

Trong bài viết này, lý thuyết của Kojima được trình bày dưới dạng phân tích động lực của đầu tư trực tiếp nước ngoài (Foreign Direct Investment - FDI) đồng thời làm sáng tỏ những đặc tính khác biệt của hai loại hình FDI từ hai quốc gia lớn nhất thế giới: đầu tư theo định hướng mậu dịch - Trade-oriented (loại Nhật Bản) và đầu tư theo định hướng chống mậu dịch - anti-trade-oriented (loại Mỹ). Biết được những khác biệt căn bản của FDI từ hai siêu cường quốc này là điều hết sức hữu dụng đối với các nước kém phát triển. Nó có thể được xem như "biển chỉ đường" cho các nhà hoạch định chính sách của các nước kém và đang phát triển có được những quyết định đúng đắn trong việc thu hút và quản lý FDI.

1. ĐỘNG LỰC CỦA FDI



SO SÁNH HAI LOẠI HÌNH ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NHẬT VÀ MỸ THEO LÝ THUYẾT VỀ ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP CỦA KOJIMA

Thạc sĩ TRIỆU HỒNG CẨM

Theo Kojima (1974), động lực của FDI được chia thành bốn loại: hướng về tài nguyên thiên nhiên, hướng về nguồn nhân lực dồi dào, hướng về thị trường có rào cản thương mại, và hướng về thị trường độc quyền. Và Kojima cho rằng hai loại đầu tiên thuộc loại đầu tư theo định hướng mậu dịch, loại thứ ba thuộc về định hướng mậu dịch tiềm năng (nếu chiến lược thay thế nhập khẩu phát triển thành công theo xu hướng xuất khẩu) nhưng loại cuối cùng thì thuộc về định hướng chống mậu dịch. Những động lực này được phân tích như sau.

1. Đầu tư hướng về tài nguyên thiên nhiên

Đầu tư hướng về tài nguyên thiên nhiên còn được gọi là đầu tư tạo nên mậu dịch; nó phát sinh từ mong muốn của nước đầu tư là tăng nhập

khẩu những mặt hàng mà quốc gia mình không có lợi thế so sánh hoặc không sẵn có, và dần dần tăng cường chuyên môn hóa theo ngành dọc giữa các nhà chế tạo và các nhà sản xuất sản phẩm thô sơ.

2. Đầu tư hướng về nguồn nhân lực dồi dào

Khi lương, giá nhân công và số sản phẩm mới được tạo ra ở nước đầu tư trở nên ngày càng cao so với đồng vốn đầu tư, những quốc gia này sẽ thu được nhiều lợi nhuận hơn nếu họ hợp tác và chuyển giao các ngành công nghiệp truyền thống và cần nhiều nhân lực sang các nước có nguồn nhân lực giá rất rẻ và dồi dào. Như vậy, rõ ràng rằng đầu tư nước ngoài đã góp phần tái tổ chức sự phân bố nhân lực trên phạm vi quốc tế và thúc đẩy thương mại giữa các quốc gia khan hiếm với các quốc gia dư thừa nhân lực. Loại hình đầu tư này thường nhằm vào khu vực sản xuất để xuất khẩu hơn là thay thế nhập khẩu, và nhằm đẩy mạnh xuất khẩu tới nước đầu tư và các thị trường khác, vì thế nó còn được gọi là đầu tư theo định hướng mậu dịch.

3. Đầu tư hướng về thị trường có rào cản thương mại

Tránh thuế nhập khẩu và các hạn chế khác của nước nhận đầu tư đánh vào hàng nhập khẩu cũng là một động lực của FDI; nhưng trong trường hợp này, chúng ta cần phân biệt hai xu thế. Thứ nhất, nếu thuế nhập khẩu cao đánh vào các mặt hàng thành phẩm, thì việc xuất khẩu các mặt hàng này từ các nước đầu tư sẽ bị thay thế bằng các mặt hàng là bán thành phẩm, linh kiện, bộ phận rời... và những nguyên liệu cần thiết cho sản xuất ra những thành phẩm này. Và như vậy, loại hình đầu tư này phù hợp với chính sách khuyến khích



thay thế nhập khẩu của nước nhận đầu tư.

Thứ hai, khi công nghiệp thay thế nhập khẩu phát triển thành công theo hướng xuất khẩu, thì FDI trong trường hợp này sẽ trở thành đầu tư theo hướng mậu dịch. Chính vì thế mà loại hình đầu tư này được xếp vào dạng đầu tư theo định hướng mậu dịch tiềm năng.

4. ĐẦU TƯ THEO ĐỊNH HƯỚNG THỊ TRƯỜNG ĐỘC QUYỀN

Loại hình đầu tư này được Kojima định nghĩa dựa trên thuyết vòng đời sản phẩm (product cycle) của Vernon: "một sản phẩm mới được phát minh và chế tạo với quy mô lớn ở một nước công nghiệp hàng đầu; việc xuất khẩu sản phẩm này từ nước phát minh đi các quốc gia khác trên thế giới ngày càng tăng là nhờ vào "khoảng cách công nghệ" – technology gap". Sau đó các nhà sản xuất nước ngoài nắm bắt được bí quyết công nghệ và sản xuất thành công sản phẩm này. Xuất khẩu từ nước phát minh vì thế giảm xuống và để bảo vệ thị trường, họ không còn cách nào khác là thông qua FDI. Đầu tư theo định hướng thị trường độc quyền thường thấy ở các nhà đầu tư Mỹ trong lĩnh vực công nghệ chế tạo mới, chúng ta sẽ bàn tới ở phần sau, và được gọi là loại hình đầu tư theo định hướng chống mậu dịch, bởi vì xu thế của nó là chống lại thuyết lợi thế so sánh.

II. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP CỦA NHẬT

Theo Kojima, Nhật đã hướng các dự định đầu tư của mình vào các nước đang phát triển với mục đích bảo vệ khu vực nhập khẩu nguyên liệu và sản phẩm thô vốn dĩ rất quan trọng đối với họ. Vì thế loại hình đầu tư này có thể được gọi là "hỗ trợ phát triển nhập khẩu". Kết quả là đầu tư trực tiếp của Nhật phần lớn hướng về các dự án phát triển tài nguyên thiên nhiên của các nước nhận đầu tư chẳng hạn như dầu lửa, ga, đồng và những kim loại khác, v.v. Ngoài ra đầu tư trực tiếp của Nhật tạo ra năng lực chế tạo ở các nước đang phát triển cùng nhóm vào một số ngành công nghiệp mà Nhật không có lợi thế so sánh như công nghiệp dệt may và công nghiệp chế biến thép; hoặc nhằm vào những ngành công nghiệp có thể sử dụng nhân công rẻ của các nước nhận đầu tư như công nghiệp lắp ráp điện tử và lắp ráp xe hơi... Những ngành công nghiệp này thường có thể được điều hành bằng các công ty có quy mô vừa và nhỏ. Đầu tư trực tiếp của Nhật vì thế được xem như là loại hình đầu tư theo định hướng mậu dịch và tăng cường cho lợi thế so sánh của quốc gia này.

Hơn nữa, giai đoạn "trưởng thành" trong "vòng đời sản phẩm"

tạo nên bởi đầu tư trực tiếp của Nhật thường tương đối "trưởng thành". Bởi vậy, đầu tư trực tiếp của Nhật có thể được thừa nhận là có xu thế chiếm lĩnh lợi thế trong lĩnh vực marketing. Bên cạnh đó, đầu tư trực tiếp của Nhật thường có xu thế cho phía đối tác chia sẻ trong lĩnh vực điều hành bởi vì việc chuyển giao công nghệ sản xuất thường dễ hơn chuyển giao kỹ nghệ marketing. Điều này dẫn đến các công ty Nhật thường tham gia hình thức liên doanh – đầu tư (joint-venture) hơn là hình thức 100% vốn nước ngoài.

III. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP CỦA MỸ

Trái ngược với Nhật, đầu tư trực tiếp của Mỹ đã được hướng vào thị trường nội địa của các nước nhận đầu tư. Hơn nữa, các công ty Mỹ thường thực hiện FDI trong các ngành công nghiệp công nghệ cao như máy móc,

công ty Mỹ thường ở lĩnh vực công nghệ và quản trị. Về hình thức đầu tư, các nhà đầu tư Mỹ thích 100% vốn nước ngoài hơn là hình thức liên doanh đầu tư.

Như vậy, sự khác biệt giữa hai loại hình đầu tư trực tiếp có thể được tóm tắt ở mấy điểm sau đây:

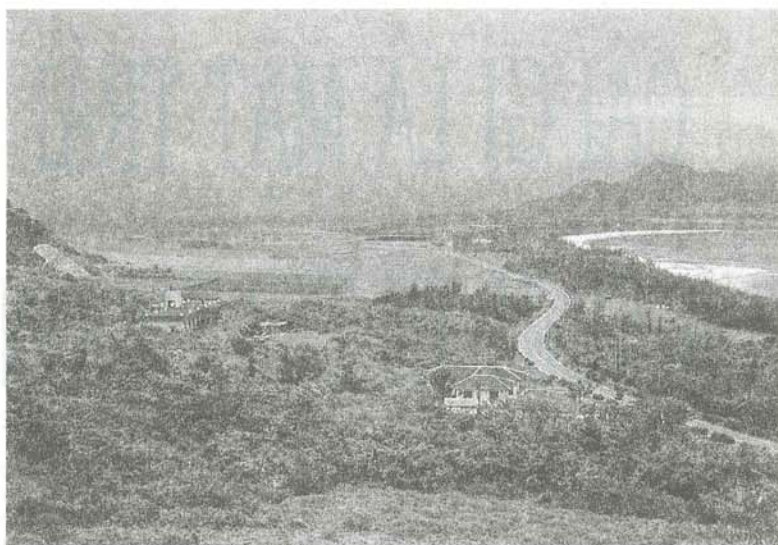
(1) Khác nhau về định hướng thị trường (định hướng thị trường xuất khẩu khác định hướng thị trường nội địa);

(2) Sự lựa chọn các ngành công nghiệp để đầu tư (công nghiệp công nghệ cao khác công nghiệp công nghệ chuẩn tắc);

(3) Các yếu tố đầu vào của công nghệ (nhân lực dồi dào và rẻ tiền khác sử dụng nhiều vốn);

(4) Quy mô của các công ty (quy mô nhỏ khác quy mô lớn);

(5) Hình thức đầu tư (liên doanh



thiết bị khoa học và các ngành công nghiệp sử dụng nhiều vốn như hóa chất, giao thông vận tải, v.v; chủ yếu thông qua các công ty có quy mô trung bình và lớn. Những ngành công nghiệp này giữ vị trí hàng đầu về lợi thế so sánh của Mỹ và được Kojima xem là theo định hướng chống mậu dịch hoặc là đi ngược lại với thuyết về lợi thế so sánh. Vì vậy, đầu tư trực tiếp của Mỹ thường gắn với những khó khăn về cân cân thanh toán, thất nghiệp và cuối cùng là bảo hộ những ngành công nghiệp hiện hữu của quốc gia này.

Hơn nữa, về "vòng đời sản phẩm", đầu tư trực tiếp của Mỹ thường ở giai đoạn tương đối "mới" vì các đầu tư này thường đi cùng với phát minh. Và vì thế, lợi thế của các

đầu tư khác 100% vốn nước ngoài).

Những sự khác biệt này được rút ra từ lý thuyết về đầu tư của nhà kinh tế học nổi tiếng người Nhật Kojima và cũng đã được phân tích và thử nghiệm thực tế ở một số nước đang phát triển như Thái Lan, Đài Loan, Malaysia, v.v. với cùng một kết quả. Vì vậy, sự vận dụng lý thuyết này đối với nền kinh tế của các nước đang phát triển là rất hữu ích. Những khác biệt này có thể được xem là những hướng dẫn giúp cho chính phủ các nước đang phát triển có những quyết định đúng đắn về FDI cho phù hợp với mục đích phát triển của quốc gia mình.