



KHÍA CẠNH KINH TẾ CHÍNH TRỊ QUỐC TẾ CỦA CÁC CÔNG TY ĐA QUỐC GIA

Nguồn: Leon Grunberg, "The IPE of Multinational Corporations", in David N. Balaam & Michael Vaseh, *Introduction to International Political Economy*, (New Jersey: Pearson Education, 2001), pp. 320-345.

Biên dịch: Khoa QHQT | **Hiệu đính:** Lê Hồng Hiệp

Tổng quan

Các công ty đa quốc gia là các nhân tố chính làm thay đổi khung cảnh kinh tế và chính trị quốc tế. Là những tổ chức hiện diện rộng khắp với quyền lực và tính di động cao, chúng gây ra cả sự nể phục lẫn sợ hãi. Mục đích của chương này là trình bày khái niệm các công ty đa quốc gia là gì, đến từ đâu, đầu tư vào đâu, và đánh giá tác động của chúng đối với các quốc gia và giới công nhân trên toàn cầu.

Các công ty đa quốc gia là các công ty tiến hành các hoạt động sản xuất ở nhiều quốc gia khác nhau. Hầu hết các công ty này khởi phát từ các quốc gia giàu có phát triển và phần nhiều dự án đầu tư nước ngoài của họ là nhằm vào các nước phát triển khác. Thông thường, các công ty này mang vốn ra nước ngoài bởi vì họ sở hữu một số lợi thế đặc biệt mà họ muốn khai thác tối đa, hơn nữa họ có thể thu được nhiều lợi nhuận từ các hoạt động ở nước ngoài. Những lợi nhuận này có thể là nhờ việc tránh được hàng rào thuế quan nhập khẩu hay sử dụng lao động nước ngoài giá rẻ.

Trong khi phần lớn các nhà kinh tế chính trị học đều đồng ý với những ý trên, vẫn còn nhiều tranh cãi về các ảnh hưởng do các công ty đa quốc gia mang lại. Các nhà tự do về kinh tế coi các công ty này là lực lượng mang lại sự thay đổi tích cực, mở rộng những điều tốt đẹp như công nghệ và năng suất rộng khắp thế

giới. Các nhà chủ nghĩa dân tộc về kinh tế lại nhìn nhận chúng như là mối nguy hiểm đối với chủ quyền của các quốc gia-dân tộc. Chủ nghĩa Mác hay các nhà chủ nghĩa cấu trúc lại lo lắng rằng các công ty đa quốc gia đang tạo ra một thị trường thế giới đặc trưng bởi tính bất bình đẳng và sự phụ thuộc.

Chương này sẽ không nghiêng về một quan điểm nào nêu trên. Trái lại, chương này sẽ giới thiệu từng trường hợp một cách rõ ràng để người đọc có thể hiểu rõ từng kết luận của từng chủ nghĩa.

Mặc dù các công ty đa quốc gia mở rộng sản xuất ra khắp thế giới, chúng tập trung việc điều phối và lập kế hoạch sản xuất ở một số thành phố chủ chốt, đồng thời duy trì quyền lực và thu nhập cho những người có lợi thế.

Stephen Hyner (1972)

Tôi có một giấc mơ là mua được một hòn đảo mà không thuộc quyền sở hữu của bất kì một quốc gia nào và thành lập trụ sở chính toàn cầu của công ty Dow trên mảnh đất thực sự trung lập của hòn đảo đó mà không phải chịu sự chi phối của bất cứ một quốc gia hay xã hội nào cả."

Carl A. Gerstacker, Chủ tịch công ty hóa chất Dow

Những trích dẫn trên cho thấy không khía cạnh nào khác của kinh tế chính trị quốc tế đã tạo ra nhiều tranh cãi và những tuyên bố hùng hồn hơn các công ty đa quốc gia. Rốt cuộc, đâu đó vẫn tồn tại sự kinh hãi và cảm giác bị đe dọa trước quyền lực của các tổ chức kinh tế trải rộng khắp toàn cầu này. Trong thập niên 1960 và 1970, khi sự bùng nổ mạnh mẽ về số lượng và sự bành trướng phạm vi hoạt động trên toàn cầu của các công ty đa quốc gia được công chúng và giới học thuật để ý tới, đã xuất hiện rất nhiều chỉ trích giống lên hồi chuông cảnh báo về sự nguy hiểm mà các công ty đa quốc gia gây ra đối với chủ quyền của các quốc gia và an sinh cũng như sự ổn định của công nhân sống trên toàn cầu. Ngày nay, sau vài thập kỉ, khi các công ty đa quốc gia trở thành một bộ phận cấu thành và vững chắc của đời sống kinh tế chính trị quốc tế thì các nhà phê bình đã im hơi lặng tiếng. Các công ty đa quốc gia ngày nay trở thành "con quái vật mà ai cũng yêu thích" theo cách dùng từ của tạp chí *The Economist*. Các quốc gia giàu, nghèo, từng theo chế độ cộng sản hay vẫn còn theo chế độ cộng sản, tất cả đều cạnh tranh nhau kêu gọi các công ty đa quốc gia đầu tư vào đất nước mình. Với sự sụp đổ của mô hình kinh tế Xô Viết và sự khống chế ngày càng cao của các công ty đa quốc gia đối với một phần lớn

các nguồn lực kinh tế chủ yếu của thế giới (như vốn, công nghệ và kỹ năng quản lý), giờ đây dường như không có lựa chọn nào khác có thể thay thế hữu hiệu cho chiến lược phát triển tư bản chủ nghĩa. Ở nhiều nước, đặc biệt là các nước đang phát triển, kêu gọi các công ty đa quốc gia đầu tư phục vụ chiến lược phát triển trở thành chính sách quan trọng nhất. Tuy nhiên, nỗi sợ hãi và các chỉ trích vẫn còn đó. Thậm chí ngay cả khi các công ty đa quốc gia đã trở nên “được yêu thích” thì họ vẫn là những con quái vật đe dọa toàn cầu.

Chương này sẽ cố gắng xem xét cả sự hấp dẫn và nỗi sợ hãi mà các công ty đa quốc gia gây ra. Mục đích của chương này sẽ phân tích, đánh giá các công ty đa quốc gia một cách khách quan, trả lời một loạt câu hỏi cơ bản như công ty đa quốc gia là gì? Đến từ đâu và đi đâu? Tại sao chúng lại tồn tại? Phương thức vận hành ra sao? Hoạt động của các công ty đa quốc gia ảnh hưởng đến các tổ chức khác và chính phủ các nước như thế nào? Từ đó ta có thể đánh giá được bản chất vai trò của các công ty đa quốc gia trong nền kinh tế chính trị quốc tế hiện nay và trong tương lai.

Bản chất của các công ty đa quốc gia

Các công ty đa quốc gia là các tập đoàn kinh tế tiến hành hoạt động sản xuất ở hai nước trở lên. Thông thường, các công ty này đặt trụ sở chính ở quốc gia gốc và mở rộng ra nước ngoài bằng cách xây dựng hoặc mua lại các công ty con ở các nước khác (quốc gia tiếp nhận). Loại mở rộng này được gọi là đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) bởi vì nó liên quan đến việc tiến hành trực tiếp hoạt động sản xuất ở nước ngoài, ví dụ như Ford thiết lập nhà máy sản xuất xe hơi ở Mexico, hay Citibank đặt văn phòng chi nhánh ở London để cung cấp dịch vụ tài chính. FDI đã gia tăng với tỷ lệ phi thường kể từ sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai. Ví dụ, vào thập niên 1980, FDI tăng trưởng 28,9% mỗi năm, gấp 3 lần mức tăng trưởng của thương mại thế giới, và đó chính hư là chìa khóa tác động mạnh mẽ tới sự hợp nhất của nền kinh tế thế giới. Nhưng FDI không phải là nhân tố duy nhất làm thay đổi quan hệ kinh tế trên khắp toàn cầu. Thương mại và đầu tư gián tiếp cũng liên kết các nền kinh tế quốc gia và đã phát triển một cách nhanh chóng. Thực tế, đầu tư gián tiếp, tức sự di chuyển quốc tế của dòng tiền nhằm tìm kiếm lợi nhuận cao trên các thị trường tài chính và tiền tệ, đã có giá trị tính bằng đồng đô la lớn hơn nhiều lần so với FDI và thương mại quốc tế. Chúng ta sẽ không bàn đến đầu tư gián tiếp trong chương này mà tập trung vào FDI – hay nói cách khác là hoạt động sản xuất của các công ty đa quốc gia.

Mặc dù có khoảng 45.000 công ty đa quốc gia với khoảng 280.000 chi nhánh ở trên toàn thế giới, quyền sở hữu và nắm giữ tài sản lại có mức độ tập trung cao. Ví dụ, chỉ riêng 1% các công ty đa quốc gia đã sở hữu một nửa tổng tất cả tài sản hiện hữu ở nước ngoài. Câu chuyện về FDI vẫn chủ yếu là câu chuyện của các công ty đa quốc gia lớn. Trước chiến tranh thế giới thứ hai, phần lớn các công ty đa quốc gia hoạt động trong lĩnh vực khai thác khoáng sản và tài nguyên thiên nhiên (ví dụ như các công ty sản xuất dầu Shell, Exxon, và BP). Sau chiến tranh thế giới lần thứ hai, các công ty trong lĩnh vực chế tạo như GM, Ford, Siemens, Sony hay Phillip Electronics mới thống trị FDI. Dần dần, làn sóng phát triển mới nhất và nhanh nhất của các công ty đa quốc gia là trong lĩnh vực dịch vụ, với các công ty như Citibank và Nomura Securities cung cấp dịch vụ tài chính trên toàn cầu. Một số trong các công ty này có doanh thu bán hàng lớn hơn tổng sản phẩm quốc nội của nhiều nước trên thế giới và dần dần, đa số các công ty đa quốc gia này có công ty con ở nhiều quốc gia chứ không chỉ một vài quốc gia nữa. Chính những đặc tính này đem lại cho các công ty đa quốc gia những biệt danh như "thủy quái khổng lồ" hay "quái vật."

Nguồn gốc của MNCs và các MNCs sẽ đi đâu?

Một trong những quan niệm sai lầm phổ biến nhưng dễ hiểu về FDI là FDI chảy từ các nước giàu và phát triển tới các nước nghèo, đang phát triển. Tuy nhiên thực tế không phải như vậy. FDI là một hoạt động diễn ra chủ yếu giữa các nước giàu. Trung tâm của Liên Hợp Quốc về các Công ty đa quốc gia, tổ chức hàng đầu theo dõi hoạt động của các công ty đa quốc gia, ước tính rằng trong phần lớn thời kỳ sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai các nước phát triển không chỉ là nước chủ nhà (nước đi đầu tư) của trên 95% dòng chảy FDI mà còn là những nước tiếp nhận của trên 80% dòng vốn này. Thậm chí ngay cả khi có sự gia tăng gần đây của FDI vào các nước đang phát triển, số vốn FDI chảy vào các nước này cũng chỉ chiếm 37% tổng FDI toàn cầu, gần bằng với mức của các thời kỳ bùng nổ FDI khác. Thực vậy, kể từ năm 1985, chỉ 5 quốc gia giàu (Mỹ, Anh, Đức, Nhật và Pháp) là nước chủ nhà của khoảng 70% và là nước tiếp nhận của 57% FDI toàn cầu. Những thực tế này nên làm thay đổi quan niệm thông thường cho rằng các công ty đa quốc gia thường chỉ quan tâm tới việc tìm kiếm những địa điểm đầu tư có giá nhân công rẻ nhất. Trong khi điều này có thể đúng với một vài công ty đa quốc gia trong các lĩnh vực sản xuất đơn giản và đòi hỏi nhiều lao động, đối với nhiều công ty đa quốc gia khác thì mối quan tâm quan trọng hơn chính là việc tiếp cận hay ở gần các thị trường

tiêu dùng giàu có, cũng như phản ứng lại sự di chuyển địa điểm của các MNC đối thủ lớn.

Tuy nhiên, khi nói như vậy chúng ta không có hàm ý là hoạt động của các công ty đa quốc gia là không quan trọng đối với quá trình phát triển của các nước nghèo. Một số các công ty đa quốc gia hùng mạnh có thể ảnh hưởng đáng kể, thậm chí bóp méo nền kinh tế chính trị của một đất nước nhỏ và nghèo. Trái lại, nói như vậy giúp nhắc nhở chúng ta rằng nếu tập trung mọi sự chú ý của mình vào các công ty đa quốc gia ở thế giới đang phát triển sẽ tạo nên một bức tranh hạn hẹp về sai lầm về vai trò của các công ty đa quốc gia trong nền kinh tế chính trị quốc tế.

Nếu nhìn kỹ vào những thay đổi về nguồn gốc và đích đến địa lý của FDI chúng ta có thể nhận ra một số xu hướng quan trọng phần nào phản ánh thay đổi trong tương quan sức mạnh kinh tế giữa các nền kinh tế hàng đầu trên thế giới. Trong phần lớn thế kỷ 20, nền kinh tế hùng mạnh của Mỹ chiếm phần lớn đầu tư FDI ra nước ngoài trên thế giới. Những năm cuối thập niên 1970, nước Mỹ vẫn chiếm hơn 40% tổng lượng vốn FDI đầu tư ra nước ngoài. Tuy nhiên đến những năm đầu thập niên 1990 thì con số này giảm xuống dưới 14%. Mặc dù các công ty Mỹ vẫn thống trị hoạt động kinh tế quốc tế nhờ đã tích lũy được một lượng lớn tài sản ở hải ngoại qua nhiều thập kỉ đầu tư trực tiếp ra nước ngoài, chính Đức, và đặc biệt là Nhật Bản, là những nước có mức tăng trưởng nhanh nhất về đầu tư ra nước ngoài những năm 1970 và 1980. Tỷ trọng của Nhật Bản trong FDI ra nước ngoài toàn cầu nhảy vọt từ ít hơn 1% vào năm 1960 lên đến gần 12% vào năm 1985. Và những năm cuối của thập niên 1980, Nhật Bản đã đứng đầu về lượng vốn FDI đầu tư ra nước ngoài hằng năm. Những năm 1990 đã cho chúng ta thấy sự đảo chiều, với nước Mỹ đã lấy lại được vị trí dẫn đầu và Nhật Bản tụt xuống hạng 5 vì vướng phải cuộc khủng hoảng kinh tế nghiêm trọng nhất kể từ sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai.

Phần lớn dòng vốn FDI từ Nhật, Đức và các nước giàu có ở Châu Âu đổ vào Mỹ. Mỹ vẫn là điểm đến phổ biến nhất của các công ty đa quốc gia, nhận từ 40 đến 50% tổng số vốn FDI toàn cầu vào giữa thập niên 1980 và khoảng 25% vào năm 1996. Tương phản với điều này là vào những năm đầu của thập niên 1970, chỉ có 7,2% tổng vốn FDI chảy vào Mỹ. Sự gia tăng đột biến trong hoạt động của các công ty đa quốc gia vào Mỹ tạo nên những phản ứng khá trở trêu khi một số người Mỹ bày tỏ sự sợ hãi và vẽ nên những bức tranh tương tự như của người châu Âu và Canada đã từng sử dụng ở các thập kỉ trước khi các công ty đa quốc gia của Mỹ xâm nhập vào các nước này.

Vào lúc đó, Châu Âu lo lắng về việc Mỹ “tiếp quản” Châu Âu, còn người Canada cảm thấy họ đang trở thành một căn cứ kinh tế phụ thuộc vào nền kinh tế của Mỹ. Trong những năm 1990, mọi thứ đã bị đảo ngược và chính người Mỹ cảm thấy lo sợ trước cuộc xâm chiếm của các công ty Nhật khi những biểu tượng như Rockefeller Center và Columbia Pictures trở thành tài sản của người Nhật. Thậm chí cả sở thích thư giãn mang đậm nét văn hóa Mỹ là bóng chày cũng bị người nước ngoài xâm nhập khi nhà sản xuất trò chơi điện tử Nhật là Nintendo mua đa số cổ phần của đội Seattle Mariners.

Nhưng trong khi những quan ngại này là dễ hiểu thì chúng có đáng gây quan ngại không? Lập luận mạnh mẽ nhất khiến các quan ngại này được thổi phồng và đặt nhằm chỗ là của nhà kinh tế chính trị Robert Reich. Trong cuốn sách *The Work of Nations*, ông lập luận rằng quốc tịch của các công ty đa quốc gia trở thành một khái niệm không còn phù hợp nữa. Các công ty Nhật đầu tư vào Mỹ có thể giúp nâng cao mức sống của người Mỹ nhiều hơn là các công ty đa quốc gia của Mỹ đầu tư vào Mỹ Latinh hay Châu Á. Trong trường hợp thứ nhất, các nhà máy, văn phòng, máy móc và việc làm được đặt ở Mỹ, trong khi ở trường hợp thứ hai chúng lại được đặt ở nước ngoài. Kết luận chính sách mà Reich đưa ra hiển nhiên là: "Các quốc gia không còn có thể nâng cao sự thịnh vượng của người dân bằng cách trợ cấp, bảo hộ, hay, ngược lại, bằng cách giúp tăng khả năng lợi nhuận của các tập đoàn của họ."

Nếu Reich đúng thì trường hợp của Nhật Bản được xem như đại diện cho một trường hợp khó lý giải. Mặc dù đã trở thành một nguồn cung FDI lớn ra bên ngoài, nhưng gần như không có nguồn đầu tư FDI nào vào Nhật Bản. Không giống như ở Mỹ, Anh, Pháp và Đức, những nước có khoảng từ 10% - 20% tổng doanh thu bán hàng đến từ các công ty đa quốc gia do nước ngoài sở hữu, ở Nhật Bản, con số này chỉ ít hơn 1%. Thật vậy, để chỉ ra việc nguồn FDI ở Nhật ít như thế nào, người ta có thể thấy rằng chỉ cần hai trường hợp doanh nghiệp Nhật Bản mua lại các công ty Mỹ (Matsushita mua lại MCA và Sony mua lại hãng phim Columbia Pictures) đã tương đương tổng giá trị FDI đầu tư vào Nhật Bản. Nguyên nhân chủ yếu của nguồn FDI rất nhỏ này là do chính sách tạo nên những rào cản và thủ tục hành chính quan liêu vốn kéo dài hàng thập kỉ của chính phủ Nhật Bản để hạn chế nguồn đầu tư FDI vào Nhật. Việc tại sao Nhật Bản lại theo đuổi những chính sách như vậy là một vấn đề gây nhiều tranh cãi nhưng chắc có lẽ chính sách này xuất phát từ truyền thống chủ nghĩa dân tộc về kinh tế cũng như mong muốn bảo vệ các công ty đang trên đà tăng trưởng của Nhật. Khi các công ty Nhật Bản trở thành những đối thủ cạnh tranh mang tầm quốc tế và vươn đến phạm vi toàn cầu vào những năm 1970 và 1980, thì những quốc gia khác đã gây áp lực lên Nhật để nước

này mở cửa cho các tập đoàn đa quốc gia của nước ngoài vào đầu tư. Chính phủ Nhật Bản vì vậy đã xóa bỏ hầu hết các rào cản quan liêu và pháp lý vào năm 1980. Nhưng nguồn FDI vào Nhật vẫn duy trì ở mức thấp, điều này có thể là do sự tồn tại của các keiretsu (các tập đoàn liên kết thành một nhóm thông qua việc nắm giữ cổ phần của nhau), gây ra những khó khăn rất lớn cho các công ty đa quốc gia trong việc sáp nhập và mua lại các doanh nghiệp Nhật Bản nằm trong các nhóm như vậy. Sự mất cân bằng này trong quan hệ giữa Nhật Bản và các quốc gia khác – rằng Nhật Bản có thể mua lại các công ty của nước ngoài, nhưng người nước ngoài hầu như không thể thu mua được các công ty lớn của Nhật Bản, được xem là một nguyên nhân làm gia tăng tình trạng căng thẳng về kinh tế chính trị quốc tế trong những năm tiếp theo.

Cuối cùng, trước khi kết thúc phần này, chúng ta cần chú ý hai xu hướng về FDI trong thế giới đang phát triển. Như chúng ta đã chỉ ra, rất ít FDI bắt nguồn từ và tìm đến các nước đang phát triển. Những quốc gia nghèo nhất, phần lớn ở Châu Phi, về căn bản là những người ngoài cuộc trong hoạt động mang tính toàn cầu này, chỉ thu hút dưới 1% trong tổng các dòng chảy FDI. Hầu hết nguồn FDI đầu tư vào các nước đang phát triển chỉ hướng đến 10 quốc gia ở Châu Á và Mỹ Latinh (chủ yếu là Trung Quốc, Malaysia, Hong Kong, Singapore, Brazil và Mexico). Những nước này hoặc có thị trường nội địa rất rộng lớn hoặc đã tương đối phát triển về cơ sở hạ tầng (chẳng hạn như cảng biển, hệ thống ngân hàng, giáo dục)

Cũng chính ở các nước này chúng ta mới có thể nhận thấy sự phát triển của một số lượng dù còn ít nhưng đang ngày càng gia tăng các công ty đa quốc gia. Những nền kinh tế đang trong quá trình công nghiệp hóa nhanh chóng này là nơi bắt nguồn ngày càng nhiều dòng chảy FDI đến các nước đang phát triển khác. Cụ thể, dòng chảy FDI từ những nước mới công nghiệp hóa ở Đông Á (như Hồng Kông, Hàn Quốc và Singapore) gần đây đã trở thành một nguồn cung FDI vào các nước như Trung Quốc, Indonesia và Malaysia lớn hơn so với các nguồn đến từ Nhật Bản và Mỹ.

Tại sao các công ty đầu tư ra nước ngoài?

Ở đây không tồn tại một học thuyết cô đọng và duy nhất nào để lý giải cho việc đầu tư trực tiếp nước ngoài, cũng như trường hợp của thương mại quốc tế. Thực vậy, sự tồn tại và phát triển của mạng lưới quốc tế các công ty con được điều hành bởi trụ sở chính của các công ty đa quốc gia lớn không hoàn toàn phù hợp với mô hình thế giới cạnh tranh hoàn hảo của kinh tế học tân cổ điển, lý thuyết chủ đạo trong kinh tế học. Trong thế giới mang đậm tính lý thuyết này, các công ty sẽ

không tăng trưởng vượt quá quy mô của một nhà máy đơn lẻ có hiệu quả. Những nhà máy như vậy sẽ mua lại nguồn cung cấp cần thiết từ những công ty độc lập khác (mà không phải từ các công ty con cùng nằm trong tập đoàn đa quốc gia) và sẽ bán hàng thông qua xuất khẩu các mặt hàng mà họ đã sản xuất tại từng địa điểm cụ thể (hơn là sản xuất và bán các sản phẩm của họ tại những nơi khác nhau trên khắp thế giới). Nếu họ sở hữu một công nghệ đặc biệt độc đáo, họ có thể bán lại công nghệ đó cho một công ty nước ngoài sử dụng và thu phí (thường được gọi là *hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng*). Trong một thế giới như vậy, các tập đoàn đa quốc gia sẽ không tồn tại. Nhưng như chúng ta đã biết, những công ty đa quốc gia lại dần thâm nhập và đang bắt đầu chi phối các hoạt động kinh tế quốc tế. Để hiểu được sự phát triển này, chúng ta cần bớt lý tưởng hóa và nên xem xét hành vi cụ thể của các công ty. Nếu chúng ta muốn hiểu tại sao các tập đoàn đa quốc gia tồn tại được, thì chúng ta phải tìm hiểu kiểu công ty nào là đa quốc gia và những động cơ của họ khi đầu tư ra nước ngoài.

Một lý giải toàn diện về quyết định đầu tư ra nước ngoài của các công ty đa quốc gia bao gồm một vài yếu tố khác nhau. Có lẽ yếu tố quan trọng nhất là các công ty sở hữu một số *lợi thế cạnh tranh riêng của từng công ty*. Điều này là quan trọng bởi các công ty phải có khả năng vượt qua những bất lợi trong quá trình kinh doanh tại nước ngoài để chống lại các công ty nước ngoài vốn nắm rõ hơn môi trường địa phương. Có một vài thuận lợi khiến cho các công ty có thể đầu tư ra nước ngoài và cạnh tranh một cách thành công với các nhà sản xuất nước ngoài. Một điều quan trọng là quy mô. Các công ty đa quốc gia thường rất lớn và có năng lực thị trường. Họ có thể thu xếp được nguồn vốn tài chính tương đối dễ dàng và với các điều kiện cho vay thuận lợi. Hơn nữa, họ thường là người dẫn đầu về kỹ thuật công nghệ và chiến lược marketing trong ngành nghề của mình. Giống như tập đoàn Xerox, họ cũng có thể là người đi tiên phong về một sản phẩm đặc biệt nào đó, hay như Toyota, đã phát triển một hệ thống sản xuất có năng suất cao. Hay họ cũng có thể có năng lực marketing rất lớn nhờ có thương hiệu, như Coca-Cola, McDonald's, hay Hilton Hotels. Những thuận lợi này làm cho các công ty có thể cạnh tranh một cách thành công ở nước ngoài.

Những hãng như vậy, tất nhiên, cũng có thể bán hoặc nhượng quyền công nghệ hay thương hiệu cho các công ty nước ngoài, thông qua đó gián tiếp thu lợi nhuận từ các lợi thế của mình. Một số công ty trên thực tế đã làm như vậy thông qua các hợp đồng chuyển nhượng thương quyền và quan hệ đối tác hoặc các liên minh. Nhưng cũng có nhiều công ty không làm vậy mà nhất định muốn sở hữu và kiểm soát toàn bộ các lợi thế của mình. Có hai lý do cơ bản giải thích cho vấn đề này. Thứ nhất, khi tự quản lý lợi thế của mình thì công ty có thể thu được tất cả lợi

nhuận có được từ những lợi thế đó. Do những lợi thế về thương hiệu và công nghệ thường mang lại cho các tập đoàn đa quốc gia lợi nhuận cao, họ có lý do về mặt tài chính để không muốn chia sẻ những lợi nhuận này với người khác, nhất là với các công ty có thể trở thành đối thủ tiềm năng của họ. Thứ hai, việc nhượng quyền có thể dẫn tới nhiều điều thiếu chắc chắn. Liệu người được nhượng quyền có làm tốt công việc như công ty nhượng quyền đã làm về mặt sản xuất và tiếp thị hay không? Đối với rất nhiều công ty, sự không đảm bảo này là đủ lớn để họ cảm thấy việc nhượng quyền không còn hấp dẫn nữa. Như vậy duy trì những lợi thế trong nội bộ là yếu tố lý giải thứ hai.

Hai yếu tố này vẫn chưa trả lời một cách thỏa đáng câu hỏi tại sao các công ty không cung ứng cho thị trường nước ngoài thông qua xuất khẩu. Một công ty có thể duy trì quản lý toàn bộ lợi thế cạnh tranh đặc biệt của mình và xuất khẩu sản phẩm ra nước ngoài. Coca Cola hay máy photocopy Xerox hiển nhiên có thể được xuất khẩu từ Mỹ đến khắp nơi trên thế giới. Câu trả lời cho câu hỏi này liên quan tới điều mà đôi khi được gọi là *lợi thế về vị trí địa lý*. Đó là, việc sản xuất tại các địa điểm ở nước ngoài mang lại những lợi thế nhất định chỉ có ở quốc gia đó. Khi các công ty đa quốc gia đóng ở nước ngoài, họ có thể thu được nhiều thông tin tốt hơn về các thay đổi trong thị hiếu khách hàng và có thể đáp ứng những thay đổi đó một cách nhanh nhạy hơn. Ngoài ra họ cũng tránh được các chi phí vận chuyển hàng hóa xuất khẩu qua khoảng cách xa và có thể tận dụng được giá lao động rẻ, tương đương với đối thủ của họ tại thị trường nước ngoài đó. Một vài chính phủ còn thắt chặt hàng rào nhập khẩu nhằm trợ giúp cho các nhà sản xuất trong nước. Chính vì vậy, lách qua các rào cản thương mại trở thành một lí do khác rất quan trọng khiến các công ty quyết định đặt cơ sở của mình tại nước ngoài, qua đó có thể loại trừ được những bất lợi như vậy. Một ví dụ trong số đó là Nissan và Honda khi họ mở rộng các chi nhánh sản xuất tại Anh, qua đó có thể vượt qua được rào cản hạn ngạch của Ý và Pháp áp dụng đối với việc nhập khẩu xe hơi Nhật Bản. Với việc sản xuất tại Anh, một quốc gia thành viên của Liên minh Châu Âu, những công ty này có thể tránh được những hạn chế nêu trên.

Raymond Vernon đã kết hợp nhuần nhuyễn những lợi thế về vị trí địa lý cụ thể với vòng đời tiến hóa của sản phẩm để lý giải về sự lựa chọn thời điểm và trình tự các hoạt động đầu tư FDI của các nhà sản xuất Mỹ. *Thuyết vòng đời sản phẩm* cho rằng tại thời điểm ra đời của một sản phẩm mới, các công ty phải đối mặt với ít đối thủ cạnh tranh và sẽ có xu hướng đặt tất cả cơ sở sản xuất gần với khách hàng cũng như trung tâm nghiên cứu và phát triển của mình. Bằng cách này, công ty có thể điều chỉnh sản phẩm một cách dễ dàng hơn cho phù hợp với các điều kiện của thị trường chính của sản phẩm. Thị trường nước ngoài được đáp ứng

thông qua xuất khẩu. Khi sản phẩm ra đời đã lâu, quy trình sản xuất đã trở nên quen thuộc và dễ bắt chước hơn, các đối thủ cạnh tranh nước ngoài bắt đầu thách thức thị trường xuất khẩu của các công ty đi trước. Như chúng ta đã thấy, những công ty nước ngoài như vậy có thể đưa ra các mức giá sản phẩm và dịch vụ thấp hơn so với các công ty đi trước nhờ có lợi thế về vị trí địa lý. Để duy trì thị phần, các công ty đi trước có thể thiết lập các cơ sở sản xuất tại nước ngoài. Khi sản phẩm tiến gần tới giai đoạn cuối và sự cạnh tranh giá cả trở nên gay gắt hơn khi có thể xuất hiện các đối thủ giá rẻ từ những quốc gia đang phát triển, các công ty đa quốc gia lại buộc phải di dời một vài cơ sở sản xuất của mình nhằm tìm kiếm địa điểm có giá thành sản xuất thấp hơn.

Một yếu tố quan trọng khác để lý giải cho các hoạt động FDI liên quan đến những chiến lược của các công ty lớn, nhằm duy trì khả năng cạnh tranh với các đối thủ chính của mình. Những nhà nghiên cứu đã nhận thấy rằng phần lớn đầu tư FDI của Hoa Kỳ trong những năm 1960 và 1970 đã diễn ra theo từng "cụm", với một vài tập đoàn đa quốc gia trong cùng một ngành công nghiệp đều đầu tư vào một quốc gia hoặc khu vực tại cùng thời điểm gần như nhau. Liệu các công ty này đều có lợi thế riêng giống nhau và đều tình cờ khám phá được những lợi thế về vị trí địa lý cụ thể ở cùng thời điểm như nhau? Điều này dường như không thể xảy ra. Một sự giải thích hợp lý hơn đó là nhiều công ty đa quốc gia đang tiến hành các hoạt động nhằm đáp lại động thái của các đối thủ cạnh tranh vì e rằng một trong số họ sẽ giành được lợi thế khi trở thành công ty duy nhất đầu tư ra nước ngoài. Với phương châm "đi theo người dẫn đầu" và hành động theo nhóm, những công ty này cố gắng giảm thiểu các rủi ro và duy trì sự ổn định của thị trường hoặc mức cân bằng cạnh tranh trong ngành kinh doanh của mình. Kiểu hành vi này vẫn còn tiếp diễn. Một ví dụ phổ biến của hoạt động mang tính chất "bầy đàn" đó là trong ngành công nghiệp hóa chất của Châu Âu. Các công ty đa quốc gia của châu Âu như Ciba, BASF, Bayer và ICI đều đang trong quá trình cùng lúc chuyển các hoạt động sản xuất hóa chất số lượng lớn ra khỏi thị trường trì trệ ở Châu Âu sang các thị trường đang tăng trưởng nhanh ở Châu Á.

Nói tóm lại, chúng ta có thể nói rằng FDI chủ yếu được tiến hành bởi các công ty lớn, sở hữu một vài lợi thế cạnh tranh đặc biệt mà họ không muốn chia sẻ với các đối thủ. Các công ty này có khuynh hướng hoạt động đa quốc gia nhằm được hưởng những lợi thế về vị trí địa lý ở nước ngoài. Những thuận lợi này bao gồm vượt qua các rào cản thương mại, vận hành gần với các thị trường lớn và tiếp cận nguồn lao động giá rẻ.

Trong tương lai, khi các cuộc cách mạng về truyền thông và vận tải rút ngắn khoảng cách trên toàn cầu và làm cho các hoạt động kinh tế quốc tế trở nên thuận lợi hơn, và khi ngày càng có nhiều công ty trở thành đa quốc gia, sự giải thích về FDI sẽ chuyển từ việc tập trung lý giải tại sao các công ty trở thành đa quốc gia sang việc các công ty đa quốc gia này hành xử như thế nào. Ngoài ra, khi các công ty đa quốc gia đến từ các nước phát triển khác nhau thành công trong việc xâm nhập các thị trường của nhau, cuộc chiến cạnh tranh chủ yếu sẽ không còn xoay quanh việc tiếp cận các thị trường nữa mà tập trung nhiều hơn vào việc ai nắm giữ những đổi mới về công nghệ tốt nhất và chi phí sản xuất thấp nhất.

Ảnh hưởng của các công ty đa quốc gia

Bây giờ chúng ta sẽ bàn đến vấn đề trung tâm của những tranh cãi xoay quanh các công ty đa quốc gia. Chúng nên được chào đón như những lực lượng mang đến sự thay đổi tích cực và tiến bộ cho nền kinh tế chính trị quốc tế, hay chính chúng góp phần tạo nên một nền kinh tế toàn cầu tiêu cực và không công bằng? Chúng thúc đẩy sự phát triển của các quốc gia nghèo, hay bóc lột và bóp méo nền kinh tế của các nước ấy? Không có câu trả lời đơn giản hay có tính thuyết phục cho những tranh cãi này. Việc đánh giá ảnh hưởng của những công ty đa quốc gia phụ thuộc vào những nhân tố hoàn cảnh như: nước nhận đầu tư là nước giàu hay nghèo; sự đầu tư này là căn bản và mang tính dài hạn, hay hời hợt và mang tính ngắn hạn; những phương án thay thế dành cho nước tiếp nhận đầu tư; và rất nhiều những nhân tố khác ta sẽ xem xét sau đây. Sự đánh giá cuối cùng còn phụ thuộc vào quan điểm và tiêu chuẩn của từng cá nhân. Nếu một người cho rằng sự phát triển của nền kinh tế quan trọng hơn hết thảy những vấn đề khác, anh ta sẽ có khuynh hướng cho rằng các công ty đa quốc gia là mấu chốt cho sự phát triển trên thế giới. Tuy nhiên, nếu anh ta tin rằng việc theo đuổi một sự phát triển công bằng và ổn định (thậm chí là chậm chạp) là nên làm hơn, các công ty đa quốc gia sẽ trở thành những thế lực khoét sâu thêm bất công và sự bóc lột. Thay vì đứng về một quan điểm nhất định, chúng tôi sẽ cung cấp một bài phân tích cân bằng những ảnh hưởng của các công ty đa quốc gia bằng cách trình bày những quan điểm của mỗi phe trong cuộc tranh luận. Chính người đọc sẽ phải quyết định sức thuyết phục của những luận điểm khác nhau đó, kiểm chứng chúng với những vụ việc và hoàn cảnh cụ thể, từ đó rút ra kết luận cho chính mình.

Quan điểm tích cực

Tác động lên nước nhận đầu tư

Những luận điểm ủng hộ các công ty đa quốc gia thường được đưa ra bởi những nhà kinh tế chính trị tự do và giới kinh doanh. Vì các công ty này thường nằm trong tay nhiều lợi thế cạnh tranh, những quan điểm tích cực phụ thuộc rất nhiều vào những lợi ích mà các công ty đa quốc gia mang đến cho nước chủ nhà. Các công ty đa quốc gia được cho rằng đã chuyển giao kỹ thuật, sản phẩm, vốn, và kỹ năng quản lý hiệu quả cho những quốc gia thiếu hụt những điều này. Sự chuyển giao này đối với các quốc gia chủ nhà sẽ tạo việc làm và nâng cao kỹ năng của lực lượng lao động, khi họ phải học cách sử dụng những kỹ thuật hiện đại các công ty đa quốc gia đã chuyển giao. Nếu so với việc mua lại một công ty địa phương nào đó, những tác động tích cực đến nền kinh tế của một đất nước thậm chí còn nhiều hơn gấp bội khi sự đầu tư nhằm vào một khu vực còn mới chưa phát triển của đất nước đó. Trong trường hợp đầu tư vào một lĩnh vực mới, đó rõ ràng là một sự đóng góp cho năng suất của quốc gia đó, vì nếu không có đầu tư nước ngoài, cơ sở sản xuất và những việc làm liên quan sẽ không tồn tại. Và dù việc mua lại các công ty bản địa có kém hấp dẫn hơn với nước chủ nhà thì vẫn còn những lợi ích khác khi các công ty đa quốc gia có khuynh hướng quản lý hoạt động của công ty được mua lại hiệu quả hơn so với người chủ cũ. Như Robert Reich đã chỉ ra, các công ty đa quốc gia tiến hành đầu tư ra nước ngoài vì "họ nghĩ họ sẽ có khả năng sử dụng tài sản cũng như nhân công của quốc gia được đầu tư tốt hơn các nhà đầu tư bản địa và do đó các nhà quản lý có thể làm cho tài sản và nhân công có năng suất cao hơn. Một ví dụ cụ thể là Toyota, công ty đã tiếp quản một nhà máy của General Motors ở California và đã thành công trong việc nâng năng suất lên 50% và giảm thiểu đáng kể tình trạng trốn việc.

Hơn nữa, sẽ có những tác động lan tỏa lên các công ty và khu vực kinh tế của quốc gia được đầu tư. Ví dụ, việc Ford xây dựng một nhà máy sản xuất xe hơi ở Brazil *có thể* dẫn đến cơ hội mở rộng quy mô cho các công ty cung cấp cao su hay thép nội địa, đồng thời tạo thêm việc làm cho các đại lý xe hơi cũng như các công ty quảng cáo, *nếu như*, đương nhiên, Ford mua nguồn nguyên vật liệu ở thị trường nước nhận đầu tư và bán phần lớn sản phẩm của nó tại địa phương. Nói cách khác, mức độ quan hệ giữa các công ty đa quốc gia này với các công ty nội địa là một nhân tố quan trọng trong việc mở rộng những tác động lan tỏa lên nền kinh tế của nước nhận đầu tư. Đây là lý do tại sao nhiều chính phủ của nước nhận đầu tư đòi hỏi các công ty đa quốc gia phải sử dụng một lượng nhất định các nguồn nguyên vật liệu nội địa trong sản phẩm cuối cùng của họ. Những lợi ích gián

tiếp khác bao gồm việc cạnh tranh gia tăng mà các công ty đa quốc gia tạo ra đối với các công ty bản địa. Điều này sẽ thúc đẩy các công ty bản địa ứng phó hiệu quả hơn với những đối thủ nước ngoài bằng cách học hỏi các công ty đa quốc gia này. Rõ ràng “bộ ba ông lớn” sản xuất xe hơi của Mỹ đã bắt đầu giảm sự tự mãn của mình trước sự thành công của các dòng xe hơi Nhật Bản, cả xe nhập khẩu lẫn xe sản xuất tại Mỹ bởi các nhà máy của Nhật.

Các công ty đa quốc gia cũng được cho là giúp cải thiện cán cân thanh toán của các quốc gia. Về cán cân tài khoản vốn, sẽ có một dòng vốn được chuyển vào nền kinh tế khi một công ty đa quốc gia xây dựng một công ty con hoặc mua lại một công ty đã có sẵn. Hiển nhiên vấn đề mấu chốt ở đây là sự cân bằng cán cân vốn sau khi trừ đi dòng vốn chảy ra nước ngoài dưới dạng chuyển lợi nhuận về nước, phí nhượng quyền, và những khoản chi trả mà công ty con chuyển cho công ty mẹ. Trong khi có những ý kiến cho rằng cán cân vốn này về lâu dài sẽ âm vì các công ty này không chỉ mong muốn thu hồi được khoản vốn họ đã bỏ ra để đầu tư mà còn phải thu được lợi nhuận, những người ủng hộ các công ty đa quốc gia đã chỉ ra những ảnh hưởng tích cực về thương mại mà các công ty này mang lại. Các công ty đa quốc gia có thể giúp giảm nhập khẩu ở quốc gia mà họ đầu tư bằng cách thay thế những sản phẩm trước đó phải nhập khẩu bằng các sản phẩm được sản xuất nội địa, đồng thời gia tăng xuất khẩu. Các công ty đa quốc gia, với quy mô quốc tế của mình, có hệ thống tiếp thị và phân phối tốt hơn nhiều so với các công ty nội địa, và do đó họ là những nhà xuất khẩu rất thành công. Thực tế, nhiều công ty con của họ ở các nước đang phát triển chủ yếu phục vụ mục đích xuất khẩu khi họ sản xuất hàng hoá chỉ để bán tại các quốc gia khác. Tuy nhiên, một lần nữa, chúng ta phải xét đến *tác động rò rỉ* đối với thương mại, vì rất nhiều các công ty đa quốc gia phải nhập khẩu các nguyên vật liệu từ các công ty con khác trên thế giới.

Tác động lên nước đầu tư

Chúng ta đã tập trung vào những ảnh hưởng tích cực đối với các nước nhận đầu tư. Vậy những lợi ích mà các nước nhận đầu tư nhận được có gây tổn hại cho nước đầu tư không? Những khoản vốn, kỹ thuật, và kỹ năng quản lý được đưa ra nước ngoài có đồng nghĩa với việc làm giảm cơ hội việc làm, giảm xuất khẩu từ những nước đầu tư? Đây là một câu hỏi khó trả lời một cách chắc chắn vì ta không thể chắc điều gì sẽ xảy ra với nguồn lực của các công ty đa quốc gia nếu họ không “xuất ngoại.” Ví dụ, liệu một nhà máy bị đóng cửa ở chính quốc để công ty mẹ có thể chuyển việc sản xuất đến một khu vực có chi phí lao động rẻ hơn sẽ có khả năng tiếp tục tồn tại nếu việc dịch chuyển không xảy ra? Không cách nào có thể

chắc chắn được. Những người ủng hộ các công ty đa quốc gia cho rằng những công ty này đã thực hiện những quyết định kinh tế một cách có suy xét cẩn thận. Họ chuyển giao việc sản xuất ra nước ngoài hay mở những nhà máy sản xuất mới ở đây nhằm tự vệ trước những áp lực cạnh tranh. Nếu không làm vậy họ sẽ có nguy cơ không thể thâm nhập thị trường nước ngoài và thậm chí phá sản – đe dọa việc làm của lực lượng lao động. Hơn nữa, những người ủng hộ còn cho rằng đầu tư trực tiếp ra nước ngoài có thể kích thích hoạt động kinh tế tại chính quốc. Ví dụ, các công ty đa quốc gia của Mỹ đã xuất khẩu một lượng lớn các sản phẩm nội địa của họ cho các công ty con ở nước ngoài. Nếu các công ty con này không tồn tại, hoàn toàn không có gì đảm bảo những thị trường nước ngoài cho những sản phẩm xuất khẩu này sẽ tồn tại.

Cuối cùng, ở một mức độ bao quát, hệ thống hơn, những người ủng hộ các công ty đa quốc gia đã đưa ra một loạt những lập luận về những lợi ích chính trị và văn hoá mà các công ty này mang lại. Ở cấp độ hệ thống, các công ty đa quốc gia được nhìn nhận như là những lực lượng giúp hợp nhất nền kinh tế thế giới, do đó làm giảm chủ nghĩa dân tộc cũng như các căng thẳng quốc tế. Với việc thúc đẩy thương mại giữa các quốc gia và tạo sự kết nối giữa những người lao động ở các quốc gia khác nhau vào trong một mạng lưới, cùng với việc phân phối các sản phẩm tiêu dùng giống nhau vào từng ngõ ngách của thế giới, họ đã xoá nhoà khoảng cách giữa các quốc gia và tạo nên công dân toàn cầu với những thị hiếu và thói quen hiện đại. Hơn nữa, với việc vươn ra toàn cầu thay vì chỉ quanh quẩn trong phạm vi quốc gia, đồng thời giúp cách mạng hóa dòng chảy của vốn và thông tin quốc tế, các công ty đa quốc gia đã buộc các chính phủ phải hợp tác về mặt chính trị để có thể điều tiết và kiểm soát những thể lực quốc tế mới này. Cùng quan điểm đó, những người ủng hộ các công ty đa quốc gia hay rộng hơn là nền kinh tế toàn cầu không biên giới cũng tuyên bố rằng tăng trưởng kinh tế bắt nguồn từ một nền kinh tế thế giới cởi mở hơn sẽ dẫn đến một trật tự kinh tế tự do và dân chủ hơn ở các quốc gia trước đây từng phải trải qua các chế độ chuyên chế.

Quan điểm tiêu cực

Những công kích nhắm vào các công ty đa quốc gia đến từ những nhà lý luận theo quan điểm chủ nghĩa cấu trúc cấp tiến. Ở cấp độ chung nhất, họ cho rằng các công ty đa quốc gia đã đưa các quốc gia nghèo vào một hệ thống thế giới không công bằng khi các quốc gia này vật vờ ở vùng ngoại vi và phụ thuộc nặng nề vào các quyết định và hành động của những nhà tư bản đang chiếm chệ ở trụ sở chính của họ ở các quốc gia giàu có vùng lõi. Gợi ý chính sách của những ý kiến cấp tiến

nhất là các quốc gia nghèo hãy cắt đứt sự phụ thuộc của họ bằng cách đóng cửa với các công ty đa quốc gia. Dù quan điểm này có ưu nhược điểm gì đi chăng nữa, đây cũng không phải là một chính sách được nhiều quốc gia theo đuổi. Thậm chí những quốc gia cộng sản như Trung Quốc hay Cuba còn tìm cách thu hút các công ty đa quốc gia. Do đó chúng ta sẽ xem xét, ở một cấp độ phân tích thấp hơn, những tác động tiêu cực tiêu biểu của đầu tư từ các công ty đa quốc gia, trước tiên là đối với những nước nhận đầu tư và sau đó là những nước chủ nhà của các công ty này.

Tác động đối với nước nhận đầu tư

Những lý lẽ mang ít tính ý thức hệ hơn chống lại các công ty đa quốc gia liên quan đến những điều kiện cụ thể xoay quanh khoản đầu tư của họ. Ví dụ như vấn đề về phần vốn được chuyển cho nước nhận đầu tư khi họ tiến hành đầu tư trực tiếp ra nước ngoài. Trong một vài trường hợp, các công ty đa quốc gia có thể sẽ vay tiền đầu tư ở thị trường nước tiếp nhận hơn là chuyển vốn trực tiếp của mình từ cơ sở chính ra ngoài. Vì các ngân hàng tin rằng sẽ an toàn hơn nếu cho những tổ chức lớn vay, các công ty đa quốc gia này có thể bóp chết các công ty bản địa non trẻ, gạt họ ra khỏi cuộc chơi trên thương trường sở tại, từ đó làm trì trệ khả năng phát triển độc lập của giới kinh doanh bản địa. Tương tự như vậy, những khoản vốn đầu tư thêm sau này có thể đến từ lợi nhuận của các công ty con hơn là từ công ty mẹ. Nếu tính đến khoản vốn chảy ra nước ngoài dưới dạng chuyển lợi nhuận về nước, khoản vốn đầu tư ròng được chuyển vào nước tiếp nhận sẽ nhỏ hơn rất nhiều so với những gì mà những ý kiến ủng hộ các công ty đa quốc gia đã nêu.

Những nghi ngờ cũng gia tăng quanh những lợi ích từ việc chuyển giao công nghệ, đặc biệt tới những quốc gia đang phát triển nghèo hơn. Thứ nhất, một phần rất lớn khả năng nghiên cứu và phát triển của các công ty đa quốc gia vẫn được giữ lại tại công ty mẹ ở quê hương của họ. Rất ít trong số đó được chuyển giao sang các quốc gia đang phát triển. Do đó, các công ty đa quốc gia bị cho là không hề giúp gì cho các quốc gia nhận đầu tư tự bước đi trên đôi chân của họ để có thể tạo ra công nghệ mới. Vì người dân địa phương nhận được rất ít đào tạo và kinh nghiệm để phát triển những sản phẩm và quy trình mới nên khi các công ty này rời đi, họ sẽ được hưởng rất ít lợi ích lâu dài. Điều này đặc biệt đúng đối với các công ty đa quốc gia sản xuất để xuất khẩu ở các khu vực có giá thành lao động thấp, vì họ sẽ chỉ lưu lại ngắn hạn ở nước mà họ đầu tư.

Vấn đề thứ hai cần bàn đến là sự phù hợp của công nghệ được chuyển giao đối với các quốc gia nhận đầu tư. Liệu một sản phẩm hay quy trình được sản sinh ở

một quốc gia giàu có như Mỹ và đáp ứng những điều kiện chuyên biệt ở đó có phù hợp với các quốc gia nghèo hay không? Ví dụ, một quy trình sản xuất tự động hoá cao có là lựa chọn phù hợp nhất ở một đất nước như Ấn Độ, nơi có nguồn lao động rất dồi dào, hay một công nghệ đòi hỏi nhiều sức lao động sẽ phù hợp hơn? Tương tự như vậy, có phù hợp chẳng nếu các công ty đa quốc gia bán cho người dân các quốc gia nghèo các sản phẩm vốn dĩ được sản xuất để bày bán ở thị trường các quốc gia phát triển, khi mà đối với những người này, thậm chí những nhu cầu cơ bản còn đang thiếu trầm trọng? Có phải Nestle đã thiếu thông tin hay kém cỏi khi tiếp thị sản phẩm sữa bột của họ ở châu Phi và Mỹ Latinh, khi mà những người phụ nữ ở đây còn không có cơ hội tiếp cận với nguồn nước sạch và đang nuôi con bằng sữa mẹ? Bất cứ ai có dịp đến các quốc gia đang phát triển cũng sẽ bị sốc trước sự phổ biến của thuốc lá và nước uống có ga của Mỹ. Nên chẳng những thứ nước không có chút lợi ích dinh dưỡng nào và những sản phẩm gây ung thư này được quảng bá bởi các công ty đa quốc gia? Những câu hỏi thế này thật không dễ trả lời. Việc nên phản ứng ra sao phụ thuộc vào những tiêu chuẩn giá trị riêng cũng như những phương án thay thế mà các quốc gia đang phát triển đang phải đối mặt. Ví dụ, những người ủng hộ các công ty đa quốc gia cho là sự chuyển giao của các công nghệ cần vốn lớn cũng vẫn tốt hơn là không có công nghệ nào được chuyển giao, và việc cung cấp cho người tiêu dùng các quốc gia nghèo những lựa chọn tương đương với người tiêu dùng ở các quốc gia giàu cũng có nghĩa là thừa nhận họ có khả năng thực hiện những lựa chọn khôn ngoan như những công dân ở các nước giàu kia.

Có lẽ quan điểm quan trọng nhất của các nước nhận đầu tư là mức độ liên kết giữa các công ty đa quốc gia và nền kinh tế sở tại. Các công ty đa quốc gia thuê càng nhiều công nhân, cán bộ quản lý địa phương, hay ký hợp đồng cung cấp sản phẩm và dịch vụ với càng nhiều các hãng bản địa thì hiệu ứng lan tỏa càng cao. Thường trong trường hợp FDI ở các nước phát triển, những công ty đa quốc gia lập công ty con ở nước tiếp nhận chủ yếu phục vụ cho thị trường địa phương, và họ có khả năng phát triển các mối liên kết hợp đồng với các công ty địa phương. Những công ty chủ yếu quan tâm đến outsourcing – nghĩa là sản xuất tại các địa điểm ở nước ngoài để xuất khẩu, thường là trở lại thị trường nước nhà – có xu hướng không phát triển mối liên kết rộng rãi với các công ty địa phương. Thật vậy, một số nước ở châu Á, Trung và Nam Mỹ đã thiết lập các "khu chế xuất" để thu hút đầu tư của các công ty đa quốc gia.

Biên giới Mỹ - Mexico, với khoảng hai ngàn khu chế xuất, có lẽ là ví dụ nổi tiếng nhất cho những khu vực như vậy. Khu này cung cấp cho các công ty đa quốc gia Mỹ lao động tương đối rẻ, không có nghiệp đoàn bảo vệ, lại gần với thị trường

lớn là Mỹ. Thuế và thuế nhập khẩu hầu như bị loại, luật môi trường và luật lao động được thực thi một cách yếu ớt. Các công ty đa quốc gia Mỹ trong các ngành dệt may, điện tử, công nghiệp ô tô đã ồ ạt tìm đến khu vực này, nhập khẩu các phụ tùng từ Mỹ, lắp ráp ở Mexico rồi vận chuyển thành phẩm về Mỹ. Tương tự như vậy, trong lĩnh vực bán dẫn, các công ty Mỹ đi tiên phong trong chiến lược sản xuất các vi mạch ở Mỹ, vận chuyển bằng đường hàng không sang châu Á cho lắp ráp thành các bản mạch, và sau đó vận chuyển trở về Mỹ để tiêu thụ. Vấn đề đối với một số nước tiếp nhận đầu tư là các công ty đa quốc gia ít cắm rễ sâu vào nền kinh tế, chuyển giao rất ít việc nghiên cứu và phát triển, đồng thời có ít mối liên kết với các công ty địa phương. Điều này đặc biệt đúng với các khu chế xuất ở Mexico, vốn chỉ mua 2% tổng số đầu vào sản xuất từ Mexico.

Ngoài ra còn có một số chỉ trích khác dành cho các công ty đa quốc gia và thường tập trung vào những tác động của chúng đối với các nước đang phát triển. Các nhà phê bình cho rằng các công ty đa quốc gia có xu hướng bóc lột công nhân ở các nước đang phát triển bằng cách trả cho họ mức lương thấp, cung cấp cho họ ít lợi ích trong khi điều kiện làm việc không an toàn. Một số ty đa quốc gia cũng đã bị cáo buộc chuyển giao quy trình sản xuất không an toàn với môi trường cho các nước nghèo hơn để thoát quy định nghiêm ngặt về môi trường ở Mỹ hoặc Châu Âu. Tất cả những vấn đề này đang gây tranh cãi, và việc đánh giá công bằng còn phụ thuộc phần lớn vào hệ quy chiếu của từng người. Nếu những hành động của các công ty đa quốc gia (cho dù đó là về điều kiện làm việc hay các vấn đề môi trường) được so sánh với những hành động họ theo đuổi ở các nước phát triển như Mỹ, thì không có nghi ngờ gì về việc các công ty đa quốc gia đang bóc lột các nước đang phát triển. Tuy nhiên, nếu so sánh các hành vi của các công ty đa quốc gia với các công ty bản địa ở các nước đang phát triển, thì rõ ràng các công ty đa quốc gia là những công dân kinh tế không hề tệ chút nào (thậm chí còn tốt hơn).

Cuối cùng, chúng ta cần phải xem xét qua ảnh hưởng của các công ty đa quốc gia lên điều kiện chính trị ở nước sở tại. Công ty đa quốc gia chủ yếu quan tâm tới một môi trường kinh doanh ổn định mà ở đó việc kiếm lợi nhuận của họ không bị gián đoạn. Ở các nước đang phát triển điều này có thể có nghĩa là gây áp lực lên chính phủ nhằm "tự do hoá" nền kinh tế của họ bằng cách hạn chế sự phát triển của các phong trào công nhân mạnh hoặc bỏ qua các vi phạm về an toàn lao động và môi trường. Điều rõ ràng là các công ty đa quốc gia không muốn dính líu đến việc thúc đẩy dân chủ hoặc nhân quyền. Các công ty này đã hoạt động khá hiệu quả ở các nước đang theo chế độ tả khuynh lẫn chuyên chế hữu khuynh. Một ví dụ tiêu biểu về việc lợi ích kinh tế vượt qua sự khác biệt về chính trị là trường hợp của Công ty Dầu Gulf tại một nước Châu Phi theo chủ nghĩa xã hội là Angola.

Trong trường hợp này quân tình nguyện của Cuba đã bảo vệ các nhà máy lọc dầu của Gulf, một công ty đa quốc gia Mỹ, khỏi sự tấn công của quân du kích được chính phủ Mỹ và Nam Phi hỗ trợ.

Đôi khi, khi quyền lợi bị đe dọa, một số công ty đa quốc gia đã ép chính phủ của họ can thiệp vào các vấn đề chính trị nội bộ của các quốc gia khác. Tráng trọng nhất là chiến dịch rất thành công của công ty United Fruit trong việc làm suy yếu chính phủ dân cử của Guatemala trong thập niên 1950. Tức giận khi đất bỏ hoang của mình bị tịch thu và việc bồi thường không đầy đủ, dù số tiền được đưa ra dựa trên hồ sơ thuế của riêng mình, công ty này đã vận động chính quyền Eisenhower đạo diễn một cuộc đảo chính quân sự. Cuộc đảo chính khởi đầu cho nhiều thập kỷ áp bức ở Guatemala. Có lẽ ít thấy hơn, nhưng những công ty đa quốc gia của Mỹ như ITT cũng liên quan đến việc lật đổ chính quyền Allende được bầu tại Chile vào năm 1973. Trong khi đây là những trường hợp cực đoan, chúng cho thấy nền độc lập chính trị của các nước đang phát triển có thể bị hạn chế nghiêm trọng như thế nào bởi sự hiện diện của các công ty đa quốc gia lớn từ các quốc gia giàu mạnh.

Tuy nhiên ngược lại các công ty đa quốc gia cũng phải chịu áp lực chính trị. Áp lực từ chính phủ hoặc các chiến dịch cộng đồng được tổ chức tốt có thể ảnh hưởng đến sự thay đổi hành vi của các công ty đa quốc gia. Một ví dụ gần đây là sự thành công của một chiến dịch buộc các công ty đa quốc gia Mỹ ngừng đầu tư vào Nam Phi. Tương tự, một cuộc tẩy chay sản phẩm của Nestlé và sự tham gia sau đó của Tổ chức Y tế Thế giới đã buộc Nestlé và các hãng sản xuất sữa bột khác phải thay đổi cách tiếp thị.

Tác động tiêu cực đến nước đầu tư

Vấn đề trọng tâm về đầu tư trực tiếp ra nước ngoài đối với nước đi đầu tư là dòng chảy về vốn, công nghệ và hàng hóa ra nước ngoài phục vụ gì cho tiêu chuẩn sống của người dân quốc gia đó. Các tổ chức công đoàn và các học giả cho rằng đầu tư trực tiếp nước ngoài sẽ dẫn đến việc giảm việc làm trong nước và dần dần “phi công nghiệp hóa” nền kinh tế nước đi đầu tư. Ít người phản đối lập luận cho rằng việc làm sẽ biến mất khi các công ty đa quốc gia vận hành các hoạt động sản xuất ở nước ngoài. Vấn đề này đặc biệt nghiêm trọng đối với các lao động theo quy trình bởi các công ty đa quốc gia cho rằng dễ dàng chuyển những công việc theo quy trình như lắp ráp, nhập lệnh, xử lý dữ liệu, và thậm chí cả việc viết các đoạn mã đơn giản cho các phần mềm máy tính, sang các địa điểm có chi phí rẻ hơn ở nước ngoài. Các câu hỏi quan trọng là, đầu tiên, tổn thất công việc đó có được cân bằng lại bởi những việc làm mới được tạo nhờ FDI không, và, thứ hai, điều gì sẽ xảy ra

với những công việc đã mất nếu không có đầu tư nước ngoài. Liệu sự cạnh tranh từ các công ty nước ngoài có dẫn tới việc những công việc này biến mất ngay cả khi không có đầu tư ra nước ngoài hay không? Dù rất khó để trả lời rõ ràng những câu hỏi vốn còn phụ thuộc vào nhiều giả định khác nhau này, những người chỉ trích các công ty đa quốc gia đều chỉ ra rằng dù cho có những ảnh hưởng tích cực từ FDI lên tình hình việc làm, những người mất việc cũng sẽ hiếm được hưởng lợi từ những công việc mới được tạo ra. Như một số nhà bình luận đã chỉ ra, những công việc mất đi đa số là trong mảng sản xuất theo quy trình, trong khi đó những công việc mới được tạo ra chủ yếu là công việc chuyên môn, văn phòng, hoặc các lĩnh vực dịch vụ. Chính những công nhân sản xuất, vốn đã bị tác động bởi sự thay đổi công nghệ, là những người phản đối mạnh mẽ nhất dòng chảy FDI ra nước ngoài cũng các hiệp định thương mại tự do như NAFTA.

Chính phủ của nước đầu tư và nước nhận đầu tư đều quan tâm đến doanh thu thuế mà các công ty đa quốc gia tạo ra. Các công ty đa quốc gia hoạt động ở nhiều nước đều phải nộp thuế cho phần lợi nhuận được tạo ra từ việc kinh doanh ở các nước đó. Tuy nhiên, vấn đề là một phần lớn hoạt động kinh doanh của các công ty đa quốc gia được tiến hành giữa các công ty con hoặc chi nhánh của họ. Một trường hợp khá điển hình là một nhà sản xuất điện tử Mỹ gửi những linh kiện của họ đến Mexico để lắp ráp và sau đó vận chuyển lại về công ty ở Mỹ. Tương tự, công ty mẹ có thể gửi cán bộ quản lý sang các công ty con ở Mexico để giúp đỡ các cán bộ quản lý người địa phương giải quyết các khó khăn trong sản xuất. Giá cho việc trao đổi hàng hóa và dịch vụ này được gọi là *giá chuyển giao* bởi vì nó không xảy ra giữa các công ty độc lập trên thị trường. Nó được quyết định bởi nhân viên ở trụ sở chính của công ty.

Do các nước có mức thuế khác nhau nên có thể thấy tại sao các công ty đa quốc gia luôn cố gắng thao túng giá chuyển giao nhằm giảm thiểu gánh nặng về thuế. Nếu mức thuế ở Mexico cao hơn ở Mỹ thì các công ty đa quốc gia sẽ tăng giá hàng hóa và dịch vụ khi chuyển tới Mexico và định giá thấp sản phẩm khi vận chuyển về Mỹ. Với cách này, hoạt động kinh doanh ở Mexico sẽ có ít hoặc không có lợi nhuận, tiền thuế phải trả cho chính phủ Mexico sẽ giảm tối thiểu. Sự thao túng việc định giá chuyển giao sẽ phức tạp hơn khi các công ty đa quốc gia sử dụng các nước có mức thuế suất thấp (được gọi là thiên đường thuế) để làm nơi lập hóa đơn hàng hóa. Trong những trường hợp này các hóa đơn (nhưng thực tế không phải là hàng hóa hay dịch vụ) cho tất cả các giao dịch giữa các công ty con được chuyển qua các nơi lập hóa đơn hàng hóa và lợi nhuận "kiếm" được nằm ở đây, qua đó trốn được thuế ở cả nước đầu tư lẫn nước nhận đầu tư. Một ví dụ nổi bật được báo chí đưa tin gần đây về việc áp dụng cách thức này là công ty News Corp., một công

ty giải trí đa quốc gia khổng lồ sở hữu nhiều tờ báo và đài truyền hình trên thế giới với mức lợi nhuận hàng năm lên tới 1,3 tỷ đô la năm 1997, chỉ phải trả 103 triệu đô la cho tất cả các loại thuế trên toàn thế giới. Trong suốt những năm 1990, mức thuế suất của công ty này chỉ ở mức 5,7 %, trong khi hầu hết các công ty lớn của Mỹ như Walt Disney, Time Warner, và Viacom đều chịu mức thuế trung bình khoảng 27-32%. Báo cáo cho thấy công ty News Corp., có 789 đơn vị kinh doanh ở 52 quốc gia, đã làm giảm hóa đơn thuế của mình bằng cách “chuyển lợi nhuận qua một loạt các công ty con đặt tại các nơi có mức thuế thấp hoặc không đánh thuế như quần đảo Cayman và Bermuda.” Không ai có thể biết rõ vấn đề định giá chuyển giao nghiêm trọng tới mức nào, vì người ngoài, ngay cả các cơ quan thuế, cũng rất khó chứng minh sự khác nhau giữa giá thị trường với giá chuyển giao. Tuy nhiên có thể thấy là cơ hội cho sự tháo túng như vậy là rất lớn khi thương mại được thực hiện trong nội bộ các công ty ước tính hiện chiếm 1/3 hay 1/2 tổng kim ngạch thương mại thế giới.

Tổng hợp tác động của công ty đa quốc gia

Như chúng ta đã thấy, cả những người ủng hộ và những nhà phê bình các công ty đa quốc gia đã đưa ra những lập luận thuyết phục cho ý kiến của họ. Phe ủng hộ các công ty đa quốc gia có lợi thế khi có thể viện dẫn sự thành công của các nước chấp nhận FDI như Singapore, Đài Loan, Mexico, và Braxin. Câu chuyện thành công gần đây của Malaysia càng củng cố thêm lập luận của họ. Malaysia đã chứng kiến thu nhập bình quân đầu người và tổng sản phẩm quốc dân tăng hơn 6% một năm, một phần rất lớn là nhờ đầu tư trực tiếp nước ngoài vào lĩnh vực chế tạo của nước này (từ năm 1967, 60% đầu tư vào lĩnh vực chế tạo đến từ nguồn vốn nước ngoài). Trung Quốc dường như là trường hợp kế tiếp theo một chiến lược tương tự. Đây là những ví dụ mạnh mẽ từ cuộc sống thực giúp củng cố lập trường của những người ủng hộ biên giới mở và đầu tư trực tiếp nước ngoài. Những người chỉ trích gặp khó khăn hơn trong việc bảo vệ quan điểm của mình bởi có quá ít ví dụ về việc các quốc gia phát triển kinh tế thành công bằng các chiến lược khác. Nhật Bản là trường hợp được đề cập đến ngay nhưng sự phát triển của Nhật gắn liền với những điều kiện đặc biệt khiến cho các quốc gia nghèo khác khó có thể phát triển được bằng cách bắt chước chính sách đóng cửa của Nhật đối với dòng vốn FDI.

Thiếu chiến lược phát triển thay thế hữu hiệu, hầu hết các chính phủ và công nhân trên thế giới đều phải tham gia vào nền kinh tế toàn cầu. Chiến lược tốt nhất là thương lượng với các công ty đa quốc gia về các điều khoản FDI để có được những thuận lợi lớn nhất có thể. Như chúng ta sẽ thấy, trong khi một số nước và

lực lượng lao động không hoàn toàn lép vế trong thương lượng với các công ty đa quốc gia, nhìn chung có thể thấy ưu thế thường thuộc về các công ty đa quốc gia nhiều hơn. Quan điểm này không phải được tất cả các nhà kinh tế chính trị chia sẻ. Stephen Krasner cho rằng từ góc độ kinh tế của chủ nghĩa dân tộc, các quốc gia có khả năng thương lượng đáng kể vì họ có thể từ chối cho các công ty đa quốc gia vào lãnh thổ của mình. Tuy nhiên, trừ khi quốc gia đó sở hữu những nguồn lực lớn, như nguyên liệu thô, vốn, công nghệ, vv... thì việc từ chối FDI vào lãnh thổ mình trong thế giới ngày nay chẳng khác nào cầm súng bắn vào chân mình.

Ve vãn các công ty đa quốc gia – Trường hợp của Mercedes – Benz

Các công ty đa quốc gia có sức hấp dẫn lớn trên toàn cầu. Bất cứ khi nào một công ty lớn nổi tiếng thông báo rằng đang có kế hoạch thiết lập một cơ sở sản xuất thì sẽ có khá nhiều quốc gia tham gia vào một cuộc chiến cạnh tranh quyết liệt để thu hút đầu tư của công ty đó. Ví dụ dưới đây cho thấy một hình ảnh khá tiêu biểu về con đường mà các chính phủ (quốc gia và khu vực) sẽ trải qua để có được sự đầu tư từ các công ty đa quốc gia. Nó cũng chỉ ra những lợi thế về sức mạnh đàm phán của các công ty đa quốc gia trong việc thương lượng với các chính phủ.

Mercedes-Benz cơ bản là nhà sản xuất của Đức, nổi tiếng với công nghệ thiết kế chế tạo tuyệt vời qua những chiếc xe hơi và xe tải chất lượng cao. Năm 1993, thương hiệu này đã quyết định quốc tế hóa sản xuất. Một số yếu tố kết hợp dẫn đến việc nhanh chóng đưa ra quyết định này, đó là: chi phí lao động ở Đức rất cao; đồng Deutschemark của Đức được định giá cao so với đồng USD làm giá xe hơi của hãng ở thị trường xuất khẩu chính là Mỹ tăng lên; trong khi các công ty đa quốc gia Nhật bắt đầu thách thức sự thống trị thị trường xe cao cấp của Mercedes với những dòng xe Lexus, Infinity và Acura. Quyết định xây dựng một dòng xe jeep thể thao tại nước ngoài của Mercedes là một phần của chiến lược quốc tế hóa sản xuất để vượt qua những khó khăn hiện tại.

Một nhóm các giám đốc điều hành Mercedes bắt đầu một quy trình tuyển chọn trên toàn thế giới trong tháng 1/1993 và nhanh chóng thu hẹp phạm vi tìm kiếm của mình vào thị trường Bắc Mỹ. Mỹ không chỉ là thị trường chính đối với loại xe thể thao, mà ở đó tổng chi phí về lao động, linh kiện và vận chuyển là thấp nhất. Chi phí vận chuyển là một phần đáng kể trong tổng chi phí, vì Mercedes lên kế hoạch nhập khẩu động cơ và các linh kiện khác từ Đức và xuất khẩu hơn một nửa tổng sản phẩm được lắp ráp cho các thị trường ngoài nước Mỹ.

Nhóm chuyên gia của Mercedes, với sự giúp đỡ của chuyên gia tư vấn, đã kiểm tra 100 địa điểm tại 35 tiểu bang của Mỹ. Nhóm đã viếng thăm 6 địa điểm cuối cùng và nhanh chóng thu hẹp sự lựa chọn của mình vào các bang Nam và Bắc Carolina và Alabama. Mỗi bang này đều có luật bảo vệ quyền lao động và có tỉ lệ tổ chức công đoàn thấp. Gói ưu đãi của

Bắc Carolina lên đến 108 triệu USD. Nam Carolina cung cấp một gói ưu đãi gần 130 triệu USD, gần tương đương với gói ưu đãi mà BMW được hưởng gần đây khi thiết lập chi nhánh đầu tiên của mình ở Mỹ tại tiểu bang này. Nhưng chính tiểu bang Alabama với gói ưu đãi 253 triệu USD mới là nơi giữ chân được nhà máy trị giá 300 triệu USD của Mercedes.

Alabama, tiểu bang nổi tiếng lạc hậu và kém hấp dẫn đối với các công ty đa quốc gia, đã giành được khoản đầu tư của Mercedes. Gói ưu đãi bao gồm 92 triệu USD để mua và phát triển địa điểm xây nhà máy; 77 triệu USD cho việc cải thiện đường cao tốc, các tiện ích và cơ sở hạ tầng khác; hoàn thuế đối với máy móc, thiết bị nhập khẩu; và 60 triệu USD đầu tư cho giáo dục và đào tạo. Trường Đại học Alabama thậm chí đã đồng ý triển khai "Trường học ngày thứ bảy" để giúp con cái của những quản lý người Đức của Mercedes theo kịp với những tiêu chuẩn cao hơn về khoa học và toán ở Đức. Tất cả những khoản tiền này sẽ được trả bởi tiền thuế của dân Alabama. Thống đốc bang Bắc Carolina đã đặc biệt không đồng tình với việc miễn giảm thuế được cơ quan lập pháp bang Alabama thông qua (được nhiều người gọi là "Đạo luật Benz"), trong đó cho phép Mercedes được phép giữ lại 5% tiền lương của nhân viên để giúp Mercedes trả hết nợ.

Mục tiêu ve vãn Mercedes đã vượt ra ngoài các ưu đãi về tài chính. Nó còn bao gồm đề xuất đặt tên một phần của một xa lộ liên bang là "Xa lộ Mercedes-Benz", những tour du lịch bằng máy bay và trực thăng, những chuyến thăm của thống đốc Alabama và các quan chức khác đến trụ sở Mercedes tại Đức, một bảng quảng cáo bằng tiếng Đức gần khu vực đặt nhà máy chào mừng Mercedes, và thống đốc bang lái xe Mercedes như là xe hơi biểu tượng của bang. Không có gì đáng ngạc nhiên khi nhà điều hành Mercedes tuyên bố chính sự nhiệt tình của Alabama chính là yếu tố quyết định.

Bù lại, 1.500 công nhân sẽ nhận được việc làm với mức lương tốt, và hàng nghìn công ăn việc làm sẽ được tạo ra từ các cơ sở cung cấp, nhà hàng, và những khách.

Quan hệ đàm phán giữa các công ty đa quốc gia với các chính phủ và công nhân

Lợi thế đàm phán của các công ty đa quốc gia thường dựa trên hai yếu tố. Một là việc kiểm soát nguồn lực kinh tế khan hiếm và chính yếu. Thứ hai là khả năng di động của họ, cho phép họ di chuyển nguồn lực trên toàn cầu. Tính di động toàn cầu nghĩa là các công ty đa quốc gia thường có khả năng lựa chọn nơi họ sẽ đặt các nguồn lực và hoạt động của mình trong số các phương án lựa chọn khác nhau. Giới công nhân và các chính phủ, vốn cố định ở những khu vực nhất định, đều nhảy vào một cuộc cạnh tranh với nhau để thu hút đầu tư của các công ty đa quốc gia. Các chuyên mục doanh nghiệp trên báo chí đây rầy những ví dụ về việc các công ty đa quốc gia có thể thu được những lợi ích đặc biệt từ các chính phủ, hoặc sự nhượng bộ từ lực lượng lao động nhờ có khả năng khai thác mâu thuẫn giữa chính

phủ và giới nhân công. Giới nhân công đặc biệt dễ bị ảnh hưởng bởi khả năng có thể dịch chuyển khắp toàn cầu của các công ty đa quốc gia. Những công nhân có tay nghề thấp tham gia vào công việc sản xuất ứng dụng công nghệ thấp có ít sức mạnh đàm phán vì sự tồn tại của một thị trường lớn công nhân kỹ năng thấp như vậy khắp toàn cầu. Họ sẽ bị thay thế một cách dễ dàng. Trong trận chiến thu hút FDI trong các thành phần kinh tế này, chúng ta sẽ thấy các công ty đa quốc gia dịch chuyển địa điểm một cách thường xuyên khi họ chuyển tới các nước có nhân công giá rẻ hơn. Thậm chí một số lực lượng lao động tay nghề cao tại các nước phát triển cũng có thể bị tổn thương bởi sự thay đổi địa điểm khi ngày càng có nhiều quốc gia khác đang cố gắng phát triển một lực lượng lớn lao động được đào tạo và huấn luyện tốt (ví dụ như Ấn Độ, Hàn Quốc, Singapore). Trong tương lai, áp lực về tiền lương và điều kiện làm việc của người lao động đến từ các vùng có chi phí thấp hơn dự kiến sẽ ngày càng mạnh khi có thêm nhiều hoạt động sản xuất được quốc tế hóa. Trong những trường hợp này, sức mạnh đàm phán của người lao động sẽ tiếp tục bị xói mòn, các nghiệp đoàn địa phương và quốc gia sẽ mất nhiều quyền lực hơn, và nhiều công nhân hơn từ khắp nơi trên toàn thế giới sẽ bị buộc phải cạnh tranh với nhau

Một ví dụ khá điển hình của sự cạnh tranh giữa các công nhân bắt nguồn từ các công ty đa quốc gia là trường hợp của Hoover, một nhà sản xuất thiết bị Châu Âu thuộc sở hữu của công ty đa quốc gia Mỹ Maytag. Năm 1992, Hoover đã quyết định đóng cửa nhà máy tại Dijon, Pháp, và chuyển đến một nhà máy sản xuất ở Scotland. Việc chuyển dịch sản xuất dẫn đến 600 việc làm bị mất tại Pháp và 400 việc làm được tạo ra tại Scotland. Để giành được những việc làm này, lực lượng nhân công Scotland đã đồng ý chấp nhận các quy cách làm việc mới và những hạn chế về đình công. Những nhượng bộ này, cùng với chi phí lao động ở Scotland thấp hơn, đã mang lại nhiều lợi thế hơn cho nhà máy ở Glasgow. Chính phủ Pháp phản đối quyết định và cáo buộc người Anh "bán phá giá về mặt xã hội," có nghĩa là làm tổn hại quyền của người lao động để thu hút đầu tư nước ngoài.

Các chính phủ cũng buộc phải cạnh tranh với nhau trong cuộc chiến thu hút các công ty đa quốc gia. Mặc dù rõ ràng là những yếu tố chủ yếu quyết định nơi các công ty đa quốc gia đầu tư liên quan tới những lợi thế cụ thể của từng quốc gia hoặc các chiến lược tổng thể của công ty đó, nhưng cũng có trường hợp khi công ty đa quốc gia đã thu hẹp lựa chọn của mình vào một vài địa điểm thì các biện pháp ưu đãi đầu tư trở thành yếu tố tác động tới quyết định cuối cùng. (Xem trường hợp Mercedes-Benz.)

Chỉ có sự hợp tác quốc tế giữa các lực lượng lao động và các chính phủ mới có thể làm giảm sức mạnh đàm phán của các công ty đa quốc gia. Ví dụ, ở Châu Âu, đại diện công đoàn từ các công ty con khác nhau của các công ty đa quốc gia như Ford, GM, và Philips đã thành lập các hội đồng công ty để tạo thuận lợi cho việc chia sẻ thông tin và phối hợp thương lượng với công ty mẹ. Công nhân ở Châu Âu cũng đã thúc đẩy Liên minh Châu Âu thông qua một "hiến chương xã hội" để hài hòa hóa pháp luật về lao động ở tất cả các nước thành viên. Tương tự như vậy, một số quốc gia nhỏ đang phát triển đã tìm cách hài hòa hóa các quy tắc và điều kiện điều chỉnh FDI tại nước mình để tăng cường sức mạnh đàm phán. Hiệp ước Andes, bao gồm Colombia, Chile, Peru, và Venezuela đã thiết lập một bộ quy định chung về quản lý FDI trong những năm 1970 để giảm thiểu sự cạnh tranh giành giật giữa các nước này với nhau. Một số các quy định tiêu biểu bao gồm việc giới hạn về việc chuyển lợi nhuận về nước; kiểm soát chuyển giao công nghệ và yêu cầu gia tăng sự tham gia của địa phương vào việc sở hữu các công ty con.

Những nỗ lực này không thành công trong việc khắc phục cán cân về sức mạnh đàm phán. Ví dụ như về nỗ lực hợp tác công đoàn quốc tế. Các công ty đa quốc gia thường có thể phá vỡ các mối quan hệ đoàn kết giữa các công đoàn bằng cách buộc lực lượng lao động tại các công ty con phải cạnh tranh lẫn nhau để giành được các nguồn lực đầu tư. Với tỷ lệ thất nghiệp quy mô lớn ở nhiều nước Châu Âu, mỗi lực lượng lao động sẽ khó có thể từ chối bảo vệ lợi ích riêng của mình khi vấn đề cốt lõi liên quan tới "công việc của họ hay của chúng ta," đặc biệt là khi "họ" lại mang một quốc tịch khác.

Tuy nhiên, bức tranh cũng không hoàn toàn ảm đạm. Các nước phát triển, với các thị trường trong nước rộng lớn, cơ sở hạ tầng phát triển và hiện đại (đường, bến cảng, vv...), lực lượng công nhân được đào tạo, và tình hình chính trị ổn định, là những nơi hấp dẫn các công ty đa quốc gia và vì thế có khả năng đàm phán lớn đáng kể. Điều đáng nói là hiếm khi các chính phủ tìm cách áp đặt các hạn chế đối với hoạt động của các công ty đa quốc gia. Là nước đi đầu tư lẫn nước nhận đầu tư, các chính phủ này buộc phải trả đũa chống lại ngay chính công ty đa quốc gia của mình nếu họ hành động thái quá chống lại các công ty đa quốc gia của các nước khác.

Một số nước đang phát triển cũng đang giành được nhiều lợi thế hơn trong quan hệ đàm phán với các công ty đa quốc gia. Ví dụ, Singapore nhờ có cơ sở hạ tầng truyền thông và giao thông vận tải tuyệt vời bên cạnh các trung tâm nghiên cứu khoa học và công nghệ xuất sắc nên đang bắt đầu thu hút các trụ sở khu vực của các công ty đa quốc gia, qua đó giành cho mình một số đáng kể những công

việc mang lại thu nhập cao của các công ty đa quốc gia. Tương tự như vậy, Ấn Độ, với rất nhiều các kỹ sư và các nhà khoa học thông thạo tiếng Anh với mức lương tương đối thấp đã thu hút gần như mọi nhà sản xuất máy tính và phần mềm lớn của Mỹ đến thiết lập hoạt động ở đây. Các công ty này bao gồm Texas Instruments, Motorola, Hewlett-Packard, Apple, Sun Microsystems, Intel, Dell, và IBM. Các nước đang phát triển có lợi thế như kể trên sẽ khiến một số công ty đa quốc gia phải cạnh tranh nhau để có thể đặt chi nhánh ở đó và nhờ vậy thương lượng được các điều khoản thuận lợi hơn về đầu tư trực tiếp nước ngoài. (Xem trường hợp Trung Quốc và Boeing). Tất nhiên cần lưu ý rằng ngoại trừ lợi thế sở hữu các nguồn tài nguyên khan hiếm, hay lao động giá rẻ (mà thực sự không phải là lợi thế, vì lao động giá rẻ có ở nhiều nơi), hầu hết các lợi thế cạnh tranh quan trọng của một quốc gia là do con người tạo ra. Trên thực tế, các lợi thế này là kết quả của những nỗ lực phát triển của chính nước sở tại. Trong khi các công ty đa quốc gia có thể hỗ trợ quá trình phát triển, chính các yếu tố quốc nội này mới quyết định chất lượng của cơ sở hạ tầng, trình độ giáo dục và đào tạo dân số, cũng như môi trường chính trị.

Boeing và Trung Quốc: Khi quốc gia có lợi thế hơn

Trong khi nhìn chung đúng là các công ty đa quốc gia thường giữ ưu thế trong đàm phán với các quốc gia, vẫn có những ngoại lệ nhất định. Một trường hợp như thế là Trung Quốc, quốc gia đông dân nhất và có nền kinh tế phát triển nhanh nhất thế giới. Các công ty đa quốc gia thường phải xô đẩy nhau để chen chân vào Trung Quốc, và Trung Quốc giờ đây là nước thu hút nguồn vốn FDI chỉ xếp thứ hai sau Mỹ.

Boeing, hãng sản xuất máy bay lớn nhất thế giới đồng thời là công ty xuất khẩu dẫn đầu của Mỹ, là một công ty đa quốc gia lớn với sức mạnh và ảnh hưởng đáng kể về kinh tế và chính trị. Nhưng trong việc kinh doanh với Trung Quốc, chính phủ Trung Quốc dường như chi phối toàn bộ. Lí do gồm hai phần. Thứ nhất, việc đi lại bằng đường hàng không ở Trung Quốc được dự kiến sẽ tăng trưởng nhanh gấp đôi tỷ lệ ở Mỹ và Châu Âu^a, và Trung Quốc sẽ chi một số tiền lên tới 124 tỷ USD để sắm 1900 chiếc máy bay trong hơn 20 năm tới^b. Như nữ phát ngôn của Boeing đã nói "Trung Quốc là tấm vé của chúng tôi đến tương lai, chúng tôi phải chiếm phần lớn thị phần tại Trung Quốc, thị trường quốc tế lớn nhất của chúng tôi, để duy trì vị trí dẫn đầu trong ngành công nghệ hàng không vũ trụ."^c Thứ hai, xuất hiện một đối thủ non trẻ hơn nhưng khát khao, hăm hở, có thể cạnh tranh và làm suy giảm vị trí thống trị lâu đời của Boeing ở thị trường Trung Quốc. Airbus, công ty liên doanh của 4 hãng sản xuất máy bay Châu Âu, thực sự đã đem đến một sự báo động cho Boeing vào giữa những năm 1990 bằng việc giành được một đơn đặt hàng 60 chiếc máy bay của Trung Quốc, trong khi Boeing chỉ có 14 chiếc.^d Nói một cách đơn giản, bởi vì Trung Quốc là một thị trường quá hấp dẫn, nước này có thể lợi dụng cuộc cạnh tranh giữa hai công ty đa quốc gia này.

Quan điểm đàm phán của Trung Quốc đối với Boeing là khá rõ ràng: chúng tôi sẽ mua máy bay của các ông nếu các ông chia sẻ với chúng tôi sản xuất, việc làm và bí quyết công nghệ. Nếu không, chúng tôi sẽ mua máy bay của Airbus. Lập trường đàm phán này đã mang lại rất nhiều lợi ích hữu hình cho Trung Quốc. Những lợi ích này bao gồm việc sản xuất các phụ tùng khác nhau và lắp ráp bộ phận cho máy bay Boeing; việc chuyển giao công nghệ sản xuất phần đuôi hoàn chỉnh của mẫu 737 từ Wichita, Kansas đến Trung Quốc;^e việc huấn luyện kỹ sư và phi công Trung Quốc của Boeing; việc thành lập các trung tâm phân phối phụ tùng lớn ở Bắc Kinh; và việc đầu tư của Boeing vào các liên doanh bảo trì máy bay.^f Không muốn để Boeing lấn át, Airbus cũng bắt đầu mua các thành phần linh kiện từ Trung Quốc và đang xem xét thành lập một liên doanh với một công ty Trung Quốc để chế tạo một khung máy bay hoàn chỉnh tại đây^g. Những lợi ích được thỏa thuận này gọi là “sự đền bù” và là nguyên nhân của nhiều tranh cãi. Những lãnh đạo công đoàn ở Mỹ đặc biệt lo lắng về những thỏa thuận như thế với Trung Quốc vì chúng không chỉ làm mất công ăn việc làm ở Mỹ mà còn có thể tạo ra một đối thủ cạnh tranh đến từ Châu Á mà cuối cùng sẽ làm giảm thị phần của Boeing.^h Các quan chức điều hành của Boeing đã phản hồi rằng việc đồng ý với những khoản đền bù trên dù có làm giảm công ăn việc làm ở Mỹ thì vẫn còn tốt hơn là “không có gì cả” nếu tất cả đơn đặt hàng rơi vào tay Airbus.ⁱ Hơn nữa, bằng việc phát triển mối quan hệ đối tác với Trung Quốc bây giờ, Boeing hi vọng rằng nó có thể tham gia cùng bất cứ nhà sản xuất Châu Á nào có thể nổi lên trong tương lai.

Trường hợp này đã chỉ ra cách Trung Quốc thao túng những mối quan hệ thương mại với Boeing và các công ty đa quốc gia khác của Mỹ vì những mục đích chính trị. Bất chấp nỗ lực của những người chỉ trích Trung Quốc cánh tả lẫn cánh hữu trong việc áp đặt trừng phạt kinh tế vì tình trạng vi phạm nhân quyền cũng như trong đối xử với những nhà bất đồng chính kiến trong phong trào ủng hộ dân chủ ở Tây Tạng, Trung Quốc vẫn duy trì được quy chế tối huệ quốc của mình. Thậm chí sự ủng hộ của Microsoft đối với lệnh trừng phạt chống lại Trung Quốc cũng không đủ để đáp lại thông điệp đầy quyền uy mà Trung Quốc đã phát ra vào năm 1996 khi một đơn đặt hàng lớn đã được chuyển sang cho Airbus thay vì cho Boeing.^j Khi đe dọa trừng phạt không còn nữa và Chủ tịch nước Trung Quốc được mời sang thăm Washington, Trung Quốc đã tưởng thưởng cho Mỹ và Boeing một đơn đặt hàng máy bay lớn. Dù sức mạnh đàm phán lớn như vậy thực sự ấn tượng, chúng ta nên nhớ rằng có rất ít quốc gia trên thế giới có được quyền lực như Trung Quốc.

^a Boeing, 1998 *Current Market Outlook*.

^{b,c,d} John Davics, “Bridging the gap”, *Journal of Commerce*, 27/10/1997, trang 67

^e William Greider, *One World Ready Or Not: The Menic Logic of Global Capitalism* (New York: Simon & Schuster, 1997) trang 124

^f Robert Ropelewski, “Boeing keeps sharp focus on China”, *Interavia Business and Technology* 11/1995, trang 29

^g Stanley Holmes, "Boeing's Investment in China Increasing as Production Rises", *Seattle Times* 17/10/1997 trang E1

^h Randy Barber and Robert E.Scott, *Jobs On The Wing: Trading Away The Future Of The U.S Aerospace Industry* (Washington DC, Viện chính trị kinh tế, 1995)

ⁱ Greider, *One World Ready Or Not*, trang 131

^j Michael Veseth, *Selling Globalization: The Myth of The Global Economy* (Boulder, CO: Lynne Rienner, 1998) trang 60

Kết luận

Bây giờ chúng ta đi đến câu hỏi cuối cùng và mang tính suy đoán nhất về các công ty đa quốc gia, đó là "Sức ảnh hưởng của các công ty đa quốc gia lên nền kinh tế chính trị quốc tế tương lai như thế nào?" Nhìn vào tương lai lúc nào cũng là một công việc mạo hiểm. Và trong trường hợp của các công ty đa quốc gia và kinh tế chính trị quốc tế, những dự báo sẽ đặc biệt khó khăn bởi vì khía cạnh kinh tế và chính trị luôn vận động theo những hướng trái ngược nhau.

Nếu chúng ta theo đuổi một lô-gic kinh tế thuần túy, chúng ta có thể thấy trước được rằng hoạt động kinh tế quốc tế sẽ tiếp tục phát triển nhanh chóng. Các tiến bộ công nghệ về vận tải và truyền thông sẽ làm cho thế giới nhỏ lại, và tính linh hoạt của các công ty đa quốc gia cùng cuộc chiến cạnh tranh ác liệt giữa chúng sẽ thúc đẩy chúng vươn tới tất cả các ngõ ngách của toàn cầu. Sự cạnh tranh kinh tế khốc liệt cũng sẽ khiến nhiều công ty đa quốc gia tìm kiếm nơi nương náu để tránh sự khắc nghiệt của các cuộc chiến kinh tế ác liệt này bằng cách thiết lập các liên minh và các quan hệ đối tác xuyên biên giới. Điều này đã xảy ra ở một vài lĩnh vực kinh doanh. Trong lĩnh vực viễn thông, Sprint, một công ty của Mỹ, đã thiết lập một liên minh với các nhà cung cấp dịch vụ nội địa ở Pháp (France Telecom) và Đức (Deutsche Telecom) để có thể cung cấp các gói dịch vụ điện thoại chung. Trong ngành công nghiệp hàng không, các hãng hàng không từ khắp nơi trên thế giới đang thành lập những liên minh xuyên biên giới để cung cấp cho khách hàng dịch vụ quốc tế đích thực. Ví dụ, hãng British Airways sở hữu 22% hãng USAir và 25% hãng Quantas của Úc. Hãng hàng không hoàng gia KLM của Hà Lan nắm 20% của hãng Northwest, và hãng Delta sở hữu cổ phần chéo với hãng Swissair và Singapore Airlines. Trong lĩnh vực điện tử, IBM (Mỹ), Siemens (Đức), và Toshiba (Nhật Bản) đã cùng nhau phát triển một con chip máy tính mới. Không những họ hợp tác trong nghiên cứu và phát triển con chip mà còn có kế hoạch cùng nhau chế tạo con chip.

Những xu hướng này đã khiến Robert Reich nhìn thấy một tương lai nơi mà các công ty thực sự sẽ đánh mất bản sắc quốc gia, trở thành những tổ chức toàn cầu liên kết thế giới để phục vụ mục đích của mình. Những người giành phần thắng lớn nhất trong thế giới mới mẻ đó sẽ không phải là những quốc gia cụ thể và các công dân của họ mà là những cá nhân có kỹ năng cao có khả năng hoạt động hiệu quả trong một thế giới công nghệ cao trong tương lai. Những cá nhân đó sẽ thiết lập nên một thành phần ưu tú quốc tế khác biệt về thu nhập và lối sống so với đồng bào của họ. Nếu đi tới tận cùng lô-gic, viễn cảnh này sẽ dẫn đến một thế giới phân tầng cao độ, với một tầng lớp ưu tú quốc tế và các nhà tư bản - những người có quyền lực to lớn trên thế giới – cùng quyền lực ngày càng suy yếu của các chính phủ quốc gia trong việc kiểm soát nền kinh tế của họ.

Dĩ nhiên, Reich hay bất cứ nhà kinh tế chính trị thận trọng nào cũng không dám đi quá xa để cho rằng quyền lực của các chính phủ quốc gia sẽ bị xói mòn đến mức các quốc gia dân tộc trở nên không còn đáng tồn tại nữa. Trong khi nhiều người đồng ý rằng sự hiện diện của các công ty đa quốc gia làm cho nhiệm vụ quản lý và điều chỉnh nền kinh tế quốc gia sẽ khó khăn hơn, ít người tin rằng các chính phủ sẽ từ bỏ các đặc quyền của mình một cách dễ dàng. Như Raymond Vernon nhận định: “Việc làm, thuế, cân cân thanh toán và thành tựu công nghệ dường như đang bị đe dọa khiến các chính phủ phải nỗ lực hành động để bảo vệ lợi ích quốc gia và phản ứng lại những áp lực trong nước.”

Mặt khác, cũng có một lô-gic chính trị không kém phần uy lực ở mặt khác của vấn đề. Các cá nhân vẫn còn gắn chặt với bản sắc quốc gia của mình, và chính các quốc gia-dân tộc chứ không phải là các công ty là người thực thi luật pháp, đánh thuế, tổ chức quân đội. Thực tế một học giả đã chỉ ra rằng hội nhập kinh tế và xu hướng toàn cầu hóa đi kèm thường là kết quả của các hành động do các quốc gia thực hiện nhằm thúc đẩy chiến lược quốc tế hóa của các công ty đa quốc gia của họ. Bằng cách này các quốc gia - dân tộc sẽ gia tăng khả năng kiểm soát của mình đối với môi trường bên ngoài. Cũng có thể là khi đời sống kinh tế con người trở nên bị chi phối bởi những lực lượng quốc tế ở những nơi xa xôi, các công dân có thể bắt đầu đòi hỏi ảnh hưởng chính trị lớn hơn đối với các chính phủ của họ. Chính vì những lý do này nên sử gia Paul Kennedy đã kết luận rằng: “Ngay cả khi quyền tự trị và chức năng của nhà nước bị bào mòn bởi các xu hướng xuyên quốc gia, vẫn chưa có sự thay thế tương xứng nào xuất hiện để thay thế nhà nước như là chủ thể chính trong việc phản ứng lại những thay đổi toàn cầu.” Vì vậy chúng ta vẫn phải tiếp tục chờ đợi một tương lai đặc trưng bởi sự căng thẳng tiếp diễn giữa các lực lượng chính trị và kinh tế.

Câu hỏi thảo luận

1. “Hầu hết các công ty đa quốc gia có trụ sở chính ở Mỹ và tận dụng nhân công rẻ ở các quốc gia kém phát triển hơn để sản xuất hàng hóa, sau đó chuyển về bán tại Mỹ”. Nhận định mô tả chung về các công ty đa quốc gia này đúng và sai chỗ nào? Giải thích.
2. “Lợi thế cạnh tranh riêng của từng công ty” là gì? Yếu tố này quan trọng như thế nào và tại sao lại quan trọng trong việc giải thích lô-gic của đầu tư trực tiếp nước ngoài của các công ty đa quốc gia? Giải thích.
3. Các công ty đa quốc gia tác động thế nào đến quốc gia gốc của họ? Đến nước tiếp nhận đầu tư? So sánh và đối chiếu các quan điểm khác nhau đối với câu hỏi này? Ý kiến của bạn như thế nào?
4. Tầm quan trọng ngày càng tăng của thị trường toàn cầu và các công ty đa quốc gia đã làm thay đổi vai trò của nhà nước ở quốc gia đi đầu tư quốc gia nhận đầu tư như thế nào? Giải thích.

GIỚI THIỆU DỰ ÁN NGHIENCUUQUOCTE.NET

Mục đích

Nghiencuuquocte.net là một dự án phi chính trị, phi lợi nhuận nhằm mục đích phát triển nguồn học liệu chuyên ngành nghiên cứu quốc tế bằng tiếng Việt và thúc đẩy việc học tập, nghiên cứu các vấn đề quốc tế tại Việt Nam.

Lý do ra đời

Trong khi số người học tập và nghiên cứu về các vấn đề quốc tế ở Việt Nam ngày càng gia tăng thì việc tiếp cận các tài liệu mang tính học thuật của thế giới về lĩnh vực này còn rất hạn chế vì hai lý do: Thứ nhất, các tài liệu này thường phải trả phí mới tiếp cận được, trong khi các trường đại học và viện nghiên cứu của Việt Nam hầu như không có chi phí trang trải. Thứ hai, các tài liệu này chủ yếu được xuất bản bằng tiếng Anh, khiến nhiều sinh viên, nhà nghiên cứu, và đặc biệt là quảng đại độc giả quan tâm đến các vấn đề quốc tế nói chung, gặp khó khăn trong việc tiếp thu, lĩnh hội. *Nghiencuuquocte.net* ra đời với hi vọng sẽ góp phần khắc phục được các vấn đề trên.

Hoạt động chính

Hoạt động chính của *Nghiencuuquocte.net* là biên dịch sang tiếng Việt và xuất bản trên website của mình các nguồn tài liệu mang tính học thuật bằng tiếng Anh về lĩnh vực quan hệ quốc tế, bao gồm chính trị quốc tế, kinh tế quốc tế, và luật pháp quốc tế.

Các tài liệu này chủ yếu là các bài báo trên các tạp san quốc tế, các chương sách, hoặc các tài liệu tương ứng, đã được xuất bản bởi các nhà xuất bản, các trường đại học và viện nghiên cứu có uy tín trên thế giới.

Các bài dịch học thuật của Dự án được đăng tại chuyên mục [Biên dịch](#). Danh mục rút gọn của các bài dịch này được đăng trên trang [Mục lục](#).

Từ tháng 6/2014, Dự án còn xuất bản chuyên mục [Bình luận](#) để đăng các bài bình luận tiêu biểu của các tác giả Việt Nam hoặc dịch từ các nguồn tiếng Anh uy tín về các vấn đề quan hệ quốc tế và chính sách đối ngoại Việt Nam. Ngoài ra, Dự án cũng ra mắt chuyên mục [Ấn phẩm](#) để chia sẻ các bài viết nghiên cứu về quan hệ quốc tế bằng tiếng Việt và tiếng Anh với sự cho phép của các tác giả liên quan.

Trang chủ dự án: <http://nghiencuuquocte.net/>

Thông tin thêm về Dự án: <http://nghiencuuquocte.net/about/>

Danh mục các bài đã xuất bản: <http://nghiencuuquocte.net/muc-luc/>

Theo dõi Dự án trên Facebook: <https://www.facebook.com/DAnghiencuuquocte>

Ý kiến đóng góp và mọi liên hệ xin gửi về: Lê Hồng Hiệp, nghiencuuquocte@gmail.com
