CHƯƠNG 6: CÁC TNC TRONG HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

- Khái niệm về TNC (Trans-national Corporation) và phân biệt các loại công ty con nước ngoài ;
- Các chiến lược đầu tư cơ bản của các TNC;
- Vai trò của các TNC trong hoạt động thương mại và đầu tư toàn cầu;

6.1. Khái niệm TNC

- Đặc trưng để xác định 1 TNC: 2 nhóm quan điểm, dựa trên hợp tác và quyền sở hữu
- Quan điểm hợp tác: "*Một TNC là một công ty có quyền lực để phối hợp và quản lý hoạt động tại nhiều hơn một quốc gia, ngay cả khi công ty này không sở hữu các hoạt động đó*" (Peter, 1998)
- Quan điểm quyền sở hữu:

Liên hiệp quốc (UN): TNC là một công ty kiểm soát những tài sản như nhà máy, hầm mỏ, các văn phòng tiêu thụ... ***tại hai hoặc nhiều quốc gia***

UNCTAD: *Các TNC là các doanh nghiệp có tư cách pháp nhân hoặc không có tư cách pháp nhân* ***bao gồm các công ty mẹ và các công ty con nước ngoài của chúng***. ***Công ty mẹ*** *được định nghĩa như* ***các công ty kiểm soát tài sản*** *của những thực thể kinh tế khác ở nước ngoài, thường được thực hiện thông qua việc sở hữu một tỷ lệ vốn góp nhất định (>=10%)*

→Theo quan điểm sở hữu, sự hình thành TNC & hoạt động FDI có quan hệ trực tiếp. 1 doanh nghiệp trở thành TNC khi đầu tư trực tiếp ra nước ngoài

→Các hình thức công ty con nước ngoài (foreign affiliates): subsidiary, associates, branch

Thuật ngữ TNC trong chương này sẽ được sử dụng để chỉ **một công ty tiến hành FDI,** ***bao gồm một công ty mẹ mang một quốc tịch nhất định với các công ty con thuộc sở hữu một phần hay toàn bộ hoạt động trong các dự án FDI tại nhiều quốc gia, trong đó công ty này có quyền quản lý hoặc quyền kiểm soát đáng kể*** - cách hiểu của UNCTAD trong các báo cáo đầu tư thế giới (WIR).

Các thuật ngữ khác: MNE, MNC → công ty quản lý việc thiết lập sản xuất hoặc cung cấp dịch vụ tại ít nhất hai quốc gia

6.2. Chiến lược hoạt động của các TNC

6.2.1. Phân loại theo mức độ hội nhập trong kinh doanh quốc tế

- Thành lập các công ty con tự chủ (Stand-alone strategies)
- Hội nhập đơn giản (simple intergration strategies): ví dụ outsourcing & other non-equity mode of international production (contract manufacturing, licensing, franchising…)
- Hội nhập phức hợp (complex intergration strategies): dựa trên khả năng của công ty trong việc chuyển dịch sản xuất và cung cấp tới những địa điểm sinh lời nhất

Các hoạt động có thể sử dụng chiến lược hội nhập phức hợp:

- R&D
- Purchasing
- Sản xuất
- Tài chính, kế toán
- Đào tạo

→ Hội nhập phức hợp có thể hiểu là outsourcing 1 hay nhiều hoạt động của chuỗi giá trị cho 1 vài công ty con trong nội bộ tập đoàn

6.2.2. Phân loại theo phạm vi địa lý của chiến lược sản xuất quốc tế

- Chiến lược đa thị trường nội địa (Multi-domestic strategies)
- Các chiến lược khu vực (Regional strategies): mạng lưới sản xuất được tổ chức dọc theo khu vực. Sản xuất quốc tế khu vực hóa (1 số công ty con sản xuất và nhiều công ty con khác hoạt động như những nhà cung cấp và các nhà thầu phụ)
- Các chiến lược toàn cầu (Global strategies): các hoạt động trong chuỗi giá trị của các công ty con có thể phối hợp, liên kết với nhau trên phạm vi toàn cầu

6.3. Vai trò của các TNC trong kinh tế toàn cầu và đầu tư quốc tế

6.3.1. Mạng lưới các TNC ngày càng mở rộng & lớn mạnh

Với mạng lưới nội bộ được thiết lập do quan hệ FDI, với các chiến lược hội nhập đa dạng, →TNC là những nhân tố chính của toàn cầu hóa.

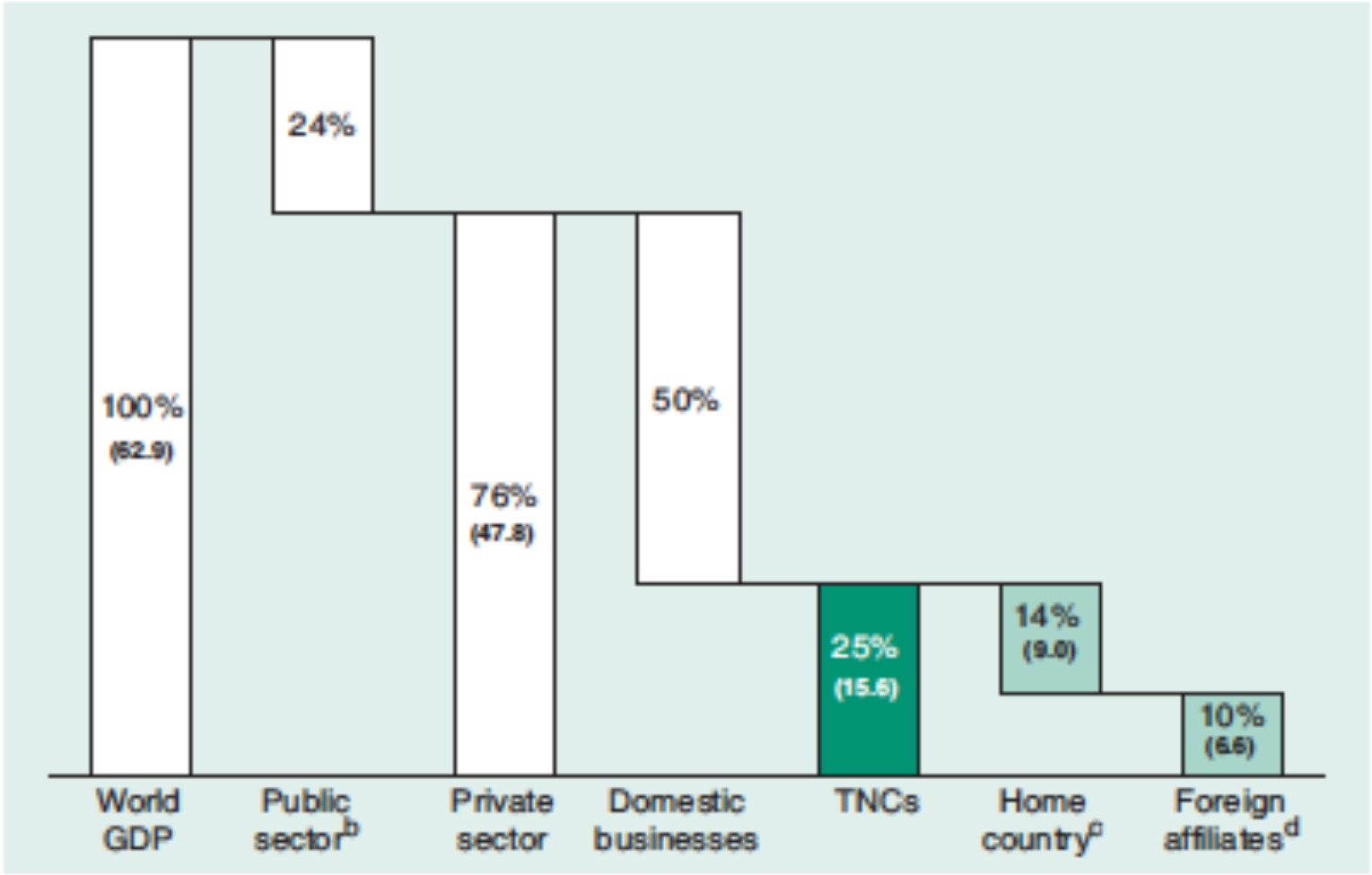
3 đặc tính cơ bản của các TNC:

- phối hợp và kiểm soát nhiều công đoạn của các chuỗi sản xuất riêng lẻ trong và giữa nhiều quốc gia khác nhau
- khai thác những khác biệt về mặt địa lý trong việc phân phối các nhân tố sản xuất (tài nguyên thiên nhiên, vốn, lao động) và trong các chính sách của chính phủ (thuế, rào cản thương mại, trợ giá,...);
- di chuyển các nguồn lực và hoạt động giữa những địa điểm trên phạm vi toàn cầu

→ Theo Dicken, TNC chính là "***những người di chuyển và định dạng" nền kinh tế toàn cầu***

- UNCTAD estimates that TNCs worldwide, generated value added of $16 trillion in 2010, accounting for >25% of global GDP. In 2010, foreign affiliates accounted >1/3 of world exports.
- International production by TNCs (i.e. value added by foreign affiliates) accounts for around 40 per cent of TNCs' total value added, up from around 35 per cent in 2005.
- Employees of foreign affiliates in 2010: > 68 million people
- The increasing role of state-owned TNC

Figure I.22. TNCs account for one-quarter of world GDP, 2010
(Per cent and trillions of dollars[a])



Source: UNCTAD.

LARGEST TNC BY REVENUES

Rank	Company	Revenues ($ millions)	Profits ($ millions)
1	Wal-Mart Stores	421,849	16,389
2	Royal Dutch Shell	378,152	20,127
3	Exxon Mobil	354,674	30,460
4	BP	308,928	-3,719
5	Sinopec Group	273,422	7,629
6	China National Petroleum	240,192	14,367
7	State Grid	226,294	4,556
8	Toyota Motor	221,760	4,766
9	Japan Post Holdings	203,958	4,891
10	Chevron	196,337	19,024
11	Total	186,055	14,001
12	ConocoPhillips	184,966	11,358
13	Volkswagen	168,041	9,053
14	AXA	162,236	3,641
15	Fannie Mae	153,825	-14,014
16	General Electric	151,628	11,644
17	ING Group	147,052	3,678
18	Glencore International	144,978	1,291
19	Berkshire Hathaway	136,185	12,967
20	General Motors	135,592	6,172

6.3.2. TNC thúc đẩy hội nhập quốc tế và chuyển giao công nghệ

- TNC kiểm soát và chi phối trên 90% tổng FDI toàn thế giới, trong đó chỉ tính riêng các TNC lớn nhất thế giới (thuộc tam giác kinh tế Mỹ - Tây Âu - Nhật Bản) đã chiếm tới 1/3 FDI toàn cầu.
- 4/5 dòng công nghệ được nội bộ hóa trong các TNC. TNC là chủ thể của nhiều dự án R&D của thế giới. TNC với tiềm lực tài chính hùng mạnh còn phối hợp với chính phủ các nước đầu tư vào những ngành kỹ thuật mũi nhọn, có hàm lượng khoa học cao như hàng không, vũ trụ, công nghệ sinh học... →bước nhảy vọt trong nền công nghệ thế giới.

6.3.3. TNC đóng vai trò chủ đạo chi phối thương mại QT

- Với ba dòng lưu thông hàng hoá cơ bản là: hàng hoá xuất nhập khẩu từ công ty mẹ, hàng hoá bán ra từ các chi nhánh ở nước ngoài và hàng hoá trao đổi nội bộ (giữa các công ty trong cùng một tập đoàn xuyên quốc gia), TNC chi phối hầu hết các chu chuyển hàng hoá giữa các quốc gia, thu hút phần lớn các sản phẩm vào các kênh lưu thông xuyên quốc gia của mình.
- Thương mại nội bộ giữa các chi nhánh trong TNC ngày càng chiếm một tỉ trọng lớn và trở thành một bộ phận quan trọng của thương mại thế giới.
- 2010, chỉ riêng XK của các chi nhánh của TNC đã chiếm >1/3 tổng XK của thế giới