

Chương 2

Môi trường kinh doanh quốc tế

2.1 Khái niệm, phân loại môi trường kinh doanh quốc tế

2.1.1 Khái niệm MTKDQT

2.1.2 Phân loại MTKDQT

2.2 Các lý thuyết thương mại và đầu tư quốc tế

2.2.1 Thương mại quốc tế và nền kinh tế thế giới

2.2.2 Các lý thuyết thương mại quốc tế

2.2.3 Tổng quan về đầu tư quốc tế

2.2.4 Các lý thuyết và các nhân tố ảnh hưởng đến đầu tư quốc tế

2.3 Hệ thống tiền tệ quốc tế và thị trường tài chính quốc tế

2.3.1 Lịch sử hình thành hệ thống tiền tệ quốc tế

2.3.2 Tỷ giá hối đoái và thị trường tài chính quốc tế

Nghiên cứu tình huống: kiểm tiền bằng cách di chuyển núi non

Caterpillar, Inc

- Đại bản doanh: Peoria, Illinois, 1910 - Điển hình cho hầu hết các hãng lớn
- Kinh doanh: SX đầu máy, thiết bị đào xúc đất, nâng dỡ các vật liệu, động cơ diesel và khí tự nhiên, các tuốc bin ga công nghiệp
- SF và các bộ phận chi tiết máy SX tại 42 nhà máy ở Mỹ và 58 nhà máy ở các nước khác

Nghiên cứu tình huống: kiếm tiền bằng cách di chuyển núi non

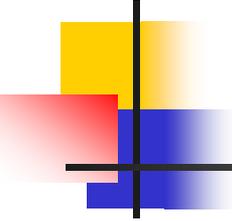
Caterpillar, Inc World Headquarter



Nghiên cứu tình huống: kiếm tiền bằng cách di chuyển núi non

Caterpillar, Inc Visitors Center





Nghiên cứu tình huống: kiểm tiền bằng cách di chuyển núi non

- CATERPILLAR LOCATIONS TOTAL MORE THAN 500 WORLDWIDE
- “Caterpillar's global reach and presence is unmatched in the industry. We serve customers in more than 180 countries around the globe with more than 300 products. More than half of our sales are outside the United States. Our manufacturing, marketing, logistics, service, R&D and related facilities along with our dealer locations total more than 500 locations worldwide, ensuring that we remain geographically close to our global customer base”.

Nghiên cứu tình huống: kiếm tiền bằng cách di chuyển núi non

- 1993
 - 51.250 nhân công, 26% ở nước ngoài
 - Doanh số 11,6 tỷ (5,5 tỷ bán cho nước ngoài (3,6 tỷ XK và 1,9 tỷ sx tại 15 nhà máy ở nước ngoài, 50%))
- 2005
 - > 85.000 người, > 100.000 dealer employees
 - Doanh số 36,339 tỷ USD (> 50% bán ra nước ngoài)
- 2011
 - 125.100 người, Doanh số 60,138 tỷ USD
 - Hơn 180 nước
- 2012: Doanh số 65,6 tỷ USD
- Kinh doanh quốc tế:
 - 1951 nhà máy đầu tiên ở Anh
 - 1963 liên doanh với Mitsubishi Heavy Industries

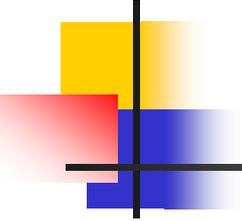
Nghiên cứu tình huống: kiểm tiền bằng cách di chuyển núi non

- Điều kiện thành công:
 - Độ bền của máy móc thiết bị
 - Hỗ trợ sau bán hàng
- 2 lợi thế cạnh tranh của CAT
 - Cam kết về chất lượng (nhãn hàng hoá - biểu tượng của sản phẩm bền và tin cậy)
 - Mạng lưới 500 đại lý phân phối (dealer) trên toàn thế giới

(John Bibby, điều hành hãng đào xúc đất, Australia)

Nghiên cứu tình huống: kiểm tiền bằng cách di chuyển núi non

- Các hình thức kinh doanh quốc tế của CAT
 - Nhà xuất khẩu: bán các thiết bị đào xúc đất màu vàng nổi tiếng toàn thế giới (*>300 loại sản phẩm*)
 - Nhà nhập khẩu: mua các bộ phận từ các nhà cung ứng Á, Âu, Bắc Mỹ (*Supplier Diversity Initiative*)
 - Nhà đầu tư: sở hữu và điều hành nhà máy ở 15 nước
 - Nhà đi vay: vay ngắn và dài hạn từ các nhà đầu tư và ngân hàng khắp thế giới
 - Mua, bán công nghệ mới
 - Trao quyền cho các đại lý bán hàng (*>500 dealer locations*)



Nghiên cứu tình huống: kiểm tiền bằng cách di chuyển núi non

Cạnh tranh quốc tế

- Đối thủ: Komatsu Ltd,
 - Giá lao động thấp (đầu 1980: giá rẻ hơn 40%)
 - Sản phẩm mới, chất lượng cao
 - ⇒ giảm 11% thị phần của CAT trên thị trường Mỹ
 - ⇒ Buộc CAT giảm giá => giảm lợi nhuận

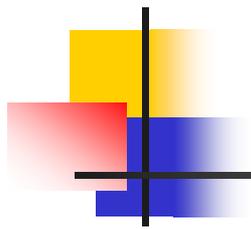
Nghiên cứu tình huống: kiểm tiền bằng cách di chuyển núi non

- Đối phó của CAT
 - Đầu tư 2,1 tỷ \$ hiện đại hoá nhà máy
 - Cải tiến chất lượng
 - Tăng tính linh hoạt
 - Phát triển hệ thống kiểm tra hàng tồn kho nhằm giảm chi phí
 - Làm việc với 4000 nhà cung ứng để hoàn thiện chất lượng các bộ phận và chi tiết
 - Kiểm chế chi phí lao động (giảm tăng lương, giảm lao động) => thách thức hoàn thiện quan hệ lao động

Nghiên cứu tình huống: kiếm tiền bằng cách di chuyển núi non

■ CAT in Vietnam

- Trước 1975: đã có mặt tại thị trường VN
- 1994 chấm dứt cấm vận
- 1995: ngư dân với máy phát điện cho tàu kéo đạt giải thưởng \$1000 cho SF lâu đời nhất (SX năm 1939)
- 1998 Bill Clinton bỏ đạo luật Jackson-Vanick
- V-TRAC Holdings Ltd: công ty con đặt tại VN
 - Nhận 2.5 triệu USD tài trợ từ OPIC
 - Bán 3 máy phát điện cho công ty may Hualon Corp. (15 triệu USD)
 - Bán máy phát điện cho nhà máy giấy ở Vũng Tàu (61.000 USD)



<http://www.phuthaicat.com.vn/>

PHU THAI CAT : Nhà phân phối ủy quyền của CAT tại Việt Nam

- Công ty TNHH công nghiệp Phú Thái – công ty con của PHU THAI GROUP, tập đoàn phân phối hàng đầu Việt Nam, là nhà phân phối được ủy quyền của Caterpillar Inc., nhà sản xuất lớn nhất thế giới thiết bị xây dựng và khai thác mỏ, đầu máy diesel, tuốc bin chạy ga công nghiệp Cat.
- Công ty công nghiệp Phú Thái - PHU THAI CAT được Caterpillar chỉ định là nhà phân phối ủy quyền mới kể từ từ 23 tháng 5, 2010
- PHU THAI CAT hiện có khoảng 300 lao động, có mạng lưới phân phối và hỗ trợ sản phẩm toàn diện với 2 trung tâm bán hàng và 3 trung tâm hỗ trợ sản phẩm tại Việt Nam

Mining



Building Construction



Heavy Construction



Paving



Marine



Industrial



Highway Truck



Forestry



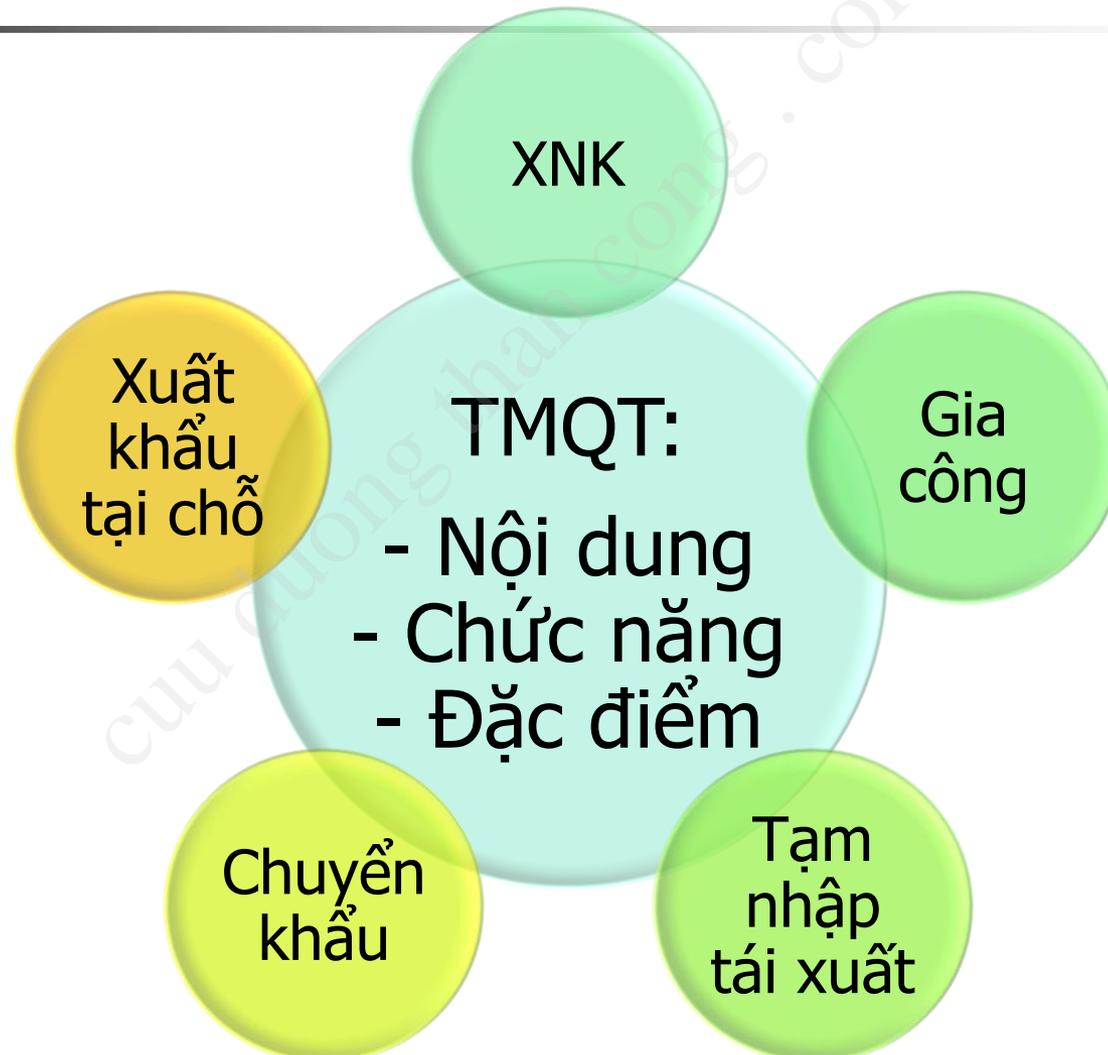
Nghiên cứu tình huống: kiểm tiền bằng cách di chuyển núi non

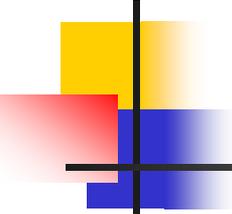
- CAT: thế giới vi mô của các mối quan hệ phức tạp ràng buộc các hãng và các nước trên thế giới trên thị trường toàn cầu ngày nay
- => Phân tích các lực lượng kinh tế đã hình thành và cấu trúc các giao dịch KDQT được thực hiện bởi CAT và hàng ngàn hãng khác
- => Bàn về các lý thuyết chủ yếu giải thích và dự đoán hoạt động thương mại và đầu tư quốc tế

2.2.1. Thương mại quốc tế và nền KTTG

- Thương mại (MD): trao đổi tự nguyện các hàng hoá, dịch vụ giữa các bên
- Thương mại QT: trao đổi hàng hóa và dịch vụ giữa các chủ thể kinh tế thuộc các quốc tịch khác nhau (trong đó đối tượng trao đổi thường là vượt ra ngoài phạm vi địa lý của quốc gia) thông qua hoạt động mua bán, lấy tiền tệ làm môi giới tuân theo nguyên tắc trao đổi ngang giá nhằm đưa lại lợi ích cho các bên.

Thương mại quốc tế và nền KTTG





Thương mại quốc tế: Các xu thế

Kim ngạch

MD hữu hình và vô hình

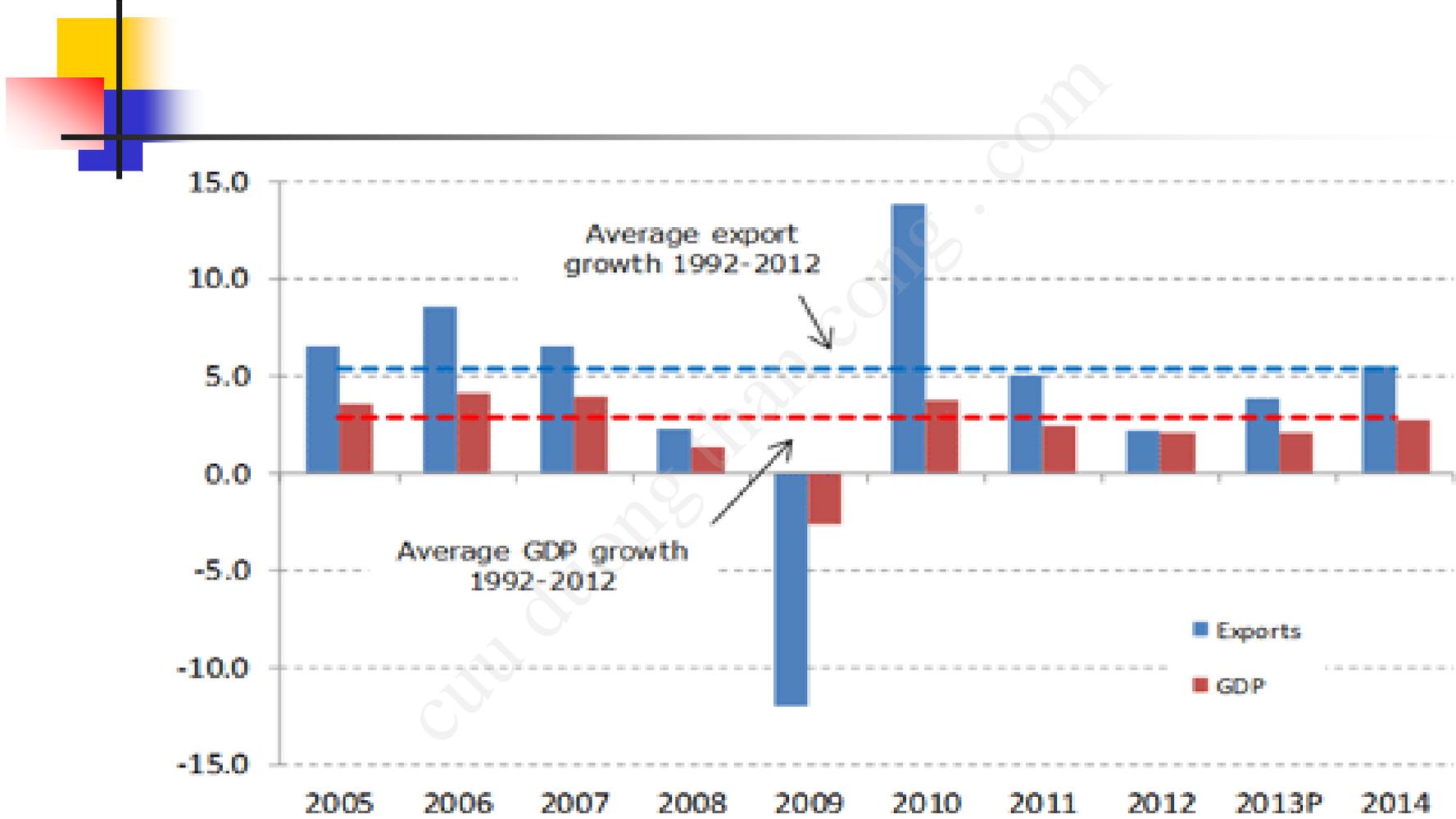
Tỷ trọng các nước trong buôn bán quốc tế

Cơ cấu của mậu dịch hàng hoá

Giá cả

Chart: Growth in the volume of world merchandise trade and GDP, 2005-14^a

Annual % change

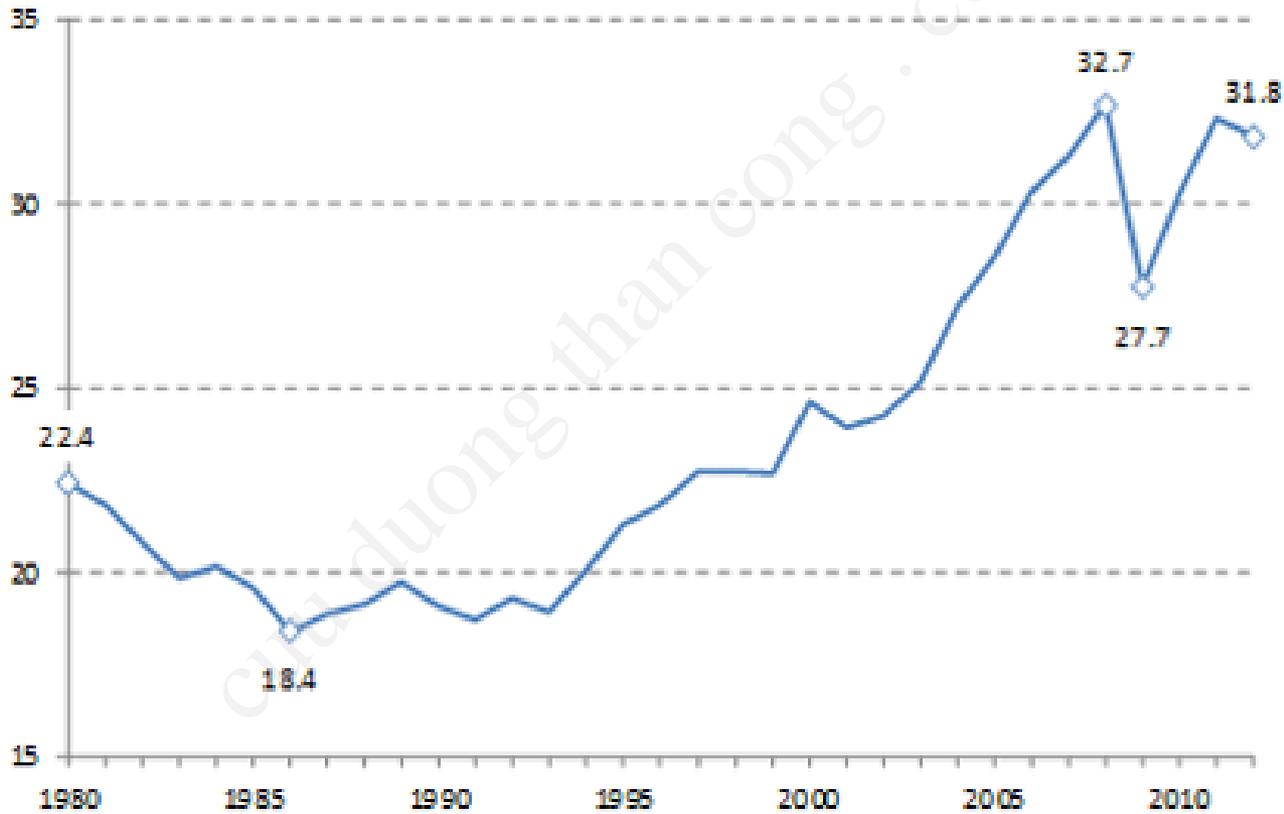


^a Figures for 2013 and 2014 are projections.

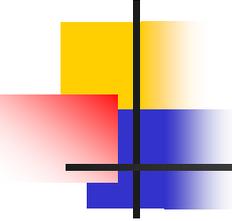
Source: WTO Secretariat.

Chart : Ratio of world exports of merchandise and commercial services to world GDP, 1980-2012

ratio of current \$ values



Source: IMF world GDP, WTO Secretariat for merchandise trade, WTO Secretariat and UNCTAD for commercial services



Thương mại quốc tế: Các xu thế

- Kim ngạch: 2012
 - MD hữu hình: 18,3 nghìn tỷ USD
 - MD vô hình (MD dịch vụ): 4,8 nghìn tỷ USD
- GDP 2012: 72,4 nghìn tỷ USD

Thương mại quốc tế: tác động

Xuất
khẩu

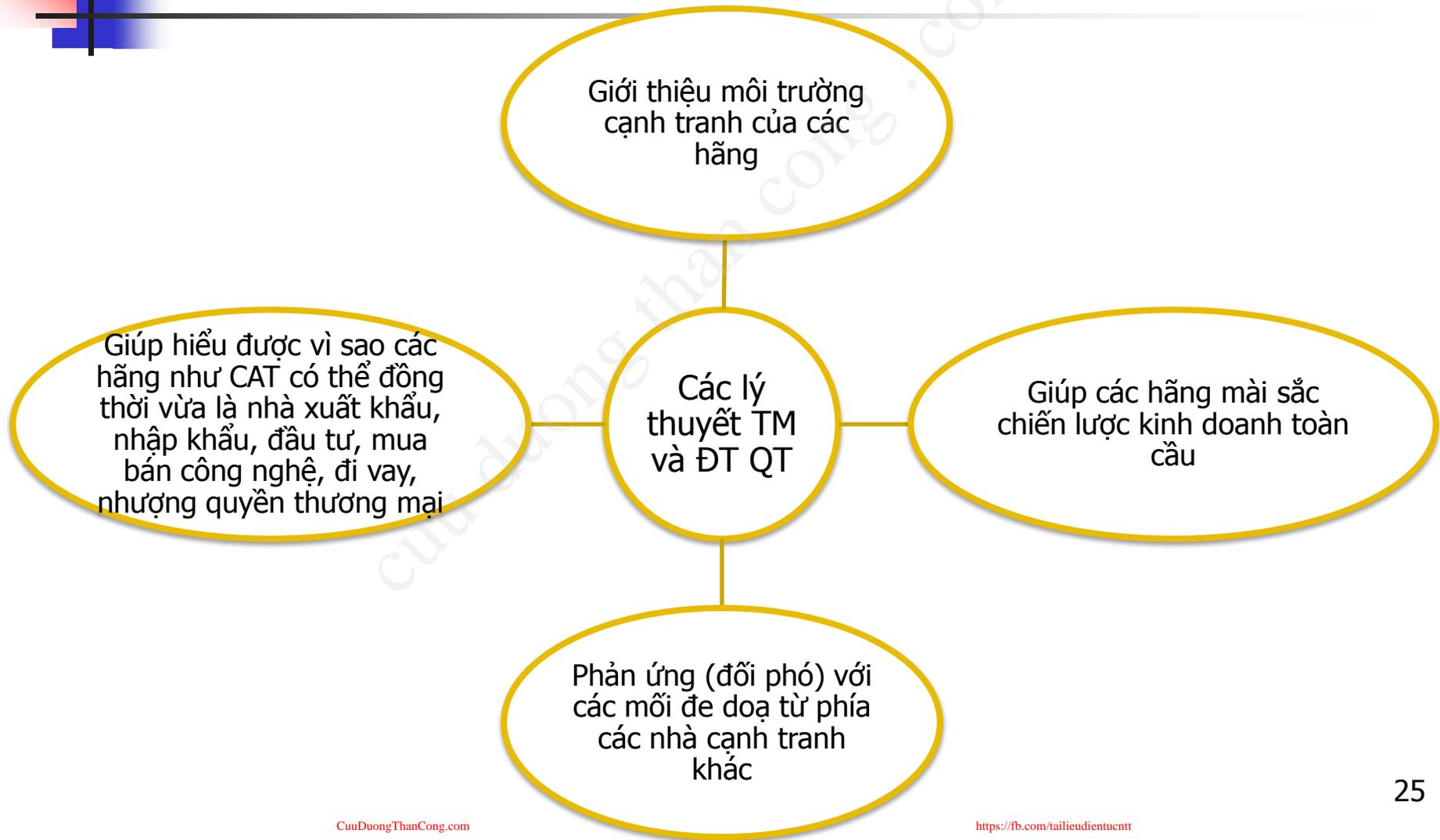
- Gia tăng hoạt động kinh tế (CAT XK=>tăng đơn đặt hàng cho nhà cung ứng Mỹ, lợi tức cho cổ đông, thu nhập cho các thành phần khác)

Nhập
khẩu

- Áp lực đối với nhà cung ứng trong nước, giảm giá, tăng khả năng cạnh tranh

=> Lý thuyết giải thích và dự đoán về các lực lượng thúc đẩy MDQT

Các lý thuyết thương mại và đầu tư quốc tế



2.2.2. Các lý thuyết thương mại quốc tế

(Các lý thuyết thương mại dựa vào các nước)

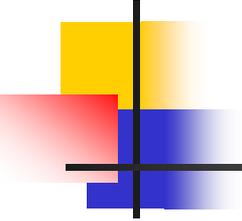
Phái trọng
thương về
MDQT
(thế kỷ
XV-XVI)

Lợi thế tuyệt
đối của
A.Smith
(1723-1790)

Lợi thế so
sánh của D.
Ricardo (1772-
1823)

Lý thuyết của
Haberler về lợi
thế tương đối

Lý thuyết của
Heckscher và
Ohlin về lợi
thế tương đối



Các lý thuyết thương mại dựa vào các nước (country-based theories)

Giải thích mô hình thương mại các hàng hoá tiêu chuẩn, không phân biệt (dầu mỏ, đường, gỗ xẻ - buôn bán theo giá, không theo nhãn mác hàng hoá)

Các lý thuyết thương mại dựa vào các nước (country-based theories)

Lý thuyết trọng thương

- Bối cảnh: Thế kỷ XV - đầu thế kỷ XVI
- Nội dung (các quan điểm):
 - Sự giàu có đo bằng vàng, bạc
 - Phương châm: thặng dư MD
 - Hoạch định chính sách: can thiệp trực tiếp, hạn chế NK, khuyến khích XK
- Hạn chế lớn nhất: MDQT chỉ có lợi cho 1 phía
=> MDQT là trò chơi có tổng số (lợi ích) bằng không

Các lý thuyết thương mại dựa vào các nước (country-based theories)

Lý thuyết lợi thế tuyệt đối (A. Smith)

- Bối cảnh: Thế kỷ XVIII
 - Nội dung (các quan điểm):
 - Mỗi quốc gia đều có lợi thế tuyệt đối trong sản xuất một số hàng hoá và bất lợi thế trong SX một số hàng hoá khác. Sản phẩm có lợi thế tuyệt đối: chi phí lao động thấp hơn (NSLĐ cao hơn).
 - LTTĐ-khả năng QG SX 1 loại SF nhiều hơn QG khác với lượng đầu vào tương đương)
 - QG nên CMH SX & XK sản phẩm mà nó có lợi thế tuyệt đối (khẳng định nguyên tắc PCLĐ để tạo ra nhiều lợi nhuận)
 - Kết quả: phân bổ hợp lý và sử dụng hiệu quả nguồn lực (nhờ CMH); các bên cùng có lợi
- => Cổ vũ cho mậu dịch tự do, chính phủ không cần can thiệp vào ngoại thương

Các lý thuyết thương mại dựa vào các nước (country-based theories)

Lý thuyết lợi thế tuyệt đối (A. Smith)

- **Lợi thế tuyệt đối:** khả năng quốc gia SX một loại SF nhiều hơn quốc gia khác với lượng đầu vào như nhau
- Giải thích xu hướng TMQT bằng **sự khác biệt trong năng suất lao động**
- Đối tượng so sánh: **ngành SX tương tự tại quốc gia khác**

Các lý thuyết thương mại dựa vào các nước (country-based theories)

■ Lý thuyết lợi thế tuyệt đối- LTTĐ (A.Smith)

Sản phẩm	Mỹ	Anh
Lúa mì (giạ/giờ)	6	1
Vải (m/giờ)	4	5

Mỹ có LTTĐ trong SX lúa mì, Anh có LTTĐ trong SX vải
Mỹ CMH SX lúa mì, Anh CMH SX vải

Giả định tỷ lệ trao đổi 1 giạ lúa mì/1m vải: Mỹ dùng 6 giạ lúa mì (6W) đổi lấy 6m vải (6C) thì cả 2 nước đều có lợi

Các lý thuyết thương mại dựa vào các nước (country-based theories)

Lý thuyết lợi thế so sánh- LTSS (D.Ricardo)

- Bối cảnh: thế kỷ XIX
- Nội dung (các quan điểm):
 - Các quốc gia đều có lợi khi tham gia thương mại quốc tế
 - Nên chuyên môn hóa sản xuất và xuất khẩu sản phẩm có lợi thế so sánh và nhập khẩu sản phẩm không có lợi thế so sánh

Các lý thuyết thương mại dựa vào các nước (country-based theories)

Lý thuyết lợi thế so sánh- LTSS (D.Ricardo)

- Lợi thế so sánh: khả năng của một quốc gia sản xuất một loại sản phẩm hiệu quả hơn sản xuất một loại sản phẩm khác
- Giải thích xu hướng TMQT bằng sự khác biệt trong năng suất lao động
- Đối tượng so sánh: ngành sản xuất khác trong nước

Các lý thuyết thương mại dựa vào các nước (country-based theories)

■ Lý thuyết lợi thế so sánh- LTSS (D.Ricardo)

Sản phẩm	Mỹ	Anh
Lúa mì (giạ/giờ)	6	1
Vải (m/giờ)	4	2

Mỹ có LTSS trong SX lúa mì, Anh có LTSS trong SX vải
Mỹ CMH SX lúa mì, Anh CMH SX vải

Giả định tỷ lệ trao đổi 1 giạ lúa mì/1m vải: Mỹ dùng 6 giạ lúa mì (6W) đổi lấy 6m vải (6C) thì cả 2 nước đều có lợi

Các lý thuyết thương mại dựa vào các nước (country-based theories)

Lý thuyết của Haberler về lợi thế tương đối (LTSS) (Lý thuyết chi phí cơ hội)

- Bối cảnh: đầu thế kỷ XX
- Nội dung (các quan điểm):
 - Quy luật lợi thế tương đối được giải thích theo chi phí cơ hội (khái niệm chi phí cơ hội của 1 HH?)
 - QG nào có chi phí cơ hội thấp trong việc SX ra 1 HH nào đó thì họ có lợi thế tương đối trong việc SX HH đó

Các lý thuyết thương mại dựa vào các nước (country-based theories)

Lý thuyết chi phí cơ hội-Haberler

- **Lợi thế so sánh (lợi thế chi phí):** khả năng của một quốc gia sản xuất một loại sản phẩm với chi phí cơ hội thấp hơn quốc gia khác
- Giải thích xu hướng TMQT bằng **sự khác biệt trong chi phí cơ hội của sản phẩm**
- Đối tượng so sánh: **ngành sản xuất tương tự tại quốc gia khác**

Các lý thuyết thương mại dựa vào các nước (country-based theories)

Lý thuyết của Haberler về lợi thế tương đối (LTSS) (Lý thuyết chi phí cơ hội)

Sản phẩm	Mỹ	Anh
Lúa mì (giạ/giờ)	6	1
Vải (m/giờ)	4	2

Mỹ CPCH lúa mì = $2/3$ vải, CPCH vải = $3/2$ lúa mì
Anh CPCH lúa mì = 2 vải, CPCH vải = $1/2$ lúa mì

=> Mỹ có LTSS trong SX lúa mì, Anh có LTSS trong SX vải
=> Mỹ CMH SX lúa mì, Anh CMH SX vải

Các lý thuyết thương mại dựa vào các nước (country-based theories)

Lý thuyết H-O

(các nhân tố đầu tư tương đối)

- Các lý thuyết trước không trả lời câu hỏi: nguyên nhân nào dẫn đến sản phẩm của QG có lợi thế so sánh
- 2 quan sát cơ bản của Eli Hecksher & Bertill Ohlin
 - Hàm lượng các yếu tố SX chứa đựng trong hàng hóa
 - Hàng hóa X là hàng hóa chứa đựng nhiều lao động nếu tỷ lệ lao động/vốn sử dụng để sx X lớn hơn hàng hóa Y trong cả 2 QG
 - Mức độ dồi dào (dư thừa) các yếu tố SX (loại nguồn lực) là khác nhau
 - QG I gọi là dồi dào về lao động so với QG II nếu tỷ số giữa tiền lương trên lãi suất ở QG I là thấp hơn so với quốc gia II

Các lý thuyết thương mại dựa vào các nước (country-based theories)

Lý thuyết H-O

(các nhân tố đầu tư tương đối)

- Lý thuyết H-O (định lý H-O): một QG sẽ SX và XK mặt hàng mà việc SX đòi hỏi sử dụng nhiều một cách tương đối yếu tố SX dồi dào và rẻ của QG đó và NK những mặt hàng mà việc SX đòi hỏi sử dụng nhiều một cách tương đối yếu tố SX khan hiếm và đắt của QG đó
- Khác biệt với các lý thuyết trước:
 - Nguyên nhân LTSS: nguồn lực SX vốn có (giải thích xu hướng thương mại quốc tế bằng **sự khác biệt trong phân bố các yếu tố sản xuất**)
 - LTSS nhấn mạnh đến năng suất của quá trình SX một mặt hàng cụ thể nào đó; H-O: QG CMH SX và XK mặt hàng sử dụng nhiều yếu tố SX dồi dào và do đó rẻ nhất

Lý thuyết thương mại dựa vào các hãng (firm-based theories)

- Mô hình buôn bán hàng hoá phân biệt: nhãn mác hàng hoá quan trọng đối với quyết định của người tiêu dùng (ô tô, hàng điện tử, hàng dân dụng...)
- Tâm quan trọng của TNCs sau CTTG II
- Lý thuyết H-O không kiểm nghiệm trên thực tế (nghịch lý W. Leontiev)

Lý thuyết thương mại dựa vào các hãng (firm-based theories)

Lý thuyết về sự giống nhau giữa các nước (Stefan Linder, Thuyết Điển, 1961)

- Trao đổi nội bộ ngành 40%: Kodak-Fuji, Toyota-BMW,...
- Lý thuyết: MDQT về sản phẩm CN chế biến diễn ra do sự giống nhau về sở thích người tiêu dùng giữa các nước ở cùng trình độ (giai đoạn) phát triển kinh tế
- Đa số hàng CN chế biến được buôn bán giữa các nước thu nhập/người giống nhau => thương mại nội bộ ngành trở nên phổ biến
VD: Sony Walkman radio tiêu dùng trong nước thành công => sang Canada, châu Âu, Mỹ (thu nhập, sở thích tương tự => thế giới)

Lý thuyết thương mại dựa vào các hãng (firm-based theories)

- The Linder hypothesis : The more similar the demand structures of countries, the more they will trade with one another. Further, international trade will still occur between two countries having identical preferences and factor endowments (relying on specialization to create a comparative advantage in the production of differentiated goods between the two nations).

(Linder hypothesized that nations with similar demands would develop similar industries. These nations would then trade with each other in similar, but differentiated goods).

Lý thuyết thương mại dựa vào các hãng (firm-based theories)

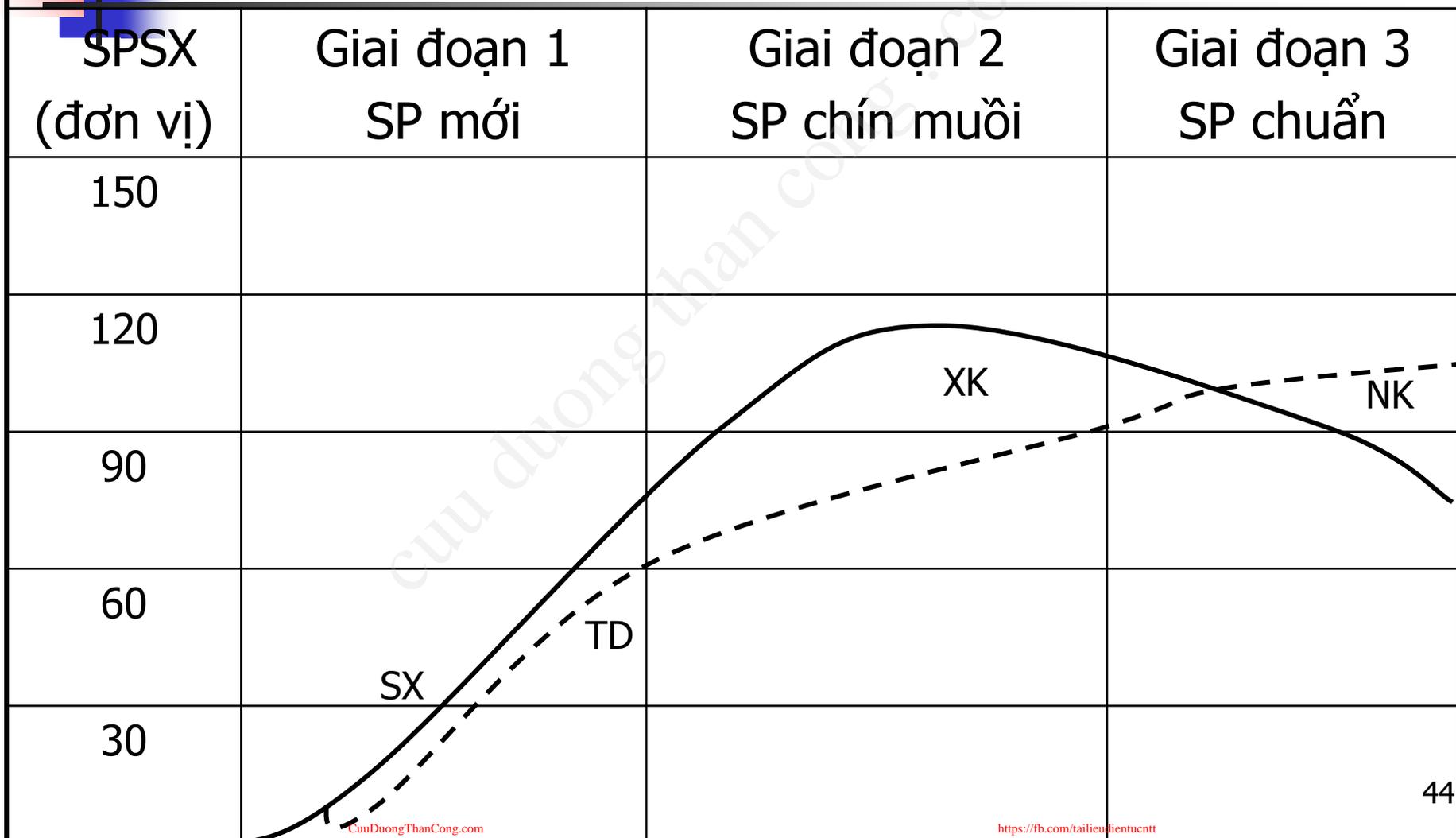
Lý thuyết chu kỳ sống (vòng đời) quốc tế sản phẩm (*Raymond Vernon, HBS, 1960*)

■ VD: Boeing 737 đường bay ngắn, nội địa số lượng 20, 30 (1967)

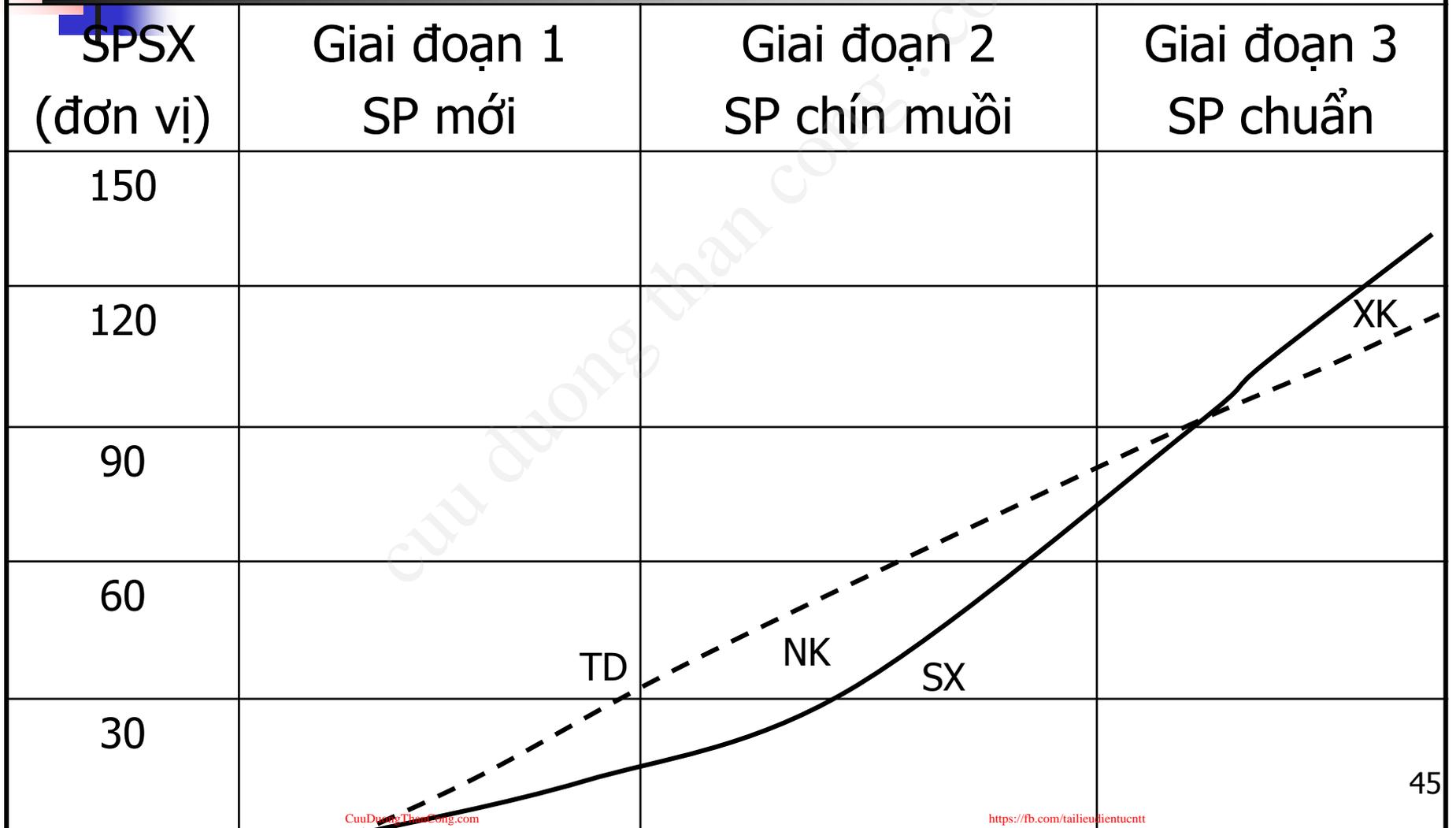
Giữa 1970 định đóng cửa, sau thay đổi chiến lược hướng ra bên ngoài (MLT, Phi, Á – các hãng nhỏ).

Cải tiến hệ thống hạ cất cánh...=> 737 máy bay thương mại bán nhiều nhất

Nước của hăng sáng chế



Các nước công nghiệp khác



Các nước kém phát triển

SPSX (đơn vị)	Giai đoạn 1 SP mới	Giai đoạn 2 SP chín muồi	Giai đoạn 3 SP chuẩn
150			
120			
90			
60			
30			

TD NK SX 46

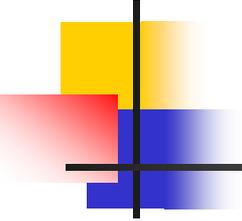
Lý thuyết thương mại dựa vào các hãng (firm-based theories)

- Vai trò của sáng chế, mở rộng thị trường, LTSS, chiến lược cạnh tranh toàn cầu trong quyết định SX, thương mại, đầu tư quốc tế của hãng
- Chu kỳ:
 - SF mới: hãng mới sáng chế, thị trường nội địa
 - SF chín muồi: mở rộng tối đa, giá trị được người tiêu dùng đánh giá, XD nhà máy mới đáp ứng nhu cầu nội địa và nước ngoài
 - SF tiêu chuẩn: thị trường ổn định, áp lực giảm chi phí => chuyển SX ra nước ngoài
(đổi mới, tăng trưởng, bão hoà, suy thoái)

Lý thuyết thương mại dựa vào các hãng (firm-based theories)

Lý thuyết chiến lược cạnh tranh toàn cầu Paul Krugman & Kelvin Lancaster, 1980

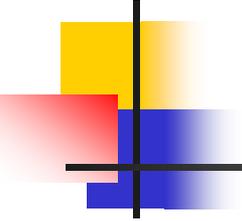
- Nhấn mạnh đến quyết định có tính chiến lược mà các hãng chấp nhận và thực hiện khi cạnh tranh trên thị trường quốc tế
- 4 con đường phổ biến mà các hãng thực hiện để đạt được lợi thế cạnh tranh bền vững nhằm thống lĩnh (chi phối) thị trường toàn cầu
 - Năm quyền sở hữu trí tuệ
 - Đầu tư cho nghiên cứu và triển khai (R&D)
 - Đạt được quy mô kinh tế
 - Khai thác đường kinh nghiệm



Lý thuyết chiến lược cạnh tranh toàn cầu

Paul Krugman & Kelvin Lancaster, 1980

- **Nắm quyền sở hữu trí tuệ**
 - Việc nắm quyền này (nhãn mác hàng hoá, tên hãng, bằng phát minh, bản quyền,...) cho các hãng có LTSS so với các đối thủ
 - Luật bản quyền: Nắm quyền sở hữu và bán với giá cao
 - VD: Walt Disney
Coca-cola, Pepsi Co...

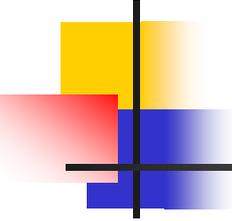


Lý thuyết chiến lược cạnh tranh toàn cầu

Paul Krugman & Kelvin Lancaster, 1980

■ R&D

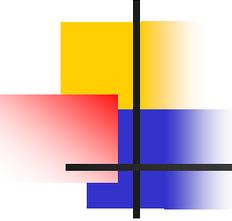
- Bộ phận chủ yếu trong tổng chi phí của các SF công nghệ cao (Boeing chi 2 tỷ cho 747, 4,5 tỷ cho 777, 12 tỷ cho 787)
- Các hãng SX máy tính, dược phẩm,...
- Chi phí nhập ngành lớn: các hãng đi sau khó tham gia (lợi thế người đi trước)



Lý thuyết chiến lược cạnh tranh toàn cầu

Paul Krugman & Kelvin Lancaster, 1980

- Đạt nền kinh tế qui mô
 - Economy of Scale: chi phí bình quân giảm khi sản lượng tăng
 - Economy of Scope: khi phát triển đa dạng hoá SF mà có chung CN-KT (Sony: mở rộng đa dạng hoá SX các SF điện tử, nhà SX chất lượng cao, luôn đổi mới – Tivi => đầu Video => CD player...



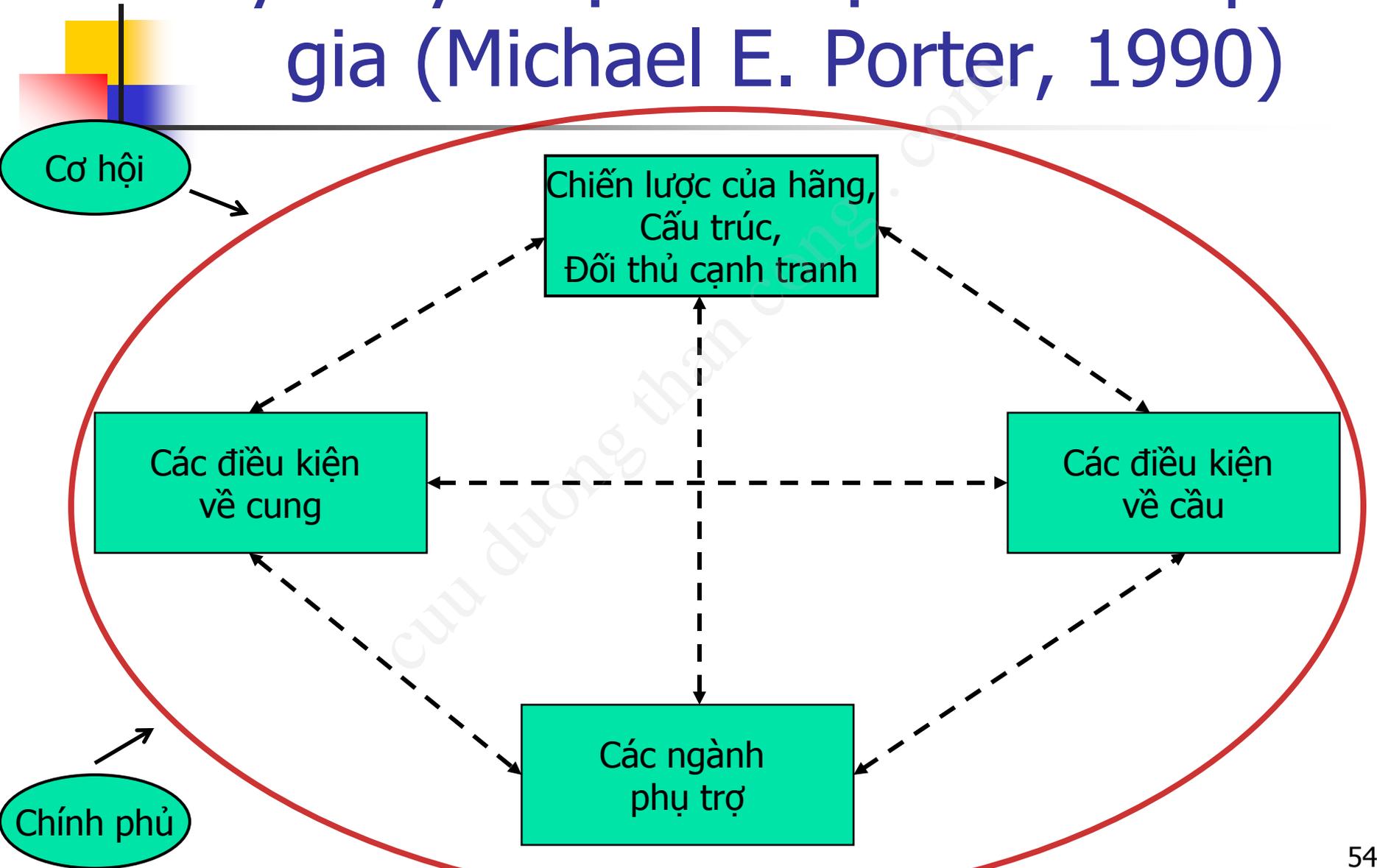
Lý thuyết chiến lược cạnh tranh toàn cầu Paul Krugman & Kelvin Lancaster, 1980

- Khai thác yếu tố đường kinh nghiệm
 - Đa số SF chi phí SX giảm khi kinh nghiệm SX tăng
 - Chi phí sx cho 1 đơn vị SF giảm 25 % - 30% khi SX tăng gấp 2
 - Đóng tàu Liberty CTTG II
 - Boeing
 - Nhà SX chips Mỹ và châu Á bán SF ban đầu với giá thấp hơn chi phí nhằm đạt được sản lượng cần thiết tích lũy kinh nghiệm

Lý thuyết lợi thế cạnh tranh quốc gia (Michael E. Porter, 1990)

- Thành công trong thương mại có được do tác động tương hỗ giữa 4 yếu tố:
 - Các điều kiện về cầu (cầu)
 - Các điều kiện về đầu tư (cung)
 - Các ngành CN bổ trợ và liên quan
 - Chiến lược, cấu trúc sự cạnh tranh giữa các hãng
- => 4 yếu tố tạo nên 4 góc của hình thoi (còn được gọi là viên kim cương của Porter)

Lý thuyết lợi thế cạnh tranh quốc gia (Michael E. Porter, 1990)



Lý thuyết lợi thế cạnh tranh quốc gia (Michael E. Porter, 1990)

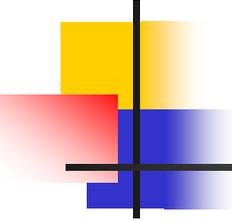
Câu

- Sự tồn tại của thị trường tiêu dùng rộng lớn đa dạng, người tiêu dùng tinh tế và có yêu cầu cao thường khuyến khích sự PT và phân phối các SF đổi mới, chất lượng =>
- Nhu cầu góp phần tạo năng lực
- Khi các hãng chiếm lĩnh thị trường nội địa => cơ sở thành công ở QT

Lý thuyết lợi thế cạnh tranh quốc gia (Michael E. Porter, 1990)

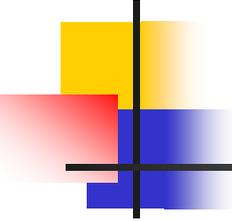
Cung (các yếu tố SX)

- Các yếu tố cơ bản (từ điều kiện tự nhiên): H-O (lđ, tb, đđ)
- Các yếu tố tiên tiến (từ đầu tư của chính phủ, DN hay cá nhân): trình độ GD, kỹ năng, chất lượng của hạ tầng, công nghệ, nhân tố sáng tạo, R&D => đóng vai trò quan trọng trong tạo ra lợi thế cạnh tranh quốc gia



Lý thuyết lợi thế cạnh tranh quốc gia (Michael E. Porter, 1990)

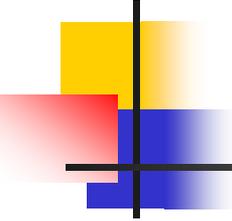
- Các yếu tố cơ bản tạo lợi thế ban đầu
- Để duy trì sự thành công phải có sự hỗ trợ của các yếu tố tiên tiến
- Nếu không có các yếu tố cơ bản phải đầu tư cho các yếu tố tiên tiến



Lý thuyết lợi thế cạnh tranh quốc gia (Michael E. Porter, 1990)

Các ngành phụ trợ

- Các nhà cung ứng địa phương
- Cạnh tranh: giá, chất lượng, cải tiến



Lý thuyết lợi thế cạnh tranh quốc gia (Michael E. Porter, 1990)

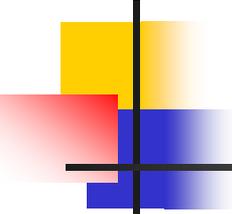
Chiến lược, cấu trúc, cạnh tranh

- Môi trường trong nước => khả năng QT
- Đầu tư thành công trên TT nội địa => Chuyển ra QT với giá thấp

Sự pha trộn 2 lý thuyết (dựa vào các nước và dựa vào các hãng)

Ý nghĩa của các lý thuyết thương mại đối với kinh doanh quốc tế

- **Địa điểm sản xuất:** nên phân tán hoạt động SX ra nhiều địa điểm nơi có thể thực hiện từng hoạt động hiệu quả nhất
- **Doanh nghiệp tiên phong:** nên đầu tư tài chính cho việc xây dựng lợi thế của DN tiên phong hay DN gia nhập ngành sớm
- **Chính sách thương mại:** tự do thương mại thường mang lại lợi ích cho nước chủ nhà nhưng không phải luôn có lợi cho DN. Tuy nhiên nhiều DN vẫn vận động cho tự do thương mại



Chính sách thương mại quốc tế

- Động cơ can thiệp vào TMQT
- Các công cụ của CSTM

Động cơ can thiệp vào TMQT



Động cơ can thiệp vào TMQT

Lý do kinh tế

Bảo vệ các ngành công nghiệp non trẻ

Chính sách thương mại chiến lược

Các công cụ của CSTM

Thuế quan

- Thuế nhập khẩu

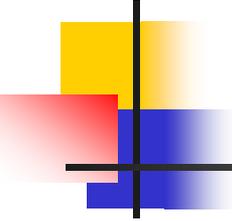
Phi thuế quan

- Hạn ngạch
- Hạn chế XK tự nguyện (VER)
- Yêu cầu tỷ lệ nội địa hóa
- Các biện pháp hành chính
- Trợ cấp
- Chính sách chống bán phá giá

Ý nghĩa đối với kinh doanh quốc tế

Rào cản TM và chiến lược KD

- Đặt cơ sở SX tại nước có rào cản thuế quan cao
- SX tại chỗ tránh hạn ngạch NK và VER
- Thực hiện nhiều công đoạn SX tại một nước khi yêu cầu tỷ lệ nội địa hóa cao
- Chuyển SX sang nước đặt rào cản hoặc nước không chịu tác động của rào cản
- Biện pháp chống bán phá giá:
 - Hạn chế khả năng mở rộng thị trường bằng chiến lược định giá thấp
 - Công cụ chiến lược hạn chế cạnh tranh bằng giá thấp từ đối thủ nước ngoài



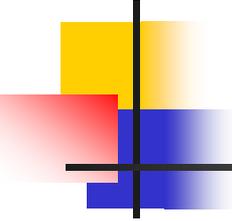
MDQT & ĐTQT

Thay thế

- Honda xây dựng nhà máy SX tại Marysville, Ohio Mỹ => giảm XK SF SX tại Nhật Bản sang Mỹ
 - => giảm MDQT

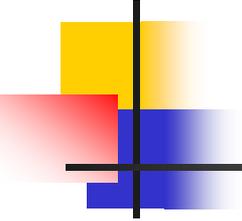
Bổ sung

- Compaq xây dựng 2 nhà máy tại Scotland's "Silicon Glen" SX 10% máy tính cá nhân thế giới => tăng XK của Mỹ từ các nhà máy đặt tại Scotland
 - => tăng MDQT



ĐTQT

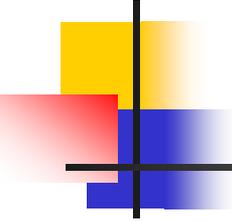
- FPI (Foreign Portfolio Investment)
 - Nắm giữ các tài sản tài chính, không đem lại quyền kiểm soát và điều hành (cổ phiếu, trái phiếu...nước ngoài)
- FDI
 - ĐT nhằm mục đích kiểm soát và điều hành
 - Mua lại tài sản đang hoạt động ở nước ngoài
 - Đầu tư mới
 - Tham gia liên doanh với đối tác địa phương



Các lý thuyết đầu tư quốc tế

Lý thuyết về lợi thế sở hữu

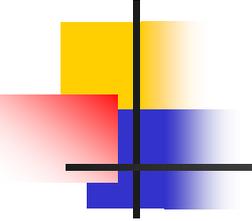
- Hãng sở hữu tài sản có giá trị => tạo lợi thế độc quyền trong nước => sử dụng lợi thế này để thâm nhập thị trường nước ngoài thông qua FDI
- CAT có công nghệ, nhãn hiệu => đầu tư XD nhà máy tại các châu lục để khai thác lợi thế



Các lý thuyết đầu tư quốc tế

Lý thuyết nội vi hoá

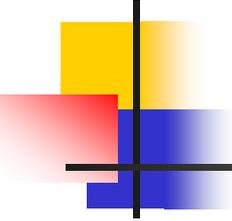
- Dựa trên chi phí giao dịch (đàm phán, giám sát, thi hành hợp đồng)
- FDI thường xuất hiện => SX quốc tế được nội bộ hoá trong phạm vi 1 hãng khi chi phí giao dịch cao
- Toyota - lợi thế cạnh tranh (uy tín, chất lượng, kỹ thuật...) khó thể hiện và tính toán cụ thể trong hợp đồng



Các lý thuyết đầu tư quốc tế

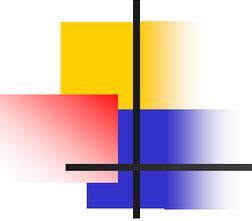
Lý thuyết chiết trung

- Kết hợp 3 lợi thế:
 - Lợi thế địa phương: hoạt động KD ở nước ngoài phải có lợi nhuận cao hơn so với ở trong nước (CAT tại Brazil)
 - Nguồn tài nguyên thiên nhiên
 - Lao động: số lượng, kỹ năng,...
 - Các rào cản thương mại
 - Các biện pháp khuyến khích đầu tư



Lý thuyết chiết trung

- Lợi thế sở hữu: hãng có lợi thế cạnh tranh đặc biệt so với hãng sở tại
 - nhãn hiệu,
 - công nghệ,
 - lợi thế về qui mô - CAT tại Brazil



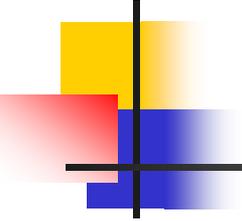
Các lý thuyết đầu tư quốc tế

Lý thuyết chiết trung (tiếp)

- Lợi thế nội bộ hoá (hãng sẽ có lợi hơn khi kiểm soát các hoạt động KD ở nước ngoài so với thuê công ty địa phương)
 - Khi việc giám sát, buộc các công ty địa phương thực hiện hợp đồng có chi phí cao
 - Khi công ty địa phương có thể không phù hợp với công nghệ của hãng
 - Khi uy tín và tên tuổi của hãng có thể bị ảnh hưởng do cách ứng xử kém của công ty địa phương

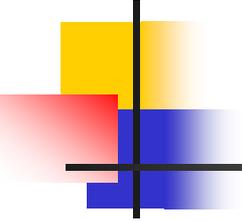
Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định FDI

- Các yếu tố cung
- Các yếu tố cầu
- Các yếu tố chính trị



Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định FDI

- Các yếu tố cung
 - Chi phí SX
 - Logistics (hậu cần, chi phí chuyên chở)
 - Sự sẵn có của các nguồn tài nguyên thiên nhiên
 - Tiếp cận công nghệ



Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định FDI

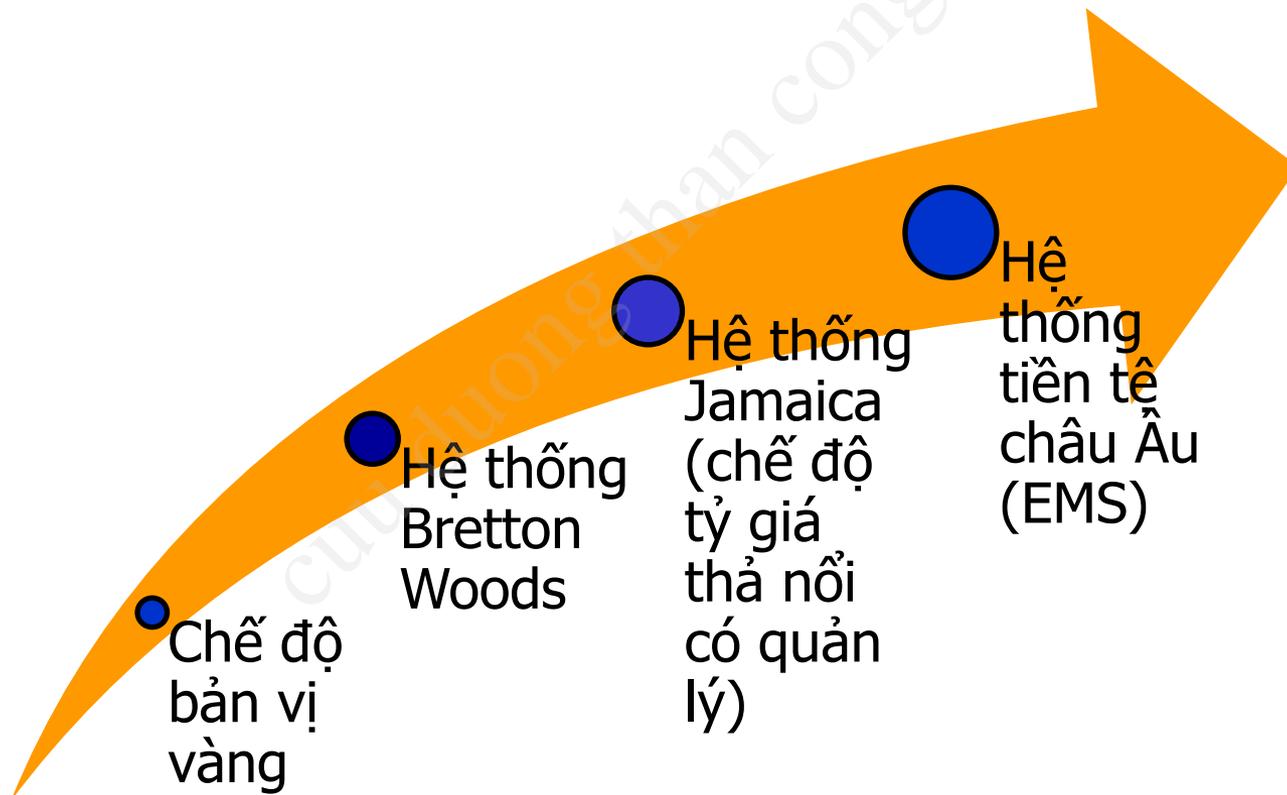
- Các yếu tố cầu
 - Tiếp cận khách hàng
 - Lợi thế Marketing
 - Khai thác các lợi thế cạnh tranh
 - Bảo vệ thương hiệu và nhãn mác hàng hoá
 - Sự di động của khách hàng

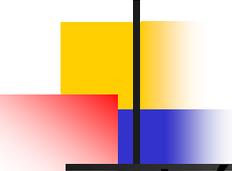
Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định FDI

- Các yếu tố chính trị
 - Tránh rào cản thương mại
 - Khuyến khích phát triển kinh tế (sự quan tâm của các chính phủ trong việc nâng cao phúc lợi của dân chúng-các cử tri => các chính sách tạo điều kiện thuận lợi thu hút FDI
 - Giảm mức thuê các dịch vụ công cộng
 - Các chương trình đào tạo lao động
 - XD và hoàn thiện kết cấu hạ tầng
 - Giảm hoặc miễn thuế...

2.3 Hệ thống tiền tệ quốc tế và thị trường tài chính quốc tế

■ 2.3.1 Lịch sử của hệ thống tiền tệ quốc tế





Chế độ bản vị vàng

■ Khái niệm:

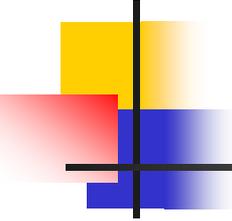
- Hệ thống tiền tệ QT trong đó đồng tiền quốc gia được gắn với vàng
- Chế độ tỷ giá cố định

■ Ưu thế

- Giảm rủi ro cho các công ty
- Thực thi chính sách tiền tệ chặt chẽ, giúp kiểm soát lạm phát
- Điều chỉnh mất cân bằng CCTM

■ Nguyên nhân sụp đổ

- Không thích ứng với qui mô phát triển, nội tại hệ thống

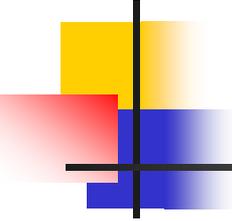


Hệ thống Bretton Woods

- Khái niệm: Hệ thống dựa trên đồng đô la Mỹ (bản vị vàng-đô la)
- Đặc trưng cơ bản:
 - Chế độ tỷ giá cố định
 - Tính linh hoạt nội tại: biên độ 10%
 - Tài trợ cho phát triển kinh tế: thành lập WB
 - Thiết lập cơ chế giám sát: thành lập IMF
- Nguyên nhân sụp đổ:
 - Suy giảm vị thế KT Mỹ, đô la Mỹ
 - Nội tại hệ thống

Hệ thống Jamaica (thả nổi có quản lý)

- Khái niệm: Hệ thống TTQT bản vị hối đoái
- Đặc trưng cơ bản:
 - Tỷ giá thả nổi có quản lý
 - Hầu hết các đồng tiền thả nổi trong tương quan với nhau và chính phủ có thể can thiệp để tác động đến tỷ giá
 - Một số quốc gia gắn đồng tiền nước mình với đồng tiền mạnh hơn



Hệ thống tiền tệ châu Âu

- Khái niệm: Hệ thống tiền tệ khu vực
- Đặc điểm
 - Ổn định tỷ giá
 - Thúc đẩy thương mại
 - Kiểm soát lạm phát