

Nhóm Nghiên cứu Chính sách Ngân hàng Thế giới - Bài số 1745

**Tác động của Đầu tư Nước ngoài lên Nước chủ nhà:
Điểm lại các Bằng chứng Thực nghiệm**

Magnus Blomström
Stockholm School of Economics, NBER and CEPR
Ari Kokko
Stockholm School of Economics

Tháng 3 năm 1997

KHÁI QUÁT

Bài nghiên cứu này điểm lại các bằng chứng thực nghiệm về tác động của đầu tư nước ngoài lên nước chủ nhà. Bài này đặt trọng tâm vào việc chuyển giao và lan tỏa công nghệ từ các công ty đa quốc gia (MNCs) nước ngoài sang các nước chủ nhà, tác động của các MNCs nước ngoài đối với hoạt động thương mại của nước chủ nhà, và các tác động đối với cạnh tranh và cơ cấu ngành ở các nước chủ nhà. Chúng tôi kết luận rằng MNCs có thể đóng một vai trò quan trọng đối với tăng trưởng năng suất và xuất khẩu ở các nước chủ nhà tiếp nhận đầu tư, nhưng bản chất chính xác của tác động của FDI khác nhau giữa các ngành công nghiệp và giữa các quốc gia, tùy thuộc vào tính chất đặc trưng và môi trường chính sách ở mỗi quốc gia.

Magnus Blomström
Stockholm School of Economics
PO Box 6501
113 83 Stockholm, Sweden
E-mail: gmb@hhs.se
and
NBER and CEPR

Ari Kokko
Stockholm School of Economics
PO Box 6501
113 83 Stockholm, Sweden
E-mail: gak@hhs.se

Tác động của Đầu tư Nước ngoài lên Nước chủ nhà: Điểm lại các Bằng chứng Thực nghiệm *

Magnus Blomström
Stockholm School of Economics, NBER and CEPR
Ari Kokko
Stockholm School of Economics

Tháng 3 năm 1997

1. Giới thiệu

Lý thuyết kinh tế cung cấp hai cách tiếp cận để nghiên cứu các tác động của đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) lên các nước chủ nhà. Một cách tiếp cận có gốc rễ từ lý thuyết thương mại quốc tế tiêu chuẩn và có từ đời MacDougall (1960). Đây là cách tiếp cận so sánh tĩnh cân bằng từng phần nhằm xem xét các gia tăng biên do đầu tư nước ngoài được phân phối như thế nào. Dự đoán chính của mô hình này là các dòng vốn đầu tư nước ngoài – dù dưới dạng đầu tư trực tiếp hay đầu tư tài chính chứng khoán – sẽ làm tăng sản phẩm biên của lao động và giảm sản phẩm biên của vốn ở nước chủ nhà. Ngoài ra, MacDougall còn cho rằng FDI có thể có mối liên kết với những lợi ích tiềm năng quan trọng khác:

Lợi ích trực tiếp quan trọng nhất... do đầu tư tư nhân nhiều hơn thay vì ít hơn từ nước ngoài có thể là doanh thu thuế cao hơn thu từ lợi nhuận của nước ngoài (ít nhất là nếu đầu tư cao hơn không phải do nguyên nhân thuế suất thấp hơn thúc đẩy tạo ra), thông qua lợi thế kinh tế theo qui mô và thông qua lợi thế kinh tế bên ngoài nói chung, nhất là trong trường hợp các doanh nghiệp (trong nước) tiếp thu “bí quyết” hoặc do sự thúc ép của cạnh tranh nước ngoài phải áp dụng những phương pháp hiệu quả hơn. (MacDougall, 1960, tr. 34)

Không có lập luận tiên khởi (a priori: trước khi các dữ kiện xảy ra), tuy nhiên, về tầm quan trọng tương đối của những lợi ích này trong mô hình MacDougall.

Cách tiếp cận thứ hai xuất phát từ lý thuyết tổ chức công nghiệp, và Hymer (1960) là người đi tiên phong. Các đóng góp quan trọng khác đã được thực hiện bởi Buckley và Casson (1976), Caves (1971), Dunning (1973), Kindleberger (1969), và Vernon (1966), cùng nhiều người khác (để có một cái nhìn tổng quan, tìm đọc Dunning, 1993 hoặc Caves, 1996). Ở đây điểm xuất phát là đặt câu hỏi tại sao các hãng lại tiến hành đầu tư ở nước ngoài để sản xuất cùng những hàng hóa mà họ sản xuất ở nước họ. Câu trả lời được đưa ra như sau: “Để cho đầu tư trực tiếp nước ngoài phát triển mạnh phải có một mức độ không hoàn hảo nhất định trong các thị trường hàng hóa hay nhân tố sản xuất, kể cả công nghệ, hoặc một mức độ can thiệp nhất định

của chính phủ hoặc của các hãng vào môi trường cạnh tranh, điều này làm các thị trường tách biệt” (Kindleberger, 1969, tr. 13). Như thế, để có thể đầu tư sản xuất ở các thị trường nước ngoài, một hãng phải nắm giữ các tài sản nhất định (ví dụ, sản phẩm và công nghệ sản xuất hoặc các kỹ năng về quản lý và tiếp thị) mà có thể được sử dụng để tạo lợi nhuận tại công ty thành viên ở nước ngoài. Các hãng đầu tư ở nước ngoài vì thế đại diện cho một loại hình doanh nghiệp đặc biệt và những tính chất đặc biệt đó là điểm mấu chốt khi phân tích tác động của đầu tư trực tiếp nước ngoài lên các nước chủ nhà. Sự tham gia của một công ty đa quốc gia (MNC) mang nhiều ý nghĩa hơn chứ không phải chỉ đơn giản là nhập khẩu vốn vào một nước chủ nhà, nói chung đây là cách mà vấn đề được giải quyết trong các mô hình có gốc rễ từ lý thuyết thương mại truyền thống.

Sự đặc biệt nói trên là quan trọng đối với các quốc gia đang phát triển, nơi mà các doanh nghiệp trong nước thường là tương đối nhỏ, yếu, và lạc hậu về công nghệ. Những quốc gia này còn khác với các quốc gia phát triển về các mặt như qui mô thị trường, mức độ bảo hộ, và kỹ năng chuyên môn. Sự tham gia của các công ty con của MNC vào các nước kém phát triển (LDCs) có thể vì thế tạo ra các tác động, cả tích cực lẫn tiêu cực, khác biệt rất lớn so với các tác động xảy ra ở những nước chủ nhà là quốc gia phát triển.

Mặc dù cách tiếp cận lý thuyết thương mại truyền thống và cách tiếp cận tổ chức công nghiệp là không có tính loại trừ lẫn nhau, cho đến ngày hôm nay chúng vẫn nhấn mạnh vào các khía cạnh khác nhau của các dòng dịch chuyển vốn. Các nhà lý thuyết thương mại vẫn quan tâm chủ yếu đến các tác động trực tiếp của đầu tư nước ngoài (đầu tư trực tiếp cũng như đầu tư tài chính chứng khoán) lên các nhân tố sản xuất, công ăn việc làm, và các dòng vốn, trong khi những người theo cách tiếp cận tổ chức công nghiệp vẫn nhấn mạnh nhiều hơn đến các tác động gián tiếp hay các ngoại tác. Trong nghiên cứu này, chúng tôi sẽ dùng cách tiếp cận tổ chức công nghiệp, tập trung vào những vấn đề liên quan đến sự chuyển giao và lan tỏa của công nghệ và tri thức, cũng như tác động của FDI lên cơ cấu thị trường và cạnh tranh ở các nước chủ nhà. Trong hai phần theo sau, chúng tôi sẽ thảo luận vai trò của các MNCs trên thị trường công nghệ của thế giới, và điểm lại các bằng chứng thực nghiệm về ngoại tác lan truyền công nghệ từ các MNCs sang các doanh nghiệp trong nước tại nước chủ nhà. Trong phần 4, chúng tôi chuyển sang xem xét tác động của FDI lên hoạt động thương mại của nước chủ nhà. Phần 5 sẽ xem xét các tác động của FDI lên cơ cấu ngành công nghiệp và môi trường cạnh tranh. Phần 6 tổng kết và đưa ra kết luận của bài nghiên cứu này.

2. Lan truyền công nghệ tự nguyện và không tự nguyện của MNC

Mọi người đều biết rằng MNCs thực hiện phần lớn các nỗ lực nghiên cứu và phát triển (R&D) tư nhân trên thế giới và tạo ra, sở hữu, và kiểm soát hầu hết công nghệ tiên tiến của thế giới. Chúng ta còn biết rằng R&D và công nghệ của các công ty đa quốc

gia tập trung cao vào một ít quốc gia, không giống như đầu tư, sản xuất và sử dụng lao động của MNCs được trải rộng hơn trên cả những nền kinh tế đã công nghiệp hóa lẫn những nền kinh tế đang phát triển.

Một bảng tóm lược thống kê cũng có thể cho thấy chòm tập trung sản xuất công nghệ. Trên 80 phần trăm lượng FDI toàn cầu xuất phát từ sáu quốc gia chiếm lĩnh việc nghiên cứu và công nghệ của thế giới: Hoa Kỳ, Nhật Bản, Cộng hòa Liên bang Đức, Thụy Sĩ, và Hà Lan. Tính trung bình, khoảng một phần ba tổng doanh số và tổng công ăn việc làm của MNCs đóng ở những quốc gia này là do phần đóng góp của các công ty thành viên ở nước ngoài vào đầu thập niên 1990 (xem Lipsey, Blomström và Ramstetter, 1995). Tuy thế, chưa đến 10 phần trăm chi tiêu R&D của, ví dụ, các MNCs công nghiệp sản xuất của Hoa Kỳ được thực hiện tại những công ty thành viên ở nước ngoài dù họ sở hữu vốn đa số, và hơn phân nửa số chi tiêu này được thực hiện bởi những công ty thành viên đóng tại Anh Quốc và Đức. Dữ liệu chi tiết về chi tiêu R&D của các MNCs đóng tại các nước chủ nhà khác hiện không có sẵn, nhưng hình thái có thể sẽ tương tự và sẽ không gây nhiều tranh cãi nếu kết luận rằng các MNCs nước ngoài là nguồn quan trọng nhất của công nghệ hiện đại đối với hầu hết các nền kinh tế.

Nhưng dù chúng ta biết rằng MNCs sản xuất và sở hữu phần lớn công nghệ hiện đại của thế giới, thì vẫn chưa hoàn toàn rõ ràng công nghệ của MNCs lan truyền xuyên qua biên giới quốc tế như thế nào, và MNCs đóng vai trò gì trong tiến trình đó. Đương nhiên, một lý do là vì “công nghệ” tự nó là một khái niệm trừu tượng, và vì thế khó quan sát và đánh giá. Không một số đo nào hiện có về công nghệ và sản xuất công nghệ – như chi tiêu R&D, số lượng bằng phát minh sáng chế mới, tiền thanh toán nhượng quyền và bản quyền, trữ lượng vốn thiết bị, và v.v... - có thể giải quyết được một phần của vấn đề này.

Một lý do khác nữa là công nghệ lan truyền theo nhiều phương cách khác nhau. Công nghệ của MNCs có thể lan truyền đến những người sử dụng mới thông qua các giao dịch chuyển giao của thị trường chính thức hoặc thông qua các kênh trung gian không chính thức, có thể do tự nguyện hoặc không tự nguyện. Với mỗi phương cách, vai trò của MNCs có thể là chủ động hoặc thụ động. Bảng 1 cho thấy một số phương cách có thể xảy ra với lan truyền công nghệ quốc tế, được phân nhóm theo loại hình giao dịch và vai trò của MNC. Đầu tư trực tiếp nước ngoài cũng là một kênh có tiềm năng về chuyển giao công nghệ, nhưng chúng tôi đã không đưa vào bảng này một cách rõ ràng: Điều làm FDI khác biệt với bán thiết bị hoặc nhượng quyền khai thác cho người ngoài (hoặc ngay cả liên doanh) là MNCs đã chọn giữ lại sự kiểm soát và quyền sở hữu đối với tài sản công nghệ của mình bên trong tập đoàn.

*BẢNG 1 Lan truyền công nghệ trên thế giới:
Loại hình giao dịch và vai trò của MNCs*

<i>Vai trò của MNCs</i>		
<i>Loại hình giao dịch</i>	CHỦ ĐỘNG	THỤ ĐỘNG
CHÍNH THỨC	Liên doanh, cấp license	Thương mại hàng hóa
KHÔNG CHÍNH THỨC	Các liên kết	Tạp chí thương mại, trao đổi khoa học

Nguồn: Hiệu chỉnh từ Fransman (1985).

Câu hỏi mở ra là loại hình chuyển giao nào trong bảng trên là quan trọng nhất, bởi vì rất khó để so sánh hàm lượng công nghệ của các chuyển giao khác nhau, và bởi vì không có sẵn số liệu toàn diện để đo lường mức độ của các chuyển giao không chính thức. Tuy nhiên, có một số dữ liệu cũ do UNCTC cung cấp (1985) về các giao dịch chính thức là hữu ích cho việc định ra hướng phân tích định lượng, mặc dù các số liệu này vừa không đầy đủ vừa không hoàn toàn chính xác. Ví dụ, các nước công nghiệp đã nhập khẩu máy móc và thiết bị vận tải trị giá 310 tỷ USD vào năm 1980, trong khi tiền họ chi trả hàng năm cho công nghệ và dịch vụ kỹ thuật và quản lý vào đầu thập niên 1980 chỉ xấp xỉ có 10 tỷ USD. Đồng thời, các quốc gia đang phát triển đã nhập khẩu máy móc và thiết bị vận tải từ các quốc gia phát triển với giá trị lên đến 129 tỷ USD, và tiền họ chi trả về bản quyền, phí, và thù lao cho các dịch vụ kỹ thuật tổng cộng khoảng 2,5 tỷ USD. Không có dữ liệu về tầm quan trọng chung của các liên doanh, nhưng để so sánh cần lưu ý rằng lượng đầu tư nước ngoài đi vào các quốc gia đã công nghiệp hóa được ước tính xấp xỉ 401 tỷ USD vào năm 1983, trong khi con số tương ứng cho các quốc gia đang phát triển là 138 tỷ USD (UNCTC, 1988, tr. 25).¹

Còn có sẵn một ít số liệu mô tả mức độ tham gia của MNC vào hợp đồng nhượng quyền license và thương mại hàng hóa. Các số liệu này là đầy hứng thú bởi vì chúng khẳng định rằng các MNCs là nguồn chủ yếu của những loại công nghệ này, nhưng còn bởi vì chúng gián tiếp đưa đầu tư trực tiếp nước ngoài vào bức tranh chung. MNCs kiểm soát nguồn cung công nghệ bởi quyền sở hữu trí tuệ đối với công nghệ của công ty họ, nhưng họ cũng chiếm một tỷ phần đáng kể phía bên cầu, thông qua các công ty thành viên của họ ở nước ngoài. Điều này thể hiện rõ nhất với các chuyển giao công nghệ “không bị hàm chứa trong thiết bị”, được phản ánh qua số liệu thương mại về bản quyền, hợp đồng nhượng license, và quyền khai thác bằng phát minh sáng chế. Trên 80 phần trăm tiền thanh toán có đăng ký cho Hoa Kỳ về mua bán công nghệ trong giai đoạn 1970-1985 được thực hiện bởi những công ty thành viên ở nước ngoài của các hãng Hoa Kỳ (Grosse, 1989). Trên 90 phần trăm tiền chi trả công nghệ từ các quốc gia đang phát triển cho Cộng hòa Liên bang Đức vào đầu thập niên 1980, và trên

60 phần trăm tiền chi trả này cho Nhật Bản, đã xuất phát từ chính những công ty thành viên của họ ở nước ngoài (UNCTC, 1988, tr. 177).

Khó thấy rõ các chuyển giao công nghệ mang tính chất nội bộ tập đoàn mà thường diễn ra dưới dạng mua bán thiết bị máy móc và các sản phẩm khác, nhưng vẫn có thể nhận biết được. Điều chúng ta có thể biết về phần tham gia của MNC từ số liệu thống kê thương mại hàng hóa là khoảng 70 đến 80 phần trăm hàng xuất khẩu từ cả Hoa Kỳ và Anh Quốc – các nhà cung cấp chính của công nghệ hàm chứa trong thiết bị máy móc cùng với Nhật và Đức – xuất phát từ chính các MNCs (UNCTC, 1988, tr. 90). Hơn nữa, một tỷ phần đáng kể hàng xuất khẩu và nhập khẩu của các quốc gia chủ nhà chính yếu (khoảng từ một phần năm đến một phần ba tính chung, và cao hơn nữa với những hàng hóa phức tạp có hàm chứa nhiều công nghệ tinh vi) là giao dịch giữa công ty mẹ MNC và các công ty thành viên (UNCTC, 1988, tr. 91). Vì thế, một bộ phận rất quan trọng của tất cả các chuyển giao công nghệ chính thức là gắn kết chặt chẽ với FDI.

Như đã nói ở trên, không có số liệu toàn diện về các loại hình lan truyền công nghệ không chính thức, nhưng dường như FDI cũng đóng một vai trò quan trọng trong lĩnh vực này. Ví dụ, các tác động liên kết có thể diễn ra giữa các hãng nằm ở những quốc gia khác nhau, giống như trường hợp các nhà xuất khẩu học hỏi từ thông tin phản hồi tiếp nhận từ các khách hàng là công ty đa quốc gia ở nước ngoài (Fransman, 1985), nhưng có lẽ chúng sẽ mạnh hơn khi phát sinh giữa các doanh nghiệp trong nước và các công ty thành viên MNC đang hoạt động trong cùng quốc gia đó (chúng ta sẽ thấy điều này trong phần thảo luận theo sau về các ngoại tác lan truyền). Tương tự, nhiều chuyển giao không chính thức trong đó các MNCs đóng một vai trò thụ động – những chuyển giao do kết quả của các tiếp xúc cá nhân với những người biết công nghệ của MNC – là rõ ràng do có sự hiện diện của các công ty thành viên nước ngoài. Đương nhiên, còn có các loại hình chuyển giao có thể hoàn toàn độc lập với FDI. Hàng xuất khẩu từ nước nhà của MNC có thể đủ để tạo ra kỹ thuật ngược chiều – tháo tung và phân tích sản phẩm, tìm hiểu các công nghệ hàm chứa trong sản phẩm – điều này thường được thừa nhận như là một trong những nguồn chính của lan truyền công nghệ không tự nguyện (Zander, 1991, Chương 5).² Các loại hình chuyển giao không chính thức khác, thông qua giao tiếp học thuật, ấn bản kỹ thuật, và du học nước ngoài cũng có thể diễn ra dù có hay không sự hiện diện của các công ty thành viên nước ngoài.

Như thế, dù FDI không được bao gồm một cách rõ ràng trong Bảng 1, thì dường như phần lớn sự lan truyền công nghệ quốc tế là gắn liền với đầu tư trực tiếp nước ngoài. Một tỷ phần lớn của hợp đồng mua bán license cũng như sản phẩm có công nghệ tiên tiến có điểm đến là những công ty thành viên MNC, và vì thế FDI dường như là quan trọng hơn về mặt lan truyền công nghệ theo không gian (địa lý) hơn là các hợp đồng mua bán công nghệ với các bên không liên quan. Hơn nữa, các tiếp xúc không chính thức sẽ nhiều hơn, dễ dàng hơn và quan trọng hơn khi các công ty thành viên MNC có mặt trong thị trường so với khi các tiếp xúc đó phải diễn ra xuyên biên

giới quốc tế. Nếu ghi nhận điều này, thì không có gì đáng ngạc nhiên là FDI có thể là loại hình chuyển giao công nghệ được chú ý nhiều nhất (xem, vd, Enos, 1989).

Tuy nhiên, có những câu hỏi quan trọng liên quan đến vai trò của FDI như là một nguồn công nghệ cho các quốc gia chủ nhà. Nhìn dưới góc độ của nước chủ nhà, không rõ các lợi ích thực sự về công nghệ của FDI là gì và chúng diễn ra như thế nào. Một đặc trưng nổi bật của đầu tư trực tiếp, như đã lưu ý ở trên, là sự kiểm soát và quyền sở hữu đối với các công nghệ mà các công ty thành viên sử dụng vẫn nằm trong tay của các MNCs. Có bất kỳ sự lan tỏa công nghệ đáng kể nào đến những người sử dụng mới không? hay là công ty thành viên vẫn có thể bảo vệ công nghệ của mình không bị lan truyền ra người ngoài? Và nếu công nghệ có lan tỏa từ các công ty thành viên MNC, có phải nó lan truyền qua con đường thị trường hay lan tỏa một cách không chính thức, và vai trò của các công ty đa quốc gia là chủ động hay thụ động trong tiến trình này? Rõ ràng, không cần phải xác định vị trí chính xác của đầu tư trực tiếp nước ngoài trong Bảng 1.

Ngoại tác lan truyền công nghệ của MNC

Trong cuộc tranh luận về vai trò của MNCs trong chuyển giao công nghệ quốc tế, đôi khi người ta cho rằng kênh có ý nghĩa nhất giúp lan truyền công nghệ hiện đại tiên tiến là các tác động bên ngoài hay “ngoại tác lan truyền” từ đầu tư trực tiếp nước ngoài, hơn là các hợp đồng chuyển giao công nghệ chính thức. (Blomström, 1989). Người ta lập luận rằng khi các hãng thành lập các công ty thành viên ở nước ngoài và trở thành đa quốc gia, chúng khác biệt với các hãng đã thành lập từ trước ở nước chủ nhà vì hai lý do. Một là chúng mang theo một lượng công nghệ nhất định thuộc quyền sở hữu của công ty mình giúp tạo nên lợi thế chuyên biệt của hãng mình và cho phép chúng cạnh tranh một cách thành công với các doanh nghiệp trong nước dù họ có tri thức vượt trội về thị trường trong nước, thị hiếu của người tiêu dùng, và thông lệ kinh doanh. Một lý do khác là sự tham gia của công ty thành viên MNC làm xáo động sự cân bằng hiện hữu trên thị trường và buộc các doanh nghiệp trong nước phải có hành động để bảo vệ thị phần và lợi nhuận của mình. Cả hai thay đổi này đều có khả năng tạo ra nhiều loại ngoại tác lan truyền khác nhau giúp mang lại gia tăng năng suất cho các doanh nghiệp trong nước.

Nhìn chung, các ngoại tác lan truyền được cho là diễn ra khi các MNCs không thể thu gặt hết tất cả các lợi ích về năng suất và hiệu quả sẽ diễn ra trong các doanh nghiệp của nước chủ nhà do có sự tham gia hay hiện diện của các công ty thành viên MNC. Ví dụ đơn giản nhất của ngoại tác lan truyền có lẽ là trường hợp một doanh nghiệp trong nước bắt chước (copy) một công nghệ nào đó được sử dụng bởi các công ty thành viên MNC đang hoạt động trên thị trường nội địa. Một loại ngoại tác lan truyền khác sẽ diễn ra nếu sự tham gia của một công ty thành viên dẫn đến cạnh tranh gắt gao hơn trong nền kinh tế của nước chủ nhà, cho nên các doanh nghiệp trong nước buộc lòng phải sử dụng công nghệ và các nguồn lực hiện hữu một cách hiệu quả hơn;

một loại tác động lan truyền thứ ba sẽ diễn ra nếu cạnh tranh buộc các doanh nghiệp trong nước phải tìm kiếm những công nghệ mới và hiệu quả hơn. Những tác động này có thể diễn ra hoặc trong chính ngành công nghiệp của công ty thành viên nước ngoài hoặc trong những ngành công nghiệp khác, trong số những nhà cung cấp hay khách hàng của công ty thành viên.

Lý do thứ nhất để nghi ngờ các ngoại tác lan truyền là quan trọng là vì các công nghệ được sử dụng bởi các công ty thành viên MNC không phải luôn luôn có sẵn trên thị trường (xem Blomström and Zejan, 1991). Suy diễn từ thực tế nhiều phương cách để khai thác đặc lợi (rent) công nghệ có thể diễn ra đồng thời trên thị trường, chúng ta có thể giả định rằng MNC có ba phương cách khác nhau để khai thác các lợi thế công nghệ của mình trên toàn quốc tế. MNC có thể sản xuất hàng xuất khẩu từ nước nhà, nó có thể bán công nghệ cho người nước ngoài, hoặc nó có thể thành lập một công ty thành viên ở nước ngoài và trực tiếp quản lý hoạt động sản xuất ở nước ngoài.³

Tuy nhiên, thị trường về công nghệ thường là không hoàn hảo, làm cho chi phí giao dịch cao đối với các vụ mua bán công nghệ với người ngoài (Buckley và Casson, 1976; Caves, 1996; Teece, 1981). Ví dụ, rất khó phán đoán giá trị của bất kỳ công nghệ cụ thể nào và nhất trí về giá cả và chi phí nhượng quyền license theo cách cả hai bên có thể chấp nhận. Do đó, các MNCs thường ưa chuộng đầu tư trực tiếp trước khi nhượng quyền license, và FDI là đặc biệt được ưa chuộng khi những công nghệ mới nhất và tạo lợi nhuận cao nhất (hoặc những công nghệ rất gần với dòng sản phẩm chủ yếu của MNCs) được đưa ra khai thác. Một công nghệ được khai thác thông qua FDI có thể sẽ không được nhượng quyền license cho các đối thủ cạnh tranh trong nước ở nước chủ nhà – cơ may duy nhất để các doanh nghiệp trong nước tiếp cận được công nghệ này là dựa vào kỹ thuật ngược chiều hoặc thuê nhân viên cũ của MNC với kỹ năng chuyên môn đặc biệt, hoặc một loại lan truyền nào khác. Tầm quan trọng của các ngoại tác lan truyền này có cơ sở vững vàng nhất với những quốc gia chủ nhà và những ngành công nghiệp đã phát triển cao hơn, bởi vì trình độ kỹ thuật cần thiết để bắt chước các công nghệ mới nhất và tạo lợi nhuận cao nhất thường phải cao hơn (xem Blomström, 1991b).

Một lý do khác có thể làm cho ngoại tác lan truyền có ý nghĩa đáng kể là sự tiếp xúc trực tiếp với những người sử dụng dường như là nhân tố chính giải thích cho sự lan truyền công nghệ. Trước khi một sáng kiến mới về qui trình hay sản phẩm được lan truyền rộng rãi trên thị trường, những người ứng dụng tiềm năng có rất ít thông tin về chi phí và lợi ích của sáng kiến đó và vì thế có thể cho rằng nó gắn liền với rủi ro cao. Khi những người ứng dụng tiềm năng tiếp xúc với những người sử dụng hiện hữu, như các công ty thành viên MNC, thông tin về công nghệ này được lan tỏa, sự không chắc chắn về cái lợi cái hại của công nghệ này giảm xuống, và khả năng diễn ra việc bắt chước hoặc ứng dụng sẽ tăng lên. Theo cách này, sự tham gia của các công ty thành viên nước ngoài có thể giúp trình diễn sự hiện hữu và khả năng sinh lợi của các sản phẩm và qui trình mới, và khuyến khích các doanh nghiệp trong nước ứng dụng một số

công nghệ này: qui trình lan tỏa này có thể được lặp lại cứ mỗi lần sáng kiến phát minh mới được chuyển giao từ MNC mẹ sang công ty thành viên của nó. Đây là một lập luận về ngoại tác lan truyền ngay cả khi sự tiếp cận với công nghệ mới không bị giới hạn bởi các nhân tố quyền sở hữu của công ty, bởi vì thông tin về công nghệ nước ngoài thường là đắt tiền với các doanh nghiệp trong nước hơn là với các công ty thành viên MNC. Ngoài ra, chúng ta có thể giả định rằng các tác động lan truyền là quan trọng hơn với nước chủ nhà là quốc gia đang phát triển, nơi mà kỹ năng chuyên môn và thông tin trong nước là thiếu hụt nhiều hơn.⁴

Một lý do thứ ba để kỳ vọng tác động ngoại tác tích cực từ FDI có liên quan đến các tính chất đặc trưng của MNCs – kinh tế qui mô lớn, yêu cầu vốn đầu tư ban đầu cao, quảng cáo sâu rộng, và không kém phần quan trọng là công nghệ tiên tiến. Đây cũng là những đặc trưng của ngành cho thấy dấu hiệu rào cản nhập ngành cao, mức độ tập trung cao, và có lẽ một mức độ không hiệu quả nhất định xuất phát từ mức độ cạnh tranh thấp. Có thể sẽ khó khăn để cho những doanh nghiệp mới trong nước tham gia vào những ngành công nghiệp đó ở những nước chủ nhà tiềm năng; MNCs, ngược lại, vừa có khả năng tham gia chính những ngành công nghiệp đó lại vừa có đủ nguồn lực để vượt qua các rào cản nhập ngành. Chúng có thể điều phối các hoạt động quốc tế của mình và tập trung những qui trình công nghệ nhất định vào một số ít các địa điểm nếu kinh tế qui mô lớn là rào cản nhập ngành quan trọng. Nếu các rào cản nhập ngành bao gồm chi phí đầu tư vốn cao, các MNCs có thể có nguồn vốn tự có lớn hơn, hoặc tiếp cận nguồn tài trợ rẻ tiền hơn trên các thị trường quốc tế. Cuối cùng, các rào cản liên quan đến dị biệt hóa sản phẩm và công nghệ không có khả năng ngăn chặn một công ty đa quốc gia, vì lẽ những tính chất này thường là đặc trưng của chính các MNCs. Sự tham gia của các MNCs vào một ngành công nghiệp có tính độc quyền kiểu này có khả năng làm gia tăng cạnh tranh và buộc các hãng hiện hữu phải trở nên hiệu quả hơn.

3. Bằng chứng thực nghiệm về ngoại tác lan truyền

Những cuộc thảo luận sớm nhất trong các tài liệu học thuật về ngoại tác lan truyền của đầu tư trực tiếp nước ngoài có từ thời 1960s. Tác giả đầu tiên đã đưa một cách có hệ thống các ngoại tác lan truyền (hay các tác động bên ngoài) vào trong số những kết quả có thể có của FDI là MacDougall (1960), người đã phân tích tác động phúc lợi chung của đầu tư nước ngoài. Các công trình đóng góp đầu tiên khác được thực hiện bởi Corden (1967), xem xét các tác động của FDI lên chính sách thuế quan tối ưu, và bởi Caves (1971), xem xét hình thái công nghiệp và tác động phúc lợi của FDI.

Mục tiêu chung của những công trình nghiên cứu này là nhằm nhận dạng các chi phí và lợi ích khác nhau của FDI, và ngoại tác lan truyền đã được thảo luận kết hợp với nhiều tác động gián tiếp khác có ảnh hưởng đến việc đánh giá phúc lợi, như vấn đề tác động của FDI lên nguồn thu của chính phủ, chính sách thuế, tỷ giá thương mại, và

cán cân thanh toán. Việc đưa các ngoại tác lan truyền vào xem xét nhìn chung đã được thúc đẩy bởi bằng chứng thực nghiệm từ các nghiên cứu tình huống chứ không phải do các lập luận lý thuyết toàn diện – các mô hình lý thuyết chi tiết phân tích về các ngoại tác lan truyền vẫn chưa ra đời cho đến cuối thập niên 1970s.⁵ Tuy nhiên, những phân tích đầu tiên đã làm rõ rằng các MNCs có thể giúp cải thiện hiệu quả về phân phối nguồn lực bằng cách tham gia vào những ngành công nghiệp có rào cản nhập ngành cao và làm giảm các bóp méo do độc quyền, và thúc đẩy hiệu quả kỹ thuật cao hơn nếu áp lực cạnh tranh cao hơn hoặc tác động trình diễn thúc đẩy các doanh nghiệp trong nước sử dụng hiệu quả hơn các nguồn lực hiện hữu. Các phân tích này còn cho rằng sự hiện diện của MNCs có thể làm gia tăng mức độ chuyển giao và lan truyền công nghệ. Cụ thể hơn, các nghiên cứu tình huống đã cho thấy rằng các MNCs nước ngoài có thể:

- đóng góp về mặt hiệu quả bằng cách phá vỡ những nút tắc nghẽn cung (nhưng tác động đó có thể trở nên kém quan trọng khi công nghệ của nước chủ nhà tiến cao hơn);
- giới thiệu bí quyết công nghệ mới bằng cách trình diễn công nghệ mới và đào tạo những công nhân mà sau này sang làm việc cho các doanh nghiệp trong nước;
- hoặc là phá vỡ độc quyền và kích thích cạnh tranh cùng hiệu quả hoặc là tạo ra một cơ cấu ngành có tính độc quyền cao hơn, phụ thuộc vào sức mạnh và khả năng đáp ứng của các doanh nghiệp trong nước;
- chuyển giao kỹ thuật kiểm soát chất lượng, kiểm soát tồn kho và tiêu chuẩn hóa cho những nhà cung cấp và các kênh phân phối trong nước của MNCs; và,
- buộc các doanh nghiệp trong nước phải tăng cường nỗ lực của quản lý, hoặc ứng dụng một số kỹ thuật tiếp thị của các MNCs, cho thị trường hoặc trong nước hoặc quốc tế.

Mặc dù danh mục đa dạng này đưa ra một số gợi ý về phạm vi rất rộng của các ngoại tác lan truyền khác nhau, nó chẳng nói lên được gì nhiều về các ngoại tác này phổ biến đến mức nào hay quan trọng đến mức nào nói chung. Điều này làm nổi lên câu hỏi: “Làm thế nào chúng ta có thể đo lường mức độ và phạm vi của các ngoại tác lan truyền?”

Vấn đề không khó để vẽ lên bức tranh một nghiên cứu lý tưởng về ngoại tác lan truyền năng suất ở các nước chủ nhà. Để xem xét sự phát triển công nghệ và năng suất của từng doanh nghiệp trong nước có quan hệ như thế nào với sự hiện diện của MNC nước ngoài trong thị trường nội địa, nghiên cứu như thế cần đến dữ liệu vi mô chi tiết, cả định lượng và định tính. Nghiên cứu đó sẽ phải bao gồm nhiều năm, để giải quyết vấn đề ngoại tác lan truyền không phải là hiện tượng tức thời. Nó còn phải bao gồm một số lượng lớn các doanh nghiệp và các ngành công nghiệp, để có thể quan sát được ngoại tác lan truyền đa ngành, và để có thể rút ra những kết luận có ý nghĩa thống kê. Với thông tin chi tiết kiểu này, chúng ta còn có thể nghiên cứu ngoại tác lan truyền năng suất ở nước nhà của các MNCs, và xem xét ngoại tác lan truyền do tiếp cận thị

trường. Tuy nhiên, theo chúng tôi được biết, chưa từng có phân tích nào toàn diện kiểu này được thực hiện – đương nhiên, một nguyên do là yêu cầu dữ liệu quá khổng lồ. Do đó, bằng chứng thực nghiệm về ngoại tác lan truyền phải được bổ sung từ hai nguồn khác.

Thứ nhất, ngoài một số các nghiên cứu tình huống tập trung trực tiếp vào ngoại tác lan truyền, còn có rất nhiều nghiên cứu tình huống chi tiết thảo luận các khía cạnh khác của FDI ở nhiều quốc gia và nhiều ngành khác nhau, và những nghiên cứu này thường chứa đựng “bằng chứng tình huống” quý giá về các loại ngoại tác lan truyền. Ví dụ, nhiều nghiên cứu phân tích sự liên kết giữa MNCs và các nhà cung cấp và nhà thầu phụ trong nước đã tập hợp tài liệu cho thấy sự học hỏi và chuyển giao công nghệ có thể tạo cơ sở cho ngoại tác lan truyền năng suất và ngoại tác lan truyền do tiếp cận thị trường. Những nghiên cứu này không hé mở được liệu các MNCs có thể khai thác hết tất cả các lợi ích mà công nghệ hoặc thông tin mới tạo ra tại những nhà cung cấp của mình hay không, cho nên không có bằng chứng rõ ràng về ngoại tác lan truyền, nhưng sẽ hợp lý để giả định rằng các ngoại tác lan truyền có quan hệ đồng biến với mức độ của các liên kết. Tương tự, đã có nhiều bài viết về mối quan hệ giữa sự tham gia và hiện diện của MNC với cơ cấu thị trường ở các nước chủ nhà, và điều này có quan hệ chặt chẽ với các tác động có thể có của FDI lên môi trường cạnh tranh bên trong các nước chủ nhà. Ngoài ra, các nghiên cứu về tác động trình diễn, lan tỏa công nghệ, và đào tạo nhân công tại các MNCs nước ngoài cũng hữu ích cho mục đích nghiên cứu của chúng ta.

Thứ hai, có một số ít các nghiên cứu thống kê xem xét mối quan hệ giữa sự hiện diện của nước ngoài trong một ngành công nghiệp của nước chủ nhà với năng suất (hay tăng trưởng năng suất) trong bộ phận sở hữu trong nước của ngành này hoặc trong các doanh nghiệp sở hữu trong nước. Những nghiên cứu này thường ước lượng các hàm sản xuất cho các doanh nghiệp sở hữu trong nước, và đưa thêm tỷ phần nước ngoài trong ngành này làm một trong những biến giải thích. Sau đó kiểm định xem sự hiện diện của nước ngoài có tác động tích cực đủ ý nghĩa thống kê lên năng suất (hoặc tăng trưởng năng suất) trong nước hay không, sau khi đã tính đến các tính chất đặc trưng khác của doanh nghiệp và của ngành. Không có các nghiên cứu thống kê tương tự về ngoại tác lan truyền năng suất ở nước nhà [của MNC], nhưng có một nghiên cứu sử dụng kỹ thuật thống kê để xem xét liệu các doanh nghiệp đóng gần các MNCs xuất khẩu có nhiều khả năng trở thành nhà xuất khẩu hơn các doanh nghiệp khác hay không. Cho dù dữ liệu được dùng trong các phân tích này thường chỉ giới hạn với một vài biến số, tổng gộp theo cấp độ ngành chứ không phải là cấp độ nhà máy, và trong nhiều trường hợp là số liệu chéo chứ không phải là chuỗi thời gian hay số liệu bảng, chúng vẫn cung cấp một số bằng chứng quan trọng về sự tồn tại và dạng thức của các ngoại tác lan truyền.

Để đưa ra một bức tranh tổng quan về bằng chứng thực nghiệm, chúng tôi đã cơ cấu phần trình bày như sau: chúng tôi bắt đầu bằng cách phân biệt sự khác nhau giữa

các ngoại tác lan truyền có liên quan đến các liên kết ngược dòng và xuôi dòng giữa các MNCs và doanh nghiệp trong nước, và sau đó thảo luận về hoạt động đào tạo nhân viên trong nước của MNC cùng những tác động trình diễn. Ngoài ra, chúng tôi còn điểm lại kết quả của những nghiên cứu thống kê có sẵn về ngoại tác lan truyền.

Liên kết giữa các MNCs và doanh nghiệp trong nước

Một số ngoại tác lan truyền từ FDI vận động thông qua các liên kết giữa công ty thành viên nước ngoài của MNC với các nhà cung cấp và khách hàng trong nước của nó. Ngoại tác diễn ra khi các doanh nghiệp trong nước hưởng lợi từ tri thức vượt trội của công ty thành viên MNC về sản phẩm hoặc quy trình công nghệ hoặc thị trường, mà không phải chịu một chi phí cao đến mức loại bỏ hết tất cả lợi ích từ việc cải thiện.⁶ Các liên kết ngược dòng phát sinh từ mối quan hệ giữa công ty thành viên của MNC với các nhà cung cấp, trong khi các liên kết xuôi dòng xuất phát từ các tiếp xúc với khách hàng.

Các liên kết ngược dòng

Một số “hoạt động hỗ trợ” có thể tạo ra ngoại tác lan truyền thông qua các liên kết ngược dòng được nhận dạng trong nghiên cứu của Lall (1980). Tóm lược, Lall lưu ý rằng các MNCs có thể đóng góp giúp nâng cao năng suất và hiệu quả của những doanh nghiệp khác khi chúng:

- giúp các nhà cung cấp tiềm năng (trong nước cũng như nước ngoài) thiết lập cơ sở sản xuất;
- trợ giúp kỹ thuật hoặc thông tin để nâng cao chất lượng sản phẩm của nhà cung cấp hoặc để thúc đẩy sáng kiến ứng dụng;
- cung ứng hoặc trợ giúp về thu mua nguyên liệu và sản phẩm trung gian;
- đào tạo và trợ giúp về quản lý và tổ chức; và
- giúp các nhà cung cấp đa dạng hóa bằng cách kiếm thêm khách hàng.

Trong nghiên cứu thực nghiệm của mình, Lall (1980) xem xét hai nhà sản xuất xe vận tải của Ấn Độ (một MNC và một liên doanh) và tìm thấy các liên kết ngược dòng có ý nghĩa gồm cả năm loại hình nêu trên. Cụ thể, ông lưu ý rằng các nhà sản xuất xe vận tải đã có vai trò tích cực trong việc thiết lập các doanh nghiệp cung cấp: trong số 36 nhà cung cấp được chọn làm mẫu, 16 đã do chính công ty đặt hàng thiết lập nên.⁷ Bherman và Wallender (1976) cũng phát hiện những liên kết tương tự khi xem xét hoạt động của General Motors, ITT, và Pfizer ở một số nước chủ nhà. Họ nhấn mạnh tính chất liên tục của các tiếp xúc và trao đổi thông tin giữa các MNCs với các nhà cung cấp trong nước của chúng. Bằng chứng về sự phát triển các mối liên kết còn được cung cấp bởi Watanabe (1983a, 1983b) và UNCTC (1981).⁸

Ngoài việc cho thấy nhiều loại hình liên kết khác nhau có thể tạo ra tiềm năng lan truyền, những nghiên cứu này còn cho thấy rằng tỷ lệ nội địa hóa trong sản xuất của MNC là một trong những yếu tố quyết định độ mạnh của các liên kết. Reuber và

các tác giả khác (1973), trong một khảo sát toàn diện về các công ty thành viên MNC ở các quốc gia đang phát triển, ghi nhận rằng trên một phần ba tổng giá trị của hàng hóa và dịch vụ mua vào năm 1970 bởi tất cả các công ty thành viên bao gồm trong cuộc khảo sát của họ được cung cấp bởi các doanh nghiệp trong nước. Tuy nhiên, đã có những khác biệt có tính hệ thống về mua hàng trong nước tùy theo định hướng thị trường của từng công ty thành viên, quốc tịch của công ty mẹ, và nước chủ nhà. Những công ty thành viên hưởng theo thị trường trong nước mua hàng nhiều hơn từ các doanh nghiệp trong nước so với những công ty thành viên theo hướng xuất khẩu (có lẽ bởi vì việc xin giấy phép nhập khẩu là dễ dàng hơn với các nhà xuất khẩu); các MNCs châu Âu dựa nhiều vào các doanh nghiệp địa phương hơn là các hãng của Hoa Kỳ hay Nhật Bản (có lẽ bởi vì nhìn chung chúng có mặt lâu đời hơn và đã dựng nên các mạng lưới cung cấp trong nước); và các công ty thành viên hoạt động ở châu Mỹ Latinh và Ấn Độ mua nhiều nhập lượng địa phương hơn những công ty thành viên ở vùng Viễn Đông (có thể do những khác biệt về quy định tỷ lệ nội địa hóa). Ngoài những nhân tố này ra, dường như năng lực kỹ thuật của những nhà cung cấp tiềm năng trong nước là nhân tố quan trọng cần phải xem xét.

Ngoài ra, tỷ phần nhập lượng nội địa có xu thế gia tăng theo thời gian, ngay cả với những công ty thành viên theo hướng xuất khẩu. McAleese và McDonald (1978), trong nghiên cứu về ngành công nghiệp chế tạo của Ai-len (Ireland) trong giai đoạn 1952-1974, cho thấy rằng mua hàng nhập lượng trong nước tăng lên khi các công ty thành viên MNC 'trưởng thành'. Nhiều nhân tố đóng góp vào sự phát triển dần dần của các liên kết: qua thời gian các giai đoạn chế biến sản xuất được bổ sung thêm, sự tăng trưởng tự động của ngành công nghiệp chế tạo sản sinh ra các nhà cung cấp mới, và một số MNCs chủ động thu hút và phát triển các nhà cung cấp trong nước.⁹ Như thế, có khả năng là các ngoại tác lan truyền còn trở nên phổ biến hơn theo thời gian, khi ngày càng có nhiều doanh nghiệp trong nước thiết lập nhiều loại hình tiếp xúc khác nhau với các MNCs nước ngoài.

Ngoài các liên kết và lan truyền do kết quả của sự hợp tác giữa các công ty thành viên với các doanh nghiệp trong nước, còn có khả năng có những tác động diễn ra khi các nhà cung cấp buộc lòng phải thỏa mãn tiêu chuẩn cao hơn của MNCs về chất lượng, độ tin cậy, và tốc độ giao hàng. Ví dụ, trong một nghiên cứu về tác động của General Motors lên những doanh nghiệp trong nước của Úc cung cấp hàng cho nó, Brash (1966) nhấn mạnh tầm quan trọng của việc kiểm soát chất lượng khắt khe hơn của MNC, điều này còn tác động lên các mặt hoạt động khác của những nhà cung cấp đó. Katz (1969, tr. 154) báo cáo rằng MNCs nước ngoài hoạt động ở Argentina buộc các nhà cung cấp trong nước của chúng áp dụng những qui trình và kỹ thuật sản xuất mà những nhà cung cấp chính của chúng đang sử dụng ở quê nhà". Tương tự, Watanabe (1983a) lưu ý đến những than phiền của những nhà sản xuất nhỏ trong nước ở Philipine về các đòi hỏi cứng nhắc của các hãng lớn nước ngoài về cả tính chất lẫn giá cả của sản phẩm: đặc biệt, ở những quốc gia đang phát triển riêng điều này có thể

tác động đến loại công nghệ nào sẽ được sử dụng, và có lẽ đến cả môi trường cạnh tranh chung. Tuy nhiên, có rất ít bằng chứng nào khác về các “tác động liên kết bó buộc” như thế.

Một vài kết luận ít lạc quan hơn về tác động của các liên kết đã được Aitken và Harrison đưa ra (1991), khi xem xét ngành công nghiệp chế tạo Venêzuêla trong giai đoạn 1976-1989 kết luận rằng tác động của đầu tư nước ngoài lên năng suất của của những doanh nghiệp đầu nguồn trong nước nói chung là tiêu cực (âm). Họ cho rằng các hãng nước ngoài đã làm lệch hướng cầu từ nhập lượng trong nước sang nhập lượng nhập khẩu, có nghĩa là các nhà cung cấp trong nước không đủ khả năng để hưởng lợi ích từ lợi thế kinh tế do qui mô lớn. Về mặt này kết quả của họ khác biệt với hầu hết các phát hiện khác. Một lý do là vì nghiên cứu của họ bao gồm ngay cả những doanh nghiệp trong nước không đủ may mắn để tạo nên các liên kết với các công ty thành viên nước ngoài, bởi vì họ không tính đến sự gia tăng của tỷ lệ nội địa hóa thường diễn ra theo thời gian. Tuy thế, kết luận của họ nêu rõ sự cần thiết phải nghiên cứu một cách rõ ràng hơn nữa mối quan hệ giữa các ngoại tác lan truyền với các liên kết.

Liên kết xuôi dòng

Có ít bằng chứng về liên kết xuôi dòng hơn là liên kết ngược dòng. Chỉ một thiểu số trong các hãng mà Reuber và các đồng tác giả nghiên cứu (1973) khẳng định đã đóng góp đáng kể cho sự phát triển của các nhà phân phối và các tổ chức bán hàng trong nước. Tuy thế, McAleese và McDonald (1978) báo cáo rằng các liên kết xuôi dòng trong nền kinh tế Ailen đã tăng trưởng cùng mức với các liên kết ngược dòng. Đặc biệt, họ cho rằng nhiều MNCs ban đầu hoạt động thiên về hướng xuất khẩu, nhưng tầm quan trọng của thị trường nội địa đã gia tăng theo thời gian.

Blomstrom (1991a) thảo luận các liên kết xuôi dòng một cách chi tiết hơn, và nhấn mạnh mức độ phức tạp kỹ thuật ngày càng tăng trong nhiều ngành công nghiệp. Một mặt, điều này có nghĩa là chỉ có các MNCs mới đủ sức tài trợ cho R&D cần thiết để phát triển và sản xuất các sản phẩm hiện đại; mặt khác, ứng dụng công nghiệp như tự động bằng điện toán và công nghệ thông tin có thể đòi hỏi kỹ thuật chuyên môn từ các nhà chế tạo. Điều này, ông lập luận, sẽ góp phần làm gia tăng vai trò của các tiếp xúc MNCs-khách hàng, nhất là ở những quốc gia nhỏ hơn. Một trong những công trình thực nghiệm hiếm hoi bàn đến vấn đề này là nghiên cứu của Aitken và Harrisom (1991) đã nêu ở trên. Họ kết luận rằng ngoại tác lan truyền từ các liên kết xuôi dòng dường như là quan trọng trong hầu hết các ngành công nghiệp – thật sự, họ lập luận rằng các tác động xuôi dòng của đầu tư nước ngoài nhìn chung là có lợi nhiều hơn các tác động ngược dòng.

Tóm lại, có nhiều bằng chứng về sự hiện hữu và tiềm năng của các liên kết ngược dòng, và còn hoài nghi về tầm quan trọng ngày càng tăng của các liên kết xuôi dòng. Một số tính chất đặc trưng của nước chủ nhà có thể ảnh hưởng đến mức độ của các liên kết – và vì vậy mức độ của ngoại tác lan truyền – là qui mô thị trường, quy định về tỷ lệ nội địa hóa, về qui mô và năng lực công nghệ của doanh nghiệp trong

nước. Hơn nữa, các liên kết có khả năng gia tăng theo thời gian, khi trình độ kỹ năng của các doanh nhân trong nước tăng lên, các nhà cung cấp mới được phát hiện, và tỷ lệ nội địa hóa cao hơn. Điều này tạo thành bằng chứng tình huống cho các ngoại tác lan truyền, nhưng cần phải nêu thêm rằng hiếm có nghiên cứu nào cho thấy một cách rõ ràng mối quan hệ giữa các liên kết với các ngoại tác lan truyền.

Đào tạo nhân viên trong nước ở các công ty thành viên MNC

Chuyển giao công nghệ từ các MNC mẹ sang các công ty thành viên không những chỉ hàm chứa trong máy móc, thiết bị, quyền sử dụng bằng sáng chế, và cán bộ quản lý và kỹ thuật người nước ngoài, mà còn được thực hiện thông qua đào tạo nhân viên trong nước của các công ty thành viên. Đào tạo ảnh hưởng đến hầu như mọi cấp độ nhân viên, từ những thao tác sản xuất đơn giản thông qua các giám sát kỹ thuật cho đến những nhà chuyên môn kỹ thuật cao và cán bộ quản lý cấp cao nhất. Có nhiều loại hình đào tạo từ đào tạo tại nơi làm việc đến các hội thảo và trường lớp chính quy hơn cho đến đào tạo ở nước ngoài, có lẽ tại công ty mẹ, tùy thuộc vào loại kỹ năng cần thiết. Mặc dù những chức vụ cao hơn ban đầu thường được dành cho người nước ngoài, tỷ phần trong nước thường gia tăng theo thời gian. Nhiều loại kỹ năng thu được trong lúc làm việc cho một công ty thành viên có thể lan truyền khi nhân viên bỏ sang làm việc cho những doanh nghiệp khác, hay khởi sự doanh nghiệp của riêng mình.

Bằng chứng về ngoại tác lan truyền từ hoạt động đào tạo nhân viên trong nước của các công ty thành viên MNC là chưa hoàn toàn đầy đủ, và có nguồn chủ yếu từ các nghiên cứu về thế giới đang phát triển. Xét rằng hệ thống giáo dục công ở các quốc gia đang phát triển là tương đối yếu kém hơn, nên có khả năng là ngoại tác lan truyền từ đào tạo là quan trọng hơn ở đó. Tuy nhiên, có bằng chứng rời rạc về tác động ở những quốc gia công nghiệp, và có lẽ chỉ chủ yếu liên quan đến kỹ năng quản lý. Ví dụ, có khả năng là việc cán bộ quản lý di chuyển qua nhiều hãng đã góp phần lan truyền những giải pháp quản lý cụ thể từ Nhật Bản sang Hoa Kỳ và châu Âu, và ngày xưa từ Hoa Kỳ sang châu Âu (Caves, 1996). Hơn nữa, quan sát ngẫu nhiên cho thấy rằng sự di chuyển của nhân viên từ các MNCs trong ngành điện toán và phần mềm góp phần tạo ngoại tác lan truyền, cả trong nội ngành và bên ngoài.

Các nghiên cứu ở những quốc gia đang phát triển đã ghi nhận các ngoại tác lan truyền cả về kỹ thuật lẫn kỹ năng quản lý. Ví dụ, Gerschenberg (1978) xem xét các MNCs với hoạt động đào tạo và sự lan truyền kỹ năng quản lý ở Kenya. Từ dữ liệu chi tiết về nghề nghiệp của 72 cán bộ quản lý cao cấp và trung cấp ở 41 hãng công nghiệp sản xuất, ông kết luận rằng các MNCs cung cấp nhiều đào tạo hơn về nhiều lĩnh vực khác nhau cho cán bộ quản lý hơn là các doanh nghiệp tư nhân trong nước, cho dù không nhiều hơn các liên doanh hay các doanh nghiệp nhà nước. Trong số những cán bộ quản lý của doanh nghiệp tư nhân trong nước và doanh nghiệp nhà nước đã từng được đào tạo từ nguồn khác, thì đa số đã tiếp thu nó trong lúc làm việc cho các MNC – ngược lại, các liên doanh dường như tuyển dụng người chủ yếu từ các doanh nghiệp

nhà nước. Tuy thế, mức độ di chuyển dường như thấp hơn với cán bộ quản lý của MNCs so với cán bộ quản lý của các doanh nghiệp trong nước. Điều này không có gì ngạc nhiên vì phát hiện chung của nhiều nghiên cứu là các MNCs trả lương cao hơn các doanh nghiệp trong nước, ngay cả khi đã tính đến trình độ kỹ năng: thật sự, sẽ không hợp lý để đưa ra giả thuyết rằng sự “chảy máu chất xám” sang các doanh nghiệp trong nước là một trong những lý do làm cho tiền lương của MNCs cao hơn. Katz (1987) chỉ ra rằng cán bộ quản lý của các doanh nghiệp sở hữu trong nước ở châu Mỹ Latinh thường khởi sự nghề nghiệp của mình và được đào tạo trong những công ty thành viên MNC.¹⁰

Chen (1983), trong một nghiên cứu về chuyển giao công nghệ cho Hồng Kông, chú trọng đến đào tạo kỹ thuật vận hành. Ba trong số bốn ngành công nghiệp được chọn trong mẫu, khả năng để MNCs tiến hành đào tạo và kinh phí đào tạo của chúng là cao hơn đáng kể (gấp mấy lần) so với doanh nghiệp trong nước. Do đó, ông kết luận rằng “đóng góp chính yếu của các hãng nước ngoài trong công nghiệp sản xuất của Hồng Kông không phải là sản xuất ra những kỹ thuật và sản phẩm mới, mà chính là đào tạo công nhân ở nhiều cấp độ khác nhau” (tr. 61).

Một nhân tố khác về lan truyền công nghệ và kỹ năng vốn nhân lực có liên quan đến những chương trình R&D do các công ty thành viên MNC tiến hành. Ở đây, chúng tôi chỉ nhắc đến một số kết quả trong một lĩnh vực nghiên cứu rất rộng. Thứ nhất, MNCs có tiến hành R&D ở các nước chủ nhà, cho dù tập trung cao độ ở nước quê nhà. Các chương trình nghiên cứu của công ty thành viên có thể là quan trọng, và cần so sánh với hoạt động R&D của doanh nghiệp trong nước, thay vì với tổng R&D của công ty mẹ. Theo cách này, Fairchild và Sosin (1986) kết luận rằng các hãng nước ngoài ở châu Mỹ Latinh cho thấy hoạt động R&D nội bộ trong nước là nhiều hơn mức người ta vẫn thường nghĩ, và tổng chi tiêu cho nghiên cứu của chúng là tương đương với các doanh nghiệp trong nước. Ngoài ra, chúng còn tiếp cận được khối tri thức chung của công ty mẹ và các công ty thành viên khác, và kể cả những cơ sở R&D của công ty mẹ. Do đó, R&D của các công ty thành viên có thể hiệu quả hơn của doanh nghiệp trong nước. Tuy nhiên, chúng ta chưa biết nhiều về loại hình R&D cụ thể được thực hiện ở các công ty thành viên – thông thường, phần lớn là thích ứng sản phẩm và qui trình – và biết rất ít về sự di chuyển của chuyên viên R&D hay tác động lên năng lực công nghệ của nước chủ nhà.¹¹

Phán đoán từ bằng chứng tổng hợp về ngoại tác lan truyền từ hoạt động đào tạo nhân sự của MNC, có một sự tích lũy nhất định kỹ năng vốn nhân lực trong lực lượng nhân viên MNC. Một phần các kỹ năng này có thể được khai thác bởi các doanh nghiệp trong nước khi nhân viên MNC bỏ đi sang công việc mới, nhưng mức độ bao nhiêu vẫn còn là một câu hỏi để trống. Việc hầu hết các nghiên cứu đều xem xét sự lan truyền các kỹ năng quản lý cho thấy rằng chúng đặt nặng kỹ năng kỹ thuật và ít chú ý đến hãng cụ thể, và có thể được sử dụng dễ dàng trong các tình huống khác:

bằng chứng thực nghiệm, tuy thế, là còn quá giới hạn để rút ra bất kỳ kết luận nào cụ thể hơn

Tác động trình diễn

Có một vài nghiên cứu tập trung thảo luận tác động trình diễn của FDI lên các doanh nghiệp trong nước của các nước chủ nhà. Riedel (1975) khẳng định rằng các tác động trình diễn chiều ngang từ hoạt động của các MNCs là một lực đẩy quan trọng đằng sau sự phát triển của ngành sản xuất hàng xuất khẩu ở Hồng Kông trong thập niên 1960. Swan (1973) cho rằng các công ty đa quốc gia không chỉ quan trọng vì sự lan truyền những công nghệ cụ thể do chúng sử dụng, nhưng nhìn chung bởi vì chúng tăng cường các kênh truyền thông quốc tế, tạo khả năng trình diễn xuyên biên giới quốc tế. Tilton (1971), trong một nghiên cứu về ngành công nghiệp bán dẫn, chỉ ra tầm quan trọng của các MNCs mới trong việc giới thiệu các sáng chế mới của Hoa Kỳ sang các nước châu Âu. Lake (1979), cùng xem xét ngành công nghệ bán dẫn, lập luận rằng các công ty thành viên của MNCs Mỹ đóng vai trò tích cực hơn các doanh nghiệp trong nước trong việc lan truyền công nghệ mới ở Anh Quốc. Mansfield và Romeo (1980) cho thấy rằng các công nghệ được chuyển giao cho các công ty thành viên là mới mẻ hơn những công nghệ được bán cho người ngoài, và có những trường hợp nhập khẩu công nghệ của các công ty thành viên đã thúc đẩy các đối thủ cạnh tranh trong nước bắt chước theo hành vi này.

Những nghiên cứu tình huống này cho thấy rằng sự trình diễn có thể là một kênh quan trọng cho ngoại tác lan truyền. Tuy nhiên, có quá ít các nghiên cứu để bộc lộ hết tác động trình diễn quan trọng đến mức nào, chúng ta cũng không biết có phải nó là quan trọng cho một số quốc gia và ngành công nghiệp hơn là những nơi khác không. Một lý do là vì các tác động thuần túy do trình diễn thường diễn ra không do chủ định: hiếm khi có tài liệu cho thấy bằng cách nào và ở đâu một doanh nghiệp lần đầu tiên biết đến một công nghệ hay sản phẩm mới mà về sau sẽ được ứng dụng. Một lý do khác nữa là tác động trình diễn thường có quan hệ mật thiết với cạnh tranh. Tóm lược một bài so sánh MNC với các công nghệ trong nước, Jenkins (1990, tr. 213) lưu ý rằng “theo thời gian, trong trường hợp doanh nghiệp nước ngoài và doanh nghiệp trong nước cạnh tranh lẫn nhau, cùng sản xuất những sản phẩm tương tự, với cùng qui mô và cùng thị trường, thì có xu hướng các doanh nghiệp trong nước sẽ áp dụng các kỹ thuật sản xuất tương tự như của các MNCs. Thật sự đây là một phần của chiến lược chung để sống còn, theo đó để có thể cạnh tranh thành công với MNCs, các doanh nghiệp trong nước cố gắng bắt chước hành vi của MNCs.”

Một số nghiên cứu tình huống ở cấp độ doanh nghiệp và ngành công nghiệp còn mô tả tác động kết hợp của trình diễn và cạnh tranh từ các MNCs lên các doanh nghiệp trong nước. Ví dụ, Langdon (1981), trong một nghiên cứu về FDI trong ngành xà phòng ở Kenya, báo cáo rằng sự tham gia của MNCs nước ngoài còn mang vào sản xuất cơ giới hóa, và các doanh nghiệp trong nước nhận thấy mình không thể nào bán

bánh xà phòng làm bằng tay tại các vùng đô thị. Như thế, họ buộc lòng phải dùng kỹ thuật cơ giới hóa để tồn tại trong kinh doanh. Tương tự, sự tham gia của nước ngoài vào ngành giày dép ở Kenya đã làm cạnh tranh gia tăng và dẫn đến thay đổi kỹ thuật sản xuất của các doanh nghiệp trong nước (Jenkins, 1990). Trong ngành dệt của Brazil, sự ra đời của một nhà máy của một hãng nước ngoài đã mang vào sợi tổng hợp: hậu quả trì trệ cho cầu vải cotton đã dẫn đến sự biến mất một số doanh nghiệp trong nước, và buộc các doanh nghiệp khác phải tìm cách liên doanh với các hãng nước ngoài để có thể tiếp cận công nghệ cạnh tranh (Evans, 1979).

Một số tác giả thật sự đã đưa ra giả thuyết rằng các ảnh hưởng quan trọng nhất của MNCs lên doanh nghiệp trong nước diễn ra thông qua sự tương tác giữa trình diễn và cạnh tranh (Blomstrom, 1986a), và một số lý do để kỳ vọng tác động quan trọng từ cạnh tranh đã được lưu ý trong phần thảo luận mang tính tư duy: điều quan trọng nhất, các MNCs thường tham gia vào những ngành công nghiệp trong đó các đối thủ tiềm năng trong nước dễ bị nản lòng bởi rào cản cao và vì thế mức độ cạnh tranh giữa những doanh nghiệp trong nước hiện hữu có thể không cao.

Trong thực tế, khó phân biệt giữa tác động của trình diễn và của cạnh tranh khi đến giai đoạn bắt chước hay áp dụng công nghệ mới, và thông tin quý giá nhất từ các nghiên cứu tình huống vì thế có thể liên quan đến vấn đề các doanh nghiệp trong nước đáp ứng như thế nào trước sự gia tăng cạnh tranh trong ngắn hạn, trước khi việc bắt chước diễn ra. Phản ứng tức thời của doanh nghiệp trong nước có thể chỉ đơn giản là thực hiện quản lý chặt chẽ hơn hoặc chú trọng kiểm soát chi phí và động viên công nhân làm việc nhiều hơn, nhằm giảm bớt thời gian trống hoặc cải thiện hiệu quả-X. Có khả năng là chính sự đáp ứng đơn giản này có thể tạo ra đóng góp về năng suất to lớn hơn những cải thiện về phân bổ nguồn lực (xem Leibenstein, 1966, 1980). Bergsman (1974), dựa trên một nghiên cứu công nghiệp ở sáu quốc gia đang phát triển, lập luận rằng hiệu quả-X là quan trọng gấp mấy lần hiệu quả về phân phối trong việc nâng cao thu nhập ở những quốc gia này. Pack (1974), trong một nghiên cứu về các ngành công nghiệp sản xuất của các nước kém phát triển, và Page (1980), dùng bằng chứng của ba ngành công nghiệp sản xuất ở Ghana, còn cho rằng các nhân tố liên quan đến hiệu quả-X – chủ yếu quản lý và khai thác công suất – là quan trọng hơn những thay đổi về phân bổ nguồn lực (thông qua các thay đổi về giá tương đối giữa các nhân tố sản xuất) trong việc cải thiện kết quả hoạt động (xem thêm White, 1976).

Tiềm năng cải thiện năng suất từ các phản ứng loại này có thể là lớn hơn ở những quốc gia kém phát triển so với những nơi khác, đơn giản bởi vì mức độ không hiệu quả ban đầu thường lớn hơn. Mặt khác, các doanh nghiệp trong nước ở những quốc gia kém phát triển có thể là quá yếu để đối đầu cạnh tranh trước sự tham gia của nước ngoài, trong khi nếu nước chủ nhà là quốc gia công nghiệp các doanh nghiệp trong nước sẽ đáp trả với đủ tính cạnh tranh. Nhiều loại hợp đồng phòng thủ công ty, như hiệp lực giữa các doanh nghiệp trong nước hoặc hợp tác liên doanh với các hãng nước ngoài khác, có thể cải thiện sức cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước, ngay

cả ở những quốc gia đang phát triển (Blomstrom, 1986b; Lall, 1979; Evans, 1977), nhưng không có sẵn số liệu chéo so sánh trực tiếp giữa các quốc gia, và không có đủ các nghiên cứu tình huống để rút ra những kết luận toàn diện hơn. Chính xác sự phản ứng như thế nào – và các lợi ích của ngoại tác lan truyền quan trọng như thế nào- phụ thuộc vào điều kiện ban đầu của thị trường, và sự tham gia của MNC tạo ra tác động như thế nào lên mức độ tập trung và cạnh tranh. Tuy nhiên, bằng chứng dường như cho thấy rằng có một nguy cơ lớn là các MNCs nước ngoài chèn lấn các doanh nghiệp trong nước ở những quốc gia đang phát triển. Chúng ta sẽ trở lại với vấn đề này trong phần 4 sau đây.

Kiểm định thống kê các ngoại tác lan truyền

Mặc dù có rất nhiều bằng chứng thực nghiệm về các ngoại tác lan truyền từ các nghiên cứu đã trình bày ở trên, chỉ có một ít các phân tích và kiểm định trực tiếp sự hiện hữu và mức ý nghĩa của ngoại tác lan truyền trong một bối cảnh tổng quát hơn, có thể do các khó khăn về đo lường và thiếu dữ liệu phù hợp.¹² Ngoài ra, hầu hết các nghiên cứu hiện có đều tập trung vào các tác động nội ngành. Một ngoại lệ đầu tiên là Katz (1996), lưu ý rằng dòng vốn nước ngoài đi vào khu vực công nghiệp sản xuất của Argentina trong những năm 1950 đã tạo ra một tác động có ý nghĩa đến những công nghệ sử dụng bởi doanh nghiệp trong nước. Ông khẳng định rằng tiến bộ kỹ thuật không những chỉ diễn ra trong riêng những ngành công nghiệp của MNCs, mà còn ở trong những khu vực khác, bởi vì các công ty thành viên nước ngoài buộc các doanh nghiệp trong nước phải hiện đại hóa “bằng cách áp đặt các tiêu chuẩn về chất lượng, thời gian giao hàng, giá cả, v.v. trong những hợp đồng cung cấp linh kiện và nguyên liệu vật tư” (Katz, 1969, tr. 154).

Những phân tích thống kê đầu tiên nhất về ngoại tác lan truyền nội ngành bao gồm các nghiên cứu về Úc bởi Caves (1974), về Canada bởi Globerman (1979a), và về Mêhicô bởi Blomstrom và Persson (1983).¹³ Những tác giả này xem xét sự hiện hữu của các ngoại tác lan truyền bằng cách kiểm định xem sự hiện diện của nước ngoài – thể hiện bằng tỷ phần của nước ngoài trong tổng công ăn việc làm hoặc giá trị gia tăng của mỗi ngành – có tạo ra tác động gì không lên năng suất lao động của doanh nghiệp trong nước sử dụng bộ khung hàm sản xuất. Sự hiện diện của nước ngoài được đưa vào cùng với các tính chất khác của doanh nghiệp và của ngành làm biến giải thích trong một mô hình hồi qui bội. Cả ba nghiên cứu đều kết luận rằng các ngoại tác lan truyền là có ý nghĩa ở cấp độ tổng gộp này, mặc dù chúng không thể nói lên điều gì về cách thức các ngoại tác diễn ra.

Một số nghiên cứu gần đây còn trình bày các kết quả nhất quán với những phân tích đầu tiên này. Blomstrom và Wolff (1994) đặt câu hỏi liệu các ngoại tác lan truyền trong ngành công nghiệp sản xuất của Mêhicô là đủ lớn để giúp các doanh nghiệp Mêhicô tiến dần đến cấp độ năng suất của Hoa Kỳ trong giai đoạn 1965-1982. Họ trả lời khẳng định có: sự hiện diện của nước ngoài dường như có tác động tích cực đáng kể

lên tốc độ tăng trưởng của năng suất trong nước. Nadiri (1991b), trong một nghiên cứu về tác động của đầu tư trực tiếp từ Hoa Kỳ vào nhà máy và thiết bị đối với các ngành công nghiệp sản xuất ở Pháp, Đức, Nhật, và Anh trong giai đoạn 1968-1988, đã đi đến các kết luận tương tự. Gia tăng trong trữ lượng vốn sở hữu bởi các công ty đa quốc gia Hoa Kỳ dường như kích thích đầu tư mới của trong nước vào nhà máy và thiết bị, và còn có tác động tích cực của FDI đến sự tăng trưởng của tổng năng suất nhân tố sản xuất trong các ngành công nghiệp sản xuất của các nước chủ nhà.

Còn có một số nghiên cứu cho rằng các tác động của sự hiện diện của nước ngoài không phải lúc nào cũng có lợi cho các doanh nghiệp trong nước. Ví dụ, Haddad và Harrison (1991, 1993), trong một kiểm định giả thuyết về ngoại tác lan truyền cho ngành công nghiệp sản xuất Morocco trong giai đoạn 1985-1989, kết luận rằng ngoại tác lan truyền không diễn ra trong tất cả các ngành công nghiệp. Giống như Blomstrom (1986a), họ thấy rằng sự hiện diện của nước ngoài giảm bớt độ phân tán trung bình của năng suất trong một ngành, nhưng họ còn quan sát thấy tác động đó là có ý nghĩa hơn trong những ngành sử dụng công nghệ đơn giản hơn. Điều này được giải thích là sự có mặt của nước ngoài buộc các doanh nghiệp trong nước phải trở nên hiệu quả hơn trong những ngành mà giải pháp công nghệ tốt nhất nằm trong tầm năng lực của họ, nhưng không có chuyển giao đáng kể những công nghệ hiện đại. Hơn nữa, họ không tìm thấy các tác động có ý nghĩa về sự hiện diện của nước ngoài lên tốc độ tăng trưởng năng suất của doanh nghiệp trong nước, và giải thích điều này như là một điểm bổ sung cho kết luận rằng ngoại tác lan truyền công nghệ không diễn ra.

Aitken và Harrison (1991) sử dụng dữ liệu cấp độ nhà máy cho ngành công nghiệp sản xuất Venezuela trong giai đoạn 1976-1989 để kiểm định tác động của sự hiện diện của nước ngoài lên tăng trưởng tổng năng suất nhân tố sản xuất. Họ kết luận rằng các doanh nghiệp trong nước cho thấy năng suất trong những ngành mà nước ngoài chiếm tỷ phần lớn hơn thì cao hơn, nhưng lại lập luận rằng có thể sẽ sai lầm khi kết luận rằng ngoại tác lan truyền đã diễn ra, nếu các công ty thành viên MNC chọn một cách có hệ thống tham gia vào những ngành có năng suất cao hơn. Ngoài ra, họ còn thực hiện được một số kiểm định chi tiết hơn về sự khác biệt theo vùng của các ngoại tác lan truyền. Xem xét sự phân tán theo địa lý của đầu tư nước ngoài, họ cho rằng tác động tích cực của FDI chủ yếu dồn về những doanh nghiệp trong nước đóng gần các công ty thành viên MNC. Tuy nhiên, tác động dường như là khác nhau giữa các ngành. Aitken và Harrison (1991) cũng là một trong số những nghiên cứu hiếm hoi, ngoài Katz (1969), trong đó các ngoại tác lan truyền nội ngành từ đầu tư nước ngoài được thảo luận một cách rõ ràng. Như đã lưu ý trước đây, họ khẳng định rằng các liên kết xuôi dòng thường mang lại ngoại tác lan truyền tích cực, nhưng các liên kết ngược dòng có vẻ kém hữu ích hơn do thiên hướng nhập khẩu cao của các doanh nghiệp nước ngoài (mặc dù có khác biệt giữa các ngành công nghiệp khác nhau).

Cantwell (1989), khi điều tra về phản ứng của các doanh nghiệp trong nước trước sự gia tăng cạnh tranh tạo ra bởi các công ty đa quốc gia Hoa Kỳ tham gia vào

các thị trường của châu Âu trong giai đoạn 1955-1975, cũng cho rằng ngoại tác lan truyền công nghệ tích cực đã không diễn ra trong tất cả các ngành công nghiệp. Phân tích của ông khác biệt đáng kể so với các nghiên cứu khác đã trình bày trong phần này – ông không tập trung vào năng suất, mà lại tập trung vào những thay đổi về thị phần của doanh nghiệp nước ngoài và doanh nghiệp trong nước – nhưng những kết luận của ông là đầy hứng thú. Ông khẳng định rằng “năng lực công nghệ của các doanh nghiệp địa phương... là nhân tố chính yếu quyết định sự thành công của công ty châu Âu phản ứng lại trước” (tr. 86) thách thức từ Hoa Kỳ, và qui mô thị trường trong nước cũng là một nhân tố quyết định. Cụ thể hơn, Cantwell cho rằng sự tham gia của các công ty thành viên Hoa Kỳ đã tạo ra sự thúc đẩy cạnh tranh rất có lợi trong những ngành mà doanh nghiệp trong nước có truyền thống mạnh về công nghệ, trong khi doanh nghiệp trong nước thuộc những ngành khác – nhất là ở những quốc gia nơi thị trường là quá nhỏ để cho phép cả hai loại doanh nghiệp có thể hoạt động với qui mô hiệu quả – bị loại ra khỏi ngành hoặc đẩy vào những phân khúc thị trường mà các MNCs nước ngoài bỏ lơ.

Gần đây, một số tác giả còn đưa ra thảo luận công khai những mâu thuẫn rõ ràng giữa các nghiên cứu thống kê trước đây về ngoại tác lan truyền. Thống nhất với Cantwell (1989), Kokko (1994) lập luận rằng có lẽ không nên kỳ vọng có ngoại tác lan truyền trong tất cả mọi loại hình công nghiệp. Đặc biệt, các MNCs nước ngoài có khi có thể hoạt động trong “ốc đảo”, nơi mà cả sản phẩm lẫn công nghệ chẳng có gì tương đồng với những cái của doanh nghiệp trong nước. Trong những tình huống đó, chẳng có mấy khả năng để học hỏi, và ngoại tác không thể lan truyền. Ngược lại, khi các công ty thành viên nước ngoài và các doanh nghiệp trong nước cạnh tranh với nhau trực tiếp hơn, ngoại tác có nhiều khả năng lan truyền hơn. Xem xét dữ liệu của ngành công nghiệp sản xuất Mêhicô, ông không phát hiện thấy các dấu hiệu của ngoại tác lan truyền trong những ngành mà các công ty thành viên nước ngoài có năng suất cao hơn hẳn và thị phần lớn hơn rất nhiều so với các doanh nghiệp trong nước; ngược lại, trong những ngành công nghiệp không thuộc tính chất ốc đảo này, có vẻ có mối quan hệ đồng biến giữa sự hiện diện của nước ngoài và năng suất của trong nước. Kokko, Tansini và Zejan (1996a) trình bày các phát hiện tương tự về ngành công nghiệp sản xuất của Uruguay.

Kokko (1996) đưa ra một cách giải thích khác cho những phát hiện khác biệt nhau từ các kiểm định thống kê hiện hữu, ông tập trung vào các tác động của cạnh tranh trong ngành công nghiệp sản xuất của Mêhicô. Các nghiên cứu trước đó đã kiểm định giả thuyết ngoại tác lan truyền năng suất là tỷ lệ thuận chặt chẽ với sự hiện diện của nước ngoài, nhưng Kokko (1996) lập luận rằng điều này không phải khi nào cũng đúng. Đặc biệt, ngoại tác lan truyền từ cạnh tranh không phải được quyết định bởi một mình sự hiện diện của nước ngoài, mà chính bởi sự tương tác đồng thời giữa doanh nghiệp nước ngoài và doanh nghiệp trong nước. Như thế, có khả năng là ngoại tác lan truyền là lớn trong trường hợp một ít các MNCs nước ngoài khuấy động một thị trường

trước đây được bảo hộ hơn là một tình huống trong đó các công ty thành viên nước ngoài nắm giữ thị phần lớn, nhưng lại tránh cạnh tranh dữ dội với các doanh nghiệp trong nước. Thật sự, có lúc sự tham gia nhiều của nước ngoài còn có thể là một dấu hiệu cho thấy công nghiệp trong nước yếu kém, trong trường hợp đó các doanh nghiệp trong nước không có đủ khả năng để hấp thu ngoại tác lan truyền năng suất và vì thế buộc lòng phải chịu mất thị phần sang tay các MNCs nước ngoài.

Những nghiên cứu gần đây chỉ ra ý nghĩa của những điều kiện bên trong của những nước chủ nhà như là những nhân tố quyết định cường độ và phạm vi của các ngoại tác lan truyền. Năng lực trong nước cao và một môi trường cạnh tranh, cả hai cùng đóng góp nâng cao khả năng hấp thu của nước chủ nhà. Ngoài việc giải thích một số khác biệt giữa các quốc gia và các ngành liên quan đến các lợi ích về năng suất từ FDI, chúng còn nêu rõ một vai trò tiềm năng của chính sách kinh tế ở các nước chủ nhà. Cho đến nay, các MNCs nước ngoài thường bị kiểm soát bởi nhiều loại quy định khác nhau về kết quả hoạt động và chuyển giao công nghệ, nhưng có vẻ là các chính sách hỗ trợ một môi trường cạnh tranh hơn là giải pháp hữu ích cho những quốc gia mong muốn tối đa hóa các lợi ích về năng suất từ FDI.¹⁴

4. Tác động thương mại

Để thâm nhập một thị trường nước ngoài và trở thành một nhà xuất khẩu thành công, một công ty không những phải là một nhà sản xuất đủ năng lực, mà còn cần phải quản lý tiếp thị quốc tế, phân phối, và cung cấp dịch vụ cho sản phẩm của mình – những công việc thường gắn liền với chi phí cố định cao. Rất ít các doanh nghiệp trong nước, đặc biệt là ở các quốc gia đang phát triển, có đủ kỹ năng và nguồn lực để tự mình đón nhận tất cả những thách thức này (xem thêm Keesing và Lall, 1992). Một công ty mẹ hoặc công ty thành viên MNC thường ở vào vị thế tốt hơn để thiết lập các hoạt động xuất khẩu, vì nó có lợi thế từ mạng lưới quốc tế hiện hữu của cả tập đoàn. Sự tiếp xúc với các bộ phận khác của tập đoàn cung cấp cả kiến thức về điều kiện thị trường quốc tế lẫn sự tiếp cận các mạng lưới tiếp thị và phân phối ở nước ngoài. Hơn nữa, MNC thường lớn hơn doanh nghiệp trong nước và có thể đủ khả năng tài trợ các chi phí cố định cao để phát triển các dịch vụ vận tải, truyền thông và tài chính cần thiết để hỗ trợ cho các hoạt động xuất khẩu.

Khi xem xét tác động của FDI lên kết quả thương mại của các nước chủ nhà, sẽ hữu ích nếu phân biệt giữa tác động trực tiếp và gián tiếp. Về mặt tác động trực tiếp lên xuất khẩu của nước chủ nhà, chúng tôi dựa theo Helleiner (1973) và chia xuất khẩu và hoạt động của MNC thành bốn nhóm khác nhau tùy theo các tính chất của sản xuất:

- chế biến nguyên liệu thô trong nước,
- chuyển đổi ngành sản xuất hàng thay thế nhập khẩu thành xuất khẩu,
- hàng xuất khẩu là thành phẩm mới có tính thâm dụng lao động,

- qui trình sản xuất thâm dụng lao động và chuyên môn hóa vào linh kiện theo kết hợp hàng dọc bên trong các ngành công nghiệp quốc tế.

Trong nhóm thứ nhất, chế biến nguyên liệu thô do trong nước sản xuất, các MNCs có thể có tiềm năng xuất khẩu tốt hơn các doanh nghiệp địa phương của các quốc gia đang phát triển, do các tiếp xúc kinh doanh của chúng ở nước ngoài, vượt trội về kỹ năng tiếp thị và công nghệ, cả về sản phẩm và qui trình, và tri thức dồi dào hơn nói chung. Đặc biệt với những quốc gia đang phát triển thuộc nhóm nghèo nhất, họ thiếu hầu hết các tài sản này, các hãng nước ngoài có thể là một trong số những giải pháp hiếm hoi, ít nhất là trong tình hình hiện nay, nếu như họ muốn tăng xuất khẩu.

Các lợi thế của MNC cũng là quan trọng khi các quốc gia nỗ lực chuyển đổi những ngành công nghiệp thay thế hàng nhập khẩu sang xuất khẩu (xem Blomstrom và Lipsey 1993 để có thêm bằng chứng thực nghiệm). Nếu chọn con đường này để mở rộng xuất khẩu hàng chế biến công nghiệp, thì cũng cần phải xem xét khả năng các tập đoàn đa quốc gia có thể là một nhân tố đáng kể trong việc thúc đẩy tự do thương mại, không kém phần quan trọng với các nước đang phát triển. Ví dụ, người ta thấy rằng các MNCs là những người ủng hộ mạnh mẽ cho các thị trường chung, liên minh thuế quan, và các khu vực tự do thương mại ở những quốc gia đang phát triển, vì lẽ những loại hình này sẽ giúp chúng phân bổ hợp lý những cơ sở qui mô nhỏ và phát triển xuất khẩu (xem Helleiner, 1973 và Dunning, 1993). Mặt khác, có lý do để tin rằng các MNCs nhiệt tình ủng hộ sự bảo hộ ở nước chủ nhà là quốc gia đang phát triển nếu lý do để đầu tư ngay từ ban đầu là lợi nhuận do thị trường được bảo hộ tạo ra. Tuy nhiên, với tình hình chiến lược thay thế hàng nhập khẩu ngày càng mất đi sự hấp dẫn ở các quốc gia đang phát triển nói chung, thì ảnh hưởng chống lại thương mại của các MNCs đương nhiên là yếu.

Người ta còn tin rằng các tập đoàn đa quốc gia mong muốn tự do hóa nhiều hơn ở chính nước nhà của chúng, đặc biệt là trong ngành sản phẩm của mình, và người ta thường nói rằng các hãng này đã trở thành một nguồn gây áp lực chính trị đáng kể cho thương mại tự do hơn. Với cảm nhận chung hiện nay là chính sách thương mại đang trở nên cứng rắn hơn ở các quốc gia đang phát triển, nên điều quan trọng là phân tích vai trò của các MNCs trong bối cảnh này. Có phải những hãng này ở vào một vị thế có thể thúc đẩy xuất khẩu từ thế giới đang phát triển sang các quốc gia phát triển không, ví dụ, sản phẩm cuối cùng có tính thâm dụng lao động, và, nếu có, có phải chúng sẽ làm điều đó với tính cách chung hay chỉ vận động hàng lang cho hàng xuất khẩu của riêng mình?

Một số tác giả đã nỗ lực kiểm định giả thuyết bảo hộ là thấp hơn với những sản phẩm mà các MNCs có quan tâm đặc biệt. Ví dụ, Lavergne (1983) và Helleiner (1977) kiểm định có phải các MNCs Hoa Kỳ là một lực lượng tự do thương mại ủng hộ hàng nhập khẩu của chính những công ty thành viên mà chúng sở hữu ở nước ngoài, nhưng không phát hiện được bằng chứng có tính kết luận. Trong bối cảnh đó, cần lưu ý rằng Bhagwati (1988) lập luận rằng sẽ không có ý nghĩa gì để tìm kiếm các ảnh hưởng

ủng hộ thương mại của các tập đoàn đa quốc gia trong những trường hợp phản kháng thành công trước các áp lực bảo hộ cụ thể. Ông khẳng định rằng các MNCs chống lại chủ nghĩa bảo hộ nói chung ở tại chính nước mình nhằm tránh khả năng bùng phát bảo hộ ở những nơi khác, vì thế chúng có thể đóng vai trò là một lực lượng tự do thương mại quan trọng, không phải trong những ngành cụ thể, mà ở những cấp độ cao hơn.

Khi nói đến hàng xuất khẩu là những sản phẩm cuối cùng mới có tính thâm dụng lao động, như dệt may và hàng hóa tiêu dùng khác, dường như lịch sử nói lên rằng có rất nhiều cơ hội cho những quốc gia đang phát triển trở thành những nước xuất khẩu quan trọng ngay cả khi không có sự trợ giúp từ các hãng nước ngoài. Tuy nhiên, một kết luận như thế sẽ đánh giá thấp đi tầm quan trọng và sự đóng góp của các tập đoàn đa quốc gia trong những ngành hàng xuất khẩu này. Doanh nghiệp ở những quốc gia đang phát triển khi tìm cách mở rộng xuất khẩu của mình sang những quốc gia phát triển sẽ gặp phải những khó khăn to lớn về thiết lập mạng lưới phân phối, nắm bắt kịp thời các thay đổi của thị hiếu người tiêu dùng, hiểu rõ các khía cạnh kỹ thuật của chỉ tiêu công nghiệp và tiêu chuẩn an toàn, và xây dựng một hình ảnh sản phẩm mới. Trong nhiều trường hợp, thiết kế, bao bì đóng gói, phân phối, và các dịch vụ sản phẩm là cũng quan trọng ngang với khả năng sản xuất hàng hóa với mức giá (hoặc thấp hơn) phổ biến trên thị trường thế giới, và thiếu các kỹ năng đó sẽ là một yếu tố then chốt ngăn trở việc thâm nhập thị trường của các nhà xuất khẩu từ những quốc gia đang phát triển.

Câu chuyện đằng sau sự thành công của nhiều doanh nghiệp thuộc thế giới đang phát triển khi thâm nhập các thị trường quốc tế về hàng công nghiệp nhẹ cho tiêu dùng là các hãng nước ngoài trợ giúp chúng bằng cách cung cấp mối liên kết đến người mua hàng cuối cùng (Blomstrom, 1990). Thông thường, các hãng từ những quốc gia phát triển tìm kiếm những nhà sản xuất ở những quốc gia đang phát triển và biến họ thành nhà cung cấp theo hợp đồng gia công. Nhóm thứ nhất có thể là những nhà nhập khẩu-bán buôn trong những ngành hàng “hẹp”, các chuỗi cửa hàng bách hóa lớn hoặc, như ở Đông Á, các công ty thương mại Nhật mua bán rất nhiều loại sản phẩm. Trong số này nhiều hãng là MNCs thực sự với đầu ra ở nhiều quốc gia, và nếu không tính đến các hoạt động của chúng, thì chúng ta sẽ đánh giá cao lên một cách đáng kể các cơ hội để những quốc gia đang phát triển có thể thâm nhập những thị trường sản phẩm cuối cùng có tính thâm dụng lao động.

Như thế, mặc dù các nhà cung cấp trong nước của MNCs không phải khi nào cũng xuất khẩu dưới tên hiệu của riêng mình, họ vẫn thu lợi ích từ sự tiếp cận các thị trường nước ngoài. Điều này có thể cho phép họ mở rộng sản lượng và đạt lợi thế kinh tế do qui mô lớn. Còn có khả năng là những mối liên kết với các MNCs theo định hướng xuất khẩu sẽ mang lại tri thức về sản phẩm và qui trình công nghệ và điều kiện thị trường ở nước ngoài – ví dụ, thị hiếu của nước ngoài về thiết kế, bao bì, và chất lượng sản phẩm – và nếu thông tin này được sử dụng để tạo lợi nhuận trong những

hoạt động khác của nhà cung cấp, thì có thể có những ngoại tác quan trọng từ các tiếp xúc với MNCs nước ngoài (xem Keesing và Lall, 1992).

Xuất khẩu các linh kiện có tính thâm dụng lao động trong nội bộ những ngành công nghiệp kết hợp hàng dọc là hầu như, theo định nghĩa, phụ thuộc vào sự tham gia của các MNCs. Nói chung, chúng tôi xem xuất khẩu loại này như thương mại trong nội bộ hãng, nhưng một bộ phận lớn của thương mại này là các giao dịch bên ngoài (arm's-length: không phải với các bên có liên quan) giữa các MNCs với các doanh nghiệp LDC địa phương (mặc dù MNCs thường đảm nhận công việc tiếp thị và phân phối sản phẩm). Tuy thế, vì loại hình sản xuất này thường phụ thuộc vào nhập khẩu nguyên liệu và hàng hóa trung gian, nên không rõ thu nhập ròng về ngoại tệ sẽ là đáng kể. Ngược lại, các lợi ích chính từ gia công xuất khẩu có liên quan đến gia tăng/cải thiện về công ăn việc làm, kỹ năng, tiền lương, và thuế, ít nhất là trong ngắn hạn (xem Kobba, 1986, để có những phân tích về tác động của đầu tư trực tiếp nước ngoài loại này ở Tunisia).

Những quốc gia chọn chuyên môn hóa vào những qui trình thâm dụng lao động và sản xuất linh kiện cho các MNCs cũng cần phải biết rõ rằng các công ty thành viên này là tương đối “chân chạy”, ít đầu tư cố định vốn vật chất để có thể ngăn trở chúng di chuyển đến nơi nào thuận lợi nhất (xem Flamm, 1984). Các quyết định đưa ra bởi công ty mẹ có thể dẫn đến những thay đổi bất ngờ về sản xuất của các công ty thành viên trên nhiều quốc gia khác nhau, mà không nhất thiết phải xem xét đến quyền lợi của các nước chủ nhà. Điều này có thể xảy ra do kết quả của các thay đổi về chi phí sản xuất, mức rủi ro theo cảm nhận, hoặc môi trường chính sách ở những nước chủ nhà khác nhau (UNCTC, 1985).

Ngoài các ảnh hưởng xuất khẩu mà cần phải có một số liên kết nhất định giữa các MNCs và doanh nghiệp trong nước, còn có nhiều tác động gián tiếp có lợi cho hoạt động xuất khẩu của trong nước. Trong trường hợp đơn giản nhất, các doanh nghiệp trong nước có thể học phương cách để thành công trong các thị trường ở nước ngoài đơn giản bằng cách bắt chước MNCs, mặc dù những ngoại tác cụ thể hơn thường là cần thiết. Ví dụ, MNCs có thể có những công ty thành viên ở những thị trường xuất khẩu mục tiêu để có thể vận động hành lang cho tự do hóa thương mại, và các doanh nghiệp trong nước có thể hưởng lợi từ bất kỳ sự cắt giảm nào về hàng rào thương mại mà chúng đạt được. Có thể có công suất thừa trong các cơ sở tiếp thị và phân phối do MNCs thiết lập, mà các doanh nghiệp trong nước có thể sử dụng ở mức chi phí biên hoặc cao hơn một tí. MNCs còn có thể đào tạo nhân viên địa phương của chúng về quản lý xuất khẩu, và những kỹ năng này có thể lan truyền sang các doanh nghiệp trong nước nếu nhân viên của MNCs thay đổi công việc. Các kênh khác giúp lan truyền thông tin về điều kiện thị trường nước ngoài là các hiệp hội thương mại hoặc các tổ chức công nghiệp khác, trong đó các MNCs thường là hội viên quan trọng. “Ngoại tác lan truyền về tiếp cận thị trường” kiểu này có thể là quan trọng nhất khi các nguồn lực địa phương là yếu kém nhất, nghĩa là ở các quốc gia đang phát triển.

Một trong số những phân tích thống kê hiếm hoi hiện có về ngoại tác xuất khẩu, Aitken, Hanson và Harrison (1994) đưa ra giả thuyết rằng hoạt động xuất khẩu của một doanh nghiệp có thể làm giảm chi phí về tiếp cận thị trường nước ngoài của những nhà xuất khẩu tiềm năng khác đóng gần đó. Kiểm định một dạng phương trình logit gồm trên 2.000 nhà máy công nghiệp sản xuất Mêhicô trong giai đoạn 1986-1990, họ phát hiện thấy rằng việc đóng gần một MNC xuất khẩu làm tăng xác suất xuất khẩu cho một doanh nghiệp, nhưng lại không có tác động tương ứng từ việc đóng gần các nhà xuất khẩu sở hữu trong nước. Vì thế, Aitken, Hanson và Harrison (1994, tr. 25) kết luận rằng “Các doanh nghiệp sở hữu nước ngoài là một kênh truyền tự nhiên cho thông tin về các thị trường nước ngoài và công nghệ, và là một kênh tự nhiên qua đó các doanh nghiệp trong nước có thể phân phối hàng hóa của mình. Nếu các nhà đầu tư nước ngoài trực tiếp hoặc gián tiếp cung cấp thông tin và các dịch vụ phân phối, thì hoạt động của họ nâng cao triển vọng xuất khẩu của doanh nghiệp trong nước”. Mặc dù nghiên cứu của những tác giả này không thể nói lên điều gì về các kênh cụ thể giúp lan truyền tiếp cận thị trường là gì, họ đã có thể chứng tỏ rằng các tác động là có ý nghĩa ở tầm quốc gia.

Tương tự, Kokko, Tansini và Zejan (1996b) phát hiện rằng sự hiện diện của các MNCs nước ngoài làm tăng khả năng xảy ra việc doanh nghiệp trong nước Uruguay tham gia vào xuất khẩu. Tuy nhiên, tác động này chỉ áp dụng với hàng xuất khẩu ra thị trường thế giới, trong khi hàng xuất khẩu sang các nước láng giềng Aentina và Brazil có vẻ không chịu ảnh hưởng của sự hiện diện của nước ngoài. Hơn nữa, chỉ có những MNCs được thiết lập ở Uruguay trong giai đoạn tương đối hướng ngoại kể từ 1973 – chứ không phải những MNCs được thiết lập trong giai đoạn thay thế hàng nhập khẩu trước đó – mới có ảnh hưởng đến xác suất để doanh nghiệp trong nước tham gia vào xuất khẩu.

5. Tác động cạnh tranh và cạnh tranh không lành mạnh

Trước đó người ta lập luận rằng các MNCs có thể cải thiện hiệu quả công nghiệp và phân bổ nguồn lực ở những nước chủ nhà bằng cách tham gia vào những ngành công nghiệp nơi mà các rào cản nhập ngành cao đã làm giảm mức độ cạnh tranh trong nước. Sự tham gia của các MNCs vào những ngành độc quyền này rất có khả năng sẽ làm tăng mức độ cạnh tranh và buộc các doanh nghiệp hiện hữu phải trở nên hiệu quả hơn. Đương nhiên, sự tham gia của nước ngoài còn có thể dẫn đến giảm số lượng doanh nghiệp trong ngành này nếu các doanh nghiệp trong nước kém hiệu quả nhất bị loại ra khỏi ngành. Điều này làm tăng sự lo sợ rằng các MNCs nước ngoài có thể cạnh tranh vượt trội tất cả các doanh nghiệp trong nước và thiết lập các công ty độc quyền còn tệ hại hơn độc quyền nhóm trong nước mà chúng thế chân: ngoài việc hạn chế cạnh tranh, còn có rủi ro là các công ty độc quyền MNC có thể chuyển lợi nhuận về nước và tránh chịu thuế thông qua điều chuyển giá phí (transfer pricing).

Tuy nhiên, rất có khả năng là cạnh tranh thường trở nên dữ dội hơn, bởi vì chiến lược của các công ty thành viên MNC thường quảng bá các hình thái đã xác lập về “cạnh tranh trong lịch sử”. Vì thế, người ta đã nói rằng “bất luận cơ cấu thị trường nào sẽ diễn ra do ảnh hưởng của đầu tư trực tiếp nước ngoài, thì vẫn có thể lập luận rằng sự tham gia của một công ty con của nước ngoài rất có khả năng sẽ tạo ra hành vi tranh đua năng động hơn cũng như cải thiện kết quả của thị trường nhiều hơn so với sự tham gia của một doanh nghiệp trong nước với cùng qui mô ban đầu như nhau” (Caves, 1971, tr. 15). Một điểm khác cần lưu ý là sự gia tăng cạnh tranh thường là hiệu quả hơn về thúc đẩy thay đổi công nghệ và cải thiện năng suất hơn là vì động cơ lợi nhuận, vì “mối đe dọa xuống hạng hoặc thật sự xuống hạng so với vị thế trước đây là những công cụ mạnh mẽ thu hút nhiều tập trung chú ý hơn là khả năng mơ hồ về những cải thiện” (Rosenberg, 1976, tr. 124).

Thế nhưng, sự không chắc chắn về tính khái quát của các tác động cạnh tranh lại thúc đẩy việc xem xét một số nghiên cứu về FDI và cơ cấu ngành ở các nước chủ nhà. Một vấn đề trung tâm ở đây là câu hỏi liệu sự tham gia và hiện diện của MNC có giải thích cho cơ cấu ngành không, hoặc liệu cơ cấu ngành có quyết định việc các MNCs sẽ tham gia hay không. Đây là một câu hỏi quan trọng, vì lẽ chúng ta đã lập luận rằng một trong những lý do để kỳ vọng các tác động có ý nghĩa do sự hiện diện của nước ngoài là cải thiện về hiệu quả và phân bổ nguồn lực có thể xuất phát từ sự tham gia của MNC vào các ngành độc quyền ở nước chủ nhà. Một vấn đề khác là có một số nhầm lẫn về các tác động có tính cố hữu của MNC với những tác động chỉ được thúc đẩy bởi sự hiện diện của MNC. Ít có tác giả nào có thể phân biệt rạch ròi giữa hai tác động này, nhưng đây chưa phải là một vấn đề thiết yếu trong bối cảnh hiện nay. Điều đáng quan tâm là tác động tạo ra bởi các MNCs, chứ không phải là câu hỏi liệu nó được tạo ra bởi sở hữu nước ngoài hay là bởi một số tính chất đặc trưng khác của MNCs. Tuy thế, một sự phức tạp khác (có lẽ còn quan trọng hơn) là chẳng có mối quan hệ đơn giản nào giữa cạnh tranh và hiệu quả, về mặt này, và mức độ tập trung, về mặt kia. Điều này đáng được thảo luận nhiều hơn sau này.

Chuyển sang các phát hiện thực nghiệm, rõ ràng là đại đa số các nghiên cứu đều có thể xác lập mối tương quan đồng biến giữa sự tham gia và hiện diện của nước ngoài với mức độ tập trung của người bán trong những ngành công nghiệp của nước chủ nhà (xem Dunning, 1993 và Caves, 1996 để khảo sát thêm). Tuy nhiên, những liên kết ngẫu nhiên là khó xác lập hơn. Có một phát hiện cho thấy tính tương quan biến mất khi các nhân tố quyết định khác của độ tập trung được đưa vào xem xét, và các MNCs không gây ra sự tập trung mà bị thu hút vào những ngành tập trung (Fishwick, 1981; Globerman, 1979b). Knickerbocker (1976) chứng tỏ rằng sự tham gia của các MNCs vào thị trường Hoa Kỳ trong những năm 1960 đã dẫn đến mức độ tập trung thấp hơn, và hình thái tương tự cũng đã diễn ra với Canada, Ý, Pháp, và Tây Đức. Nhận xét về điều này và các nghiên cứu khác, Caves (1996, tr. 89) kết luận rằng “các mối tương quan tự chúng không chứng minh được rằng có tồn tại bất kỳ mối quan hệ ngẫu nhiên

trực tiếp nào giữa đầu tư nước ngoài và mức độ tập trung”. Tuy nhiên, nên lưu ý rằng hầu hết các nghiên cứu đều xem xét các tác động của sự tham gia của MNC, và có khả năng tác động làm giảm tập trung là không đúng với trường hợp các công ty thành viên đã thành lập từ trước, chúng ngược lại có thể mong muốn dựng lên rào cản nhập ngành.

Trong các nghiên cứu về những quốc gia đang phát triển, hầu hết các tác giả đều không thể – hoặc thậm chí đã không thử cố gắng – xác định liệu có phải mức độ tập trung cao trong những ngành công nghiệp có sự hiện diện của các công ty thành viên nước ngoài đã được tạo ra bởi các MNCs hay có phải các MNCs bị thu hút vào những ngành này bởi những cơ hội lợi nhuận cao. Hai ngoại lệ (dường như mâu thuẫn nhau) là Evans (1977), khẳng định rằng các MNCs có xu hướng làm giảm tập trung trong ngành dược phẩm có tính độc quyền nhóm ở Brazil, và Newfarmer (1979), cho rằng tác động là ngược lại trong ngành thiết bị điện ở Brazil – tạo ra bởi sự đan xen của các hội đồng quản trị kiêm nhiệm chéo, sự cấu kết, trợ giá chéo, và các “thủ thuật độc quyền nhóm” khác.

Lall (1978) đưa ra giả thuyết có thể tin được rằng các MNCs thúc đẩy tiến trình tập trung tự nhiên ở LCDs, hay sự yếu kém của các đối thủ cạnh tranh trong nước cho phép các MNCs chiếm lĩnh thị trường với một mức độ cao hơn là ở những quốc gia phát triển. Lall (1979) lập luận thêm rằng mức độ tập trung có thể sẽ giảm trong ngắn hạn theo sau sự tham gia của MNC, khi công ty thành viên góp thêm vào số lượng doanh nghiệp trong ngành, nhưng điều này có thể sẽ đảo ngược trong dài hạn. Các MNCs có thể mua đứt doanh nghiệp trong nước hoặc đẩy họ ra khỏi ngành, thành công của chúng có thể buộc các doanh nghiệp trong nước phải hợp tác và hợp nhất, hoặc họ có thể trở nên khéo léo hơn về vận động hành lang, như thế sẽ làm tăng thêm các rào cản nhập ngành và bảo hộ. Khi xem xét tác động của MNCs lên mức độ tập trung trong 46 ngành công nghiệp của Malaysia, ông khẳng định rằng sự hiện diện của các hãng nước ngoài làm gia tăng độ tập trung, sau khi tính toán cân bằng. Điều này được tạo ra bởi tác động của MNCs lên tính chất đặc trưng chung của ngành – như yêu cầu vốn ban đầu cao hơn, thâm dụng vốn, và thâm dụng quảng cáo – cũng như bởi tác động rõ ràng là độc lập của sự hiện diện của nước ngoài, có vẻ liên quan đến hành vi “cá lớn nuốt cá bé” (predatory), các thay đổi về công nghệ và giải pháp tiếp thị, hoặc tranh thủ những chính sách ưu đãi từ chính phủ. Các kết quả tương tự đã được báo cáo về Mêhicô trong nghiên cứu của Blomstrom (1986b). Như thế, bằng chứng này dường như cho thấy có rủi ro to lớn hơn rằng các MNCs chèn lấn các doanh nghiệp trong nước ở LDCs nhiều hơn ở những quốc gia phát triển.

Giả định ngầm trong phần lớn của phần thảo luận ở trên là cạnh tranh cải thiện tính hiệu quả và phúc lợi, nhưng có những trường hợp kết quả không nhất thiết là như thế. Thứ nhất, lợi thế kinh tế do qui mô lớn là nhân tố quan trọng quyết định năng suất công nghiệp. Nếu sự tham gia của nước ngoài làm gia tăng tập trung trong các ngành công nghiệp tương đối nhỏ của đất nước, phân bổ nguồn lực và tính hiệu quả có thể sẽ

cải thiện nhiều do qui mô trung bình của doanh nghiệp tăng lên. Liệu tác động này có mạnh hơn tác động do giảm cạnh tranh (như đã suy diễn) còn phụ thuộc vào các tính chất đặc trưng của thị trường và chính sách thương mại. Ví dụ, một sự sút giảm các đơn vị cạnh tranh từ ba mươi xuống còn hai mươi không nhất thiết sẽ gây tổn hại đến môi trường cạnh tranh, nhưng nếu giảm từ ba mươi xuống còn hai thì chắc chắn sẽ tổn hại. Tương tự, tập trung cao hơn có khả năng sẽ tạo những tác động có hại trong những ngành được bảo hộ hơn là trong những ngành cạnh tranh với hàng nhập khẩu hoặc theo định hướng xuất khẩu.¹⁵

Thật sự, thương mại và nhập khẩu tự do có thể là những thay thế rất tốt cho số lượng lớn đơn vị cạnh tranh trong nước: các chính sách công nghiệp của Bắc Âu, và đặc biệt là của Thụy Điển, trong một thời gian dài đã dựa trên cơ sở lập luận này (Hjalmarsson, 1991), mặc dù sự cạnh tranh giữa một ít các hãng lớn còn sót lại cũng vẫn là quan trọng (Porter, 1990; Solvell, Zander, và Porter, 1991). Kết luận của Chen (1983, tr. 90) từ nghiên cứu của ông về công nghiệp sản xuất của Hồng Kông, nơi mà tất cả các ngành hoặc là theo định hướng xuất khẩu hoặc là cạnh tranh với hàng nhập khẩu, là nhất quán với những lập luận này: “Có những chỉ dẫn cho thấy sự hiện diện của đầu tư nước ngoài trong một ngành có thể tạo ra tác động loại bỏ sự cạnh tranh lãng phí... [mà không sinh ra] các yếu tố độc quyền tai hại trong ngành này”.

Thứ hai, chú trọng nhiều hơn vào công nghệ, sẽ gặp phải vấn đề cổ điển “Tiến thoái lưỡng nan Schumpeter” khi cân nhắc đánh đổi giữa hiệu quả phân phối tĩnh của các thị trường cạnh tranh với hiệu quả động của các hãng độc quyền và độc quyền nhóm. Tỷ lệ tiến bộ kỹ thuật có lẽ sẽ cao hơn trong những thị trường tập trung, vì lẽ các hãng có lợi nhuận tạo ra từ bên trong để chi tiêu cho R&D, và nhìn chung là lớn hơn và có nhiều năng lực hơn để thu được lợi thế do qui mô lớn về R&D. Còn có khả năng là cơ cấu thị trường có tác động nhất định lên mục tiêu mà các nỗ lực R&D nhắm đạt đến.

Thật sự, các nghiên cứu thực nghiệm dường như cho thấy rằng cơ cấu thị trường có ảnh hưởng đến cả tốc độ lẫn loại hình tiến bộ kỹ thuật. Khi xem xét tốc độ chung về thay đổi kỹ thuật, Kamien và Schwatz (1982) tổng kết một cuộc khảo sát về công tác nghiên cứu ở những quốc gia công nghiệp bằng kết luận rằng không phải cạnh tranh hoàn hảo cũng như không phải độc quyền hoàn hảo, mà chính các thị trường độc quyền nhóm ôn hòa là môi trường thuận lợi nhất cho tiến bộ kỹ thuật. Hơn nữa, Katz (1984) và Teitel (1984) trong những nghiên cứu về châu Mỹ Latinh, và Lall (1980) về Ấn Độ, cho thấy rằng thay đổi công nghệ trong những ngành với mức độ cạnh tranh hạn chế phần lớn nhằm mục đích khắc phục các tắc nghẽn phía bên cung, nghĩa là bằng cách thay thế nguyên liệu và linh kiện nhập khẩu, trong thay đổi trong những ngành cạnh tranh hơn được thể hiện bằng cắt giảm chi phí và sáng kiến cải thiện chất lượng. Tuy nhiên, trong những trường hợp này, cạnh tranh giới hạn có liên quan mật thiết với thay thế hàng nhập khẩu hơn là sự tập trung, dù có một sự trùng lặp nhất định.

Tổng kết bằng chứng về mối quan hệ giữa sự tham gia và hiện diện của MNC với cơ cấu ngành, dường như các MNCs tham gia chủ yếu vào những ngành có rào cản nhập ngành và mức độ tập trung tương đối cao, và ban đầu góp thêm vào số lượng doanh nghiệp trên thị trường. Trong dài hạn, các MNCs có thể góp phần làm gia tăng tập trung, nhưng tính hiệu quả vẫn có thể mang lại lợi ích, đặc biệt nếu chính sách bảo hộ cũng không tạo cho công ty thành viên MNC một cuộc sống nhẹ nhàng. Tuy thế, hầu hết các bằng chứng lại liên quan đến sự tham gia của MNC thay vì sự hiện diện của MNC – các khía cạnh động của MNCs và cạnh tranh trên các thị trường của nước chủ nhà chưa được nghiên cứu thấu đáo. Hơn nữa, phần lớn bằng chứng liên quan đến các tác động ở những quốc gia đã phát triển, và không thể không xem xét đến nguy cơ sự tham gia của MNC vào các nước đang phát triển sẽ thế chân sản xuất trong nước và đẩy các doanh nghiệp trong nước ra khỏi thị trường, thay vì buộc họ phải trở nên hiệu quả hơn.

6. Nhận xét kết luận

Bài viết này đã điểm lại bằng chứng về các tác động của đầu tư trực tiếp nước ngoài lên nước chủ nhà. Phần thảo luận trên đặt trọng tâm vào chuyển giao và lan truyền công nghệ từ các công ty đa quốc gia nước ngoài sang nước chủ nhà, vì các MNCs sở hữu và kiểm soát phần lớn công nghệ ‘dân dụng’ của thế giới. Ngoài ra, chúng tôi đã xem xét tác động của các MNCs nước ngoài đối với hoạt động thương mại của những nước chủ nhà, và các tác động đến cạnh tranh và cơ cấu ngành ở những nước chủ nhà.

Một kết luận sơ khởi của bài này là đầu tư trực tiếp nước ngoài có thể thúc đẩy phát triển kinh tế bằng cách góp phần làm tăng trưởng năng suất và xuất khẩu ở các nước chủ nhà. Tuy nhiên, bản chất chính xác của mối quan hệ giữa MNCs nước ngoài và các nền kinh tế nước chủ nhà dường như khác biệt nhau theo ngành và theo quốc gia. Một giả định hợp lý là các tính chất đặc trưng của công nghiệp và môi trường chính sách ở nước chủ nhà là những yếu tố quan trọng quyết định các lợi ích ròng của FDI. Bài viết này đã không giải quyết một cách công khai những câu hỏi liên quan đến chính sách của nước chủ nhà đứng trước các MNCs nước ngoài, nhưng các phát hiện của bài này nêu rõ sự cần thiết phải nghiên cứu vào lĩnh vực này trong tương lai.

Ghi chú

¹ Một số tác giả, dù thiếu bằng chứng toàn diện hơn, đã lập luận rằng thương mại hàng hóa là kênh chủ yếu của chuyển giao công nghệ đối với hầu hết các quốc gia. Xem Gomulka (1990), tr. 161 và Kaplinsky (1990), tr. 21.

² Một trong số các đánh giá hiếm hoi mang tính định lượng toàn diện về sự quan trọng của bắt chước và kỹ thuật ngược chiều là của de Melto và các đồng tác giả (1980). Họ báo cáo rằng phân nửa của mẫu gồm 280 sáng kiến ứng dụng quan trọng được thương

mại hóa ở Canada trong giai đoạn 1960-1979 có thể được mô tả là những “bắt chước”, và hơn phân nửa là kết quả của kỹ thuật ngược chiều. Mansfield, Schwartz, và Wagner (1981) phát hiện thấy 60 phần trăm của các sáng kiến được cấp bằng sáng chế, trong mẫu họ nghiên cứu, đã bị bắt chước trong vòng 4 năm. Kim và Kim (1985) cũng đưa ra bằng chứng về bắt chước và chuyển giao công nghệ không chính thức tại 42 hãng của Hàn Quốc. Chúng tôi sẽ không xem xét những nghiên cứu này một cách chi tiết bởi vì chúng không tập trung vào đầu tư nước ngoài, nhưng cần ghi nhớ rằng sự hiện diện của MNC ở nước chủ nhà có thể tạo điều kiện cho việc bắt chước công nghệ của MNC.

³ Các yếu tố quyết định chọn lựa của MNCs giữa xuất khẩu, hợp đồng nhượng quyền license, và đầu tư trực tiếp nước ngoài không được thảo luận trong nghiên cứu này, nhưng được giải quyết một cách chi tiết bởi Blomstrom và Zejan (1991), Contractor (1984), Davidson (1980, 1983), Davidson và McFetridge (1985), Stobaugh (1988), Telesio (1979), Vernon và Davidson (1979), và Zander (1991).

⁴ Mansfield và Romeo cũng trình bày bằng chứng gián tiếp ủng hộ lập luận này. Họ khẳng định rằng xuất khẩu công nghệ từ các công ty mẹ sang các công ty thành viên của Hoa Kỳ đóng ở nước ngoài đẩy nhanh sự ra đời của những sản phẩm hay qui trình cạnh tranh ở các nước chủ nhà với một mức độ trung bình là 2,5 năm trong khoảng một phần ba những trường hợp được nghiên cứu. Ngoài ra, họ còn báo cáo hơn phân nửa các nhà quản lý của những hãng Anh Quốc được chọn mẫu tin rằng họ đã tung ra một số sản phẩm và qui trình sớm hơn do kết quả của các chuyển giao công nghệ cho các công ty thành viên của Hoa Kỳ hoạt động trên đất Anh Quốc. Trong phần sau nhiều bằng chứng hơn sẽ được đưa ra, trong phần điểm lại các nghiên cứu thực nghiệm về ngoại tác lan truyền.

⁵ Về nghiên cứu lý thuyết, xem Findlay (1978), Koizumi và Kopecky (1977), Das (1987), và Wang và Blomstrom (1992). Một số nghiên cứu thực nghiệm tiên phong khác là Balasubramanyam (1973), Brash (1966), Deane (1970), Dunning (1958), Forsyth (1972), Gabriel (1967), Rosenbluth (1970), và Safarian (1966).

⁶ Tuy nhiên, sự hiện hữu của các liên kết không chứng minh được rằng có các ngoại tác lan truyền, nhưng hai loại này có thể có quan hệ chặt chẽ với nhau. Cho dù công ty thành viên MNC tính tiền phí về các hỗ trợ nó cung cấp cho các nhà cung cấp và nhà phân phối trong nước, thì không phải khi nào cũng có thể tách riêng toàn bộ giá trị của kết quả gia tăng năng suất.

⁷ Tỷ lệ nội địa hóa trong hai trường hợp nghiên cứu của Lall là cực kỳ cao – trên 90 phần trăm – và cả hai hãng đều có mạng lưới cung cấp rộng rãi, với 500 và 339 nhà cung cấp tương ứng. Cần lưu ý rằng những tính chất này cũng đã phân biệt kinh nghiệm của Ấn Độ với những nơi khác, vì lẽ chính sách thay thế hàng nhập khẩu cực đoan đã biến Ấn Độ thực sự thành một nền kinh tế đóng cho đến giữa thập niên 1980. Hill (1982), khi xem xét hai ngành thiết bị gia đình và xe máy, lập luận rằng liên kết giữa các hãng thường là yếu hơn một cách đáng kể so với trường hợp Ấn Độ. Chính

sách nhập khẩu tự do hơn làm giảm tỷ lệ nội địa hóa, qui mô nhỏ hơn của thị trường làm cho nhiều loại hình sản xuất không khả thi về kinh tế, và bản chất xướng lẩy ráp của của nhiều hãng lớn làm chúng không thể trợ giúp kỹ thuật cho các nhà cung cấp. Tương tự, Lindsey (1989) cho rằng tác động tích cực của các MNCs lên nền kinh tế Philipine là rất giới hạn.

⁸ Lall (1978) điểm lại nhiều nghiên cứu khác về các liên kết giữa các MNCs và các doanh nghiệp trong nước, và Hallbach (1989) tổng kết một nghiên cứu chi tiết về hợp đồng gia công và các liên kết trong một số ngành công nghiệp của Đông Nam Á.

⁹ Điểm cuối cùng này được nêu lên trong rất nhiều nghiên cứu khác. Dunning (1958), một trong những đóng góp sớm nhất, cho rằng các hãng nước ngoài thường tham gia đào tạo các nhà cung cấp trong nước. Ngoài bằng chứng toàn diện về tỷ lệ nội địa hóa, Reuber và các đồng tác giả (1973) lập luận rằng các MNCs chủ động hỗ trợ sự thành lập của các nhà cung cấp độc lập trong nước. Lim và Pang (1982) cũng nhấn mạnh điều này trong nghiên cứu của họ về ngành điện tử của Singapore: họ nêu lên một cách cụ thể vai trò của các MNCs về giới thiệu các khả năng kinh doanh và trợ giúp việc thành lập các doanh nghiệp nhà cung cấp, và chúng “sẵn lòng gánh chịu chi phí ban đầu để khuyến khích và giám sát các nhà cung cấp trong nước, mà về lâu dài sẽ đủ sức cạnh tranh” (tr. 591). Điều làm nghiên cứu của họ khác biệt là, thứ nhất, nó tập trung vào các MNCs theo định hướng xuất khẩu trong khi hầu hết các nghiên cứu khác xem xét những ngành cạnh tranh với hàng nhập khẩu, và thứ hai, các tác giả cho thấy sự phát triển các liên kết ở Singapore là tương đối nhanh chóng như thế nào trong giai đoạn cuối thập niên 1970 trong khi hầu hết các nghiên cứu khác dường như đều cho thấy một tiến trình chậm hơn nhiều.

¹⁰ Wasow và Hill (1986) đưa ra bằng chứng tương tự về sự lan truyền kỹ năng quản lý trong ngành bảo hiểm ở Philipine. Tương tự, Yoshihara (1988) nhấn mạnh sự quan trọng của đào tạo trong những công ty nước ngoài (và đào tạo ở nước ngoài) cho những doanh nghiệp thuộc sở hữu của người Hoa ở vùng Đông Nam Á. Behrman và Wallender (1976) ghi nhận các ngoại tác lan truyền về kỹ năng quản lý lẫn kỹ thuật. Đặc biệt, họ lưu ý rằng nhiều nhà thầu phụ của các công ty thành viên MNC đã được thành lập bởi nhân viên cũ. Hill (1982) cũng phát hiện những trường hợp tương tự trong hai ngành thiết bị gia đình và xe máy của Philipine, nhưng cho rằng chúng không đủ ý nghĩa thống kê. Tuy nhiên, 12 trong 20 doanh nghiệp lắp ráp có một số nhà thầu phụ được thành lập bởi nhân viên cũ.

¹¹ Một số nghiên cứu gần đây có đề cập những vấn đề này, xem Cantwell (1995), Patel và Pavitt (1994), và Zander (1994).

¹² Trong bối cảnh này cần lưu ý rằng ngoại tác lan truyền R&D cả nội-ngành và ngoại-ngành đều đã được phát hiện và ước lượng, chủ yếu cho các quốc gia phát triển, nhưng nói chung không có dẫn chứng rõ ràng đến MNCs và FDI. Xem Bernstein (1988, 1989) và Nadiri (1991a). Việc ngoại tác lan truyền loại này dường như có diễn ra sẽ ủng hộ gián

tiếp cho giả thuyết cho rằng có các ngoại tác lan truyền công nghệ giữa các công ty thành viên MNC và doanh nghiệp trong nước. Kết luận rằng sáng tạo công nghệ (thể hiện bằng biến đại diện R&D) trong một số doanh nghiệp trong nước có tác động tích cực lên năng suất của các doanh nghiệp trong nước khác là tương tự với trường hợp theo đó sáng tạo công nghệ (đại diện bởi biên độ lớn của khoảng cách công nghệ hoặc lượng tiền nhập khẩu công nghệ) trong những công ty thành viên của nước ngoài có tác động tích cực lên năng suất của các doanh nghiệp trong nước.

¹³ Xem thêm Blomstrom (1989). Hơn nữa, Chen (1983) trình bày thảo luận chi tiết và một số bằng chứng thống kê về ngoại tác lan truyền trong các ngành công nghiệp sản xuất chính của Hồng Kông, mặc dù ông không xem xét toàn bộ khu vực công nghiệp sản xuất. Cụ thể hơn, ông cho thấy rằng các hãng nước ngoài là chủ động hơn các doanh nghiệp trong nước về nhập khẩu công nghệ mới vào Hồng Kông, và tốc độ lan truyền công nghệ là cao hơn trong những ngành mà các hãng nước ngoài nắm thị phần lớn hơn.

¹⁴ Ví dụ, Blomstrom, Kokko và Zejan (1994) và Kokko và Blomstrom (1995) chứng tỏ rằng nhập khẩu công nghệ của các công ty thành viên nước ngoài một phần được quyết định bởi mức độ cạnh tranh trên thị trường của nước chủ nhà.

¹⁵ Ngành công nghiệp ô tô của Peru vào cuối thập niên 1960 và đầu thập niên 1970 (giống như nhiều ngành khác ở những quốc gia theo chính sách thay thế hàng nhập khẩu cực đoan) đưa ra một ví dụ nổi bật về sự tập trung không nhất thiết có nghĩa là hiệu quả cao. Hồi đó, “13 hãng, mỗi hãng đều có một phần sở hữu nước ngoài, chuyên lắp ráp 18 nhãn hiệu và trên 25 kiểu xe ô tô, đa số là xe du lịch hoặc chở khách. Đứng trước một thị trường trong nước nhỏ hẹp, không có hãng nào trong số này có thể khai thác nhiều hơn 30 phần trăm công suất lắp đặt” (UNCTC, 1981, tr. 19).