



Chương 2

Môi trường kinh doanh quốc tế



Những vấn đề chủ yếu được đề cập

- Động cơ của MDQT
- Sự khác biệt giữa các lý thuyết thương mại
- Sử dụng lý thuyết thương mại dựa vào các hãng để mô tả chiến lược toàn cầu của các hãng kinh doanh
- Phân loại các hình thức FDI
- Lý giải nguyên nhân của FDI



Nghiên cứu tình huống: kiếm tiền bằng cách di chuyển núi non

Caterpillar, Inc

- Đại bản doanh: Peoria, Illinois, 1925 - Điển hình cho hầu hết các hãng lớn
- Kinh doanh: SX đầu máy, thiết bị đào xúc đất, nâng dỡ các vật liệu, động cơ diesel và khí tự nhiên, các tuốc bin ga công nghiệp
- SF và các bộ phận chi tiết máy SX tại 42 nhà máy ở Mỹ và 58 nhà máy ở các nước khác



Nghiên cứu tình huống: kiếm tiền bằng cách di chuyển núi non

- 1993
 - 51.250 người làm, 26% ở nước ngoài
 - Doanh số 11,6 tỷ (5,5 tỷ bán cho nước ngoài (3,6 tỷ XK và 1,9 tỷ sx tại 15 nhà máy ở nước ngoài, 50%))
- 2005
 - > 85.000 người làm, > 100.000 dealer employees
 - Doanh số 36,339 tỷ USD (> 50% bán ra cho nước ngoài) Gần 200 nước
- Kinh doanh quốc tế:
 - 1951 nhà máy đầu tiên ở Anh
 - 1963 liên doanh với Mitsubishi Heavy Industries



Nghiên cứu tình huống: kiểm tiền bằng cách di chuyển núi non

- Điều kiện thành công:
 - Độ bền của máy móc thiết bị
 - Hỗ trợ sau bán hàng
- 2 lợi thế cạnh tranh của CAT
 - Cam kết về chất lượng (nhãn hàng hoá - biểu tượng của sản phẩm bền và tin cậy)
 - Mạng lưới 220 đại lý phân phối (dealer) trên toàn thế giới (63 ở Mỹ, 157 ở nước ngoài)

(John Bibby, điều hành hãng đào xúc đất, Australia)



Nghiên cứu tình huống: kiếm tiền bằng cách di chuyển núi non

- Các hình thức kinh doanh quốc tế của CAT
 - Nhà xuất khẩu: bán các thiết bị đào xúc đất màu vàng nổi tiếng toàn thế giới
 - Nhà nhập khẩu: mua các bộ phận từ các nhà cung ứng Á, Âu, Bắc Mỹ)
 - Nhà đầu tư: sở hữu và điều hành nhà máy ở 12 nước
 - Nhà đi vay: vay ngắn và dài hạn từ các nhà đầu tư và ngân hàng khắp thế giới
 - Mua, bán công nghệ mới
 - Trao quyền cho các đại lý bán hàng (220)



Nghiên cứu tình huống: kiếm tiền bằng cách di chuyển núi non

Cạnh tranh quốc tế

- Đối thủ: Komatsu Ltd,
 - Giá lao động thấp (đầu 1980: giá rẻ hơn 40%)
 - Sản phẩm mới, chất lượng cao
 - ⇒ giảm 11% thị phần của CAT trên thị trường Mỹ
 - ⇒ Buộc CAT giảm giá => giảm lợi nhuận



Nghiên cứu tình huống: kiểm tiền bằng cách di chuyển núi non

- Đối phó của CAT
 - Đầu tư 2,1 tỷ \$ hiện đại hoá nhà máy
 - Cải tiến chất lượng
 - Tăng tính linh hoạt
 - Phát triển hệ thống kiểm tra hàng tồn kho nhằm giảm chi phí
 - Làm việc với 4000 nhà cung ứng để hoàn thiện chất lượng các bộ phận và chi tiết
 - Kiểm chế chi phí lao động (giảm tăng lương, giảm lao động) => thách thức hoàn thiện quan hệ lao động



Nghiên cứu tình huống: kiếm tiền bằng cách di chuyển núi non

- CAT in Vietnam
 - Trước 1975: đã có mặt tại thị trường VN
 - 1997-1998: VN đạt giải thưởng cho SF lâu đời nhất \$1000 (ngư dân với đầu máy chạy thuyền)
 - 1998 Bill Clinton bỏ đạo luật Jackson-Vanick
 - V-TRAC Holding, Inc: công ty con đặt tại VN
 - Nhận 2.5 triệu USD tài trợ từ OPIC
 - Bán máy 3 phát điện cho công ty may Hualon Corp. (15 triệu USD)
 - Bán máy phát điện cho nhà máy giấy ở Vũng Tàu (61.000 USD)



Nghiên cứu tình huống: kiểm tiền bằng cách di chuyển núi non

- CAT thể giới vi mô của các mối quan hệ phức tạp ràng buộc các hãng và các nước trên thế giới trên thị trường toàn cầu ngày nay
- => Phân tích các lực lượng kinh tế đã hình thành và cấu trúc các giao dịch KDQT được thực hiện bởi CAT và hàng ngàn hãng khác
- => Bàn về các lý thuyết chủ yếu giải thích và dự đoán hoạt động thương mại và đầu tư quốc tế



Nghiên cứu tình huống: kiểm tiền bằng cách di chuyển núi non

- Các lý thuyết:
 - Giới thiệu môi trường mà các hãng cạnh tranh
 - Giúp các hãng mài sắc chiến lược kinh doanh toàn cầu
 - Phản ứng (đôi phó) với các mối đe dọa từ phía các nhà cạnh tranh khác
 - Giúp hiểu được vì sao các hãng như CAT có thể đồng thời vừa là nhà xuất khẩu, nhập khẩu, đầu tư, mua bán công nghệ đi vay, nhượng quyền thương mại



MDQT

- MD: trao đổi tự nguyện các hàng hoá, dịch vụ giữa các bên
- MDQT: MD giữa cư dân của hai nước (cư dân: các cá nhân, các hãng, các tổ chức phi lợi nhuận, các hiệp hội...)
- => rất nhiều lý thuyết KT, thực tiễn kinh doanh, chính sách của chính phủ, các cuộc xung đột quốc tế



MDQT

- Các xu thế:
 - Kim ngạch
 - MD hữu hình và vô hình
 - Tỷ trọng các nước trong buôn bán quốc tế
 - Cơ cấu của mậu dịch hàng hoá
 - Giá cả



MDQT

- Tác động
- XK

Gia tăng hoạt động kinh tế (CAT XK: tăng đơn đặt hàng cho các nhà cung ứng Mỹ, lợi tức cho cổ đông, thu nhập cho các thành phần khác)

- NK

- Áp lực đối với nhà cung ứng trong nước, giảm giá, tăng khả năng cạnh tranh
- => Lý thuyết giải thích và dự đoán về các lực lượng thúc đẩy MDQT



Các lý thuyết thương mại dựa vào các nước (country-based theories)

Giải thích mô hình thương mại các hàng hoá tiêu chuẩn, không phân biệt (dầu mỏ, đường, gỗ xẻ - buôn bán theo giá, không theo nhãn mác hàng hoá)

Các lý thuyết thương mại dựa vào các nước (country-based theories)

Lý thuyết trọng thương

- Nội dung:
 - sự giàu có đo bằng vàng, bạc
 - Phương châm: thặng dư MD
 - Hoạch định chính sách: can thiệp trực tiếp, hạn chế NK, khuyến khích XK
- Hạn chế lớn nhất: MDQT chỉ có lợi cho 1 phía
=> MDQT là trò chơi có tổng số bằng không

Các lý thuyết thương mại dựa vào các nước (country-based theories)

Lý thuyết lợi thế tuyệt đối (A. Smith)

- Mỗi quốc gia đều có lợi thế tuyệt đối trong sản xuất một số hàng hoá và bất lợi thế trong SX một số hàng hoá khác
 - => QG nên CMH SX & XK sản phẩm mà nó có lợi thế tuyệt đối
- Sản phẩm có lợi thế tuyệt đối: chi phí lao động thấp hơn (NSLĐ cao hơn)
- Kết quả: sử dụng hiệu quả nguồn lực (nhờ CMH); các bên cùng có lợi
 - => Cổ vũ cho mậu dịch tự do



Các lý thuyết thương mại dựa vào các nước (country-based theories)

Lý thuyết lợi thế so sánh- LTSS (D.Ricardo)

- 6 giả thiết của mô hình
- Lý thuyết:
 - MDQT đem lại khả năng tiêu dùng nhiều hơn cho các bên (QG)
 - Tất cả các QG đều nên và có lợi khi tham gia MDQT căn cứ trên LTSS ngay cả khi QG bất lợi thế trong SX cả hai sản phẩm
- Lợi thế so sánh: chi phí cơ hội nhỏ hơn quốc gia khác



Các lý thuyết thương mại dựa vào các nước (country-based theories)

Lý thuyết H-O (các nhân tố đầu tư tương đối)

- Các lý thuyết đã xét không trả lời câu hỏi: nguyên nhân nào dẫn đến sản phẩm của QG có lợi thế so sánh
- 2 quan sát cơ bản của Eli Hecksher & Bertill Ohlin
 - Mức độ dồi dào (dư thừa) các yếu tố SX (loại nguồn lực) là khác nhau
 - Hàng hoá khác nhau là do tỷ lệ tương đối các loại yếu tố sử dụng để SX ra chúng
- Lý thuyết: một nước sẽ có LTSS trong việc SX sản phẩm sử dụng tương đối tập trung các yếu tố mà nó dư thừa tương đối.
=> XK sản phẩm có LTSS và NK sản phẩm không có LTSS



Lý thuyết thương mại dựa vào các hãng (firm-based theories)

- Mô hình buôn bán hàng hoá phân biệt: nhãn mác hàng hoá quan trọng đối với quyết định của người tiêu dùng (ô tô, hàng điện tử, hàng dân dụng...)
- Tầm quan trọng của TNCs sau CTTG II
- Lý thuyết H-O không kiểm nghiệm trên thực tế (nghịch lý W. Leontiev)



Lý thuyết thương mại dựa vào các hãng (firm-based theories)

Lý thuyết về sự giống nhau giữa các nước (Stefan Linder, Thuyết Điển, 1961)

- Trao đổi nội bộ ngành 40%: Kodak-Fuji, Toyota-BMW,...
- Lý thuyết: MDQT về sản phẩm CN chế biến diễn ra do sự giống nhau về sở thích người tiêu dùng giữa các nước ở cùng trình độ (giai đoạn) phát triển kinh tế
- Đa số hàng CN/CB được buôn bán giữa các nước thu nhập/người giống nhau => thương mại nội bộ ngành trở nên phổ biến

VD: Sony Walkman radio tiêu dùng trong nước thành công => sang Canada, châu Âu, Mỹ (thu nhập, sở thích tương tự => thế giới)



Lý thuyết thương mại dựa vào các hãng (firm-based theories)

Lý thuyết chu kỳ sống (vòng đời) sản phẩm

Raymond Vernon, HBS, 1960

- VD: Boing 737 đường bay ngắn, nội địa số lượng 20, 30 (1967)

Giữa 1970 định đóng cửa, sau thay đổi chiến lược hướng ra bên ngoài (MLT, Phi, Á – các hãng nhỏ).

Cải tiến hệ thống hạ cất cánh...=> 737 máy bay thương mại bán nhiều nhất



Lý thuyết thương mại dựa vào các hãng (firm-based theories)

- Vai trò của sáng chế, mở rộng thị trường, LTSS, chiến lược cạnh tranh toàn cầu trong quyết định SX, thương mại, đầu tư quốc tế của hãng
- Chu kỳ:
 - SF mới: hãng mới sáng chế, thị trường nội địa
 - SF chín muồi: mở rộng tối đa, giá trị được người tiêu dùng đánh giá, XD nhà máy mới đáp ứng nhu cầu nội địa và nước ngoài
 - SF tiêu chuẩn: thị trường ổn định, áp lực giảm chi phí => chuyển SX ra nước ngoài
(đổi mới, tăng trưởng, bão hoà, suy thoái)

Lý thuyết thương mại dựa vào các hãng (firm-based theories)

Lý thuyết chiến lược cạnh tranh toàn cầu Paul Krugman & Kelvin Lancaster, 1980

- Nhân mạnh đến quyết định có tính chiến lược mà các hãng chấp nhận và thực hiện khi cạnh tranh trên thị trường quốc tế
- 4 con đường phổ biến mà các hãng thực hiện để đạt được lợi thế cạnh tranh bền vững nhằm thống lĩnh (chi phối) thị trường toàn cầu
 - Năm quyền sở hữu trí tuệ
 - Đầu tư cho nghiên cứu và triển khai (R&D)
 - Đạt được quy mô kinh tế
 - Khai thác đường kinh nghiệm



Lý thuyết chiến lược cạnh tranh toàn cầu

Paul Krugman & Kelvin Lancaster, 1980

- **Nắm quyền sở hữu trí tuệ**
 - Việc nắm quyền này (nhãn mác hàng hoá, tên hãng, bằng phát minh, bản quyền,...) cho các hãng có LTSS so với các đối thủ
 - Luật bản quyền: Nắm quyền sở hữu và bán với giá cao
 - VD: Walt Disney
Coca-cola, Pepsi Co...



Lý thuyết chiến lược cạnh tranh toàn cầu

Paul Krugman & Kelvin Lancaster, 1980

■ R&D

- Bộ phận chủ yếu trong tổng chi phí của các SF công nghệ cao (Boeing chi 2 tỷ cho 747, 4,5 tỷ cho 777)
- Các hãng SX máy tính, dược phẩm,...
- Chi phí nhập ngành lớn: các hãng đi sau khó tham gia (lợi thế người đi trước)



Lý thuyết chiến lược cạnh tranh toàn cầu

Paul Krugman & Kelvin Lancaster, 1980

- Đạt nền kinh tế qui mô
 - Scale: chi phí bình quân giảm khi sản lượng tăng
 - Scope: khi phát triển đa dạng hoá SF mà có chung CN-KT (Sony: mở rộng đa dạng hoá SX các SF điện tử, nhà SX chất lượng cao, luôn đổi mới – Tivi => đầu Video => CD player...)



Lý thuyết chiến lược cạnh tranh toàn cầu

Paul Krugman & Kelvin Lancaster, 1980

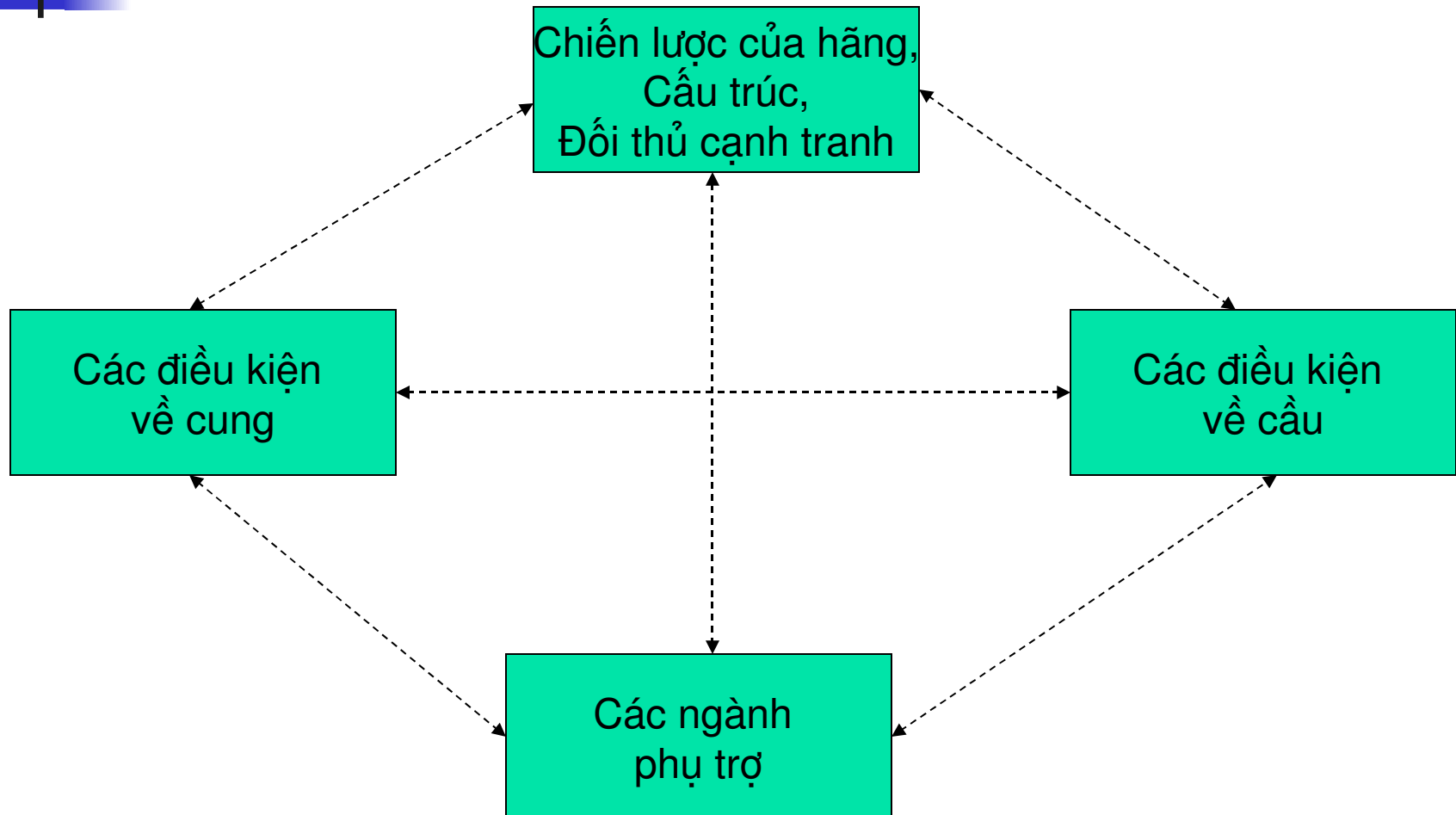
- Khai thác yếu tố đường kinh nghiệm
 - Đa số SF chi phí SX giảm khi kinh nghiệm SX tăng
 - Chi phí sx cho 1 đơn vị SF giảm 25 % - 30% khi SX tăng gấp 2
 - Đóng tàu Liberty CTTG II
 - Boeing
 - Nhà SX chips Mỹ và châu Á bán SF ban đầu với giá thấp hơn chi phí nhằm đạt được sản lượng cần thiết tích lũy kinh nghiệm



Lý thuyết lợi thế cạnh tranh quốc gia (Michael E. Porter, 1990)

- Thành công trong thương mại có được do tác động tương hỗ giữa 4 yếu tố:
 - Các điều kiện về cầu (cầu)
 - Các điều kiện về đầu tư (cung)
 - Các ngành CN bổ trợ và liên quan
 - Chiến lược, cấu trúc sự cạnh tranh giữa các hãng
- => 4 yếu tố tạo nên 4 góc của hình thoi (còn được gọi là viên kim cương của Porter)

Lý thuyết lợi thế cạnh tranh quốc gia (Michael E. Porter, 1990)





Lý thuyết lợi thế cạnh tranh quốc gia (Michael E. Porter, 1990)

- Cầu:
 - sự tồn tại của thị trường tiêu dùng rộng lớn đa dạng thường khuyến khích sự PT và phân phối các SF đổi mới khi các hãng chiếm lĩnh thị trường nội địa => cơ sở thành công ở QT
- Cung: (các yếu tố SX)
 - H-O (lđ, tb, đđ)
 - Tính thêm các yếu tố tiên tiến: trình độ GD, chất lượng của hạ tầng, nhân tố sáng tạo R&D



Lý thuyết lợi thế cạnh tranh quốc gia (Michael E. Porter, 1990)

- Các ngành phụ trợ
 - Các nhà cung ứng địa phương
 - Cạnh tranh: giá, chất lượng, cải tiến
- Chiến lược, cấu trúc, cạnh tranh
 - Môi trường trong nước => khả năng QT
 - Đầu tư thành công trên TT nội địa => Chuyển ra QT với giá thấp
- * Sự pha trộn 2 lý thuyết



MDQT & ĐTQT

- Thay thế

- Honda xây dựng nhà máy SX tại Marysville, Ohio Mỹ => giảm XK SF SX tại Nhật Bản sang Mỹ

=> giảm MDQT

- Bổ sung

- Compaq xây dựng 2 nhà máy tại Scotland's "Silicon Glen" SX 10% máy tính cá nhân thế giới => tăng XK của Mỹ từ các nhà máy đặt tại Scotland

- => tăng MDQT



ĐTQT

- FPI (Foreign Portfolio Investment)
 - Nắm giữ các tài sản tài chính, không đem lại quyền kiểm soát và điều hành (cổ phiếu, trái phiếu...nước ngoài)
- FDI
 - ĐT nhằm mục đích kiểm soát và điều hành
 - Mua lại tài sản đang hoạt động ở nước ngoài
 - Đầu tư mới
 - Tham gia liên doanh với đối tác địa phương



Các lý thuyết đầu tư quốc tế

Lý thuyết về lợi thế sở hữu

- Hãng sở hữu tài sản có giá trị => tạo lợi thế độc quyền trong nước => sử dụng lợi thế này để thâm nhập thị trường nước ngoài thông qua FDI
- CAT có công nghệ, nhãn hiệu => đầu tư XD nhà máy tại các châu lục để khai thác lợi thế



Các lý thuyết đầu tư quốc tế

Lý thuyết nội vi hoá

- Dựa trên chi phí giao dịch (đàm phán, giám sát, thi hành hợp đồng)
- FDI thường xuất hiện = SX quốc tế được nội bộ hoá trong phạm vi 1 hãng khi chi phí giao dịch cao
- Toyota - lợi thế cạnh tranh (uy tín, chất lượng, kỹ thuật...) khó thể hiện và tính toán cụ thể trong hợp đồng



Các lý thuyết đầu tư quốc tế

Lý thuyết chiết trung

- Kết hợp 3 lợi thế:
 - Lợi thế địa phương: hoạt động KD ở nước ngoài phải có lợi nhuận cao hơn so với ở trong nước (CAT tại Brazil)
 - Lợi thế sở hữu: hãng có lợi thế cạnh tranh đặc biệt so với hãng sở tại (nhãn hiệu, công nghệ, lợi thế về qui mô - CAT tại Brazil)



Các lý thuyết đầu tư quốc tế

Lý thuyết chiết trung (tiếp)

- Lợi thế nội bộ hoá (hãng sẽ có lợi hơn khi kiểm soát các hoạt động KD ở nước ngoài so với thuê công ty địa phương)
 - Khi việc giám sát, buộc các công ty địa phương thực hiện hợp đồng có chi phí cao
 - Khi công ty địa phương có thể không phù hợp với công nghệ của hãng
 - Khi uy tín và tên tuổi của hãng có thể bị ảnh hưởng do cách ứng xử kém của công ty địa phương

Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định FDI



- Các yếu tố cung
- Các yếu tố cầu
- Các yếu tố chính trị



Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định FDI

- Các yếu tố cung
 - Chi phí SX
 - Logistics (chi phí chuyên chở)
 - Sự sẵn có của các nguồn tài nguyên thiên nhiên
 - Tiếp cận công nghệ



Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định FDI

- Các yếu tố cầu
 - Tiếp cận khách hàng
 - Lợi thế Marketing
 - Khai thác các lợi thế cạnh tranh
 - Bảo vệ thương hiệu và nhãn mác hàng hoá
 - Sự di động của khách hàng



Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định FDI

- Các yếu tố chính trị
 - Tránh rào cản thương mại
 - Khuyến khích phát triển kinh tế (sự quan tâm của các chính phủ trong việc nâng cao phúc lợi của dân chúng-các cử tri =>các chính sách tạo điều kiện thuận lợi thu hút FDI
 - Giảm mức thuế các dịch vụ công cộng
 - Các chương trình đào tạo lao động
 - XD và hoàn thiện kết cấu hạ tầng
 - Giảm hoặc miễn thuế...