDI, chuyển giao kỹ thuật công nghệ
 - Mô hình không gian ba liên kết: ràng buộc liên kết thị trường, sản phẩm và trình độ quốc tế hóa.



Mô hình chiếm lĩnh khai thác thị trường truyền thống



Mô hình làn sóng

Tỷ lệ thu lợi



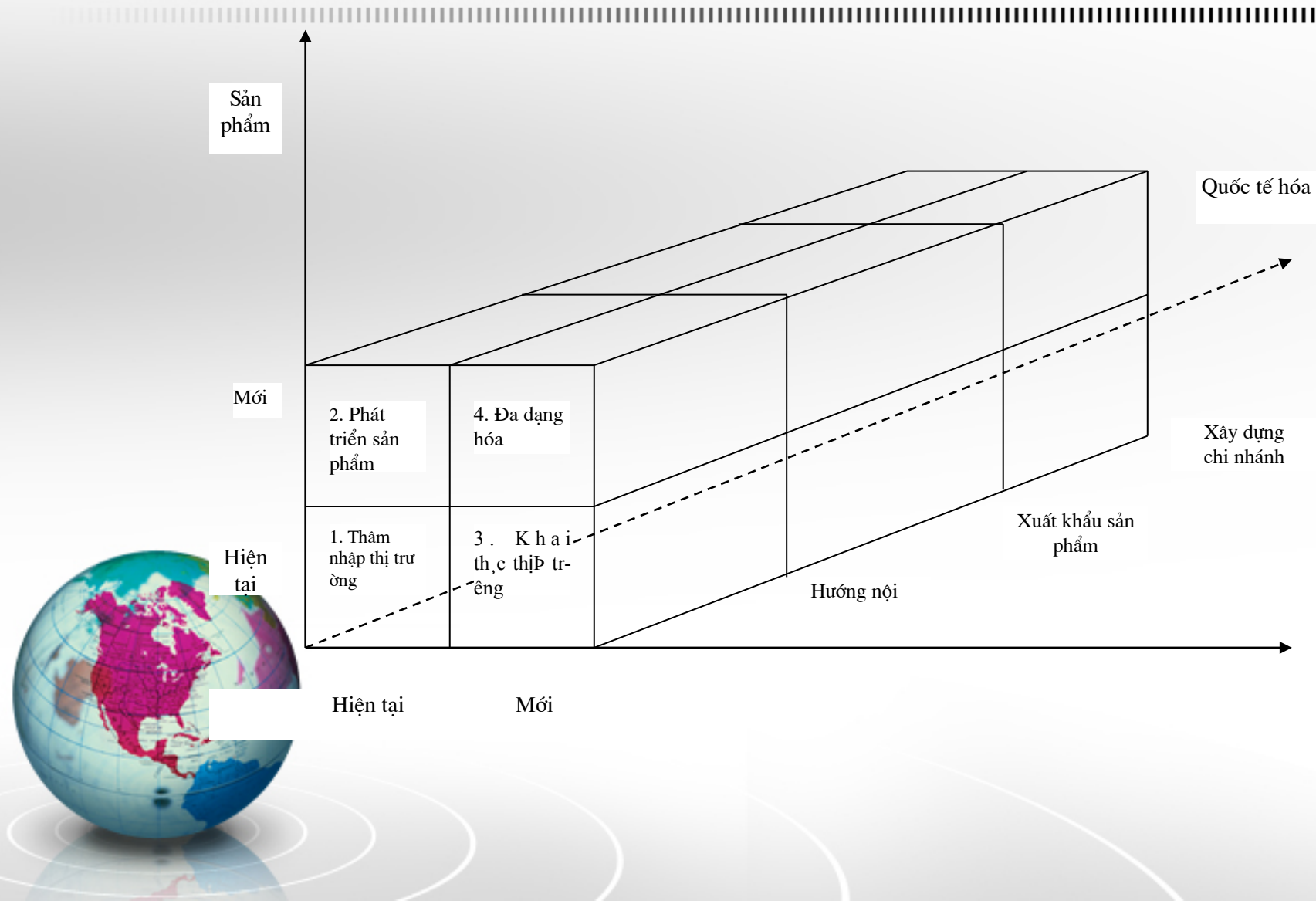
Xuất sản phẩm
có chất lượng

Đầu tư
trực tiếp

Chuyển giao công nghệ

Bước sóng

Mô hình không gian 3 liên kết



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

- Đa dạng hóa trong cơ cấu kinh doanh
- Nhất thể hóa sản xuất quốc tế
- Trọng điểm hóa và tập đoàn kinh doanh toàn cầu
- Thâm nhập thị trường quốc tế thông qua độc quyền kỹ thuật
- Dịch vụ hóa trong đối tác đầu tư
- Liên minh chiến lược TNCs



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

– Đa dạng hóa trong cơ cấu kinh doanh

- Kinh doanh theo chiều ngang đơn nhất
 - SX các sp độc lập
 - Mục tiêu : Chiếm lĩnh và khai thác thị trường tại chỗ
- 60s: Kinh doanh theo chiều dọc
 - Chuyên môn hóa với các chức năng: cung cấp nguyên liệu, phụ kiện
- 80s: đa dạng hóa kinh doanh các ngành nghề khác nhau
 - Gắn liền với nhau về cơ cấu tổ chức quản lý và tiêu thụ



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

- **Nhất thể hóa sản xuất quốc tế**

- Giai đoạn 1: Nhất thể hóa theo hạng mục đơn lẻ tại các nước khác nhau, liên hệ với các hđ SXKD với các chi nhánh ở mức độ nhất định

- Các dạng QH liên kết kinh tế kỹ thuật:

- SX các bộ phận tách rời hoặc sp thứ yếu
- Lắp ráp
- Xuất khẩu

- Giai đoạn 2: Nhất thể hóa tổng hợp toàn cầu

- Tận dụng ưu thế vị trí khu vực để SX sp hoàn chỉnh



Liên kết các ngành công nghiệp (tiếp)

- Liên kết ngành phụ thuộc vào điều kiện của nước chủ nhà: điều kiện của nước chủ nhà tốt, liên kết ngành sẽ phát triển (cơ sở hạ tầng, nhân lực, nguyên liệu, công nghiệp phụ trợ...).
- + Nguyên liệu trong nước không đảm bảo: nhà ĐTNN sẽ phải nhập nguyên liệu, liên kết ngành sẽ thấp
- + Công nghiệp phụ trợ manh mún, không phát triển: nhà ĐTNN buộc phải nhập nguyên liệu, liên kết ngành thấp
- + Trình độ tay nghề thấp: nhà ĐTNN buộc phải đưa nhân công, nhà quản lý của họ vào làm việc, liên kết ngành thấp



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

- **Trọng điểm hóa và tập đoàn kinh doanh toàn cầu**



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

- **Thâm nhập thị trường quốc tế thông qua độc quyền kỹ thuật**



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

- Dịch vụ hóa trong đối tác đầu tư



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

- Liên minh chiến lược TNCs

