

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI

KHOA KINH TẾ

Tổng Hoàng Phúc

**QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN CỦA CÁC CÔNG TY XUYỀN
QUỐC GIA CỦA CÁC NƯỚC ĐANG PHÁT TRIỂN CHÂU Á
- BÀI HỌC KINH NGHIỆM CHO VIỆT NAM**

Chuyên ngành: Kinh tế thế giới & Quan hệ kinh tế quốc tế

Mã số: 5.02.12

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SỸ KINH TẾ

Hà Nội, 2005

LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình tìm hiểu và nghiên cứu hoàn thành bài luận văn về “Quá trình phát triển của các Công ty xuyên quốc gia (TNCs) của các nước đang phát triển Châu Á (ĐPT CA) - Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam”, tác giả đã được sự giúp đỡ và hướng dẫn rất tận tình của nhiều thầy cô trong Khoa Kinh tế và các bạn bè cùng lớp. Qua đây, em xin trân trọng cảm ơn sự hướng dẫn và giúp đỡ tận tình của thầy giáo TS Phùng Xuân Nhạ, Phó chủ nhiệm khoa Kinh tế trường ĐH Quốc gia, giáo viên hướng dẫn trực tiếp, người đã giúp đỡ em rất tận tình từ việc định hướng, tìm tài liệu và trong quá trình viết luận văn. Em xin trân trọng cảm ơn GS.TS Tô Xuân Dân, Viện trưởng Viện Nghiên cứu KH-XH Hà Nội, người đã giúp đỡ em trong quá trình nghiên cứu viết luận văn. Em xin cảm ơn các thầy cô khoa Kinh tế trường Đại học Quốc gia - Hà Nội, cùng các bạn đã giúp đỡ em hoàn thành tốt bài luận văn này.

Người thực hiện

Tống Hoàng Phúc

LỜI MỞ ĐẦU

1. Sự cần thiết của đề tài

Từ những năm 1980s đến nay, các nước đang phát triển Châu Á (ĐPT CA) nổi lên như một sự đột phá trong sự phát triển về mọi mặt: cả về kinh tế, xã hội lẫn vị trí chính trị, đặc biệt là các nước thuộc khối NIEs, những nước được coi là những con rồng Châu Á bởi sự phát triển thần kỳ trong nhiều lĩnh vực kinh tế. Một trong những nguyên nhân chủ yếu làm lên sự thần kỳ đó là sự định hướng phát triển đúng đắn của Chính phủ các nước này đối với các TNCs, biến các TNCs này trở thành các đầu tàu phát triển kinh tế, từ đó trở thành các động lực chính thúc đẩy nền kinh tế trong nước phát triển một cách nhanh chóng. Tuy nhiên từ giữa thập kỷ 90s đến nay, tốc độ phát triển của các nước ĐPT CA bị giảm sút rất lớn. Trong đó có những nguyên nhân chính xuất phát từ quá trình hình thành và phát triển của các TNCs của các nước này.

Hiện nay, Việt Nam đang trong quá trình đổi mới, ngày càng mở rộng quan hệ hợp tác kinh tế với các nước và tìm kiếm các bước đi và hướng đi nhằm phát triển bền vững. Nhìn nhận được sự tất yếu của việc hình thành và phát triển của các TNCs, Đảng ta đã chủ trương thúc đẩy sự hình thành và phát triển của các tập đoàn kinh tế mạnh trở thành những đầu tàu trong việc thực hiện các mục tiêu phát triển và là động lực chính trong việc thúc đẩy các thành phần kinh tế khác cũng như thúc đẩy cả nền kinh tế nước nhà phát triển một cách nhanh chóng và bền vững. Tuy nhiên hiện nay chúng ta vẫn còn đang rất lúng túng trong việc tìm kiếm các mô hình và định hướng phát triển cũng như việc quản lý đối với những tập đoàn này. Chính vì vậy, việc tìm hiểu và nghiên cứu về quá trình hình thành và phát triển của các TNCs của các nước ĐPT CA để rút ra những bài học về thành công, thất bại của các TNCs này, từ đó phân nào giúp ích cho việc đưa ra được những đánh giá và những định hướng phát triển đúng đắn trong quá trình xây dựng các tập đoàn lớn mạnh của Việt Nam là rất cần thiết.

2. Tình hình nghiên cứu

Hiện nay đã có rất nhiều đề tài nghiên cứu về các TNCs của các nước ĐPT nói chung cũng như của các nước ĐPT CA nói riêng, tuy nhiên hầu hết các đề tài đều xem xét trong nhiều góc độ và chủ yếu đi sâu vào từng lĩnh vực, khía cạnh, cũng như dự đoán các xu hướng hoạt động và phát triển của các TNCs của các nước này. Ở Việt Nam đã có một số đề tài nghiên cứu về các TNCs như: cuốn sách “Vai trò của các công ty xuyên quốc gia đối với nền kinh tế các nước ASEAN” của tác giả Nguyễn Khắc

Thân do nhà xuất bản Pháp lý xuất bản năm 1992, tuy nhiên nội dung cuốn sách chủ yếu tập trung vào vai trò của các TNCs đối với nền kinh tế các nước này, hơn nữa chưa tách biệt được TNCs nước ngoài và TNCs của các nước này; cuốn sách “Đầu tư trực tiếp của các công ty xuyên quốc gia” của trường Học viện quan hệ quốc tế do nhà xuất bản Chính trị quốc gia xuất bản năm 1996 thì chủ yếu đi sâu vào một lĩnh vực đầu tư của các TNCs trên toàn thế giới, chưa nêu được những đặc trưng của riêng các TNCs khu vực các nước ĐPT CA; cuốn sách “Công ty xuyên quốc gia của các nền kinh tế công nghiệp mới Châu Á” của tác giả Hoàng Thị Bích Loan do nhà xuất bản Chính trị quốc gia xuất bản năm 2002, đây là một cuốn sách nghiên cứu sâu về các TNCs của các nước thuộc khối NIEs Châu Á, tuy nhiên đây chỉ là một phần, chưa thể bao quát được hết các đặc điểm, nội dung, động thái phát triển của các TNCs các nước ĐPT CA; cuốn sách Công ty xuyên quốc gia: Khái niệm, đặc trưng và những biểu hiện mới” của tác giả Nguyễn Thiết Sơn do nhà xuất bản KHXH xuất bản năm 2003 là một trong những cuốn sách được đánh giá cao, tuy nhiên tập thể tác giả chủ yếu nghiên cứu chung và mang tính lý luận nhiều hơn, mặc dù vậy các tác giả đã đưa được ra nhiều mô hình chung, giải thích được nhiều động thái phát triển của các TNCs trên thế giới và một phần động thái phát triển của các TNCs của các nước ĐPT CA và gần đây nhất là đề tài nghiên cứu khoa học cấp Đại học Quốc gia Hà Nội mã số QK 03.01: “Cải tổ các cheabol Hàn Quốc và những bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam” do Tiến sỹ Vũ Phương Thảo làm chủ trì (2005), đây là một đề tài có nhiều ứng dụng, tuy nhiên đề tài chuyên sâu nghiên cứu về TNCs của riêng nước Hàn Quốc, mô hình TNCs của Hàn Quốc mặc dù có rất nhiều thành công nhưng vẫn chưa phải là mô hình đại diện hoàn toàn cho tất cả các TNCs của các nước ĐPT CA...

Ngoài ra còn một số tác phẩm và bài báo đề cập tới vấn đề TNCs tại các nước đang phát triển như: bài báo “tập đoàn kinh doanh ở các nước đang phát triển” của tác giả Trần Văn Anh đăng trên tạp chí Những vấn đề kinh tế thế giới số 1.1995, bài báo “khuyênh hướng đa dạng hoá ở các cheabol Hàn Quốc và các giải pháp điều chỉnh” đăng trên tạp chí Kinh tế Châu Á Thái Bình Dương số 4, tháng 8/2002, bài báo “Một số xu hướng phát triển chủ yếu hiện nay của nền kinh tế thế giới” do TS Nguyễn Xuân Thắng làm chủ biên do nhà xuất bản Khoa học xã hội xuất bản năm 2003, bài báo “Cuộc chiến giữa các tập đoàn kinh doanh” của tác giả Ngọc Mai trên báo thị trường số 10 tháng 3/2005, bài báo “Cơ cấu bộ máy tổ chức quản lý ở các cheabol Hàn Quốc” tại tạp chí Nghiên cứu kinh tế số 325, tháng 6/2005 ... Hầu hết các bài báo này đều chỉ

đề cập tới một phần nhỏ trong các hoạt động của các TNCs và thường đi sâu vào một lĩnh vực nhất định, không mang tính khái quát, xuyên suốt quá trình phát triển của các TNCs này.

Chính vì vậy việc khảo cứu một cách có hệ thống và nhất là việc phân tích thực trạng một số hoạt động chủ yếu của các công ty này ở các nước ĐPT CA nói chung và Việt Nam nói riêng từ đó rút ra những kinh nghiệm trong công tác thu hút, quản lý, định hướng các TNCs tại Việt Nam là cần thiết và có ý nghĩa thực tiễn cao.

3. Mục đích nghiên cứu

Bằng việc hệ thống lại những vấn đề cơ bản của lý luận, phân tích quá trình hình thành và phát triển của các TNCs của các nước ĐPT CA luận văn sẽ làm rõ được những đặc điểm phát triển của các TNCs của các nước ĐPT CA, từ đó rút ra được một số bài học cho việc xây dựng các tập đoàn kinh tế ở nước ta hiện nay

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Với mục tiêu và nội dung trên, đối tượng nghiên cứu chính trong luận văn là quá trình hình thành, phát triển các TNCs của các nước ĐPT CA.

Phạm vi nghiên cứu là các hoạt động chính của các TNCs của các nước ĐPT CA như thương mại, đầu tư, chuyển giao công nghệ, đào tạo phát triển nguồn nhân lực.... và các tác động của chúng tới nền kinh tế các nước này từ đầu những năm 1980s đến nay.

Do hiện nay số liệu về các TNCs của các nước ĐPT CA chưa được thống kê một cách đầy đủ, nhất là các nước có mức phát triển thấp như ở Nam và Trung Á..., nên trong phạm vi của luận văn này tác giả chủ yếu sử dụng số liệu về các TNCs của các nước NIEs Châu Á vì các TNCs của các nước ĐPT CA tập trung chủ yếu ở các nước này.

5. Phương pháp nghiên cứu

Trong đề tài này, ngoài những phương pháp nghiên cứu cơ bản, tác giả đã vận dụng các phương pháp nghiên cứu chính như phương pháp thống kê, tổng hợp, phân tích so sánh, phương pháp lịch sử, đọc tài liệu và sử dụng các mô hình lý thuyết, kết hợp với tham khảo ý kiến các chuyên gia nhằm tổng hợp, phân tích đánh giá và đưa ra những nhận xét, dự đoán về xu hướng hoạt động và phát triển của các TNCs của các nước ĐPT CA, từ đó đưa ra những bài học cho Việt Nam.

6. Những đóng góp mới của luận văn

- Xem xét một cách tổng quát về quá trình hình thành và phát triển của các TNCs của các nước ĐPT CA, thông qua hệ thống lý luận cơ bản xem xét các hoạt động chủ yếu của các TNCs này, từ đó chỉ ra được một số đặc điểm nổi bật của các TNCs này.

- Thông qua việc phân tích trên, luận văn tìm ra được một số nguyên nhân dẫn đến những thành công và những thất bại của các TNCs của các nước này, từ đó rút ra được những bài học quý báu cho các tập đoàn kinh tế của Việt Nam đang trong quá trình hình thành và phát triển như hiện nay.

7. Bố cục của luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận và các phụ lục, luận văn được kết cấu làm 3 chương như sau:

Chương I: Cơ sở lý luận và thực tiễn của sự hình thành các TNCs ở các nước đang phát triển Châu Á.

Chương II: Động thái phát triển của các TNCs ở các nước ở các đang phát triển Châu Á.

Chương III: Một số bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN CỦA SỰ HÌNH THÀNH CÁC TNCs CỦA CÁC NƯỚC ĐPT CHÂU Á

1.1 CƠ SỞ LÝ LUẬN

1.1.1. Các khái niệm và định nghĩa về TNCs

Hiện nay, trên thế giới tồn tại rất nhiều định nghĩa, khái niệm và tên gọi khác nhau về TNCs, việc đưa ra một định nghĩa thống nhất vẫn đang là một yêu cầu bức xúc

Trong những năm 60s, các thuật ngữ công ty quốc tế và công ty đa quốc gia (MNEs/MNCs) được sử dụng với ý nghĩa như nhau, nhưng nhìn chung thuật ngữ công ty quốc tế vẫn quen được sử dụng.

Đầu thập kỷ 70, thuật ngữ MNEs được sử dụng nhiều hơn thuật ngữ công ty quốc tế và có ý phân biệt với khái niệm công ty quốc tế.

Cuối thập kỷ 1980, thuật ngữ TNCs được sử dụng rộng rãi.

Năm 1998, Hội nghị của Liên hiệp quốc về thương mại và phát triển (UNCTAD) đã đưa ra định nghĩa chung cho TNCs.

Qua các khái niệm và định nghĩa trên, có thể đi đến hai nhận xét quan trọng: thứ nhất, về bản chất, các thuật ngữ về TNCs không có sự khác biệt đáng kể, chúng có đặc điểm chung là quy mô lớn, sở hữu đa quốc gia và kiểm soát hoặc động sản xuất, kinh doanh ở nhiều nước. Sự khác biệt chủ yếu là tên gọi, phản ánh đặc điểm nổi bật của TNCs trong từng giai đoạn lịch sử phát triển hoặc thói quen sử dụng từ ngữ của các nhà học giả. Thứ hai, khó có thể đưa ra định nghĩa chính xác về TNCs.

Định nghĩa chung về TNCs được sử dụng trong luận văn này là định nghĩa của UNCTAD được công bố năm 1998:

“Các TNCs là những công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc vô hạn, bao gồm công ty mẹ và các công ty chi nhánh của chúng. Các công ty mẹ được định nghĩa như là các công ty mà việc kiểm soát tài sản của các thực thể kinh tế khác ở nước ngoài thường được thực hiện thông qua việc góp vốn tư bản cổ phần”.

Trong đó, có các loại công ty con dưới đây:

- Công ty phụ thuộc (Subsidiary Enterprise): Chủ đầu tư (thuộc công ty mẹ) sở hữu hơn 50% tổng tài sản của công ty. Họ có quyền chỉ định hoặc bãi nhiệm các thành viên bộ máy tổ chức và quản lý điều hành của công ty.

- Công ty liên kết (Associate Enterprise): Chủ đầu tư chiếm 10% tài sản của công ty, nhưng chưa đủ để có quyền hạn như trường hợp công ty phụ thuộc.

- Công ty nhánh (Branch Enterprise): là công ty trách nhiệm vô hạn hoạt động ở nước ngoài với 100% tài sản thuộc sở hữu của công ty mẹ

1.1.2. Bản chất và các đặc điểm cơ bản của các TNCs

1.1.2.1 Bản chất của các TNCs

Sự hình thành của các TNCs là kết quả phát triển lâu dài của nền sản xuất và quan hệ kinh tế quốc tế. Bắt đầu từ sự tích tụ và tập trung sản xuất cao độ dẫn đến những biến đổi quan trọng về lượng và chất trong các mặt quan hệ sản xuất, mà khâu quan trọng nhất là các quan hệ sở hữu từ đó hình thành độc quyền trong nền sản xuất tư bản chủ nghĩa theo sự tuần tự từ thấp đến cao, tới khi quá trình sản xuất kinh doanh

của một công ty vượt ra khỏi biên giới quốc gia và có quan hệ kinh tế chặt chẽ với nhiều nước, thông qua việc thiết lập các chi nhánh (công ty con) ở nước ngoài, hình thành lên các TNCs. Đặc biệt tại các nước ĐPT CA, các TNCs còn được hình thành trực tiếp trên cơ sở xí nghiệp công thương hiện đại và từ sự bảo hộ và hỗ trợ rất lớn của nhà nước.

Dưới tác động của cuộc cách mạng KH-CN, thông qua việc làm chủ sở hữu trong các hãng, công ty của TNCs đã diễn ra 2 thay đổi lớn trong các quan hệ về sở hữu đó là: sở hữu độc quyền siêu quốc gia và sở hữu hỗn hợp.

Tóm lại, nếu xét về mặt quan hệ sản xuất thì TNCs chỉ là hình thức vận động cao của quan hệ sản xuất tư bản chủ nghĩa, là sự thích ứng của các hình thức sản xuất, kinh doanh tư bản trước sự phát triển mạnh mẽ của sức sản xuất xã hội. Xét về mặt hình thức hoạt động, thì dù phát triển cao đến đâu thì các TNCs cũng chỉ là các công ty có quy mô phát triển lớn, chính vì vậy bản chất của chúng là thể thức kinh doanh tìm kiếm lợi nhuận trên phạm vi toàn cầu, nên việc sản xuất ra giá trị thặng dư tương đối, tăng lợi nhuận là một mục tiêu không thể nào thay đổi, điều này quyết định hầu hết mọi chiến lược hoạt động sản xuất kinh doanh và phát triển của tất cả các TNCs.

1.1.2.2. Các đặc điểm cơ bản của TNCs

- Sở hữu của nhiều nước: Trước đây, nguồn vốn của một TNCs hầu hết có nguồn gốc từ một nước, nhưng hiện nay nguồn vốn của một tập đoàn hay một doanh nghiệp thường có rất nhiều quốc tịch, mang tính đa quốc gia.

- Tính độc quyền: Do xuất xứ của các TNCs là từ các công ty tư bản độc quyền, nên cho đến nay hầu hết các công ty này vẫn mang nhiều đặc tính của chủ nghĩa tư bản độc quyền, mang dấu ấn của quá trình phát triển tư bản chủ nghĩa và là sản phẩm của quá trình quốc tế hoá kinh tế.

- Các TNCs có quy mô lớn, phạm vi hoạt động rộng khắp trên thế giới.

- Cơ cấu tổ chức TNCs thường được chia thành hai phần chính đó là “công ty mẹ” và một hệ thống các “công ty con - công ty chi nhánh”.

- Các TNCs có năng lực tổ chức sản xuất lớn mạnh, năng lực về nghiên cứu khoa học và phát triển sản phẩm, thuận tiện trong điều phối vốn trên phạm vi toàn cầu.

- Chính phủ các nước này tạo mọi điều kiện cho các TNCs phát triển trở thành bộ khung của nền kinh tế, động lực xuất phát chủ yếu là từ kết cấu xã hội của Châu Á: kết cấu hình tháp. Các công ty chi nhánh không phải độc lập hoàn toàn mà hoạt động như những vệ tinh cho các tập đoàn lớn mang tính hệ thống. Chế độ trả lương và sự thăng tiến của người lao động chủ yếu dựa trên cơ sở thâm niên công tác, việc ra quyết định vẫn chủ yếu theo chế độ ý kiến tập thể, chế độ quản lý mang tính “gia đình trị” kiểu NIEs Châu Á.

- Trao đổi nội bộ trong TNCs (giá chuyển giao - intra firm trade): là một trong những cách thức tăng lợi nhuận của các TNCs.

1.1.3. Các lý thuyết cơ bản của TNCs

Đã có rất nhiều lý thuyết về TNCs. Trong đó một số lý thuyết được sử dụng khá là:

Lý thuyết chu kỳ sản phẩm của Vernon: việc các TNCs cắm nhánh ra nước ngoài là kết quả tự nhiên từ quá trình phát triển của sản phẩm theo chu kỳ.

Theo lý thuyết chu kỳ sản phẩm bất kịp của Akamatsu (1969) TNCs hình thành do động lực xuất phát từ việc thị trường bị bão hoà.

Theo lý thuyết địa điểm công nghiệp của R. Vernon (1974): các TNCs chuyển sản xuất ra nước ngoài cho gần nguồn cung cấp nguyên liệu hoặc gần thị trường tiêu thụ để giảm bớt chi phí vận tải nhờ hạ thấp được giá thành sản phẩm.

Theo lý thuyết của Reuber (1973) và Casson (1985): quá trình quốc tế hoá của TNCs đã không chỉ bổ sung vốn đầu tư mà còn chuyển giao công nghệ, kiến thức quản lý và tạo thị trường cho các nước ĐPT, qua đó các nước ĐPT khai thác được có hiệu quả các nguồn lực sản xuất của mình, trong đó đặc biệt là tài nguyên thiên nhiên phong phú và lao động dồi dào.

Lý thuyết chiết trung của Dunning (1983): TNCs sẽ đầu tư ra nước ngoài nếu chúng có lợi thế độc quyền về vốn, công nghệ, kỹ thuật quản lý... so với các công ty của nước nhận đầu tư.

Lý thuyết nội vi hoá của Rugman (1983), Berckley (1988) và R.Jenkin (1987): do thị trường cạnh tranh không hoàn hảo là động lực thúc đẩy TNCs đầu tư ra quốc tế.

L.Zan, S.Zambon và Pettigrew (1993) đưa ra biểu đồ các bước thực hiện cắm nhánh cơ bản của các TNCs.

Ngoài ra còn có các quan điểm khác như học thuyết về giá trị thặng dư của Mark - Lênin, các quan điểm giải thích hiện tượng các công ty tư bản độc quyền đầu tư sang các nước ĐPT để khai thác nguồn lao động rẻ và tài nguyên thiên nhiên phong phú của Baran (1957), Dos Santos (1973) và Wallerstein (1974). Vì thế, các TNCs thực hiện việc đầu tư, cắm nhánh tại nước ngoài như là các công cụ lợi hại của các tập đoàn này.

1.2. CƠ SỞ THỰC TIỄN

1.2.1. Các chính sách phát triển các TNCs của các nước ĐPT CA

Các nước ĐPT CA đã thực hiện chiến lược thu hút các TNCs từ các nước phát triển và các nước ĐPT khác.

Chính phủ các nước ĐPT CA can thiệp tương đối mạnh vào các lĩnh vực như: đầu tư, cho vay (cả ngoại tệ), ưu tiên xuất khẩu...

Chính phủ các nước này đã xây dựng một môi trường kinh doanh thuận lợi, luật đầu tư với những quy định ưu đãi thu hút TNCs đầu tư vào hoạt động ngày một nhiều và dài hơn.

Các nước ĐPT CA đã lựa chọn mô hình chiến lược kinh tế - xã hội phù hợp nhằm khai thác tối đa lợi thế so sánh. Tại mỗi nước có những chính sách cho riêng mình để đem lại những đặc thù riêng

Nhiều nước ĐPT CA đã áp dụng chính sách ưu tiên xây dựng và phát triển cơ sở hạ tầng, phát triển cơ sở hạ tầng tài chính cùng với một hạ tầng xã hội như giáo dục, y tế, phúc lợi xã hội...

Đưa kinh tế tư nhân đóng vai trò chủ lực, chi phối các hoạt động kinh tế đối nội và đối ngoại.

Chính phủ các nước này đã dành một nguồn tài chính lớn để hỗ trợ xây dựng các tập đoàn kinh doanh lớn

1.2.2. Những nhân tố tác động đến sự hình thành, phát triển của TNCs của các nước ĐPT CA

- Các nước ĐPT CA đã định hướng phát triển thông qua con đường Công nghiệp hoá - hiện đại hoá (CNH-HĐH)

- Xu hướng toàn cầu hoá, khu vực hoá.

- Diện tích nhỏ, đông dân, có bờ biển dài, có nhiều đảo, tạo điều kiện hình thành trung tâm mậu dịch và các khu công nghiệp, các khu cảng biển.

- Sau khi giành được chủ quyền dân tộc, các nước này được thừa hưởng khá nhiều cơ sở vật chất trong lĩnh vực công nghiệp của các nước chính quốc.

- Vai trò tư bản người Hoa có vị trí, vai trò quan trọng trong việc thu hút TNCs vào hoạt động. Hệ thống quản lý được cải tiến từ chủ nghĩa tư bản độc quyền Nhà nước cho phù hợp với tình hình kinh tế của các nước ĐPT trong thời kỳ CNH.

- Điều kiện kinh tế của các nước ĐPT CA: Những điều kiện kinh tế của các ĐPT Châu Á đã thúc đẩy sự ra đời của các TNCs phải kể đến là:

- Hầu hết các nước này đều đi theo hướng phát triển nền kinh tế thị trường tự do và phát triển kinh tế - xã hội theo con đường TBCN dưới sự chi phối từ các trung tâm công nghiệp phát triển và hệ thống TNCs TBCN.

- Các nước ĐPT Châu Á có môi trường kinh doanh thuận lợi. Nền kinh tế trong mấy thập niên trở lại đây luôn giữ được tốc độ tăng trưởng cao và ổn định.

- Chiến lược CNH và sự chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng thay thế nhập khẩu và sau đó là hướng về xuất khẩu, thực hiện chiến lược kinh tế hướng ngoại.

- Các nước này đã chủ động xây dựng những cơ sở hạ tầng trước khi nó trở thành một nhu cầu bức thiết.

- Khu kinh tế nhà nước phát huy sứ mệnh đầu tàu đi vào CNH, nâng đỡ tạo mọi điều kiện để tư bản tư nhân phát triển. Nhà nước đã hậu thuẫn cho các cơ sở kinh tế tư nhân đi tiên phong trong nhiều lĩnh.

1.2.3. Tính đặc thù trong sự hình thành và phát triển của TNCs của các nước ĐPT CA

Tính đặc thù bắt nguồn từ chính mô hình kinh tế thị trường Đông Á: nền kinh tế được thiết lập trên cơ sở đa dạng hoá các hình thức sở hữu và các thành phần kinh tế, nó được vận hành theo hai cơ chế: kết hợp điều tiết thị trường ở mức cao nhất với sự can thiệp của Chính phủ ở mức thấp nhất và “Chính phủ cứng” với “Thị trường mềm” với vai trò của Chính phủ được đặc biệt coi trọng

1.2.3.1. TNCs của các nước ĐPT CA được hình thành cùng với quá trình công nghiệp hoá

Các TNCs của các nước ĐPT CA được hình thành cùng với quá trình công nghiệp hoá (CNH) trong điều kiện trình độ tích tụ, tập trung tư bản đã mở rộng trên phạm vi quốc tế, chủ yếu dựa vào các nguồn vốn viện trợ, cho vay và đầu tư nước ngoài, kết hợp với huy động các nguồn lực trong nước. Tuy nhiên, ở các nước này đến giữa những năm 80, các TNCs mới được phát triển mạnh mẽ.

Các TNCs này được hình thành chủ yếu nhờ sự điều chỉnh của Nhà nước dưới sự thúc đẩy hoạt động của các TNCs nước ngoài: nhà nước can thiệp tương đối mạnh vào việc tạo điều kiện nâng đỡ, mở rộng phát triển kinh tế, đẩy mạnh việc sáp nhập và tăng cường thực lực cho các công ty để chúng trở thành các TNCs. Ngoài ra, Chính phủ các nước này còn dành một nguồn tài chính lớn để xây dựng các tập đoàn kinh doanh lớn theo kiểu Chaebol Hàn Quốc nhằm biến chúng trở thành các đầu tàu kéo nền kinh tế.

Các TNCs này đã hình thành bằng cách:

- Lợi dụng sức mạnh TNCs của các nước phát triển hoạt động trên địa bàn của mình để từng bước hình thành và phát triển TNCs của riêng mình.

- Tìm ra các ngành có lợi thế nhất để ưu tiên tập trung nguồn lực phát triển, sau đó

mở rộng dần thế lực ra ngoài.

- Các công ty có triển vọng phát triển thì được Nhà nước tập trung đầu tư và khuyến khích rõ ràng.

- Lợi dụng các yếu tố truyền thống để phát huy sức mạnh tổng hợp.

- Luôn xác định sự nghiệp CNH là nhiệm vụ trung tâm của quốc gia.

- Có kiểu đi rút ngắn, tiến thẳng vào chiến lược kinh doanh đa dạng hoá.

1.2.3.2. Các TNCs của các nước ĐPT CA được hình thành trong quá trình xây dựng lại nền kinh tế sau chiến tranh thế giới lần thứ hai

Nhằm khôi phục lại nền kinh tế sau cuộc chiến tranh thế giới lần thứ hai, các nước ĐPT CA đã bắt đầu việc tiến hành CNH bằng việc ủng hộ sự phát triển của các ngành công nghiệp thay thế nhập khẩu của các công ty tư nhân và tiến hành song song là cuộc cải cách ruộng đất từ đó làm cho tư bản tư doanh phát triển. Cùng với sự phát triển của cuộc cách mạng khoa học – công nghệ, sự phát triển của tư bản tư doanh ngày càng bước vào giai đoạn mới cao hơn, trải qua các giai đoạn phát triển, xuất phát từ yêu cầu quy luật khách quan xuất hiện xu hướng tập đoàn hoá, hình thành một loạt quân thể xí nghiệp, khởi đầu cho sự ra đời của các TNCs.

1.2.3.3. Quá trình hình thành và phát triển TNCs của các nước ĐPT CA theo kiểu rút ngắn

Sự hình thành và phát triển của các TNCs này là sản phẩm tất yếu phù hợp với các quy luật khách quan và những xu thế phát triển của thời đại như: tác động của quy luật cạnh tranh, sự phát triển mạnh mẽ của KHCN, vì mục đích tối đa hoá lợi nhuận.

Phương thức quản lý kinh doanh ở TNCs của các nước ĐPT CA có những đặc trưng chung:

- Mục tiêu thành lập là nhằm tăng khả năng cạnh tranh, chiếm lĩnh và khai thác thị trường quốc tế thu được lợi nhuận cao.

- Tổ chức mô hình quản lý thường theo chiều dọc.

- Phần lớn các TNCs của các nước ĐPT CA được phát triển theo mô hình chaebol nên chủ yếu thực hiện theo chế độ sở hữu theo “gia đình”.

CHƯƠNG 2

ĐỘNG THÁI PHÁT TRIỂN CỦA CÁC TNCs CỦA CÁC NƯỚC ĐPT CA

2.1. MÔ HÌNH VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA CÁC TNCs CỦA CÁC NƯỚC ĐPT CA

2.1.1 Các mô hình tổ chức quản lý phổ biến của TNCs các nước ĐPT CA

2.1.1.1. Cơ cấu tổ chức của TNCs

Cho dù hình thành muộn so với các TNCs của các nước phát triển, về cơ bản các TNCs của các nước ĐPT CA đều có những nét tổ chức như TNCs của các nước phát triển đó là Conglomerate. Cơ cấu điều hành của các Conglomerate rất gọn nhẹ, linh hoạt và phi tập trung hoá sản xuất. Kết cấu này được thực hiện chủ yếu dưới hình thức chaebol kiểu Hàn Quốc.

Các chaebol của Hàn Quốc là một conglomerat gia đình. Về bản chất, các chaebol là các doanh nghiệp gia đình kiểu phong kiến phát triển dưới chế độ tư bản chủ nghĩa.

Quá trình tiến hoá của cơ cấu bộ máy tổ chức quản lý của các chaebol được chỉ làm 3 giai đoạn: giai đoạn 1 từ những năm 60s, giai đoạn 2 từ những năm 80s, giai đoạn 3 bắt đầu từ những năm 90 tới nay. Với mỗi giai đoạn các chaebol lại có mô hình cơ cấu phù hợp.

2.1.1.2. Thể chế tổ chức quản lý của TNCs

Thể chế của các TNCs này đều liên quan tới quan hệ giữa “công ty mẹ” và “công ty con”, đều có mâu thuẫn giữa tập trung và phân tán, giữa kiểm soát và độc lập. Căn cứ vào đó, thể chế quản lý kinh doanh của TNCs có thể bao gồm ba loại:

- Trung tâm nhất nguyên: theo chiều dọc kiểu “kim tự tháp”, mô hình này áp dụng phổ biến ở các TNCs của Hàn Quốc.

- Đa trung tâm nằm ngang kiểu “mạng lưới”: phân tán quyền quyết sách và quyền lực. Mô hình này được áp dụng phổ biến ở các TNCs của các nước Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan.

- Nhị nguyên: kết hợp cả quản lý tập trung và quản lý phân tán quyền lực. Mô hình này được áp dụng phổ biến ở các TNCs của các nước Thái Lan, Đài Loan, Singapo.

2.1.2. Chiến lược phát triển

2.1.2.1. Chiến lược mạng lưới hoá

Chiến lược được đề cập chủ yếu trong chiến lược mạng lưới đó là chiến lược xuất khẩu, gồm hai quy trình:

- Xuất khẩu các mặt hàng tiêu dùng có hàm lượng lao động lớn, vốn ít và kỹ thuật trung bình.

- Xuất khẩu các mặt hàng công nghiệp có hàm lượng vốn lớn và hàm lượng kỹ thuật cao, đồng thời cũng tăng cường xuất khẩu tư bản, đầu tư vốn sang các nước trong khu vực.

Từ thập kỷ 80, các TNCs của các nước ĐPT CA đã mở rộng hơn hoạt động kinh doanh của mình, đặc biệt là việc đẩy mạnh các hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài nhằm cắm rễ sâu và chi phối được các nền công nghiệp địa phương. Hầu hết các chính

sách đầu tư của các TNCs này đều có những đặc điểm cơ bản sau:

- Trước đây hầu hết có quy mô nhỏ, từ thập kỷ 90 đến nay số lượng dự án có quy mô lớn lên tới hàng tỷ USD ngày càng tăng.

- Trước thập kỷ 80 chủ yếu đầu tư vào các nước đang phát triển để tìm kiếm thị trường, từ sau thập kỷ 90 các TNCs này đã chuyển sang đầu tư để tái xuất khẩu sang các nước ngoài khu vực, ít nhằm vào thị trường tiêu thụ tại chỗ.

2.1.2.2. Chiến lược đa dạng hoá trong kinh doanh

Hầu hết các TNCs của các nước ĐPT CA đều chọn chiến lược đa dạng hoá kinh doanh làm chiến lược tăng trưởng. Về thực chất là chúng thực hiện chiến lược sản xuất kinh doanh nhiều chủng loại sản phẩm trên thị trường khác nhau để tăng doanh thu, tăng lợi nhuận và tăng trưởng hoạt động sản xuất kinh doanh, đảm bảo an toàn trong sản xuất và tăng vị thế tập đoàn doanh nghiệp.

Thông thường chúng áp dụng ba mô hình đa dạng hoá sau:

- + Liên kết theo chiều dọc.
- + Liên kết theo chiều ngang.
- + Liên kết conglomerate.

2.1.2.3. Liên minh chiến lược

Các lý do chủ yếu quy định hình thức liên minh chiến lược này:

- Xu hướng toàn cầu hoá buộc các TNCs cần phải tăng cường lực lượng cả về chất và lượng bằng cách liên minh để củng cố được sức cạnh tranh.

- Các TNCs có thể cùng nhau chia sẻ những rủi ro, chi phí cao về hoạt động R&D.

Những hình thức liên minh chiến lược chủ yếu có thể là:

- Liên minh chiến lược thông qua hiệp định ký kết các thoả thuận cùng nhau cung cấp dịch vụ hoặc tiếp thị, đây là hình thức liên minh bằng đầu tư tài sản, không dùng quyền cổ phiếu.

- Liên minh chiến lược bằng cách lập liên doanh và ký kết các thoả thuận tiếp thị. Hình thức này chỉ là sự quyết định hợp tác giữa TNCs trên một số lĩnh vực cụ thể: R&D, chế tạo, kỹ thuật. Đây là một hình thức bán đầu tư trực tiếp.

2.1.2.4. Chiến lược hợp nhất, sáp nhập

Hình thức này là sự sắp xếp lại về cơ cấu tổ chức quản lý và chiến lược hoạt động sản xuất kinh doanh. Nguyên nhân dẫn tới cải tổ, hợp nhất, sáp nhập các công ty, tập đoàn là:

- Sự phát triển của KH-CN làm xuất hiện các ngành sản xuất với công nghệ cao và các sản phẩm mới, thúc đẩy hơn nữa cuộc cạnh tranh giành quyền chi phối thị trường.

- Chiến lược này mang lại kết quả là quy mô tập đoàn lớn hơn, tỷ lệ cổ phần của các tập đoàn đều tăng.

- Nhằm mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh về quản lý tài sản uỷ thác của các công ty, tập đoàn.

- Cạnh tranh ngày càng khốc liệt.

- Chiến lược này đem lại cho chúng sức mạnh tổng hợp, trực tiếp thôn tóm các cơ sở sản xuất.

Những năm vừa qua trên thị trường các nước ĐPT CA, làn sóng cải tổ, hợp nhất, sáp nhập các công ty để tạo thành tập đoàn tài chính hùng mạnh với khả năng cạnh tranh cao đang trở thành hoạt động có tính phổ biến.

2.2. SỰ PHÁT TRIỂN VÀ CÁC HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TNCs CỦA CÁC NƯỚC ĐPT CA

2.2.1. Số lượng các công ty mẹ và các chi nhánh của các TNCs

Trong thời gian qua các TNCs của các nước ĐPT CA đã phát triển rất mạnh mẽ, đặc biệt là sau những năm 1980. Trong những năm đầu thập kỷ 80 chỉ có khoảng hơn chục TNCs được thành lập thì tới năm 1998, trong tổng số 53.607 TNCs với 448.917 công ty con trên toàn thế giới các TNCs nước ĐPT CA có tới 9.323 TNCs và 230.696 chi nhánh.

Các TNCs hoạt động trên tất cả các lĩnh vực: công nghiệp nhẹ, công nghiệp nặng, tài chính, bất động sản... nhưng chủ yếu tập trung vào các lĩnh vực sản xuất hàng hoá tiêu dùng, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghiệp nhẹ như dệt, chế biến và hàng điện tử, tin học, viễn thông

Tài sản các TNCs của các nước ĐPT CA cũng ngày một lớn mạnh, có tới 18 TNCs trong tổng số 50 TNCs lớn nhất của các nước ĐPT trên toàn thế giới về lĩnh vực phi tài chính với tổng tài sản lên tới 216,141 tỷ USD với giá trị thương mại lên tới 181,5 tỷ USD. Xét trong 100 TNCs lớn nhất thế giới hoạt động trong lĩnh vực phi tài chính thì cũng có tới 9 TNCs của các nước ĐPT CA với tổng tài sản lên tới 669,2 tỷ USD và tổng giá trị thương mại là 597,5 tỷ USD.

Về lợi nhuận có công ty PTRONAS của Malaysia năm 1997 có lợi nhuận đạt 3.123,5 triệu USD với tỷ lệ tăng trưởng 7,3% năm, ngoài ra về tài sản còn có thêm công ty SAMSUNG ELECTRONICS của Hàn Quốc xếp thứ 142 trên thế giới, công ty ELECTRONECS của Hàn Quốc xếp thứ 270 và công ty Hyundai Motor của Hàn Quốc xếp thứ 359, ngoài ra còn có công ty GOLDST của Hàn Quốc, công ty Chin Foong của Đài Loan và các tổ hợp công nghiệp lớn khác của Hồng Kông, Singapo.

Tại một số nước ĐPT CA, các hình thức phát triển của các TNCs có những hình thức khác nhau với những mức độ khác nhau như Hàn Quốc phát triển theo hình thức các Chaebol và tăng với tốc độ rất nhanh, năm 1953 mới chỉ có 5 chaebol, tới năm 1990 có 100 chaebol và tới nay có trên 200 chaebol. Số lượng các chi nhánh của các Chaebol này cũng ngày càng tăng nhanh, tính tới năm 1989 có tới hơn 200 chi nhánh nước ngoài. Tại Đài Loan thì ngoài những Tổng công ty lớn có hàng loạt các xí nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) được thành lập để đáp ứng với sự phát triển của những tập đoàn kinh doanh lớn, trở thành những vệ tinh và khi phát triển đến trình độ nhất định chúng trở thành các chi nhánh của các công ty lớn, tính trung bình tại Đài Loan mỗi tổ hợp công nghiệp có tới 8 chi nhánh, riêng 10 tổ hợp công nghiệp lớn nhất trung bình có tới 18 chi nhánh.

2.2.2. Các hoạt động thương mại, dịch vụ

Theo thống kê của ASIaweek năm 2000 chỉ với 22 TNCs lớn nhất Châu Á đã có tổng tài sản lên tới 152.206,2 triệu USD, tổng giá trị thương mại 22 TNCs này đạt được trong năm 2000 đã lên tới 123.534,4 triệu USD, như vậy trung bình một TNCs ở trong nhóm này có tổng tài sản lên tới khoảng 2.918,5 triệu USD và doanh thu từ lĩnh vực thương mại lên tới 5.615,2 triệu USD.

Sau những năm 1990s, số lượng các thương vụ của các TNCs này ngày càng nhiều với giá trị trong mỗi thương vụ ngày càng lớn, điều này thúc đẩy thương mại các

nước tăng lên nhanh chóng. Các hoạt động thương mại của các TNCs này tập trung vào lĩnh vực hàng hoá tiêu dùng và dịch vụ chất lượng cao, các hoạt động diễn ra trên khắp các thị trường có chi nhánh của các tập đoàn này và cả những thị trường chưa có các chi nhánh của các tập đoàn này.

Năm 1987 các chi nhánh ở các nước ASEAN đã thực hiện 30% tổng xuất khẩu của Thái và Indonesia, 56% ở Malaysia và 58% ở Philippin nên xuất khẩu của các nước này tăng lên, đặc biệt có những nước như Singapo với trên 2,6 triệu dân đã đạt 47 tỷ USD, chiếm 1,45% khối lượng xuất khẩu toàn thế giới. Tại Đài Loan, tổng kim ngạch xuất khẩu của các TNCs của nước này năm 1996 đã đạt 40 tỷ USD chiếm gần 50% tổng kim ngạch xuất khẩu của nước này (MITI 1989, p281).

Xuất khẩu còn tăng còn do các TNCs đã tìm được thị trường tiêu thụ ở các nước lân cận và một phần được xuất trở lại chính quốc theo kênh của các công ty này. Cần nhấn mạnh rằng thị trường chủ yếu của các quốc gia ASEAN là Nhật và Mỹ. Hai nước này chiếm khoảng 50% kim ngạch ngoại thương của khu vực. Tính trong năm 1984 trong tổng số 78 tỷ USD xuất khẩu được phân bổ như sau: sang Nhật 26%, Mỹ 19%, EEC 10% (tức là trên 55%, đây cũng chính là điều đáng chú ý khi đánh giá yếu tố bên ngoài đối với ASEAN). Về tỷ lệ xuất khẩu trong tổng số sản phẩm quốc dân của ngành công nghiệp chế biến cũng rất đáng kể và có sự biến đổi như sau: Với Philippin từ 10% tăng lên 21.2%, Thái Lan từ 17.5% tăng lên 27.2% (thời kỳ 1960-1985), Indonesia từ 4.2% (năm 1965) tăng lên 28.9% (năm 1984). Do xuất khẩu được đẩy mạnh nên nguồn thu từ xuất khẩu sản phẩm công nghiệp chế biến ngày càng có vai trò quan trọng, chiếm 59% nguồn thu nhập của Malaysia, 29% của Indonesia, 21.2% của Philipin và 27.2% của Thái Lan (năm 1985). Đồng thời số lượng tuyệt đối hàng năm cũng rất lớn. Riêng năm 1979, xuất khẩu của các TNCs trong khối ASEAN đạt 50.7 tỷ USD trong khi nguồn thu từ đầu tư trực tiếp, gián tiếp kể cả nguồn vốn vay và nguồn vốn chính thức khác cộng lại chỉ có 8.4 tỷ USD và tỷ trọng của ngoại thương so với tổng sản phẩm quốc dân vào những năm 80 có những nước như Singapo đạt mức rất cao 806.4%, còn Indonesia, Malaysia, Thai Lan, Philipin cùng thời kỳ cũng đạt lần lượt là 50.5%, 99.6%, 46.27%, 36.6%.

2.2.3. Các hoạt động đầu tư của các TNCs của các nước ĐPT CA

Nói chung, dòng vốn đầu tư của các TNCs của các nước ĐPT CA trong thời gian gần đây tập chung chủ yếu vào các nước trong khu vực và các nước đang phát triển khác. Trong những năm 1980, các TNCs của các nước ĐPT CA chủ yếu đầu tư vào các nước ĐPT Đông Nam Á để tìm kiếm thị trường ở nước sở tại. Tuy nhiên từ những năm 1990, đầu tư của các TNCs các nước ĐPT CA đã chuyển sang đầu tư để tái xuất khẩu sang các nước trong khu vực.

Trước đây phần lớn các số dự án có quy mô nhỏ, từ những năm 1990 đến nay, số dự án có quy mô lớn ngày càng tăng nhanh, xuất hiện những dự án đầu tư với số vốn gần 1 tỷ USD và thu hút nhiều lao động tham gia, như năm 1993 vốn ở nước ngoài của công ty Hyundai Motor Co (Hàn Quốc) trong ngành chế tạo ô tô là 1,1 tỷ USD, LG Electronics (Hàn Quốc) là 0,5 tỷ USD, Công ty Keppel Corporation Ltd (Singapo) trong ngành tổng hợp là 0,5 tỷ USD.

Hàn Quốc, từ những năm 1980 các Chaebol ô ạt chuyển các cơ sở sản xuất và vốn đầu tư ra nước ngoài. Chúng chuyển các công đoạn sản xuất hàng điện tử sử dụng nhiều lao động sang các nước trong khu vực. Riêng công nghiệp dệt, cuối những năm 1980 đã có hơn 100 công ty chuyển vốn đầu tư ra nước ngoài.

Các TNCs của Đài Loan thì khác, từ cuối những năm 1980, các TNCs này cũng rất tích cực chuyển vốn ra nước ngoài, thị trường đầu tư chủ yếu của Đài Loan là Mỹ,

Philippin, Thái Lan, Malaysia và Indonesia. Tại các nước ĐPT CA, Đài Loan tập trung vào các ngành thay thế nhập khẩu như: hoá chất, giấy, bột giấy. Đối với các nước khác, các TNCs của Đài Loan đầu tư vào các ngành đồ điện, hoá chất, nhựa và dịch vụ nhằm bán sản phẩm tại chỗ, tránh hàng rào thuế quan và bảo hộ mậu dịch. Các công ty của Đài Loan đầu tư vào Đại lục rất lớn, bất chấp cả lệnh cấm buôn bán của Chính phủ, theo thống kê thì vốn của các TNCs này vào Trung Quốc năm 1988 tới 1995 là 34 tỷ USD với việc thành lập hơn 30.000 doanh nghiệp. Nhưng sau những năm 1990 thì các công ty của Đài Loan lại tập trung vào đầu tư tại khu vực Đông Nam Á, riêng năm 1994 tại khu vực này vốn đầu tư trực tiếp của các TNCs Đài Loan là 25 tỷ USD. Theo thống kê của Trung tâm đầu tư và phát triển công nghiệp, đầu tư của các công ty Đài Loan vào 6 nước Đông Nam Á trong 9 tháng đầu năm 1996 đã tăng 55% tương đương tăng thêm 4,17 tỷ USD so với cùng kỳ năm 1995, trong đó đầu tư vào Singapo tăng 303%, đạt 98,96 triệu USD, chủ yếu vào việc thành lập các công ty cổ phần Singapo, đầu tư vào Thái Lan đạt 2,67 tỷ USD tăng 2,1 lần, đầu tư vào Indonesia tăng lên 500 triệu USD chủ yếu vào ngành công nghiệp giấy, ngư nghiệp và công nghiệp thực phẩm... Từ những năm 1996 trở lại đây, các TNCs của Đài Loan bắt đầu chuyển hướng dẫn đầu tư sang Trung Quốc, trong tổng số 600 dự án đầu tư ra nước ngoài với giá trị là 2,35 tỷ USD thì có tới 1,3 tỷ USD được đưa vào Trung Quốc. Theo tờ “Tiền Tiêu” số 3-1997, chỉ trong 04 năm, từ năm 1993-1996 tập đoàn Thompson của Đài Loan đã đầu tư vào Thượng Hải 18 hạng mục với tổng số vốn lên tới 1,5 tỷ USD.

Với các TNCs của Singapo lại tập trung đầu tư vào khu vực chế tạo, trong thời gian gần đây các TNCs này mở rộng lĩnh vực đầu tư vào du lịch, mậu dịch, dịch vụ tài chính và nhu cầu R&D. Một trong những đặc tính của các TNCs Singapo là thích hợp doanh với các nước trong OECD hơn là một mình đầu tư vào các nước ĐPT. Như ở Thái Lan, các hợp doanh của Singapo có vốn đóng góp của các bạn hàng OECD chiếm 21% tổng FDI của nước này vào Thái Lan những năm cuối 1980s. Vào năm 1996, với hơn 1,57 tỷ USD đầu tư vào Trung Quốc, Singapo trở thành nước thứ 5 có các TNCs đầu tư lớn nhất vào Trung Quốc.

Tuy nhiên, nếu nhìn một cách tổng thể thì trong thời gian quan lĩnh vực mà các TNCs của các nước ĐPT CA đầu tư vào nhiều nhất đó là thương mại, xây dựng, vận tải, sau đó là giáo dục và sức khỏe, dịch vụ kinh doanh, máy tính, ngân hàng và bảo hiểm, tiếp theo là các sản phẩm á kim, dịch vụ năng lượng....

- Các hoạt động đầu tư thông qua mua lại chuyển giao (M&A): Có thể nói trong những năm của thời kỳ 1950 – 1960 hình thức đầu tư GI còn phổ biến, tuy nhiên từ sau giữa thập kỷ 80 trở lại đây hình thức M&A đã dần thay thế và ngày càng nổi bật. Vào năm 1960, số lượng các vụ M&A của các TNCs nước ĐPT CA chỉ khoảng 300 vụ chiếm 17% tổng số vụ mua lại chuyển giao của các TNCs trên toàn cầu, nhưng tới năm 1994 thì số lượng này tăng lên gần 1.700 vụ. Tới năm 1996, tổng giá trị các vụ M&A của các TNCs trên phạm vi các nước ĐPT CA lên tới gần 70 tỷ USD, trong đó các vụ M&A giữa các nước trong khu vực này chiếm khoảng 2/3 tổng số. Chính những hiện tượng này đã đẩy tổng dòng FDI vào các nước đang phát triển tại khu vực này tăng nhanh đạt khoảng 50% cao hơn hầu hết các năm trước đó.

- Các hoạt động đầu tư gián tiếp: trong thời gian qua cùng với nguồn vốn tích lũy từ bên trong, nguồn vốn đầu tư gián tiếp đã góp một phần lớn vào việc phát triển của các TNCs các nước này mặc dù về số lượng cũng như tỷ trọng của nó so với các nguồn vốn khác, ví dụ trong giai đoạn 1967-1986 thì tỷ lệ đó chỉ chiếm khoảng 2-6% trong tổng các nguồn vốn đầu tư của các TNCs các nước ĐPT CA, trong đó thấp nhất là tại Philippin chỉ chiếm 0,1% trong giai đoạn 1976-1986 và cao nhất là tại Singapo là

11% trong cùng giai đoạn trên. Nếu so sánh tỷ lệ vốn đầu tư gián tiếp chỉ chiếm một tỷ lệ tương đối nhỏ so với vốn đầu tư trực tiếp, riêng ở Malaysia vốn đầu tư gián tiếp chỉ bằng 1/7 lần vốn đầu tư trực tiếp, còn ở Philipin thì tỷ lệ này còn thấp hơn là 1/9. Điều này nói nên phần nào chính sách phát triển của các TNCs tại các nước này chủ yếu trú trọng vào nguồn vốn đầu tư trực tiếp.

- Liên minh chiến lược: Những năm 1990s các TNCs của các nước ĐPT CA khá trú trọng tới hoạt động liên minh chiến lược giữa các TNCs trong và ngoài khu vực. Điển hình tại Hàn Quốc, chaebol Hyundai đã hợp tác kỹ thuật với hãng Mitsubishi (Nhật Bản) để phát triển loại xe Pony và sau 10 năm, loại xe Pony này trở thành loại xe bán chạy nhất tại Hàn Quốc. Tập đoàn LG của Hàn Quốc đã liên kết với công ty Mitsubishi (Nhật Bản) và công ty Lend - Lease (Australia) để đầu tư vào một dự án trị giá 15 triệu USD để phân phối hàng tiêu dùng đạt chất lượng xuất khẩu do Trung Quốc sản xuất tại thị trường lục địa. Hoặc Công ty hàng không Singapo đã hợp tác về tiền vốn và nghiệp vụ với công ty hàng không Thụy Sĩ, Mỹ để sang slập ra liên minh hàng không kiểu mới nối liền ba châu Âu - Á - Mỹ.... Qua hình thức liên minh chiến lược, dù các tập đoàn sử dụng phương thức liên minh như thế nào, nó cũng mang lại cho bản thân các tập đoàn và nền kinh tế những lợi ích đáng kể, góp phần củng cố sức mạnh cho tập đoàn, phần nào chia sẻ những rủi ro và thúc đẩy các hoạt động sản xuất kinh doanh và thương mại trong khu vực và trên toàn thế giới.

2.2.4. Các hoạt động đào tạo, phát triển nguồn nhân lực và chuyển giao công nghệ của các TNCs của các nước ĐPT CA

Công nghệ mà các TNCs này chuyển giao được chia làm hai cấp độ. *Thứ nhất* là các quy trình công nghệ hiện đại hoặc “kỹ thuật mới”, “bậc một” nhằm nâng cao chất lượng của sản phẩm, việc chuyển giao thường diễn ra trong nội bộ công ty. *Thứ hai*, chuyển giao các công nghệ lạc hậu hơn, công nghệ “hạng hai” hay còn gọi là “nửa hiện đại”, “trung gian” thì có thể được chuyển giao cho các xí nghiệp liên doanh hoặc từ chi nhánh các TNCs tới công ty địa phương của tư bản bản xứ hoặc các xí nghiệp nhà nước của nước chủ nhà, cấp độ này diễn ra tương đối phổ biến trong những năm 1990s.

Việc chuyển giao công nghệ được các TNCs của các nước ĐPT CA thực hiện qua 3 kênh chính:

Kênh thứ nhất là thông qua các “hợp đồng mua bán công nghệ” trên thị trường. Tuy nhiên, kênh này do hạn chế về công nghệ nên các TNCs của các nước ĐPT CA ít sử dụng kênh này.

Kênh thứ hai là thông qua hình thức trao đổi thông tin, đào tạo và huấn luyện cán bộ khoa học, nhân viên kỹ thuật, công nhân lành nghề. Theo kênh chuyển giao này, các TNCs tận dụng để thực hiện chính sách chuyển giao công nghệ cho các nước ĐPT là chủ yếu, theo đó các TNCs này có thể duy trì được sự kiểm soát mang tính toàn cầu của mình trong thời gian dài.

Kênh thứ ba: chuyển giao thông qua các hoạt động đầu tư ra nước ngoài (FDI). Đây là một trong những kênh chuyển giao công nghệ được áp dụng nhiều nhất trong chiến lược của các TNCs này.

Dù thực hiện qua kênh chuyển giao nào thì chính sách chuyển giao công nghệ của các TNCs của các nước ĐPT CA luôn được gắn kết với hàng loạt các chính sách như: chuyển giao công nghệ với các chính sách về thương mại, đầu tư, R&D và các chính sách về đào tạo nguồn lực đã tạo nên hàng loạt các kênh khác nhau phục vụ cho quá trình chuyển giao này.

Các TNCs này luôn nhận được sự ủng hộ rất lớn của Chính phủ như: thành lập

các bộ chuyên trách về KH-CN và hệ thống quản lý các hoạt động KH-CN với trọng tâm là công tác R&D. Ngân sách nhà nước cho công tác R&D tăng dần qua các giai đoạn tăng trưởng, các dự án R&D thường dựa trên các kế hoạch 5 năm phát triển kinh tế và các chương trình lớn của mỗi quốc gia. Ví dụ, Chính phủ Singapo đã tăng cường đầu tư cho phát triển KH-CN: năm 1978, chi phí cho R&D là 0,21% GDP (tương đương 37,8 triệu USD), năm 1985 chỉ số này là 0,54%, đến năm 1992 tăng lên 1,27% GDP tương đương 945,5 triệu USD, năm 1995 tăng lên 2% GDP tương đương 2 tỷ USD. Tại Malaysia, năm 1990, đầu tư cho R&D chiếm 0,8% GDP, năm 1995 là 1,6% và năm 2000 khoảng 2% GDP...

+ Tạo việc làm và đào tạo lao động: Theo thống kê của World Investment Report 1994 thì các TNCs của các nước ĐPT CA đã tạo ra một khối lượng khá lớn, trong đó tính đến năm 1990, Malaysia tạo ra 98.900 việc làm, Philipin tạo ra 43.211 việc làm, Đài Loan tạo ra 70.700 việc làm, Trung Quốc tạo được 2.200.000 việc làm...

Do đặc thù của lao động trong khu vực, mỗi TNCs lại có những cách thức đào tạo khác nhau nhằm đáp ứng các đòi hỏi khác nhau trong mỗi công việc và do đặc thù của mỗi bí quyết công nghệ riêng.

Tuy nhiên, nhìn chung lại các TNCs này cũng sử dụng chủ yếu các phương thức đào tạo qua các trường dạy nghề, các trường Đại học, cao đẳng, qua các Viện nghiên cứu của quốc gia hoặc của chính các TNCs này hoặc đào tạo trực tiếp tại các phân xưởng và nơi làm việc hoặc kết giữa nhiều hình thức trên, ngoài ra việc đào tạo này có thể diễn ra tại chính quốc, tại nước bản xứ hoặc một nước tư bản có trình độ công nghệ tiên tiến hơn như Nhật, Pháp, Mỹ... Một trong những ví dụ là các TNCs của các nước Malaysia, Philipin, Indonesia có nhiều công ty liên doanh với các TNCs của Nhật, ngoài việc máy móc thiết bị đã cũ được chuyển từ Nhật sang và được tính vào vốn góp thì công ty này có quan tâm đến việc đào tạo tại chức hoặc chuyển sang Nhật để đào tạo một số người, tính từ năm 1962-1977 số người Indonesia được đào tạo tại Nhật Bản tăng lên gấp 7 lần (từ 2.421 lên 15.245 người), chính những người lao động này sẽ trở thành những hạt nhân phổ biến kinh nghiệm làm việc theo phương thức tiên tiến. Tuy nhiên việc đào tạo chuyển giao này chỉ thường dừng lại ở cấp quản lý phân xưởng hoặc phó giám đốc phụ trách kỹ thuật ở những xí nghiệp trong ngành cổ truyền, và thường được đào tạo dưới hình thức đào tạo tại chức hoặc đào tạo chính quy ngắn hạn. Đặc biệt trong một số ngành như ngành công nghiệp chế biến thực phẩm thì việc đào tạo này còn ít được chú ý đến, thời gian đào tạo thường chỉ trên dưới 1 tháng, theo điều tra của Liên hợp quốc thì tỷ lệ người lao động lành nghề so với người không lành nghề ở nhiều TNCs của các nước ĐPT CA chỉ là 2,3% - 3%, còn tỷ lệ kỹ thuật viên so với người không lành nghề là 1,2% - 2,1%, thậm chí còn nhiều công ty chi nhánh trong thời gian dài không đào tạo công nhân lành nghề.

Cũng như nhiều TNCs khác trên thế giới, các TNCs của các nước ĐPT CA cũng quan tâm rất ít tới việc R&D tại các nước bản xứ, các công tác nghiên cứu triển khai này chủ yếu nằm tại các công ty mẹ tại chính quốc mặc dù việc này sẽ phần nào hạn chế sức cạnh tranh của các TNCs này nhưng vì lý do độc quyền về công nghệ nên các TNCs này thường hạn chế.

Do lượng vốn đầu tư của các TNCs các nước ĐPT CA hàng năm đạt hàng tỷ USD nên cũng phải thu hút hàng trăm ngàn lao động nhiều hơn, song hiện nay tại một số nước như Singapo, Đài Loan do trình độ công nghệ kỹ thuật được nâng lên, công nghệ tiết kiệm lao động được áp dụng nên số lượng công nhân được thu hút có chiều hướng giảm đi. Cùng với đó là các chính sách thu hút công nghệ hiện đại của các nước trong khu vực nên trong thời gian tới việc nhu cầu về lao động trực tiếp của các TNCs

này sẽ giảm nhưng chất lượng lao động sẽ tăng lên và cùng với đó việc đào tạo sẽ phải được trú trọng hơn.

2.3. XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÁC TNCs CỦA CÁC NƯỚC ĐPT CHÂU Á

2.3.1. Đa dạng hoá mô hình sản xuất và kinh doanh

+ Việc sản xuất có xu hướng phi hàng loạt hoá (De-massification) và đa dạng hoá các sản phẩm: việc tổ chức quản lý sản xuất các sản phẩm được tiến hành với số lượng nhỏ hoặc đơn chiếc theo đúng yêu cầu và thị hiếu đa dạng của khách hàng.

+ Phi chuyên môn hoá: việc sản xuất sản phẩm được tổ chức quản lý theo phương thức chế tạo tổ hợp các khối (mô-đun) cấu kiện, phụ kiện, chứ không từ hàng trăm, hàng ngàn cấu kiện được sản xuất chuyên môn hoá như trước.

+ Phi tập trung hoá: quá trình sản xuất được phân bố phân tán trên quy mô quốc gia và quốc tế.

+ Tổ chức quản lý từ xa.

+ Quốc tế hoá và toàn cầu hoá hoạt động tổ chức quản lý.

2.3.2. Đa dạng hóa lĩnh vực và hình thức đầu tư

Trong thời gian tới, luồng vốn đầu tư trực tiếp từ các TNCs của các nước ĐPT CA sẽ tăng lên trong cả hai thời kỳ ngắn hạn và trung hạn, các TNCs sẽ gia tăng đầu tư vào nhiều lĩnh vực mới hơn, hình thức sáp nhập và mua lại M&A (Merger & Acquisition – M&A) được sử dụng nhiều hơn là hình thức xây dựng doanh nghiệp mới (Greenfield Investment – GI) để mở rộng đầu tư ra thị trường nước ngoài.

Các TNCs này chuyển sang hoạt động ở phạm vi rộng cả về tính chất kinh doanh (đa doanh) và khu vực lãnh thổ (mở rộng ra cả nhiều nước phát triển, đang phát triển và kém phát triển).

Xu hướng trong thời gian tới các TNCs của các nước ĐPT CA vẫn tập trung phát triển vào các lĩnh vực: xây dựng, thương mại, vận tải, tiếp theo là các lĩnh vực giáo dục & y tế, thực phẩm & chế biến, chế tạo xe gắn máy, dịch vụ thương mại và lĩnh vực công cộng, tiếp theo là các ngành công nghiệp khác, ngành điện tử, ngành khách sạn & nhà hàng, ngành du lịch và ngành dịch vụ về máy móc...

Trong thời gian tới, tại khu vực Châu Mỹ La Tinh và vùng Caribe, các TNCs của các nước ĐPT CA có xu hướng tập trung đầu tư vào những dự án GI tại một số nước như Brazil, Mexico, Argentina. Tại khu vực Đông và Trung Âu, các TNCs của các nước ĐPT CA chú trọng đầu tư nhiều hơn vào các nước như Ba Lan, Nga, Hungary, Czech. Đối với khu vực Châu Phi, vốn đầu tư của các TNCs của các nước ĐPT CA vẫn giữ ở mức ổn định, tuy nhiên trong dài hạn khu vực này sẽ được cải thiện đáng kể. Đối với khu vực các nước phát triển, các TNCs này sẽ duy trì mức đầu tư cũ nhưng các nước thuộc Tây Âu sẽ không hấp dẫn bằng Bắc Mỹ hay Nhật Bản. Tuy nhiên Mỹ vẫn được coi là quốc gia thu hút được sự chú ý nhất, tiếp theo là UK, Canada, Đức và Nhật Bản và theo dự đoán thì về hình thức đầu tư, M&A xuyên biên giới tại khu vực này trong thời gian tới sẽ có xu hướng tiếp tục gia tăng.

2.3.3. Đa dạng hoá các hoạt động trong thương mại, chuyển giao công nghệ, thu hút và đào tạo lao động

- Xu hướng đa dạng hoá trong thương mại.

- Xu hướng đa dạng hoá trong hoạt động chuyển giao công nghệ.

- Xu hướng đa dạng hoá trong hoạt động thu hút và đào tạo lao động.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ BÀI HỌC KINH NGHIỆM CHO VIỆT NAM

Qua việc nghiên cứu quá trình hình thành và phát triển của các TNCs các nước ĐPT CA, chúng ta có thể thấy các nước ĐPT CA, đặc biệt là các nước thuộc khối NIEs đã có những bước đi rất đúng đắn trong việc tạo điều kiện hình thành và phát triển các TNCs nhằm mục tiêu tạo lập các “đầu tàu” thúc đẩy nền kinh tế của các nước chủ nhà nước nhà cũng như cả khu vực phát triển. Đây là một trong những chủ trương rất đúng đắn của các nước ĐPT CA trong việc phát triển nền kinh tế trong giai đoạn hiện nay, tuy nhiên trong đó vẫn còn có những vấn đề đặt ra cần khắc phục. Từ đó, chúng ta có thể rút ra được nhiều bài học

Kết hợp với việc nghiên cứu quá trình hình thành và phát triển của các Tổng công ty, tập đoàn kinh tế tại Việt Nam chúng ta có thể rút ra được nhiều kinh nghiệm quý báu, có thể áp dụng vào trong quá trình hình thành, phát triển và quản lý các tập đoàn, các TNCs tại Việt Nam nhằm mục tiêu phát triển nền kinh tế – xã hội và nhanh chóng đạt được những chiến lược phát triển bền vững đã đặt ra.

3.1. Quá trình tích tụ vốn và hình thành các TNCs

Việc lợi dụng các TNCs nước ngoài để tích tụ nguồn vốn, khoa học công nghệ nhằm phát triển các TNCs, phục vụ quá trình CNH trong nước là một trong những đặc trưng của các nước ĐPT CA.

Việc tích tụ vốn thực hiện chủ yếu dựa vào các nguồn vốn viện trợ, cho vay và đầu tư nước ngoài, kết hợp với huy động các nguồn lực trong nước.

Việc thúc đẩy quá trình công nghiệp hoá hướng về xuất khẩu tạo điều kiện cho các công ty trong nước có nhiều cơ hội hơn tham gia vào thị trường các nước khác, hình thành các chi nhánh tại nước ngoài.

Chính phủ các nước này đã thành lập ra một quỹ vốn nhằm hỗ trợ phát triển các TNCs bản địa.

Qua những bài học đắt giá trên, kết hợp với việc xem xét thực tế phát triển của các tập đoàn, TCT của Việt Nam hiện nay chúng ta thấy Việt Nam cần có những sửa đổi trong việc hình thành nguồn vốn, tạo điều kiện cho các TCT và các tập đoàn tiềm năng hình thành và phát triển thành các TNCs lớn:

- Nhà nước cần có những chính sách phù hợp nhằm thu hút các TNCs lớn.
- Việc tích tụ tập trung tư bản này cần phải xuất phát từ bản thân nền kinh tế, không nên tiến hành ồ ạt, cần tính toán kỹ và có trọng tâm, trọng điểm.
- Cần ổn định nguồn vốn cho các doanh nghiệp trong nước thông qua các nguồn vốn viện trợ, cho vay, đầu tư nước ngoài kết hợp với huy động các nguồn lực trong nước để tạo lên sự đa dạng của các biện pháp tạo lập vốn.
- Cần khuyến khích và hỗ trợ các doanh nghiệp hướng về xuất khẩu và thâm nhập các thị trường mới.
- Cần thành lập một quỹ vốn nhằm hỗ trợ phát triển cho các doanh nghiệp có tiềm năng phát triển tạo ra các tập đoàn mạnh của Việt Nam.
- Cần khuyến khích các doanh nghiệp mạnh chuyển sang hoạt động theo các mô hình quản lý tiên tiến: tập đoàn, mẹ – con, công ty chính và các vệ tinh...
- Các TCT lớn cần thành lập công ty tài chính làm trụ cột để huy động vốn.

- Có cơ chế cơ cấu lại vốn của các TCT.
- Khuyến khích các hình thức liên doanh, liên kết, xây dựng các nhà thầu phụ.
- Nhà nước cần khống chế một số ngành then chốt với những tập đoàn sản xuất mạnh nhằm ngăn ngừa sự phát triển “quá nóng” của tập đoàn và giảm hậu quả độc quyền, tạo động lực và sự năng động cho cạnh tranh và phát triển.
- Nhanh chóng cải cách thủ tục hành chính về đầu tư, thương mại, thị trường.
- Thực hiện cơ chế nhà nước đầu tư vốn cho doanh nghiệp thông qua Công ty đầu tư vốn của Nhà nước.
- Nên mở thêm một kênh chuyển đổi cho các công ty nhà nước bên cạnh các hình thức đang được triển khai như cổ phần hoá, các hình thức giao bán...

3.2. Điều chỉnh chính sách của Nhà nước

Một trong những đặc trưng trong quá trình hình thành và phát triển của các TNCs của các nước ĐPT CA đó là việc hỗ trợ của Chính phủ. Trước tiên đó là trú trọng đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng với quy mô lớn trước khi có nhu cầu. Ngoài ra, các nước này thành lập một quỹ phục vụ cho việc hỗ trợ các TNCs phát triển.

Định hướng phát triển dài hạn, đúng đắn, linh hoạt và thích hợp với tình hình phát triển từng thời kỳ, đó là những chiến lược như “thay thế nhập khẩu” hay “hướng ra xuất khẩu”.

Có nhiều chính sách rất thông thoáng giúp cho việc tư nhân hoá, như tại Singapo thì khuyến khích việc xây dựng các nhà thầu phụ cho các TNCs nước ngoài. Tại Hàn Quốc, khuyến khích việc thành lập các xí nghiệp liên doanh bằng cách giảm thuế, việc thành lập các xí nghiệp liên doanh ở Hàn Quốc được thực hiện theo một quy trình chặt chẽ, quy củ và luôn bảo vệ quyền lợi của bên Hàn Quốc trong các xí nghiệp liên doanh. Tại Đài Loan còn có thêm chính sách cho phép các công ty có thể khấu hao nhanh máy móc, thiết bị sử dụng cho hoạt động nghiên cứu và phát triển.

Ngoài những thay đổi về chính sách trên, chúng ta có thể thấy được 6 điểm tích cực từ phía Chính phủ các nước này đáng để nghiên cứu và xem xét:

Một là, chủ trương khai thác và xây dựng lợi thế so sánh tương đối nhanh chóng nhằm chiếm lĩnh thị trường trong và ngoài nước.

Hai là, phát huy sự năng động và linh hoạt trong việc hoạch định, thực thi chính sách trước sự thay đổi của tình hình, sẵn sàng loại bỏ những chính sách không đem lại kết quả thiết thực.

Ba là, xây dựng và thúc đẩy sự phát triển của các khu chế xuất, khu công nghệ cao.

Bốn là, Tăng cường đầu tư cho R&D.

Năm là, chú trọng đào tạo và bồi dưỡng nguồn nhân lực.

Sáu là, Xây dựng một cộng đồng “ngành chủ” am hiểu về kinh doanh, là lực lượng nòng cốt trong hoạt động sản xuất kinh doanh của tập đoàn..

Từ những bài học trên, tác giả xin đề xuất một số kiến nghị sau:

- Nhà nước phải tập trung đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng, phải đi trước nhu cầu phát triển của các doanh nghiệp. Cần xây dựng và phát triển mạnh các khu chế xuất, khu công nghệ cao ở những nơi gần đô thị lớn, sân bay, bến cảng.... để trở thành những địa điểm đầu tư tập trung và là những đầu tàu kéo nền kinh tế.

- Nhà nước cần phải xác định rõ chủ trương phát triển phù hợp cho từng giai

đoạn và thực hiện nhất quán các chiến lược phát triển dài hạn đó là chiến lược công nghiệp hoá và chiến lược hướng ra xuất khẩu, giảm bớt những bảo hộ không còn hợp lý, thúc đẩy cạnh tranh lành mạnh.

- Tiếp tục ổn định kinh tế – chính trị – xã hội.
- Cân hoàn thiện hơn nữa hệ thống pháp lý, tạo một “sân chơi chung”.
- Nhà nước cần cải cách hệ thống thuế hiện hành cho phù hợp với tình hình mới, thông lệ quốc tế.
- Nhà nước cần xem xét lại chính sách bảo hộ sản xuất trong nước.
- Nhà nước cần có những chính sách hỗ trợ, ưu đãi đặc biệt: chính sách bao tiêu sản phẩm, đầu tư hỗ trợ về xây dựng, phát triển cơ sở hạ tầng, ưu đãi đặc biệt về thuế, nguồn vốn. Ngoài ra, Nhà nước cần dành một lượng vốn lớn để hỗ trợ cho các doanh nghiệp phát triển.
- Nhà nước cần khuyến khích các nhà đầu tư trong và ngoài nước sử dụng các nguồn công nghệ tiên tiến thông qua các ưu đãi về đầu tư, đưa ra những ràng buộc về công nghệ và các tiêu chuẩn công nghệ trong hoạt động đầu tư.
- Nhà nước cần xem xét về phương thức giá chuyển giao của các chi nhánh TNCs tại Việt Nam và các nước trong khu vực.
- Nhà nước phải xác định rõ vai trò dẫn đường và là người quản lý.
- Có những chính sách khuyến khích đào tạo thông qua việc giành một khối lượng lớn tài chính, ưu tiên cho giáo dục, đào tạo và chiến lược R&D.
- Nhà nước phải xác định rõ nhiệm vụ và hỗ trợ các công ty nâng cao công tác đào tạo đội ngũ cán bộ.

3.3. Tổ chức, cơ chế quản lý kinh doanh

Các TNCs này đã kết hợp rất tốt giữa những truyền thống văn hoá mang bản sắc dân tộc đặc thù, những đặc điểm về lối sống văn hoá Châu Á với những yêu cầu và phong cách làm việc của Tây Âu.

Tạo lập chế độ làm việc cho các công ty chi nhánh hoạt động như những công ty vệ tinh cho các tập đoàn lớn mang tính hệ thống, nhưng vẫn giữ được quyền tự do ở mức đáng kể.

Phần lớn các TNCs này đều áp dụng kết cấu quản lý tập trung. Ngày nay, các TNCs tăng cường tính linh hoạt bằng cách thiết lập các đơn vị nhỏ phi tập trung hoá.

Phân tầng chặt chẽ theo kiểu hình tháp trong công tác quản lý.

Chính vì vậy, để nâng cao hiệu quả công tác tổ chức, quản lý các hoạt động kinh doanh có hiệu quả chúng ta cần phải chú ý một số điều sau:

- Cần tận dụng các ưu điểm của phong tục truyền thống của Á Châu trong công tác quản lý.
- Tuy nhiên cần phải kết hợp phát triển hài hoà giữa các loại mô hình, tạo hệ thống các công ty vệ tinh.
- Tạo chất keo dính giữa TCT và các đơn vị thành viên, đặc biệt về vốn - tài sản - công nghệ - đầu tư.

3.4. Phương thức hoạt động, xâm nhập và chiếm lĩnh thị trường.

Bắt đầu xây dựng các tập đoàn mạnh bằng cách làm gia công cho các tập đoàn lớn trên thế giới, sau đó học tập công nghệ, tự trưởng thành, tạo lập thương hiệu thông qua việc ghép với các thương hiệu lớn, sau đó dần hoạt động độc lập và xây dựng lên

các tập đoàn lớn cho riêng mình.

Ngoài ra, mỗi TNCs lại chọn cho mình một chiến lược riêng, từ đó tạo nên sự đa dạng và tạo nên những nét đặc trưng riêng của từng TNCs, từ đó tạo lập lên những lợi thế của các TNCs này.

Do đặc trưng về sản phẩm của các TNCs các nước ĐPT CA có nhiều lợi thế giống nhau khiến cho các TNCs này cạnh tranh lẫn nhau ngay tại thị trường khu vực.

Việc đổi mới công nghệ, thích ứng linh hoạt của các TNCs này thường chậm hơn so với các công ty nhỏ.

Tại thị trường quốc tế, các TNCs của các nước ĐPT CA do điều kiện về vốn, về công nghệ và đặc biệt là xuất xứ, thương hiệu của sản phẩm nên nhiều TNCs vẫn không thể vượt qua được các TNCs của các nước phát triển. Bên cạnh đó, các TNCs này thường xâm nhập vào thị trường các nước Tây Âu trong những lĩnh vực có vốn ít, công nghệ ở mức trung bình, các mặt hàng mà thị trường có những yêu cầu về sản phẩm không cao, mặt hàng nhanh thay thế... như hàng chế biến, hàng dệt may, hàng điện tử điện lạnh, công nghệ thông tin...

Để khắc phục những hạn chế đó và tận dụng được các thế mạnh của mình, các TCT cần tổ chức các viện, trung tâm nghiên cứu về chiến lược kinh tế, chiến lược tiếp thị, chiến lược R&D, chiến lược chuyển giao khoa học - công nghệ cho các doanh nghiệp thành viên.

- Cần chọn khâu đột phá để phát triển TNCs lên từ các công ty sản xuất.

- Nhà nước cần đẩy mạnh quan hệ cạnh tranh, hợp tác với TNCs, muốn vậy cần phải giải quyết các vấn đề sau:

- + Các TCT và Doanh nghiệp cần xây dựng cho mình chiến lược cạnh tranh thích hợp với môi trường kinh doanh quốc tế, trên cơ sở phát huy các lợi thế so sánh của chính mình như: tăng cường sản xuất các sản phẩm xuất khẩu gắn với phong tục tập quán và bản sắc dân tộc của nước mình mà được nhiều nước trên thế giới ưa chuộng, tạo ra những “mác hàng hoá” cho sản phẩm của riêng mình trên thị trường khu vực và quốc tế.

- + Nâng cao nhận thức và hỗ trợ các TCT và doanh nghiệp Việt Nam trong việc hội nhập, nhằm tạo nhiều cơ hội thâm nhập vào thị trường quốc tế, tiếp cận dần với các tập đoàn quốc tế lớn.

- + Tập trung các nguồn lực, đầu tư một cách có hiệu quả vào những ngành trọng điểm, có lợi thế so sánh, ngành kỹ thuật mũi nhọn có lợi cho quốc gia và có khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

- + Chú trọng đầu tư một cách thoả đáng có hiệu quả cho công tác R&D.

- Các doanh nghiệp lớn cần đổi mới hướng phát triển bằng cách đa dạng hoá sản phẩm của mình.

- Các doanh nghiệp Việt Nam cần xem xét kỹ hơn tới việc hội nhập kinh tế quốc tế.

- Các doanh nghiệp cần hợp tác hơn trong các hoạt động sản xuất kinh doanh, giảm bớt những cạnh tranh không cần thiết nhằm tiết kiệm các nguồn lực, phục vụ cho việc phát triển.

KẾT LUẬN

Bằng việc nghiên cứu các giai đoạn từ quá trình hình thành tới các giai đoạn phát triển của các TNCs của các nước ĐPT CA, chúng ta nhận thấy rằng để có được sự phát triển như hiện nay của các TNCs này, tác nhân đầu tiên phải kể đến là những nỗ lực của Chính phủ các nước này trong việc nắm bắt tình hình, dự báo xu hướng và đưa ra những định hướng đúng đắn, từ đó có những chính sách tạo điều kiện thúc đẩy cho các TNCs này hình thành và phát triển một cách nhanh chóng và đa dạng như hiện nay. Một trong những chính sách có ảnh hưởng rất lớn đó là việc tận dụng các nguồn lực từ bên ngoài để tạo điều kiện tích tụ tư bản và công nghệ cho quá trình hình thành các TNCs, việc đưa ra các ưu đãi nhằm tạo định hướng đúng đắn cho các công ty trong nước phát triển trong các lĩnh vực có tiềm năng, việc hỗ trợ rất lớn thông qua việc thành lập quỹ hỗ trợ đầu tư và đặc biệt là chính sách đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng đi trước nhu cầu phát triển của nền kinh tế nhằm tăng hiệu quả đầu tư của các doanh nghiệp, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp vươn ra nước ngoài thông qua định hướng tăng cường xuất khẩu, tăng cường hội nhập kinh tế, tham gia các hiệp định quốc tế, giảm thuế,...

Quá trình phát triển của các TNCs của các nước ĐPT CA mang nhiều đặc trưng riêng của khu vực Châu Á, từ quá trình hình thành phát triển cho tới mô hình tổ chức, cơ chế quản lý kinh doanh, ví dụ như quá trình hình thành và phát triển của các TNCs này đi theo kiểu rút ngắn, quá trình hình thành của các TNCs này gắn liền với quá trình xây dựng lại nền kinh tế sau chiến tranh thế giới lần thứ hai và gắn với quá trình công nghiệp hoá đất nước; mô hình và cơ chế quản lý thường theo hình tháp, các mối liên kết thường theo chiều dọc và rất nhiều TNCs của các nước này phát triển theo mô hình chaebol, đây cũng chính là đặc thù của nét văn hoá Châu Á và rất phù hợp với các điều kiện tự nhiên, văn hoá, chính trị, xã hội của các nước đang phát triển trong khu vực.

Thông qua việc nghiên cứu các động thái phát triển của các TNCs của các nước ĐPT CA, chúng ta nhận thấy trong thời gian qua, đặc biệt là từ những năm 1980s đến nay, các TNCs này đã phát triển rất nhanh kể cả mặt số lượng lẫn chất lượng. Từ chỉ hơn chục TNCs vào những năm đầu thập kỷ 80, đến nay các nước ĐPT CA đã có tới gần 10.000 TNCs với một mạng lưới hơn 200.000 chi nhánh trải rộng trên toàn thế giới và trong tất cả các lĩnh vực như công nghiệp nặng, công nghiệp nhẹ, tài chính, dịch vụ, thương mại, bất động sản, tin học viễn thông... Cùng với số lượng TNCs và các chi nhánh tăng lên, thì thực lực của các TNCs này cũng tăng lên với tốc độ rất nhanh cả về giá trị tài sản lẫn năng lực công nghệ và sản xuất, điều này được chứng minh thông qua việc rất nhiều công ty sau 7 năm hoạt động thì tài sản đã tăng lên gần gấp đôi.

Tuy nhiên tại mỗi nước, các TNCs lại có những đặc trưng riêng như tại Hàn Quốc các TNCs được hình thành theo kiểu các chaebol, phần tài chính tài trợ cho kinh doanh chủ yếu từ nguồn vốn bên ngoài. Tuy nhiên tại nước Singapo thì các TNCs lại được xây dựng theo hướng các tập đoàn tư bản độc quyền, còn tại Đài Loan thì theo xu hướng công ty mẹ và các vệ tinh. Trong quá trình hoạt động kinh doanh thì TNCs của Singapo lại tập trung đầu tư vào khu vực chế tạo, hướng vào xuất khẩu, sử dụng nhiều lao động ..., còn Đài Loan tập trung vào ngành nghề thay thế nhập khẩu nhằm bán sản phẩm tại chỗ và đặc biệt ở chỗ từ cuối những năm 1980 các TNCs của Đài Loan tích cực chuyển vốn ra nước ngoài. Giống như vậy, các TNCs của Hàn Quốc lại ồ ạt chuyển các cơ sở sản xuất và vốn đầu tư ra nước ngoài, nhưng chủ yếu chuyển các công đoạn sản xuất sử dụng nhiều lao động sang các nước khác...

Cùng với việc tăng nhanh về cả về số lượng lẫn chất lượng, các TNCs này tạo nhiều ảnh hưởng tới chính nước chủ nhà và các nước bản địa. Với mục tiêu là gây dựng

các TNCs trở thành các đầu tàu kinh tế, chính vì vậy các TNCs của các nước thường là những doanh nghiệp đứng đầu một lĩnh vực then chốt hoặc có nhiều lợi thế cạnh tranh cả về nguồn lực tài chính lẫn cơ sở vật chất và công nghệ. Và trong thời gian qua, các TNCs này đã thực sự đóng một vai trò rất lớn trong việc thúc đẩy các thành phần kinh tế phát triển, thúc đẩy các ngành và lĩnh vực có thế mạnh của nước nhà phát triển rất mạnh và góp phần rất lớn vào công cuộc công nghiệp hoá đất nước, cũng như góp phần không nhỏ trong việc tạo lên sự phát triển nhanh chóng của các nước này trong thời gian qua, đặc biệt là những nước thuộc khối NIEs.

Từ việc nghiên cứu thực trạng hoạt động của các TNCs của các nước ĐPT CA này, chúng ta có thể đưa ra một số dự đoán về xu hướng trong phát triển của các TNCs trong khu vực thời gian tới như: xu hướng đa dạng hoá sản phẩm, đa dạng hoá mô hình sản xuất kinh doanh, tăng cường chuyển giao công nghệ và đào tạo...

Một trong những đóng góp đáng kể của luận văn đối với thực tế của việc hình thành và phát triển lên các TNCs của các TCT và các doanh nghiệp Việt Nam đó là từ việc phân tích cơ sở lý thuyết và thực tiễn trong quá trình hình thành và phát triển của các TNCs trong khu vực, sau đó đi vào xem xét thực tế hoạt động của các TCT và các tập đoàn của Việt Nam, từ đó đưa ra một số kiến nghị và giải pháp cho các doanh nghiệp và cho công tác quản lý của Nhà nước, chính quyền địa phương nhằm thúc đẩy sự hình thành và phát triển thành các TNCs mạnh của các TCT và các tập đoàn của Việt Nam, bên cạnh đó, luận văn còn đưa ra một số gợi ý cho việc hình thành và phát triển cho các doanh nghiệp của Việt Nam, điều này làm cho luận văn tăng thêm giá trị thực tiễn của luận văn.

Trong khi học tập kinh nghiệm các nước trên thế giới, chúng ta cần nhận thức rằng không có một mô hình, hình mẫu nào được áp dụng phổ biến, rộng khắp như thước đo vạn năng cả, mà phải căn cứ vào điều kiện, yêu cầu cụ thể của đất nước, trong từng giai đoạn để có giải pháp hữu hiệu, mang lại thành công trên con đường phát triển, đứng vững trong cạnh tranh, vươn lên chiếm lĩnh và khai thác thị trường khu vực và thế giới.

PHỤ LỤC: THỰC TRẠNG XÂY DỰNG CÁC TẬP ĐOÀN KINH TẾ Ở VN

Tính từ những năm đổi mới đến nay, ngoài những tập đoàn nước ngoài vào VN thì tại VN hiện nay mới chủ yếu chỉ có một số ít các tổng công ty 90 - 91 (các tổng công ty được thành lập theo quyết định 90, 91 TTg của Chính phủ ngày 7/3/1994). Thời kỳ đầu, về hình thức, các TCT này chủ yếu là hợp lại của các công ty trong cùng ngành, chỉ trừ một số ít ngành độc quyền cao, chính vì vậy nên sự phát triển của nó không mạnh do phải nuôi và “giúp đỡ” các công ty yếu kém tồn tại. Bên cạnh đó, vừa do nguồn lực tài chính yếu vừa do công nghệ chủ yếu vẫn lạc hậu nên các TCT này chủ yếu vẫn chỉ là sự gom lại từ các công ty con, nên sức cạnh tranh yếu, sức mạnh về nhiều mặt chỉ hơn các công ty đơn lẻ trong nước, vẫn chưa đủ khả năng cạnh tranh với các công ty nước ngoài.

Về hình thức tổ chức thì hiện nay, tại Việt Nam các công ty lớn, các TCT hay các tập đoàn đang hoạt động chủ yếu tại Việt Nam hầu hết được hình thành và hoạt động dưới các hình thức tổ chức sau:

- Các Tổng công ty nhà nước được hình thành từ việc sắp xếp lại tổ chức hoạt động của các công ty nhỏ lẻ của nhà nước thuộc cùng một lĩnh vực, sau đó được cơ cấu, ghép lại hình thành lên khoảng 250 liên hiệp các xí nghiệp và TCT kiểu cũ, sau đó được tổ chức lại, hình thành lên các TCT nhà nước thay thế cho cá tổ chức đã được thành lập theo mô hình cũ. Đây là hình thức hình thành chính của các TCT 90-91.

Ngoài ra, cũng có một số TCT nhà nước được hình thành từ việc phát triển của một công ty có tiềm năng, sau đó mở rộng sản xuất và lập ra các chi nhánh nhằm mở rộng quy mô và đa dạng hoá ngành nghề, tuy nhiên số lượng này còn tương đối ít so với lượng TCT được hình thành từ việc gom các công ty con lại như hầu hết các TCT 90-91. Tính đến năm 2000 cả nước có khoảng 17 Tổng công ty 91 do Chính phủ quản lý (do một TCT bị hạ cấp xuống thành TCT90 đó là TCT Vàng bạc đá quý Việt Nam) và 76 Tổng công ty 90 do các Bộ quản lý với 1.392 đơn vị thành viên hạch toán độc lập, chiếm 24% tổng số doanh nghiệp cả nước, nắm giữ 66% về vốn, 61% về lao động (riêng 17 TCT 91 có 532 doanh nghiệp thành viên hạch toán độc lập, chiếm 9% số lượng doanh nghiệp nhà nước, 56% tổng vốn kinh doanh, 35% lao động). (Chính vì vậy, ở đây khi nói tới phạm trù TCT nhà nước là chủ yếu nói tới các TCT 90-91).

- Một số TCT tư nhân cũng được hình thành, các TCT này được hình thành bắt nguồn từ một số các công ty tư nhân và hoặc các công ty nhà nước được cổ phần hoá và nhà nước không giữ quyền khống chế, hầu hết các công ty này có tiềm lực và đã

phát triển lên trở thành các TCT. Đặc thù so với các TCT 90-91 là các TCT này có cơ cấu tương đối gọn nhẹ hơn, các hình thức linh hoạt hơn, đa dạng ngành nghề hơn và thường áp dụng các công nghệ tương đối cao hơn so với các TCT khác, nên sức cạnh tranh cũng thường cao hơn. Tuy nhiên, số lượng các TCT này mặc dù rất năng động và có rất nhiều tiềm năng phát triển nhưng số lượng vẫn còn khá ít. Các TCT này thường tìm các lĩnh vực tương đối mới, đi vào các công nghệ cao nhằm tránh sự cạnh tranh của các TCT nhà nước, bởi hầu hết các TCT nhà nước đều được hưởng rất nhiều ưu đãi, chính những ưu đãi này đã phần nào tạo nên sự độc quyền và tạo ra sức cạnh tranh rất lớn cho các TCT, các công ty khác khó có thể cạnh tranh nổi. Về đặc thù, các TCT tư nhân này chủ yếu tập trung vào hoạt động trong các ngành công nghiệp nhẹ, các ngành dịch vụ, thương mại vì đây là các lĩnh vực có khả năng thu hồi vốn nhanh và vốn đầu tư không quá lớn, ít phải cạnh tranh với các TCT nhà nước.

- Các tập đoàn được hình thành tại Việt Nam: các tập đoàn này thường được hình thành từ việc liên doanh giữa các công ty nước ngoài với các công ty tư nhân hoặc các công ty nhà nước của Việt Nam. Các công ty này chủ yếu được điều hành bởi bên đối tác nước ngoài, bên Việt Nam chủ yếu góp vốn bằng đất, mặt bằng nhà xưởng hoặc nhân công, nguyên vật liệu... chính vì vậy, thường tỷ lệ góp vốn của bên Việt Nam thấp. Tuy nhiên, do quyền điều hành công ty do bên nước ngoài đảm nhận phần chủ yếu nên việc tổ chức hoạt động của tập đoàn tương đối linh hoạt, cơ cấu tổ chức gọn nhẹ và hoạt động rất có hiệu quả, đặc biệt là cơ chế hoạt động có nhiều thay đổi, rất năng động, rất công bằng, chính điều này kích thích người lao động hoạt động hiệu quả hơn và thúc đẩy tập đoàn ngày càng phát triển. Bên cạnh đó, do có vốn góp của bên nước ngoài và hầu hết là vốn góp bằng công nghệ, chính vì vậy công nghệ của các tập đoàn này thường tương đối hiện đại so với mặt bằng công nghệ hiện có của Việt Nam, đây chính là một trong những sức cạnh tranh rất mạnh đối với các TCT của Việt Nam. Các tập đoàn này do có nguồn lực rất lớn nên nó hoạt động trong rất nhiều lĩnh vực, kể cả những lĩnh vực công nghiệp nặng, công nghiệp nhẹ, dịch vụ, thương mại, tài chính... Các tập đoàn này ngày càng phát triển cả về số lượng lẫn chất lượng, đây sẽ là một trong những thành phần có nhiều tiềm năng phát triển nhất trong thời gian tới, nhưng cũng đồng thời mở ra nhiều cơ hội liên kết, phát triển đối với các công ty và TCT của Việt Nam, tạo động lực phát triển nền kinh tế.

Tuy nhiên, nếu so sánh về số lượng thì hiện nay số lượng các TCT lớn nhất vẫn là các TCT thuộc quyền sở hữu nhà nước, tuy nhiên theo chủ trương mới nhất thì hầu

hết các TCT này đều đã và đang thực hiện chương trình cổ phần hoá nhằm thu hút các nguồn lực để phát triển, đa dạng hoá cơ cấu nguồn vốn và dần dần thay đổi cơ cấu hoạt động hiệu quả hơn, tăng khả năng cạnh tranh cho các doanh nghiệp, dần vươn lên trở thành các tập đoàn, các TNCs lớn, có đủ sức cạnh tranh với các TNCs khác trong khu vực và thế giới.

Hiện nay, cơ chế cho các TCT 90-91 thì đã có nhiều cải tiến về cơ cấu: cho phép phá sản các công ty con làm ăn không hiệu quả, chuyển đổi nhiều hình thức kinh doanh, đa dạng ngành nghề, tham gia mạnh vào cạnh tranh trong nước và với các công ty nước ngoài, đã phần nào vươn ra thị trường nước ngoài, sức cạnh tranh được cải thiện rõ rệt...Hiện nay, một số TCT 90-91 đang định hướng phát triển thành các tập đoàn lớn để có đủ sức cạnh tranh với các công ty nước ngoài và vươn ra thị trường quốc tế.

Theo kế hoạch để hoàn thành việc sắp xếp, đổi mới các doanh nghiệp nhà nước (DNNN) theo tinh thần nghị quyết của BCH Trung Ương, năm 2005 và nửa đầu năm 2006 sẽ có 1.154 doanh nghiệp nhà nước và các TCT 91 phải tiếp tục sắp xếp trong đó 1.024 doanh nghiệp phải cổ phần hoá. Sắp xếp theo hướng: hình thành loại DNNN có nhiều chủ sở hữu, chủ yếu là các công ty cổ phần, thu hẹp và tiến tới loại bỏ dần các chức năng đại diện chủ sở hữu của các Bộ, UBND tỉnh, thành phố. Mở rộng cổ phần hoá (CPH) DNNN, kể cả các công ty nhà nước... Với công ty nhà nước có quy mô lớn, giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế, thực hiện CPH hầu hết các doanh nghiệp thành viên, tiếp tục thí điểm hoạt động theo mô hình công ty mẹ - con.

Theo dự tính đến giữa năm 2006, trên cả nước sẽ có 1.800 DNNN giữ 100% vốn, 900 DNNN đã cổ phần hoá mà Nhà nước giữ cổ phần chi phối, 700 DNNN đã cổ phần hoá mà Nhà nước không giữ cổ phần chi phối, 500 doanh nghiệp cổ phần được thành lập mới có vốn đầu tư của nhà nước, có 5 tập đoàn kinh tế và 93 TCT nhà nước trong đó có 7 TCT cổ phần hoá hết các doanh nghiệp thành viên, một số TCT này sẽ hoạt động thí điểm theo mô hình công ty mẹ - con.