

HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP RA NƯỚC NGOÀI CỦA CÁC CÔNG TY XUYÊN QUỐC GIA TRUNG QUỐC VÀ MỘT SỐ VẤN ĐỀ ĐẶT RA CHO CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

PGS.TS BÙI THỊ LÝ

Đại học Ngoại thương, Hà Nội

Mở đầu: Các công ty xuyên quốc gia (TNCs) là một trong những chủ thể đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế toàn cầu. Chúng đều có nguồn gốc từ các nước phát triển (DCs), tuy nhiên, ngày nay, tại các nước đang phát triển (LDCs) cũng đã xuất hiện TNCs. Thực tế, những công ty này của LDCs hoạt động tại nước ngoài cũng có những đặc trưng riêng. Bài viết tập trung nghiên cứu hoạt động của TNCs của LDCs như động cơ, đặc điểm, thông qua trường hợp cụ thể là hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài các công ty của Trung Quốc, giúp chúng ta hiểu rõ hơn về nhóm TNCs này, cũng như đặc trưng của hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài (FDI) của quốc gia đó, từ đó đề cập đến những vấn đề mà các doanh nghiệp Việt Nam cần quan tâm.

1. TNCs của các nước đang phát triển (LDCs)

1.1 Tình hình chung

Đầu những năm 1990, trên thế giới, TNCs đã xuất hiện tại LDCs kể từ khi các công ty nội địa lớn của các quốc gia này bắt đầu tiến hành hoạt động đầu tư của mình ra nước ngoài. Cụ thể là số lượng TNCs của LDCs nằm trong danh sách 50 TNCs đứng đầu thế giới đã tăng lên rõ rệt. Chính vì vậy, có thể nhận thấy rằng, trong bối cảnh quốc tế hoá hoạt động kinh doanh, số lượng các công ty trên thế giới có xu hướng tăng lên cùng với sự phát triển của các nền kinh tế.

Theo số liệu của UNCTAD cho thấy, ngày nay, hầu hết TNCs đến từ các nước đang phát triển thuộc khu vực Đông và

Nam Á và trong suốt giai đoạn 2001-2003, số lượng các công ty đến từ Hồng Kông - Trung Quốc chiếm tới 31% tổng nguồn vốn đầu tư trung bình ra nước ngoài hàng năm, Singapore 25%, Đài Loan 15%, Trung Quốc 11%, Hàn Quốc 8% và Malaysia là 3,4%⁽¹⁾.

Có hai điểm nổi bật liên quan đến sự gia tăng TNCs từ các quốc gia kém phát triển tại châu Á. *Một là*, những tập đoàn này mới nổi lên vào cuối những năm 1960 tại Hồng Kông, Đài Loan và Hàn Quốc. *Hai là*, những tập đoàn này xuất hiện tại một số quốc gia đang phát triển như Mêxicô, Trung Quốc vào những năm 1990.

1.2. TNCs của Trung Quốc

Từ những năm 1990, xuất hiện ngày càng nhiều TNCs của các nước đang phát

triển. TNCs đến từ LDCs thuộc thế hệ thứ hai bao gồm các công ty của Trung Quốc như Haier, TLC, Huawei và Lenovo đang nhận được sự quan tâm của toàn thế giới. Vì vậy, TNCs Trung Quốc bắt đầu thu hút được sự quan tâm của thế giới. Quốc gia này đã dần khẳng định được sức mạnh kinh tế

của mình và sự xuất hiện nhiều tên tuổi lớn từ Trung Quốc chính là một minh chứng rõ ràng. Bảng số liệu dưới đây sẽ cho chúng ta thấy cụ thể về TNCs hàng đầu của quốc gia này trong danh sách 50 TNCs trên thế giới thuộc DCs hoạt động trong lĩnh vực phi tài chính năm 2003. (bảng 1)

Bảng 1: CÁC CÔNG TY TRUNG QUỐC TRONG DANH SÁCH 50 TNCs HÀNG ĐẦU HOẠT ĐỘNG TẠI LDCs TRONG LĨNH VỰC PHI TÀI CHÍNH NĂM 2003

TT	Công ty	Xếp hạng tài sản ở nước ngoài	Ngành công nghiệp	Tài sản (Triệu\$)	Doanh thu (Triệu\$)	Việc làm (Người)
1	China Ocean Shipping (Group) Company	7	Vận tải và Kho vận	8547	6076	4600
2	China National Petroleum Corporation	13	Khai thác dầu, sơ chế và phân phối	4060	5218	22000
3	China State Construction Engineering Corporation	19	Xây dựng	3417	2716	17051
4	China National Offshore oil Cooperation	38	Dầu khí và gas tự nhiên	1467	1877	1000
5	China Minerals Corporation	46	Khai thác kim loại và chế biến	1150	1.933	973

Nguồn: UNCTAD, World Investment Report 2005; or <<http://www.unctad.org/fdistatistics>>

Hiện nay, phần lớn TNCs hàng đầu của Trung Quốc là những công ty thuộc sở hữu nhà nước lớn và hoạt động trong các ngành công nghiệp. Hoạt động của các doanh nghiệp nhà nước ngày càng lớn mạnh phần lớn là do họ được tiếp cận với nguồn vốn và công nghệ và quan trọng hơn là do các công ty này đã nhận được sự bảo hộ từ chính phủ trong các ngành quan trọng. Mặt khác, tăng cường sự cạnh tranh của TNCs trên phạm vi toàn cầu có thể là động lực thúc đẩy sự xuất hiện của TNCs tại Trung Quốc, đặc biệt là những chính sách mở cửa đối với hoạt động cạnh tranh liên

quan đến FDI. Tuy nhiên, phần lớn TNCs nổi tiếng của Trung Quốc (ví dụ như Haier, Huawei, Lenovo, TLC...) bằng năng lực của mình đã xây dựng và phát triển kinh doanh trong các lĩnh vực được mở cửa nhiều nhất đối với cạnh tranh nước ngoài như công nghiệp điện tử và điện.

Với thế mạnh kinh tế ngày càng gia tăng của Trung Quốc đã giúp quốc gia này tiếp nhận được thêm dòng vốn FDI. Cùng với đó, năm 2010, đầu tư trực tiếp ra nước ngoài cũng là một điểm sáng trong bức tranh kinh tế đối ngoại của Trung Quốc trong năm 2010. Châu Phi chính là một ví

dự về địa điểm đầu tư của quốc gia này, cụ thể là Ethiopia, Uganda. Theo báo cáo của Cộng đồng Phát triển Nam Phi (SADC) thì Trung Quốc đứng đầu về FDI vào khu vực này trong năm 2010. Một số các chủ đầu tư Trung Quốc khẳng định sẽ đầu tư 13 tỷ USD vào một số dự án ở Mozambique trong vòng 5 năm tới, trong đó có một khu công nghiệp và nhà máy lắp ráp ô tô

Bên cạnh đó, cùng với mục tiêu tìm kiếm nguồn tài nguyên tại các quốc gia châu Phi, các doanh nghiệp Trung Quốc đang hướng tới khu vực châu Mỹ-Latinh. Ví dụ, tại Achentina, nhiều công ty nhà nước Trung Quốc đang đầu tư vào các khu vực dầu lửa, khí đốt, đồng, bạc, đất canh tác, phát triển bến cảng để tạo thuận lợi cho việc vận chuyển các nguồn tài nguyên về Trung Quốc.

Như vậy, đầu tư ra nước ngoài của Trung Quốc trong năm 2010 đã tăng rất nhanh chóng do tăng cường đầu tư vào các lĩnh vực năng lượng, khai khoáng và nông nghiệp⁽²⁾. Dự báo trong 5 năm tới, FDI vào Trung Quốc và đầu tư trực tiếp của Trung Quốc ra nước ngoài có thể tương đương nhau. Một trong những lý do là chính quyền Bắc Kinh tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp đầu tư trực tiếp ra nước ngoài.

Các nhóm TNCs của LDCs

TNCs của LDCs được chia ra làm hai nhóm: các công ty thuộc thể hệ thứ nhất và thứ hai tại châu Á. Các công ty thuộc thể hệ thứ nhất bao gồm các quốc gia và lãnh thổ: Hàn Quốc, Đài Loan và Hồng Kông. Đây là TNCs tiến hành hoạt động đầu tư ra nước ngoài với sự hỗ trợ gần như toàn bộ từ phía chính phủ nước họ. Thể hệ

TNCs thứ hai của LDCs chủ yếu là những đại diện đến từ Trung Quốc. Giai đoạn đầu, họ thực hiện hoạt động đầu tư của mình ở nước ngoài với mục đích tránh sự cạnh tranh khốc liệt cũng như giảm bớt những khó khăn ở trong nước từ phía các công ty nội địa và nước ngoài gây nên. Điều này cho thấy các quyết định đầu tư của TNCs này được thực hiện bởi ảnh hưởng từ phía các lực lượng thị trường hơn là sự hỗ trợ của chính phủ. Đây chính là sự khác biệt giữa các công ty thuộc thể hệ thứ nhất và thứ hai của LDCs. Trước đây, TNCs từ Hàn Quốc và Đài Loan giống như các công ty của Nhật Bản, phần lớn nhận được bảo hộ và thậm chí là hỗ trợ thông qua các chính sách của chính phủ trước khi họ bước ra thị trường thế giới để tiến hành hoạt động đầu tư. Các công ty của Hồng Kông có liên quan đến các doanh nghiệp nhỏ mà tiến hành đầu tư ở nước ngoài thường có mục đích tìm kiếm chi phí lao động thấp hơn và có thể vượt qua rào cản liên quan đến hạn chế về thương mại.

Ngày nay, thể hệ TNCs thứ hai thuộc LDCs thông thường có khả năng cạnh tranh đối với các sản phẩm và các ngành công nghiệp tương tự với các công ty trong nước và TNCs của DCs tại các nước tiếp nhận đầu tư của họ. Họ phải sử dụng phần lớn công nghệ hiện có và vốn hoá chi phí thấp hơn đối với hoạt động sản xuất của mình để có thể hoạt động và phát triển được tại thị trường của nước tiếp nhận đầu tư. Vì vậy, sự khác biệt giữa TNCs từ LDCs và DCs liên quan đến nhân tố tăng cường và trình độ của công nghệ trong những giai đoạn nhất định. Ngày nay, thể hệ thứ hai của TNCs từ LDCs có sự khác biệt. Họ thường đầu tư ra nước ngoài, bởi

vì có sự cạnh tranh gay gắt trong nước do các công ty nội địa và nước ngoài gây nên. Trong trường hợp này, các công ty đó thường không có sự chuẩn bị tốt khi bắt đầu hoạt động kinh doanh ở nước ngoài. Họ không có lợi thế về quyền sở hữu đặc biệt và phương thức tồn tại của họ thông thường chỉ là sự cạnh tranh về giá. Tác động của sự cạnh tranh này phản ánh một thực tế rằng nền kinh tế toàn cầu ngày nay có tính liên kết và tự do hơn so với hai hoặc ba thập kỷ trước đây, cho nên, hoạt động đầu tư ở nước ngoài của các công ty đó có ảnh hưởng bởi lực lượng thị trường ngày càng nhiều hơn là nhờ vào sự bảo hộ của chính phủ.

2. Tình hình hoạt động của TNCs từ LDCs

2.1 Động cơ FDI của TNCs từ LDCs

Lý thuyết đàn nhạn bay của Akamatsu đã chỉ ra rằng Nhật Bản là quốc gia tiên hành công nghiệp hoá đầu tiên đã chuyển các ngành công nghiệp đáo hạn của mình như dệt may và điện tử sang các nền kinh tế công nghiệp mới như Hồng Kông, Singapore, Đài Loan và Hàn Quốc. Bên cạnh đó, nguồn vốn đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Trung Quốc bắt đầu tăng lên và phát hiện ra lý do căn bản đằng sau các quyết định đầu tư của các doanh nghiệp này, đồng thời nó có ảnh hưởng lớn liên quan đến triển vọng đối với nền kinh tế của các nước tiếp nhận đầu tư và nền kinh tế thế giới. Có hai đặc trưng cơ bản của TNCs của LDCs tại châu Á. *Một là*, những tập đoàn này mới nổi lên vào cuối những năm 1960 tại Hồng Kông, Đài Loan và Hàn Quốc. *Hai là*, những tập đoàn này

xuất hiện tại Trung Quốc vào những năm 1990, cụ thể như là Haier, TCL, Huawei và Lenovo.

Hơn nữa, hiện nay có bốn nhóm động cơ chính trong hoạt động FDI ra nước ngoài của TNCs từ Trung Quốc: đầu tư nhằm tìm kiếm nguồn lực (resource - seeking), tìm kiếm thị trường (market - seeking), tìm kiếm hiệu quả (efficiency - seeking) và hoạt động đầu tư tìm kiếm các tài sản chiến lược (strategic asset - seeking). Trong đó, hoạt động đầu tư tìm kiếm các tài sản chiến lược là hướng cơ bản trong hoạt động của các doanh nghiệp nước này, bởi vì, họ phải cạnh tranh với TNCs hàng đầu của các nước phương Tây tại thị trường nước ngoài nhằm tăng cường các lợi thế về chi phí và khả năng cạnh tranh và nhập khẩu những công nghệ hiện đại. Trong khi còn sớm để đánh giá mang tính hệ thống về TNCs thuộc thế hệ thứ hai của Trung Quốc, rằng các tập đoàn này vẫn đang còn ở giai đoạn đầu của quá trình phát triển, thì có quan điểm lại cho rằng TNCs cố gắng để trở thành những chủ thể tham gia vào hoạt động kinh doanh trên quy mô toàn cầu. Do đó, TNCs từ LDCs phải trở thành các đối thủ cạnh tranh đầy tiềm năng và đây cũng thực sự là thử thách đối với TNCs của DCs.

Ở đây có sự khác biệt giữa TNCs thế hệ thứ nhất và thứ hai của LDCs. Sự di chuyển công nghệ không phải hiện tượng thực sự mới mẻ. Nó đã từng là động lực quan trọng đối với các công ty của Hàn Quốc và Đài Loan khi đầu tư tại các quốc gia phát triển vào những năm 1970 - 1980 và chúng thường nhận được hỗ trợ từ các chính sách của chính phủ nhằm tăng

cường công nghệ cả mức độ công ty và quốc gia. Còn TNCs Trung Quốc nói riêng và từ LDCs ở thế hệ thứ hai luôn có *động lực tìm kiếm tài sản chiến lược ở nước ngoài*, bởi vì có sự cạnh tranh gay gắt và ngay cả đối với thị phần của họ đang giảm dần trong nước. Lợi thế quyền sở hữu của TNCs của LDCs ngày nay rõ ràng được nhận biết rõ hơn so các TNCs của LDCs trước đây. Một điều rõ ràng là TNCs Trung Quốc có lợi thế quyền sở hữu về chi phí sản xuất liên quan đến lao động giá rẻ và chi phí nguồn nhân lực hoạt động R&D, ví dụ như Haier, TCL và Huawei.

2.2. Đặc trưng TNCs từ LDCs

Hiện nay, cũng đang tồn tại các lý thuyết nhằm giải thích các hiện tượng liên quan đến FDI và phát hiện ba đặc điểm chính của TNCs có nguồn gốc từ LDCs.

Thứ nhất, TNCs của LDCs thường có xu hướng thành lập các doanh nghiệp liên doanh tại nước tiếp nhận đầu tư. Hơn nữa, gần đây, các công ty này đã thực hiện các hoạt động sáp nhập và mua lại (M&A) nhằm đạt được phần lớn hoặc toàn bộ quyền kiểm soát các hoạt động kinh doanh mạo hiểm đầy triển vọng.

TNCs của LDCs không quá vội vàng để có quyền kiểm soát tuyệt đối như là DCs, bởi vì, họ ít lo sợ bị mất quyền kiểm soát đối với công nghệ đã được tiêu chuẩn hoá, trong khi đó thì TNCs của DCs thường quan tâm đến sự độc quyền đối với công nghệ hiện đại mà họ đã sở hữu. Điều quan trọng hơn là do TNCs của LDCs khi được lựa chọn thì có xu hướng đồng sở hữu với các doanh nghiệp nội địa, vì vậy, họ có thể tiếp nhận tri thức thông qua các kênh phân phối tại các quốc gia phát triển này.

Trong một số trường hợp, TNCs của LDCs thường lựa chọn hình thức đầu tư liên doanh, bởi vì xét dưới góc độ nhất định, hình thức này dễ được chính phủ của nước nhận đầu tư chấp thuận hơn. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp của nước tiếp nhận nguồn vốn FDI đó có thể cung cấp các nguồn lực tài chính và đội ngũ nhân sự. Tuy nhiên, ngày nay, TNCs của LDCs dường như ít lựa chọn hình thức liên doanh hơn trước đây và cụ thể là TNCs của Trung Quốc.

Thứ hai, trong khi TNCs từ DCs có xu hướng thành lập các chi nhánh ở khắp nơi trên thế giới và hoạt động hầu như tại tất cả các quốc gia, thì các công ty từ LDCs lại thường đầu tư ở phạm vi trong và ngoài lãnh thổ của mình, hoặc đầu tư vào LDCs đang trong giai đoạn đầu phát triển. Nói cách khác, sự khác biệt giữa TNCs của hai nhóm nước này chính là sự phân bố về địa lý của họ và hiện tượng này có thể lý giải một phần bởi lý thuyết vòng đời sản phẩm. Bên cạnh đó, là do chính sự hợp tác và liên kết kinh tế trong khu vực ngày càng tăng.

Khi chúng ta xem xét trường hợp của các doanh nghiệp Trung Quốc, thì đã phần nào chỉ rõ xu hướng tăng cường đầu tư ra nước ngoài của TNCs thuộc LDCs trong thời gian qua. Không giống như thế hệ trước đây, ngày nay, TNCs của các quốc gia này thường lựa chọn đầu tư vào cả các nước đang phát triển ngoài khu vực. Ví dụ, TNCs châu Á đã tiến hành đầu tư tại khu vực châu Mỹ la tinh. Bên cạnh đó, cũng có một số TNC của LDCs có thể đầu tư ổn định chính tại DCs ngay từ giai đoạn đầu của quá trình phát triển của các công ty này, mà trường hợp của tập đoàn Haier-Trung Quốc là một ví dụ điển hình.

Thứ ba, có sự khác biệt giữa TNCs từ LDCs và DCs liên quan đến hoạt động chuyển giao công nghệ và quy mô sản xuất. Các công ty của LDCs thường có xu hướng ít chuyển giao công nghệ hiện đại và công nghệ ít hàm lượng vốn sang các nước tiếp nhận đầu tư và quy mô đầu tư của họ thường nhỏ hơn so với các đối tác là DCs. Nói cách khác, công nghệ của TNCs từ LDCs ít phát triển và dựa chủ yếu vào yếu tố vốn và họ có xu hướng chuyển sang các nước tiếp nhận đầu tư.

Tại Đông Nam Á, TNCs của LDCs có xu hướng chuyển công nghệ sang nước tiếp nhận công nghệ mà có sự tương ứng đối với các công ty này. Thông thường, TNCs của các quốc gia LDCs có xu hướng tiến hành đầu tư vào các ngành công nghệ mà ít có sự tăng cường quảng cáo và hoặc sự tập trung đối với hoạt động nghiên cứu và triển khai (R&D) không cao. Vì vậy, dễ dàng hiểu được vì sao TNCs của LDCs thường lựa chọn công nghệ sử dụng nhiều lao động và họ cũng có xu hướng tập trung hoạt động trong các ngành công nghiệp sử dụng nhiều lao động. Thậm chí, nếu so sánh các nhân tố tăng cường giữa các nhóm nước thì khả năng là TNCs của LDCs vẫn sẽ có xu hướng duy trì trong hoạt động sản xuất các sản phẩm đó. Đây là những sản phẩm ít phức tạp và cũng ít sử dụng vốn hơn trong số các sản phẩm được sản xuất trong ngành công nghiệp.

3. Một số vấn đề đặt ra cho các doanh nghiệp Việt Nam

Tại Việt Nam, nhà nước đã hỗ trợ nhiều cho các tập đoàn kinh tế và họ đã tham gia vào hầu hết các ngành quan trọng trong nền kinh tế nhưng lại tụt hậu trong chuỗi

giá trị toàn cầu. Thời gian qua, các doanh nghiệp tại Việt Nam đã từng bước đẩy mạnh hoạt động FDI và ngày càng mở rộng phạm vi hoạt động của mình. Thực tế, đã có nhiều tập đoàn lớn của Việt Nam tiến hành các dự án FDI, tuy nhiên, quy mô chưa thực sự lớn, lĩnh vực còn hạn chế và chưa có tập đoàn nào được xếp hạng trên thế giới. Ngược lại, năm 2008, Trung Quốc đã đứng vị trí thứ 7 trong bảng xếp hạng các tên tuổi đứng đầu thế giới như Chery, Haier, Lenovo, China Mobile...⁽³⁾ Như vậy, điều quan trọng là các tập đoàn này của Việt Nam cần phải xây dựng chiến lược đầu tư cụ thể.

Ngoài tập trung hoạt động đầu tư trong nước, các doanh nghiệp này cũng cần có chiến lược đầu tư ra nước ngoài với mục đích cụ thể. Bởi vì, thực tế các doanh nghiệp của Việt Nam chưa có tên trong danh sách TNCs trên thế giới và hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam ra nước ngoài chưa thực sự mạnh mẽ. Trước hết, để có thể FDI thì các doanh nghiệp này cần có quyết tâm lớn. Bên cạnh đó, nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Thực tế, nhiều TNCs trước khi tiến hành FDI đều là các doanh nghiệp lớn của Trung Quốc và Chính phủ nước này đã có những hỗ trợ phù hợp. Điều quan trọng nữa là kinh nghiệm trong hoạt động đầu tư kinh doanh tại môi trường nước ngoài và có những động cơ đầu tư phù hợp với từng giai đoạn, từng quốc gia. Vì vậy, đây cũng là vấn đề cần quan tâm trong chiến lược đầu tư của các doanh nghiệp này thời gian tới và quan trọng là Chính phủ cũng cần có những chính sách cụ thể khuyến khích các nhà đầu tư Việt Nam khi tiếp cận với thị trường thế giới phù hợp với bối cảnh chung. Nói cách khác, trong bối cảnh

cạnh tranh mới của nền kinh tế thế giới, các tập đoàn và tổng công ty nhà nước tại Việt Nam cần phát triển theo hướng cổ phần hoá, tăng cường hoạt động FDI nhằm tìm kiếm những nguồn lực và những yếu tố mới trong hoạt động kinh doanh và coi đây là một trong những hướng phát triển mang tính chiến lược.

Kết luận

Như vậy, sự xuất hiện gần đây của TNCs Trung Quốc đã cung cấp ví dụ nghiên cứu khá hấp dẫn về thể hệ TNCs thứ hai của LDCs và một phần sự xuất hiện của các công ty này có mối quan hệ mật thiết với nguồn vốn FDI, mà cụ thể là từ TNCs của DCs chảy vào quốc gia này trong suốt hai thập kỷ qua.

Một điểm nổi bật là FDI của TNCs từ LDCs có ảnh hưởng gì đối với các nước tiếp nhận đầu tư và hoặc nền kinh tế thế giới. Câu hỏi này chưa thể trả lời được một cách hệ thống, bởi vì TNCs của LDCs, đặc biệt là thể hệ thứ hai, vẫn đang ở giai đoạn đầu của quá trình phát triển. Tuy nhiên, hiện nay, TNCs này có những hướng phát triển và tập trung mới. TNCs của LDCs hoạt động tại LDCs hay DCs thì đều cố gắng trở thành những người chơi toàn cầu. Chính vì vậy, về bản chất, để đánh giá về tác động của các công ty này thì cần xem xét nó trên phạm vi quy mô nền kinh tế toàn cầu.

Nói chung, sự xuất hiện TNCs của Trung Quốc và LDCs khác đang tạo ra môi trường cạnh tranh mới đối với những doanh nghiệp hoạt động trên phạm vi toàn cầu. Thời gian tới, khi TNCs của LDCs phải giải quyết những khó khăn trong quá trình phát triển của họ thì TNCs của DCs cũng phải đối mặt trước những thử thách

lớn trong việc duy trì sự ảnh hưởng lớn của mình trong các hoạt động kinh doanh trên quy mô toàn cầu. Đồng thời, nó cũng là một gợi ý trong chính sách đẩy mạnh FDI của các doanh nghiệp tại LDCs trong đó có Việt Nam.

CHÚ THÍCH:

- (1) UNCTAD 1993a
- (2) Đây là hoạt động đầu tư không bao gồm đầu tư của các ngân hàng, công ty bảo hiểm và chứng khoán.
- (3) Paul Hoang,(2009), *The brands to watch from China*, Business Review, Volume 16 Number 1 September 2009, p. 26-28.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Văn Lịch, *Kinh tế Trung Quốc năm 2010 và triển vọng 2011*, Tạp chí Những vấn đề Kinh tế và Chính trị thế giới, số 1/2011, tr 38-44.
2. Dunning, J.H (1981) *International Production and the Multinational Enterprises*, London: Allen and Unwin; (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham : Addison-Wesley; (1998) *Location and the multinational enterprises: a neglected factor?* Journal of International Business Studies, 29(1):45-86
3. Lall,S. (ed), (1983), *The New Multinationals: The spread of Third World Enterprise*, London: John Wiley
4. Juan J. Palacios, (2008), *Multinational corporations and emerging network economy in Asia and the Pacific*, Tr13-16, 181-207
6. UNCTAD 2005:p.xix
7. UNCTAD, *World Investment Report 2005*; or <<http://www.unctad.org/fdistatistics>>

