

## **7.4 Tác động của TNC đối với nước nhận đầu tư là nước đang phát triển**

### **7.4.1 Tăng nguồn lực tài chính và đầu tư**

#### ***7.4.1.1 Tác động lên nguồn lực tài chính cho phát triển***

Với vai trò một nguồn tài chính, FDI từ các TNC có một số lợi ích so với các nguồn tài chính nước ngoài khác đối với các nước đang phát triển. FDI ổn định hơn so với các dòng vốn tư nhân khác (dòng đầu tư chứng khoán hay vay nợ ngân hàng) vì FDI thường dựa trên quan điểm dài hạn về thị trường, triển vọng tăng trưởng và đặc điểm cơ cấu của nước nhận đầu tư. Rủi ro có hành vi “bầy đàn” cũng thấp hơn so với trường hợp các dòng vốn khác. Việc rút vốn đầu tư đối với FDI khó hơn so với đầu tư chứng khoán, đặc biệt trong trường hợp FDI gắn với vốn vật chất. Tuy nhiên, dòng FDI có thể bao gồm một bộ phận của dòng đầu tư chứng khoán. Phần lớn các nghiên cứu đều cho thấy FDI ít biến động hơn các dòng vốn tư nhân khác (UNCTAD, 1999).

FDI cũng dễ trả lãi hơn là tín dụng thương mại. Lợi nhuận chỉ được chuyển ra nước ngoài khi dự án sinh lời. Đây chính là điểm lợi thế đáng kể của FDI so với tín dụng ngân hàng. Khoản tín dụng sẽ phải trả với số tiền lãi cố định không kể tới hoạt động của dự án sử dụng khoản tín dụng này hay các điều kiện vĩ mô tác động đến mọi hoạt động tại nước đi vay.

Là một nguồn tài chính bên ngoài, FDI bổ sung cho tiết kiệm nội địa và đóng góp cho tăng trưởng thông qua việc tài trợ đầu tư. Tuy nhiên, FDI có thể thay thế hiệu quả cho tiết kiệm nội địa, dẫn đến việc làm giảm tiết kiệm nội địa và tăng tiêu dùng. Một dòng FDI vào rất lớn (cũng giống như bất kỳ dòng vốn vào nào) trong một thời gian ngắn cũng có thể dẫn đến làm tăng tỷ giá của đồng tiền quốc gia và làm giảm khả năng cạnh tranh của hàng xuất khẩu, từ đó làm giảm đầu tư vào những ngành xuất khẩu.



Một dự án FDI sinh lợi, không giống một dự án tương tự được tài trợ tại địa phương, sẽ tạo ra dòng thu nhập đầu tư trực tiếp được chuyển ra khỏi các nước chủ nhà. Những dòng tiền ra này, cùng với dòng ra của vốn đầu tư khi các công ty con đóng cửa, đã tạo nên những mối lo ngại về tác động của FDI đến cán cân thanh toán. Tuy nhiên, có nhiều dự án chỉ có thể được tiến hành bởi các nhà đầu tư nước ngoài hoặc không thể tiến hành (hay không thể tiến hành với mức hiệu quả tương ứng) bởi các công ty địa phương. Thêm vào đó, nếu chỉ so sánh các dòng tài chính vào và ra liên quan đến FDI, không thể thấy được tất cả các tác động của FDI đến cán cân thanh toán. Việc FDI có tác động tích cực hay tiêu cực tới cán cân thanh toán của một nước chủ nhà phụ thuộc vào nhiều yếu tố như: quy mô của dòng FDI vào (hoặc giảm đầu tư ròng); các dòng thu nhập đầu tư trực tiếp ra; xu hướng xuất khẩu và nhập khẩu của các công ty con; tác động gián tiếp của FDI lên dòng thu nhập ra có yếu tố nước ngoài; tác động gián tiếp của FDI lên xu hướng xuất khẩu và nhập khẩu của công ty nội địa; và tác động gián tiếp của FDI lên nhu cầu nhập khẩu của người tiêu dùng tại nước đó.

Tác động tới cán cân thanh toán của FDI, cũng như việc phân bổ các giá trị gia tăng của các công ty con nước ngoài giữa nước chủ nhà và nước chủ đầu tư có thể bị tác động bởi việc định giá chuyển giao - là việc định giá các giao dịch nội bộ qua biên giới quốc gia của công ty. Các TNC thường có quyền tự chủ đáng kể trong việc định giá các giao dịch này, đặc biệt là khi không có giá thị trường để tham chiếu. Điều này cho phép các TNC chuyển lợi nhuận giữa các quốc gia nhằm làm giảm gánh nặng thuế hoặc tránh các hạn chế đối với việc chuyển tiền về nước hoặc khai báo lợi nhuận.

#### ***7.4.1.2 Tác động đến đầu tư***

Không giống với các nguồn vốn bên ngoài khác như tín dụng ngân hàng hoặc đầu tư chứng khoán, FDI nội địa hóa các khoản tiết kiệm nước ngoài tại các



nước chủ nhà - các công ty đem vào nước chủ nhà các khoản tiết kiệm (cùng với các tài sản và các nguồn lực khác trong “gói” FDI) để tự mình tiến hành đầu tư. Vì thế, FDI tác động đến đầu tư tại các nước chủ nhà một cách trực tiếp thông qua các chi phí đầu tư của/tại các công ty con nước ngoài. FDI cũng tác động đến đầu tư tại nước chủ nhà một cách gián tiếp thông qua việc tác động đến đầu tư của các công ty của nước chủ nhà.

Giá trị của chi phí đầu tư của các công ty con tại một quốc gia không nhất thiết phải bằng với dòng FDI vào quốc gia đó (là dòng chảy ròng của vốn góp, thu nhập tái đầu tư và tín dụng nội bộ công ty của nhà đầu tư trực tiếp). Các nguồn lực cũng có thể được huy động trên thị trường vốn địa phương hoặc quốc tế để bổ sung cho dòng vốn FDI nội bộ của các TNC.

Để đánh giá tác động trực tiếp của đầu tư của các công ty con nước ngoài lên quy mô tổng vốn đầu tư của các nước chủ nhà đòi hỏi phải so sánh giữa đầu tư của các công ty con này với đầu tư của các công ty nội địa. Nhưng thường các quốc gia không chia chi phí đầu tư theo hai nhóm này. Sử dụng dòng FDI vào thay cho chi phí đầu tư của các công ty nước ngoài (mặc dù, như đã lưu ý ở trên, chi phí đầu tư có thể vượt quá dòng FDI vào) và tổng đầu tư cố định như là thước đo tổng đầu tư tại các nước chủ nhà, dữ liệu cho thấy rằng tầm quan trọng của FDI trong tổng đầu tư đã tăng đều cho tất cả các nhóm nước, cả phát triển lẫn đang phát triển. Đối với nhóm các nước đang phát triển, tỷ lệ FDI trên tổng đầu tư cố định tăng từ mức trung bình 2% giai đoạn 1971-1980 lên gần 4% giai đoạn 1980-1990 và 7% trong giai đoạn 1991-1999. Vào năm 2004, tỷ lệ này đạt mức 10,5%. (UNCTAD, 2006).

Bên cạnh tác động trực tiếp, FDI cũng có thể tác động đến lượng đầu tư của nước chủ nhà một cách gián tiếp thông qua việc làm gia tăng (crowding-in) hoặc làm giảm (crowding-out) đầu tư nội địa. Cả hai tác động này đều có thể xảy ra, phụ thuộc vào các hoạt động của các TNC, sức mạnh của các công ty địa phương và



chức năng của thị trường nhân tố tại địa phương. TNC có thể làm gia tăng đầu tư nội địa khi giới thiệu các sản phẩm và dịch vụ mới tại nước chủ nhà, tạo ra các cơ hội đầu tư mới cho các công ty địa phương, tạo ra các mối liên kết với các nhà sản xuất địa phương, và không chiếm nguồn tín dụng địa phương, thậm chí làm tăng hiệu quả của các trung gian tài chính. Nhân tố cơ bản quyết định việc làm gia tăng đầu tư nội địa là việc tồn tại hoặc tạo ra những liên kết tiến và lùi với các công ty của nước chủ nhà.

## **7.4.2 Nâng cao năng lực công nghệ**

### **7.4.2.1 Chuyển giao công nghệ**

Các TNC thường là các công ty dẫn đầu về đổi mới trong ngành của mình. Các công ty này chuyển giao công nghệ trong nội bộ, thông qua FDI, cho các công ty con nước ngoài. Các TNC cũng có thể chuyển giao công nghệ cho các công ty khác thông qua các phương thức chuyển giao bên ngoài như cấp giấy phép sử dụng công nghệ, hợp đồng thầu phụ, liên minh chiến lược hoặc bán các hàng hóa vốn.

Các công nghệ mà các TNC chuyển giao cho những công ty con nước ngoài của mình thường hiện đại và hiệu quả hơn những công nghệ sẵn có tại nước chủ nhà, đặc biệt là nước chủ nhà đang phát triển và có nền kinh tế chuyển đổi. Tuy nhiên, bản chất của công nghệ hoặc quy trình được chuyển giao phản ánh điều kiện của nền kinh tế chủ nhà (lương, kỹ năng, năng lực cung cấp, quy mô, ...) cũng như động cơ của TNC liên quan. Các công ty con tại các nước chủ nhà phát triển nhận các công nghệ phức tạp hơn, trong khi các nước kém phát triển hơn nhận những công nghệ và quy trình đơn giản.

Nhiều công nghệ, đặc biệt là những công nghệ mới và có giá trị nhất, chỉ được chuyển giao thông qua FDI. Những công nghệ này nói chung là những công nghệ mới và có giá trị (dựa trên chi phí R&D gắn với các sản phẩm có thương



hiệu) mà các công ty không muốn cung cấp cho các bên không liên quan. Thậm chí ngay cả trong trường hợp các công nghệ này có thể có được thông qua các dạng chuyển giao bên ngoài (cấp giấy phép sử dụng, các thỏa thuận hợp đồng hoặc bán các công nghệ nằm trong hàng hóa), chuyển giao nội bộ hóa cũng có những lợi thế hơn cho người nhận vì chuyển giao nội bộ hóa thường là phương thức chuyển giao ít tốn kém và nhanh nhất; đồng thời các công nghệ được chuyển giao trọn gói cùng các tài sản, kỹ năng của các TNC như thương hiệu, kỹ năng marketing.

Tuy nhiên, chuyển giao công nghệ nội bộ hóa cũng có những điểm bất lợi đối với các công ty (công ty con nước ngoài) nhận công nghệ và đối với nước chủ nhà liên quan. Vì là công nghệ "trọn gói", phía nhận ở nước chủ nhà phải trả tiền không chỉ cho công nghệ mà mình có được mà cho cả gói FDI bao gồm tên thương hiệu, tài chính, kỹ năng và quản lý của các TNC. Khi chuyển giao được nội bộ hóa, phía Khi các công ty địa phương có năng lực để sử dụng công nghệ một cách hiệu quả và không cần các tài sản khác, việc chuyển giao nội bộ có thể tốn kém hơn so với chuyển giao bên ngoài, với giả thiết là có thể có được công nghệ thông qua các phương thức bên ngoài. Một nhược điểm quan trọng của chuyển giao công nghệ qua FDI là quyền kiểm soát của các TNC đối với công nghệ được chuyển giao, khi công nghệ là một trong những lợi thế công ty quan trọng (UNCTAD, 1999).

Một số nước đang phát triển, ví dụ như Hàn Quốc và Đài Loan, Trung Quốc, trong quá khứ đã thành công trong việc dựa vào chuyển giao công nghệ bên ngoài để xây dựng năng lực công nghệ của mình. Tuy nhiên, mặc dù đã nỗ lực để khuyến khích chuyển giao công nghệ bên ngoài nhưng nhiều nước khác đã không thành công như vậy trong việc xây dựng năng lực công nghệ cạnh tranh quốc tế. Để khuyến khích các TNC nâng cao trình độ của công nghệ chuyển giao.



#### **7.4.2.2 Lan tỏa công nghệ**

Các quốc gia đang phát triển cần có các chính sách nhằm củng cố các kỹ năng, năng lực công nghệ, mạng lưới cung cấp và cơ sở hạ tầng của các nước chủ nhà.

Các tác động tràn tích cực dẫn đến sự lan tỏa của công nghệ và kỹ năng từ các công ty con nước ngoài sang nền kinh tế nước chủ nhà có thể nảy sinh thông qua bốn kênh:

- Cạnh tranh với các công ty địa phương, thúc đẩy các công ty này cải thiện hiệu quả và năng lực công nghệ cũng như nâng cao năng suất.
- Hợp tác giữa công ty con nước ngoài và các nhà cung cấp, những khách hàng và các tổ chức địa phương mà các công ty này có mối liên kết, dẫn đến việc trao đổi thông tin và hợp tác kỹ thuật, giúp củng cố năng lực công nghệ của các cơ quan địa phương có liên kết.
- Di chuyển lao động, đặc biệt là những nhân sự được đào tạo trình độ cao, từ các công ty con nước ngoài sang các công ty địa phương, bao gồm cả các công ty cung cấp được thành lập bởi các nhân sự cũ của TNC, thường với sự giúp đỡ của các nhân viên cũ của các công ty này.
- Khoảng cách gần giữa các công ty nước ngoài và các công ty địa phương, dẫn tới các quan hệ cá nhân, phát triển công nghệ ngược, bắt chước và việc thành lập các cụm công nghệ, tạo điều kiện cho việc nâng cấp công nghệ tại nước chủ nhà.

Phạm vi của các tác động lan tỏa tích cực là khác nhau, tùy thuộc vào điều kiện của nước chủ nhà và chiến lược FDI của các TNC. Các mối liên kết giữa các công ty con nước ngoài và các công ty địa phương, đặc biệt là các nhà cung cấp, là một kênh tiềm năng quan trọng cho tác động lan tỏa công nghệ. Các TNC đầu tư



vào xây dựng năng lực công nghệ và kỹ năng của các nhà cung cấp cho các công ty con nước ngoài với điều kiện chi phí cần thiết thấp hơn so với phần tiết kiệm mà công ty có được. Tuy nhiên, phạm vi đầu tư phụ thuộc vào mức độ mà các TNC xây dựng các liên kết tại các nước chủ nhà, điều này lại phụ thuộc đáng kể vào năng lực địa phương và vào thông tin liên quan đến những năng lực này. Các TNC thường có xu hướng dựa vào các nhà cung cấp nước ngoài trong những giai đoạn đầu của FDI tại một nước chủ nhà nhưng sau đó chuyển sang các nhà cung cấp địa phương, với điều kiện là có các nhà cung cấp địa phương tiềm năng với năng lực công nghệ cần thiết. Khi đã thiết lập liên kết với các nhà cung cấp địa phương, các công ty con thường đầu tư vào việc hỗ trợ các nhà cung cấp này nâng cấp năng lực công nghệ và kỹ năng. Điều này tạo ra tác động tràn tích cực cho tới khi năng lực của các nhà cung cấp được nâng lên vượt qua mức cần thiết để cung cấp cho các hoạt động của công ty con nước ngoài.

Cách tốt nhất để phát triển các mối liên kết giữa TNC và các công ty địa phương, và từ đó tạo ra triển vọng cho các tác động lan tỏa tích cực, là nâng cao năng lực của các nhà cung cấp địa phương. Những biện pháp tác động đến nguồn cung này được ưa chuộng hơn so với yêu cầu về tỷ lệ nội địa hóa, là những biện pháp có thể gây ảnh hưởng xấu tới hiệu quả chung.

#### ***7.4.2.3 Tạo công nghệ***

Vì các TNC là những chủ thể sáng tạo hàng đầu, nếu các công ty này đặt các hoạt động R&D tại nước chủ nhà, FDI có khả năng thúc đẩy việc tạo công nghệ và củng cố năng lực đổi mới tại các nước chủ nhà. Tuy nhiên, vì R&D là chức năng chiến lược của các TNC, các công ty này có xu hướng tập trung R&D tại nước mình và chỉ đặt R&D ở nước ngoài tại một số ít quốc gia, chủ yếu là các quốc gia công nghiệp hóa, để có thể tận dụng tính kinh tế của quy mô và các mối liên kết với các trung tâm công nghệ và nghiên cứu.



Các nước đang phát triển chỉ thu hút một tỷ lệ nhỏ nghiên cứu của các công ty con nước ngoài và các nghiên cứu này chỉ tập trung tại một số ít nước và liên quan đến sản xuất (ứng dụng và hỗ trợ kỹ thuật) hơn là đổi mới. Phần lớn các nước đang phát triển không có các kỹ năng và thể chế nghiên cứu đủ thuận lợi cho việc thành lập các cơ sở R&D tại địa phương của các TNC. Tại một số nước có năng lực nghiên cứu địa phương phát triển, ví dụ như Hàn Quốc, R&D do các công ty con tiến hành vẫn tương đối thấp, nguyên nhân là do các chính sách của quốc gia trong một thời gian đã hạn chế việc thâm nhập của các TNC và khuyến khích phát triển công nghệ thông qua kênh chuyển giao công nghệ bên ngoài. Đánh giá từ dữ liệu về R&D của các công ty con của các TNC Hoa Kỳ, vào giữa thập kỷ 1990, chỉ 8% R&D của các công ty con tập trung tại các nước đang phát triển, còn hơn 3/4 là tại Brazil, Mexico, Singapore và Đài Loan, Trung Quốc (UNCTAD, 1999). Tuy nhiên, có bằng chứng cho thấy bức tranh này đang thay đổi. Ngày càng có nhiều các nước đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi thu hút R&D của các TNC, bao gồm cả một số hoạt động R&D có trình độ cao.

#### **7.4.3 Thúc đẩy khả năng cạnh tranh xuất khẩu và thương mại**

FDI và các hoạt động của TNC có thể giúp các nước đang phát triển khai thác các lợi thế so sánh vốn có trong thương mại quốc tế và xây dựng những lợi thế mới. Nhiều TNC có động cơ định hướng nguồn lực và định hướng hiệu quả, khiến họ đầu tư vào các hoạt động hướng vào xuất khẩu tại các nước chủ nhà. Các TNC chiếm một tỷ trọng lớn trong xuất khẩu và nhập khẩu của thế giới. Vai trò của chúng đối với thương mại lớn hơn trong các ngành có hàm lượng công nghệ và kỹ năng cao và trong các hoạt động giá trị gia tăng cao, bao gồm các dịch vụ có khả năng trao đổi cũng như sản xuất.

Các TNC ngày càng thiết lập nhiều hệ thống sản xuất kết hợp giữa các quốc gia, với việc chuyên môn hóa đáng kể giữa các đơn vị được phân tán về mặt địa lý



với các mức độ công nghệ và chi phí lao động khác nhau. Vì thế, thương mại nội công ty có vai trò ngày càng gia tăng trong thương mại, đặc biệt là đối với một số sản phẩm hiện đại nhất. TNC cũng rất tích cực trong việc khai thác các nguồn lực tự nhiên và sản xuất các sản phẩm dựa trên nguồn lực tự nhiên dành cho xuất khẩu tại các nước đang phát triển và trong việc tái định vị các hoạt động và quy trình đơn giản, có hàm lượng lao động cao (bao gồm cả trong các ngành công nghệ cao) tại các nước đang phát triển, phục vụ cho sản xuất định hướng xuất khẩu.

Vì vậy, FDI có thể giúp các nước chủ nhà gia tăng xuất khẩu trong tất cả các ngành thông qua việc cung cấp các yếu tố còn thiếu, dù hữu hình hay vô hình, những yếu tố cần thiết để cạnh tranh trên thị trường quốc tế, hoặc thông qua việc củng cố kỹ năng và năng lực địa phương. Tuy nhiên, tác động của FDI lên việc củng cố năng lực cạnh tranh xuất khẩu của nước chủ nhà không phải đương nhiên là tích cực mà phụ thuộc rất nhiều vào bản chất của các kỹ năng và năng lực địa phương cũng như các biện pháp để củng cố các kỹ năng và năng lực này.

Đồng thời, FDI vào cũng tác động đến quy mô và cơ cấu nhập khẩu của nước chủ nhà. Trong phần lớn các trường hợp, có thể thấy rằng FDI vào dẫn đến tăng nhập khẩu ròng, làm tăng các giá trị mua hàng hóa và dịch vụ không chỉ theo kênh bên ngoài mà còn trong nội bộ công ty (UNCTAD, 1997). Một số các khoản nhập khẩu này giúp bổ sung lợi thế so sánh nội địa và củng cố năng lực cạnh tranh xuất khẩu. Cơ cấu nhập khẩu của nước chủ nhà cũng có xu hướng thay đổi, vì sản xuất của các công ty con nước ngoài thường có hàm lượng công nghệ cao hơn so với sản xuất nội địa. ý nghĩa về mặt kinh tế của việc gia tăng nhập khẩu dưới tác động của FDI phụ thuộc vào khối lượng, chất lượng và giá cả của sản phẩm của các công ty con nước ngoài.

FDI có thể đóng một vai trò quan trọng trong việc củng cố năng lực cạnh tranh xuất khẩu tại các nước chủ nhà đang phát triển. FDI có thể giúp khai thác các



lợi thế so sánh vốn có, xây dựng các lợi thế so sánh mới và gia tăng khả năng tiếp cận trực tiếp các thị trường quốc tế cũng như thông qua các liên kết với các công ty nội địa. Vai trò của FDI tại các nước chủ nhà là khác nhau, phụ thuộc vào các nguồn lực, năng lực và các điều kiện liên quan đến cạnh tranh tại nền kinh tế chủ nhà.

#### **7.4.4 Tạo việc làm và củng cố các kỹ năng**

FDI và sản xuất quốc tế của các TNC đóng vai trò trong việc tạo ra và nâng cấp việc làm và xây dựng các kỹ năng tại các nước chủ nhà. Vai trò và tác động của FDI tùy thuộc vào động cơ của FDI, các lĩnh vực mà các TNC đầu tư vào, các chiến lược mà chúng áp dụng cũng như điều kiện của nước chủ nhà. Chúng cũng phụ thuộc vào các chính sách của nước chủ nhà tác động trực tiếp đến việc tăng số lượng việc làm, cải thiện chất lượng việc làm và nâng cao năng lực của nguồn nhân lực đồng thời giảm thiểu các tác động tiêu cực của FDI lên lĩnh vực này.

##### **7.4.4.1 Tạo việc làm**

Đối với tất cả các công ty, dù là trong nước hay nước ngoài, các thông số công nghệ của một ngành phần nào quyết định triển vọng tạo việc làm từ các hoạt động của chúng. Cho dù có cùng các thông số công nghệ, các TNC không giống với các công ty khác ở chỗ chúng phân bổ việc làm của mình tại các địa điểm khác nhau. Các TNC lớn tạo ra một khối lượng việc làm lớn tại các nước chủ nhà. Việc phân phối việc làm theo quy mô và chất lượng giữa các địa điểm khác nhau phụ thuộc vào các động cơ và chiến lược của TNC liên quan đến sản xuất quốc tế và các lợi thế địa điểm của các nước khác nhau, bao gồm cả các lợi thế liên quan đến sự sẵn có và chi phí lao động với các mức kỹ năng và năng lực khác nhau.

Mặc dù tất cả các dạng FDI đều liên quan đến việc làm tại các nước chủ nhà, một số dạng FDI có động cơ cụ thể là các cân nhắc liên quan đến việc làm của các



lao động có kỹ năng hoặc không có kỹ năng. FDI định hướng hiệu quả trong lĩnh vực sản xuất và dịch vụ thường được tiến hành với mục đích cụ thể về việc tiếp cận lao động rẻ cho sản xuất có hàm lượng lao động cao hoặc tận dụng nguồn cung cấp lao động có kỹ năng và trình độ tương đối dồi dào. Đối với FDI định hướng thị trường, tiếp cận lao động không phải là cân nhắc chính, mặc dù dường như đây là một trong những nhân tố thứ cấp quyết định địa điểm đầu tư.

Với nhiều động cơ, chiến lược sản xuất quốc tế và cơ cấu tổ chức của các TNC (là kết quả của chiến lược này) tác động lên triển vọng tạo việc làm của FDI tại các nước chủ nhà. Các công ty con được thành lập theo chiến lược “tự chủ” trong đó một TNC sao chép phần lớn chuỗi giá trị gia tăng của công ty mẹ tại công ty con, với cùng quy mô thị trường và quy mô công ty, dường như tạo ra nhiều việc làm hơn so với các công ty con được thành lập với động cơ tìm kiếm hiệu quả. Việc làm dường như cũng ổn định hơn trong các công ty con tự chủ, vì FDI có động cơ là quy mô thị trường nhiều hơn là lợi thế chi phí lao động - thường ngắn hạn hơn so với động cơ trên. Bên cạnh đó, mặc dù FDI định hướng hiệu quả trong lĩnh vực sản xuất và dịch vụ chỉ liên quan đến một phần của chuỗi giá trị, thị trường cho đầu ra của sản xuất thường rộng hơn nhiều so với thị trường của nước chủ nhà, và vì thế có thể làm cho năng lực tạo việc làm của loại FDI này lớn hơn so với FDI định hướng thị trường. FDI định hướng nguồn tài nguyên thiên nhiên dường như tạo ra ít việc làm hơn so với cả hai loại FDI nói trên, bởi loại FDI này liên quan đến các hoạt động sử dụng nhiều vốn.

Tác động của FDI lên số lượng việc làm tại một nền kinh tế chủ nhà phụ thuộc vào số việc làm được tạo ra trực tiếp trong công ty con nước ngoài và tác động trực tiếp hoặc gián tiếp của các hoạt động của công ty con lên số lượng việc làm tại các công ty khác. FDI làm tăng số lượng việc làm tại nước chủ nhà một cách trực tiếp khi nó liên quan đến việc thành lập một công ty con nước ngoài mới



hoặc mở rộng các công ty con đang hoạt động. FDI có thể làm tăng số việc làm một cách gián tiếp thông qua việc tạo thêm việc làm tại các nhà cung cấp và các nhà phân phối (phụ thuộc vào mức độ sâu sắc của các liên kết địa phương). Trong trung hạn, việc làm cũng có thể tăng lên thông qua các tác động gia tăng xuất phát từ thu nhập mới được tạo ra bởi FDI hoặc thông qua cầu lao động tăng lên do nâng cao hiệu quả và tái cơ cấu các công ty cạnh tranh. Tuy nhiên, FDI thâm nhập vào một nước chủ nhà thông qua hoạt động sáp nhập hoặc mua lại nói chung không làm tăng việc làm tại nước chủ nhà vào thời điểm thâm nhập và không tạo ra những tác động gián tiếp như đã đề cập, mặc dù M&A có thể dẫn đến các khoản đầu tư tiếp theo giúp tạo ra việc làm sau này. Tuy nhiên, FDI thông qua mua lại có thể duy trì việc làm tại một nước chủ nhà và tái cơ cấu các công ty đáng ra sẽ bị phá sản.

FDI trực tiếp làm giảm việc làm tại một nước chủ nhà khi việc rút vốn đầu tư và đóng cửa các công ty con nước ngoài diễn ra. FDI cũng có thể dẫn đến việc giảm việc làm trực tiếp khi việc sáp nhập giữa các công ty mẹ tại nước chủ nhà đầu tư dẫn đến việc tái cơ cấu các công ty con nước ngoài hoặc khi FDI thâm nhập vào một nền kinh tế chủ nhà thông qua M&A đi kèm với việc tái cơ cấu các công ty mới bị mua lại tại nước chủ nhà gắn với việc giãn thải nhân viên. FDI cũng có thể có các tác động gián tiếp làm giảm việc làm khi các công ty trong nước bị đẩy khỏi ngành do FDI hoặc khi có sự tái cơ cấu hoạt động trong các ngành được bảo hộ trước đây khi có sự thâm nhập của FDI.

Tác động chung của FDI lên số lượng việc làm tại một nước chủ nhà phụ thuộc vào sự cân bằng giữa các tác động tích cực và tiêu cực được đề cập ở trên.

#### ***7.4.4.2 Tác động lên chất lượng việc làm***

Tác động của FDI lên chất lượng việc làm liên quan đến tiền công, sự đảm bảo của công việc và điều kiện làm việc như các tiêu chuẩn an toàn và sức khỏe, số



giờ làm việc và các quyền của người lao động. FDI có thể tác động đến các khía cạnh cơ bản của chất lượng lao động theo các cách sau đây.

*Lương.* Đối với các hoạt động tương tự, các công ty con nước ngoài thường trả mức lương cao hơn so với các công ty nội địa. Sự khác biệt này rõ hơn tại các ngành có yêu cầu về mức độ kỹ năng, công nghệ và marketing cao và trong những hoạt động hướng vào xuất khẩu cần phải đảm bảo chất lượng ổn định và giao hàng đúng hạn.

*Đảm bảo việc làm.* Các công ty con nước ngoài có xu hướng đảm bảo về việc làm cao hơn các công ty nội địa vì quy mô, sức mạnh cạnh tranh cũng như nhu cầu về lực lượng lao động ổn định của chúng. Tuy nhiên, khi FDI có động cơ là lao động rẻ, việc làm tại các công ty con nước ngoài không được bảo đảm vì các công ty này có thể sẽ chuyển sang nước khác khi chi phí lao động tăng lên.

*Các điều kiện làm việc khác.* Các điều kiện làm việc trong các công ty con nước ngoài thường tốt hơn tại các công ty trong nước. Đặc biệt, các TNC lớn và có tiếng tăm thường tuân thủ các tiêu chuẩn lao động của địa phương và quốc tế, thậm chí các tiêu chuẩn lao động của nước chủ đầu tư. Tuy nhiên, điều này có thể không diễn ra trong những ngành có hàm lượng lao động cao, trình độ công nghệ thấp. Điều này cũng liên quan đến việc một số chính phủ nước chủ nhà có thể nới lỏng các yêu cầu về tiêu chuẩn lao động và miễn cho một số nhà đầu tư việc áp dụng luật lao động, ví dụ như trong các khu chế xuất.

#### **7.4.4.3 Nâng cấp kỹ năng**

Các TNC có xu hướng nâng cấp kỹ năng của các lao động trong các công ty con nước ngoài tại nước chủ nhà bằng việc đầu tư vào đào tạo. Việc đào tạo có thể tiến hành trong quá trình làm việc hoặc các khóa đào tạo chính thức trong công ty hay tại các tổ chức chuyên nghiệp. Mục đích của việc đào tạo này là thu được lợi



ích cho TNC và các công ty con nước ngoài có thể sử dụng nhiều phương thức (ví dụ như thưởng cho nhân viên làm việc lâu năm, chính sách thăng tiến và các hình thức đào tạo ràng buộc) để đảm bảo rằng những lợi ích của việc đào tạo sẽ chủ yếu thuộc về công ty. Tuy nhiên, người lao động có thể rời bỏ các công ty con nước ngoài và đem các kỹ năng sang các công ty khác hoặc thành lập công ty riêng của mình.

Nhìn chung, các TNC cũng khuyến khích các nhà cung cấp và những nhà phân phối địa phương đào tạo lao động để đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng của mình và tác động đến việc đẩy mạnh hoạt động đào tạo của các đối thủ cạnh tranh và các công ty khác tại địa phương. Các TNC có thể tương tác với các cơ sở giáo dục và đào tạo địa phương để củng cố các hoạt động đào tạo, chương trình đào tạo và các liên kết với doanh nghiệp.

Các công ty con nước ngoài của các TNC lớn tại các nước phát triển thường có nhiều kinh nghiệm về quản trị nguồn nhân lực và có các chương trình đào tạo tốt và thường cung cấp các hoạt động đào tạo có chất lượng tốt hơn so với các công ty tại các nước đang phát triển. Nhưng các TNC đầu tư để tranh thủ những lợi thế lao động rẻ có thể không đào tạo nhiều cho dù họ có thể nâng cao các kỹ năng kỹ thuật và giám sát để đáp ứng tiêu chuẩn của các thị trường xuất khẩu. Việc nâng cấp kỹ năng về phần mình có thể tương tác lại với hoạt động TNC và dẫn đến việc nâng cấp các phần khác: TNC có thể phản ứng với sự sẵn có của các kỹ năng bằng việc nâng cấp nội dung công nghệ của các khoản đầu tư của họ, đóng góp thêm vào việc thúc đẩy học hỏi và tạo ra các kỹ năng.



## **7.4.5 Tác động lên các lĩnh vực khác của nền kinh tế**

### **7.4.8.1 Bảo vệ môi trường**

TNC, cũng như các công ty khác, cần phải quản lý các nguồn lực môi trường, là đầu vào cho các quy trình sản xuất của mình, thông qua các hoạt động làm giảm ô nhiễm, các hệ thống quản lý môi trường, giáo dục và đào tạo. Không giống như các doanh nghiệp khác, các TNC cần phải kiểm soát các vấn đề vượt qua biên giới quốc gia liên quan đến các công ty con nước ngoài của mình.

Khi xét tới quản lý môi trường qua biên giới trong hệ thống TNC, các chiến lược công ty có thể phân cấp hoặc tập trung. Theo chiến lược phân cấp, tất cả các vấn đề môi trường mà các công ty con nước ngoài gặp phải được tiếp cận ở cấp độ nước chủ nhà, tuân thủ các quy định của địa phương. Điều này có thể dẫn tới các hành vi khác nhau của các công ty con nước ngoài, tùy thuộc vào mức độ chặt chẽ của các quy định luật pháp của nước chủ nhà. Trong các chiến lược tập trung, hoạt động môi trường của một công ty là tương tự tại tất cả các quốc gia. Việc lựa chọn chiến lược phụ thuộc vào nhiều nhân tố, ví dụ như triển vọng tác động môi trường của hoạt động của TNC; ý nghĩa của nó đối với khả năng cạnh tranh của công ty con và của TNC nói chung; mối đe dọa về trách nhiệm; sự không chắc chắn về các chính sách của chính phủ nước chủ nhà; vai trò của các thị trường tiêu dùng; các quy định của nước chủ đầu tư và bản chất của các chi phí liên quan.

Tác động đến môi trường của hoạt động FDI, kết hợp với hoạt động của các TNC về quản lý môi trường hiệu quả và chuyển giao công nghệ của TNC, là những nhân tố tác động quan trọng đến ảnh hưởng của chúng đến nước chủ nhà đang phát triển. TNC - đặc biệt những TNC của nước phát triển - có kinh nghiệm đáng kể trong việc kiểm soát các vấn đề môi trường do các công nghệ quy trình và sản phẩm gây ra. Các TNC này cũng phát triển các quy trình, sản phẩm và bao bì thân thiện với môi trường để tuân thủ các tiêu chuẩn và thị hiếu của người tiêu dùng tại



nước chủ đầu tư. Cũng cần phải lưu ý tới một lợi thế mà các TNC có được trong lĩnh vực quản lý môi trường là khả năng cơ bản để phản ứng và thích nghi với các thay đổi của các công ty này. Đây có thể là một tài sản quan trọng mà các công ty nước ngoài đem vào một nước chủ nhà đang phát triển. Các biện pháp chính sách của nước chủ nhà có thể được thiết kế để khuyến khích các TNC khai thác tài sản này và tận dụng đầy đủ hơn tiềm năng đóng góp vào phát triển môi trường lành mạnh. Thách thức đối với những nhà hoạch định chính sách là cân bằng giữa mục tiêu gia tăng những đóng góp tích cực cho môi trường của FDI và giảm thiểu những tác động tiêu cực tới các mục tiêu quốc gia về tăng cường FDI, xuất khẩu, chuyển giao công nghệ và tạo việc làm.

Can thiệp chính sách có thể được thực hiện tại thời điểm thâm nhập của FDI bằng yêu cầu thẩm tra về vấn đề môi trường trước khi thực hiện dự án, không kể tới quốc tịch của dự án. Thêm vào đó, trong các dự án khai thác tài nguyên thiên nhiên lớn, việc đánh giá tác động môi trường đã là một quy trình chuẩn. Ngoài ra, các tổ chức bảo hiểm FDI của các nước chủ đầu tư đôi khi yêu cầu TNC nghiên cứu môi trường trước khi cấp bảo hiểm và Cơ quan đảm bảo đầu tư đa phương (MIGA) yêu cầu phải tiến hành đánh giá tác động môi trường trước khi cấp đảm bảo cho một khoản FDI từ một nước thành viên.

Khi một công ty con nước ngoài được thành lập, khung chính sách của một nước chủ nhà về các vấn đề môi trường bắt đầu tác động đến hoạt động môi trường của công ty này. Để củng cố các hoạt động môi trường và khuyến khích các TNC (và các công ty nội địa) giảm các tác động tiêu cực đến môi trường, các chính phủ có thể cân nhắc một số lựa chọn. Những lựa chọn này có thể bao gồm trợ giá cho chi phí hoặc tăng mức giảm thuế đối với những chi phí R&D liên quan đến công nghệ sạch; đào tạo về quản lý môi trường và hỗ trợ về công nghệ thông tin; giảm hạn chế về visa cho những người liên quan đến công nghệ sạch và các chương



trình đào tạo quản lý môi trường; cho phép hoàn thuế hoặc giảm thuế nhập khẩu cho những hàng hóa vốn liên quan đến các công nghệ giúp cải thiện môi trường; yêu cầu các công ty sử dụng các công nghệ sạch nhất mà họ có; giám sát tác động môi trường của sản xuất và yêu cầu báo cáo về hoạt động môi trường hàng năm; và khuyến khích các công ty con nước ngoài hợp tác với các nhà cung cấp và khách hàng của mình nhằm đảm bảo sự phù hợp của những đối tượng này với hệ thống quản lý môi trường.

#### ***7.4.8.2 Cơ cấu thị trường và cạnh tranh***

Đầu tư của các TNC có thể tác động tới cơ cấu thị trường và cạnh tranh tại các nền kinh tế chủ nhà với các ảnh hưởng đối với hoạt động của những ngành và thị trường mà nó tham gia.

Sự thâm nhập của FDI ban đầu sẽ làm tăng số lượng công ty trong một ngành hoặc một thị trường của nước chủ nhà. Các TNC phát triển nhanh trong những thị trường tập trung: những lợi thế sở hữu chính của chúng (về công nghệ, sự khác biệt sản phẩm và tổ chức) được tìm thấy tại các công ty lớn trong các ngành độc quyền nhóm. Vì thế việc thâm nhập của các TNC cũng có xu hướng xảy ra trong các ngành tập trung và ban đầu sẽ khiến mức độ tập trung của các ngành này giảm đi. Tuy nhiên, sự thâm nhập của TNC có thể khiến cho các công ty kém hiệu quả hơn phải rời bỏ ngành/thị trường và vì thế lại làm tăng mức độ tập trung lên. Chừng nào thị trường còn có khả năng cạnh tranh, kết quả của việc này sẽ là đem lại một cơ cấu công nghiệp cạnh tranh và hiệu quả hơn. Điều này phụ thuộc nhiều vào độ mở của thị trường đối với thương mại, mật độ cạnh tranh địa phương và hành vi thực sự của các công ty hàng đầu. Khả năng lạm dụng quyền lực thị trường lớn hơn nhiều trong các thị trường được bảo hộ hoặc trong những thị trường mà chính phủ ưu đãi một số công ty. Những bằng chứng rời rạc cho thấy FDI có thể đi kèm với việc giảm tập trung tại các nước phát triển và việc tăng tập trung tại



các nước đang phát triển, nơi có tương đối ít các công ty nội địa mạnh. Về tác động đối với cạnh tranh, các bằng chứng từ các nước đang phát triển còn chưa rõ ràng.

Sự thâm nhập của TNC tạo áp lực cạnh tranh cho các công ty nội địa tại các nước chủ nhà. Có bằng chứng cho thấy điều này dẫn đến việc tăng chất lượng, độ đa dạng và đổi mới sản phẩm tại các nền kinh tế chủ nhà nhưng có rất ít bằng chứng cho thấy điều này dẫn đến việc giảm giá. Các công ty nội địa có thể phản ứng với áp lực cạnh tranh bằng việc tăng cường năng lực hoặc bị loại bỏ khỏi thị trường hoàn toàn. Cả hai kết cục này đều có thể là kết quả mong đợi nếu chúng phản ánh những lực lượng thị trường thực sự thay cho các hành vi thôn tính của các công ty con nước ngoài. Tuy nhiên, khi các công ty nội địa cung cấp các hàng hóa và dịch vụ chất lượng thấp, giá rẻ bị phá sản và những sản phẩm này biến mất, bộ phận dân cư có thu nhập thấp sẽ gặp khó khăn. Hành vi thôn tính của các công ty con nước ngoài cũng là một rủi ro đáng kể, mặc dù việc tự do hóa đầu tư và thương mại gần đây đã làm tăng khả năng cạnh tranh của các thị trường quốc gia. Các nền kinh tế chủ nhà rất cần phải có các chính sách cạnh tranh hiệu quả.

Một vấn đề quan trọng liên quan đến tác động của FDI lên cạnh tranh tại các nước chủ nhà đang phát triển là câu hỏi về tác động của việc các công ty nước ngoài mua lại các công ty thuộc sở hữu nhà nước nắm vị trí độc quyền đối với cạnh tranh. Vấn đề đặc biệt gay gắt trong những trường hợp độc quyền tự nhiên, khi tư nhân hóa phải đi kèm với các quy định và luật lệ (thường là phức tạp). Các nước phát triển (và một số nước đang phát triển) đã thử nghiệm nhiều chính sách khác nhau, ví dụ như tăng cạnh tranh trong các phân đoạn nhất định trong đó nhiều nhà sản xuất có thể hoạt động (ví dụ như phát điện) hoặc điều chỉnh và đánh giá hoạt động của các hãng độc quyền theo nhiều cách (quy định tiêu chuẩn cạnh tranh, định giá hoặc thỏa thuận tỷ lệ sinh lời). Tác động của FDI trong bối cảnh này là một phần của các vấn đề quy định chính sách rộng hơn.