

Vì sao vốn đầu tư Hoa Kỳ vào Việt Nam rất khiêm tốn?

Nguyễn Hữu Lộc

Khoa Kinh Tế - UEH

Bài viết dùng Khung lý thuyết Kojima, Phương pháp tiếp cận Dunning và nguồn số liệu thứ cấp OECD-ilibrary-2019, phân tích từ phía cung - cầu nhằm giải thích nguyên nhân qui mô rất khiêm tốn của vốn FDI từ Hoa Kỳ so với dòng vốn này từ Nhật và các nước châu Á như Hàn Quốc, Singapore, và Đài Loan vào Việt Nam trong vài thập niên gần đây. Kết quả cho thấy, dòng vốn từ Hoa Kỳ có hàm lượng GERD cao hơn vốn đầu tư của Nhật và cao đáng kể so với các dòng vốn từ Hàn Quốc, Đài Loan và Singapore nên các nhà đầu tư Hoa Kỳ có yêu cầu khác biệt về lợi thế vị trí chuyên biệt của nước nhận đầu tư. Một khác biệt rõ giữa hàm lượng nhân lực trình độ cao, thể hiện qua số năm giáo dục trung bình, của Hoa Kỳ so với các nhà đầu tư lớn vào Việt Nam, đặc biệt là Đài Loan và Singapore.

Sau 30 năm thu hút đầu tư nước ngoài, đến 3/2018 Việt Nam nhận tổng vốn FDI 59 tỷ USD từ Hàn Quốc; 49,8 tỷ USD từ Nhật Bản; 42,9 tỷ USD của Singapore và 30,8 tỷ USD từ Đài Loan (Bảng 1). Dù Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ, BTA có hiệu lực 12/2001, nhưng trong 2 thập niên qua Việt Nam chỉ thu hút khiêm tốn 9,9 tỷ USD vốn FDI từ Hoa Kỳ. Về giá trị lũy kế, vốn từ các nhà đầu tư châu Á cao hơn 18 lần vốn từ Hoa Kỳ vào Việt Nam cùng giai đoạn.

Bảng 1: Tương quan vốn FDI Hoa Kỳ vào Việt Nam so với Nhật và các nước châu Á giai đoạn 1998-2018

(Đơn vị tính: tỷ USD)

Quốc gia	Hàn Quốc	Nhật	Singapore	Đài Loan	Tổng	Hoa Kỳ
Vốn FDI	59,0	49,8	42,9	30,5	182,2	9,9
Tỷ lệ so với Hoa Kỳ	5,96 lần	5,03 lần	4,33 lần	3,08 lần	18,4 lần	

Nguồn: mpi.gov.vn và tính toán của tác giả

Một vấn đề thời sự xuất hiện gần đây là Việt Nam phải thu hút vốn đầu tư đến từ Hoa Kỳ và EU nhiều hơn nhằm đa dạng hóa và nâng cao chất lượng dòng vốn vào, tạo nhiều hoạt động mang lại giá trị gia tăng, tăng chuyển giao công nghệ cho khu vực kinh tế tư nhân trong nước (“Dự thảo Chiến lược và Định hướng chiến lược thu hút FDI thế hệ mới giai đoạn 2018 – 2030”).

Có hai câu hỏi đặt ra là: (i) Dòng vốn từ Hoa Kỳ có *chất lượng khác* dòng vốn của Nhật và *tốt hơn* vốn từ Hàn Quốc, Đài Loan và Singapore không? và (ii) Vì sao vốn đầu tư của Hoa Kỳ vào Việt Nam hiện nay vẫn còn *khiêm tốn*?

Trả lời hai câu hỏi này cần phân tích các đặc trưng rất khác biệt của dòng vốn Hoa Kỳ và cung lợi thế vị trí chuyên biệt của nền kinh tế Việt Nam. Giới hạn bài viết sẽ tập trung so sánh FDI từ Hoa Kỳ và các nước châu Á mà trọng tâm là Hàn Quốc, Nhật, Đài Loan và Singapore.

Dunning (2000) cho rằng dòng vốn FDI sẽ vào một nước khi có 3 điều kiện (O-I-L) được đáp ứng:

1. Các doanh nghiệp đầu tư (MNEs) phải có *Lợi thế sở hữu* so với các doanh nghiệp khác. Lợi thế sở hữu là những tài sản hữu hình hay vô hình, bí quyết công nghệ độc đáo sẵn có của doanh nghiệp phép cạnh tranh với các đối thủ cạnh tranh ở thị trường quốc tế. Lợi thế sở hữu giúp doanh nghiệp có thể hướng nguồn vốn đầu tư vào sản phẩm độc quyền (AT&T, Microsoft, Netflix, Facebook) hay về hướng khai thác lợi thế kinh tế nhờ qui mô (Matsushita, Toyota).
2. Doanh nghiệp còn phải có *Lợi thế nội bộ hóa* các lợi thế sở hữu nhờ khả năng thực hiện đầu tư trực tiếp – liên kết ra thị trường nước ngoài, phương thức này mang nhiều lợi ích hơn là giao dịch thuần túy hay cấp phép nhượng quyền.
3. Nước nhận đầu tư phải có *Lợi thế vị trí chuyên biệt* bổ sung cho Lợi thế sở hữu và Lợi thế nội bộ hóa. Lợi thế vị trí chuyên biệt là khả năng cung cạnh tranh các nhân tố thuận lợi hóa đầu tư của nước chủ nhà hơn các đối thủ hay các nước trong khu vực.

Có ba nhóm yếu tố thuộc về lợi thế vị trí chuyên biệt:

- i. Chính sách đối với nhà đầu tư: gồm mức độ ổn định về kinh tế - chính trị, qui định về xúc tiến đầu tư, *luật thương mại và đầu tư*, qui tắc ứng xử với doanh nghiệp đại diện, chính sách về chức năng-cấu trúc thị trường, chính sách tư nhân hóa, chính sách thương mại và số lượng FTA đã ký kết.
- ii. Các yếu tố kinh tế: thể hiện khả năng *cung tương thích* về lợi thế vị trí của nước nhận đầu tư tùy theo *mục đích dòng vốn* vào. Có ba mục đích cụ thể:
 - Tìm thị trường: cần qui mô và tăng trưởng của thị trường, GDP bình quân, khả năng tiếp cận thị trường quốc tế sôi động, cấu trúc thị trường và thị hiếu người tiêu dùng.
 - Tìm nguồn lực sản xuất: cần mức cung nguyên liệu, hạ tầng cơ sở, lao động phổ thông, *cung lao động chuyên môn và công nghệ tương thích*.
 - Tìm hiệu quả đầu tư: cần chi phí nguồn lực sản xuất, chi phí vận tải, viễn thông và chi phí trung gian, là thành viên các FTA quan trọng.
- iii. Các điều kiện thương mại-đầu tư thuận lợi: là các yếu tố thúc đẩy thuận lợi hóa đầu tư, mức sẵn lòng *bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ*, chính sách ưu đãi (thuế doanh nghiệp), tính minh bạch của môi trường đầu tư (chỉ số tham nhũng, mức độ quan liêu và rào cản hành chính) và tiện nghi xã hội (chất lượng mức sống, mức độ giáo dục song ngữ).

Ở góc độ lợi thế sở hữu, có một khác biệt giữa các nhà đầu tư Hoa Kỳ và nhà đầu tư đến từ Nhật. Kojima (1984) đưa ra “Phương pháp tiếp cận kinh tế vĩ mô về vốn FDI” bằng việc cung bằng chứng khác biệt rõ rệt về việc *thúc đẩy thương mại* giữa dòng đầu tư ra nước ngoài của Nhật Bản và Hoa Kỳ. Khác với đầu tư thúc đẩy thương mại hiện nay, đầu tư ra nước ngoài vào cuối thập niên 1960 của Nhật chỉ nhằm khai thác tài nguyên ở các nước giàu tài nguyên hoặc sản xuất sản phẩm thâm dụng lao động các quốc gia phát triển dồi dào lao động. Hầu hết sản phẩm của FDI thuộc dạng *khai thác tài nguyên* được chuyển về Nhật Bản, trong khi các sản phẩm thâm dụng lao động được xuất khẩu về Nhật Bản hoặc sang thị trường nước thứ ba.

Ngược lại, đầu tư của Hoa Kỳ ở nước ngoài chủ yếu để sản xuất các sản phẩm tinh vi, dựa trên công nghệ cao-độc quyền và thâm dụng vốn phục vụ cho chính thị trường nước chủ nhà, như đề cập trong các Lý thuyết độc quyền tổ chức công nghiệp (Hymer, 1966/1976; Kindleberger, 1969; Cave, 1971; Galbraith, 1973; Williamson, 1985) và Lý thuyết chu trình sản phẩm (Vernon, 1966; Hirsch, 1967). Do đó, Kojima (1977) mô tả các nhà đầu tư Nhật dùng FDI như dòng vốn thúc đẩy thương mại (FDI bổ sung), còn vốn FDI Hoa Kỳ thuộc loại cản trở thương mại (FDI thay thế).

Kojima cũng tiến hành xây dựng một cơ sở lý thuyết dựa trên quan sát của mình bằng việc công bố *Mô hình bổ sung* hoàn toàn ngược với *Mô hình thay thế* của Mundell. Điểm trái ngược trong mô hình của Kojima nằm ở vấn đề, khi có tác động của dòng vốn vào nước nhận đầu tư, đường giới hạn khả năng sản xuất quốc gia này được mở rộng theo hướng của ngành công nghiệp ít thâm dụng vốn, chính là ngành công nghiệp nước nhận đầu tư đang có lợi thế so sánh, và ngành này sẽ phát triển theo qui mô của dòng vốn vào. Trong khi đó, ngành công nghiệp thâm dụng vốn mạnh hơn sẽ bị thu hẹp. Kết quả của quá trình đầu tư là cơ sở thương mại quốc gia được cải thiện.

Vai trò chính của FDI là chuyển giao công nghệ, năng lực sản xuất và phương pháp quản trị vượt trội cho nước nhận đầu tư. Vốn FDI là tác nhân dẫn dắt quá trình công nghiệp hóa cho các nước đang phát triển. Tri thức MNCs đem đến các đang phát triển thường tập trung vào ngành có lợi thế so sánh. Kojima (1975) cho rằng, sự khác biệt về công nghệ giữa ngành công nghiệp nước đầu tư và nước nhận đầu tư càng nhỏ thì càng dễ chuyển giao và nâng cấp công nghệ nước chủ nhà hơn. Khoảng cách công nghệ không quá lớn giữa Nhật Bản và các nước đang phát triển tạo lợi thế cho Nhật Bản đầu tư vào ngành công nghiệp tương đối thuận lợi ở một nước đang phát triển (FDI bổ sung). Đây là một quan điểm ngược với đặc tính “Ưu thế sinh lợi đặc quyền” (The “rent-yielding advantage”) phổ biến trong Lý thuyết FDI độc quyền của phương Tây. Lý thuyết này cho rằng sự cách biệt về công nghệ giữa nước đầu tư và nước chủ nhà càng lớn thì càng có nhiều lợi nhuận và do đó càng có động lực hơn cho dòng vốn đầu tư ra nước ngoài.

Bảng 2: Tương quan Tổng chi tiêu quốc nội cho R & D (GERD), giá hiện hành-PPP của Nhật, Hàn Quốc, Đài Loan và Singapore so với Hoa Kỳ 2005-2017

(Đơn vị tính: triệu USD)

Quốc gia	2005	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Trung Bình
Nhật								
GERD	128.694	152.325	164.655	169.554	168.546	164.758	170.900	159.919
Tỷ lệ so với Hoa Kỳ	39%	35%	36%	36%	34%	32%	31%	35%
Hàn Quốc								
GERD	30.618	64.862	68.234	73.099	76.932	80.465	90.979	69.313
Tỷ lệ so với Hoa Kỳ	9%	15%	15%	15%	16%	16%	17%	15%
Đài Loan								
GERD	15.309	29.176	30.911	32.731	33.848	35.928	39.296	30.976
Tỷ lệ so với Hoa Kỳ	5%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
Singapore								
GERD	5.007	8.052	8.587	9.842	10.681	10.579	10.479	9.032
Tỷ lệ so với Hoa Kỳ	1,5%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Hoa Kỳ	328.128	434.349	454.821	476.452	495.098	516.254	543.249	464.050

Nguồn: oecd-ilibrary.org/science-and-technology/gross-domestic-expenditure-on-r-d-gerd-at-current-prices-and-ppp_2be7ef03-en#page1 và Tính toán của tác giả

Chất lượng nguồn vốn của một quốc gia, về khía cạnh năng suất, đo bằng Tổng chi tiêu quốc nội cho R&D (GERD). Xét từ phía nguồn vốn đầu tư (Bảng 2), dòng vốn đầu tư từ Hoa Kỳ có hàm lượng R&D khác biệt so với dòng vốn từ Nhật và nguồn vốn chủ yếu vào Việt Nam từ các nền kinh tế phát triển ở châu Á hiện nay.

GERD là Tổng chi tiêu về R & D được thực hiện trên lãnh thổ quốc gia trong một khoảng thời gian nhất định, được tính bằng USD ngang giá sức mua (PPP). GERD gồm R & D được thực hiện trong một quốc gia và các khoản được tài trợ từ nước ngoài nhưng không bao gồm các khoản thanh toán cho R & D được thực hiện ở nước ngoài.

Tính theo giá hiện hành, năm 2017 GERD của Hoa Kỳ đạt hơn 543 tỷ USD, gấp 3 lần Nhật. Giá trị này của ba quốc gia phát triển đang đầu tư vào Việt Nam thấp hơn Hoa Kỳ rất nhiều. GERD của Hàn Quốc, Đài Loan và Singapore lần lượt chỉ bằng 17%, 7% và thậm chí 2% của Hoa Kỳ. Tính trung bình trong giai đoạn 2005-2017 kết quả khảo sát vẫn không biến động đáng kể.

Bảng 3: Tương quan Tổng chi tiêu quốc nội cho R & D (GERD), giá 2010-PPP của Nhật, Hàn Quốc, Đài Loan và Singapore so với Hoa Kỳ 2005-2017

(Đơn vị tính: triệu USD)

Quốc gia	2005	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Trung Bình
Nhật								
GERD	141.838	145.773	153.595	158.135	154.478	149.400	155.090	151.187
Tỷ lệ so với Hoa Kỳ	39%	35%	36%	36%	34%	32%	32%	35%
Hàn Quốc								
GERD	32.303	64.243	68.123	72.779	73.558	75.900	84.253	67.308
Tỷ lệ so với Hoa Kỳ	9%	15%	16%	17%	16%	16%	17%	15%
Đài Loan								
GERD	16.830	28.041	29.197	30.342	31.044	32.597	34.988	29.006
Tỷ lệ so với Hoa Kỳ	5%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
Singapore								
GERD	5.585	7.744	8.112	9.128	9.799	9.589	9.328	8.469
Tỷ lệ so với Hoa Kỳ	1,5%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Hoa Kỳ	360.744	417.456	429.592	441.667	454.096	468.378	483.676	436.516

Nguồn: oecd-ilibrary.org/science-and-technology/gross-domestic-expenditure-on-r-d-gerd-at-2010-prices-and-ppp_2be7ef03-en#page1 và Tính toán của tác giả

Tính theo mức giá 2010 (Bảng 3), vẫn có thể nhận xét dòng vốn đầu tư từ Hoa Kỳ có hàm lượng đầu tư cho nghiên cứu và phát triển cao hơn dòng vốn này từ Đông bắc Á, đặc biệt rất cao so với Đài Loan và Singapore. GERD cao vượt trội của Nhật so với Hàn Quốc, Đài Loan và Singapore tái xác nhận mô hình “Flying Geese” của Đông Á vẫn tồn tại đến nay, trong đó Nhật Bản là chim đầu đàn, tiên phong trong cạnh tranh với Hoa Kỳ và EU, theo sau là Asian-4. Người Nhật muốn tìm thị trường tiêu thụ các loại hàng hóa có sẵn hơn là thị trường sản phẩm độc quyền, hàm lượng tri thức cao, nên đầu tư Nhật cần cung lao động có chi phí thấp với yếu tố năng suất và công nghệ quá cao hay cách biệt như các nhà đầu tư Hoa Kỳ.

Về mức chi R&D (PPP) bình quân đầu người, Hoa Kỳ (2011) đạt giá trị cao nhất trong nhóm G7, ở giá trị 1275,6 USD, gấp rưỡi Đức; gấp đôi Anh, Pháp, Canada và gấp 4 lần Ý nên dù đều là các

dòng vốn có hàm lượng đầu tư R&D và năng suất cao, vốn đến từ Hoa Kỳ và từ các nước G7 Tây Âu không giống nhau, cần nghiên cứu riêng bằng phương pháp tiếp cận khác biệt.

Bảng 4: Tương quan Nhân lực Nghiên cứu của Nhật, Hàn Quốc, Đài Loan và Singapore so với Hoa Kỳ 2005-2016

Quốc gia	2005	2012	2013	2014	2015	2016	Trung Bình
Nhật							
Nhân lực	680.631	646.347	660.489	682.935	662.071	665.566	666.340
So với Hoa Kỳ	62%	52%	51%	51%	48%	49%	52%
Hàn Quốc							
Nhân lực	179.812	315.589	321.842	345.463	356.447	361.292	313.408
So với Hoa Kỳ	16%	25%	25%	26%	26%	26%	24%
Đài Loan							
Nhân lực	88.859	140.102	141.159	142.983	145.381	147.710	134.366
So với Hoa Kỳ	8%	11%	11%	11%	11%	11%	10%
Singapore							
Nhân lực	23.789	34.123	36.012	36.647	39.182	39.207	34.827
So với Hoa Kỳ	2%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Hoa Kỳ	1.104.019	1.253.231	1.294.353	1.339.931	1.369.267	1.371.290	1.288.682

Nguồn: oecd-ilibrary.org/science-and-technology/total-researchers-in-full-time-equivalent_f0a98e10-en#page1 và Tính toán của tác giả

Kết luận trên đây còn được tăng cường khi quan sát chất lượng lao động Hoa Kỳ thể hiện ở qui mô nhân lực nghiên cứu (Bảng 4). Giai đoạn 2005-2016, Hoa Kỳ là nền kinh tế có qui mô nhân lực nghiên cứu lớn nhất trong nhóm các nhà đầu tư vào Việt Nam với trung bình hơn 1 triệu 288 ngàn. Qui mô này lớn gấp đôi Nhật, gấp 4 lần Hàn Quốc, gấp 10 Đài Loan và 37 lần đảo quốc Singapore. Dù có các cố gắng chuyển dịch cơ cấu lao động quốc gia về hướng kinh tế tri thức của Hàn Quốc và Singapore của tổng thống Park Chung Hee, thủ tướng Lý Quang Diệu và các nhà lãnh đạo hai quốc gia trong những thập niên thế kỷ 21, khoảng cách này chưa có dấu hiệu rút ngắn. Thực tế này giống với các kết luận của Kojima ngụ ý khả năng đầu tư bền vững và chú trọng vào năng suất và công nghệ của Hoa Kỳ hơn là vốn đầu tư thuần túy từ Hàn Quốc, Singapore và Đài Loan. Kết quả một trong những hạn chế lớn của ba thập niên thu hút vốn đầu tư là khả năng khuếch tán công nghệ (defusion effects) từ dòng vốn này cho doanh nghiệp trong nước rất thấp. Chất lượng nguồn nhân lực quốc gia đầu tư còn được đo (Robert Balwin, 1998) bằng số năm giáo dục trung bình. Số năm giáo dục trung bình của một nước là số năm mà một người trên 25 tuổi đã bỏ ra cho giáo dục chính quy.

Bảng 5: Số năm giáo dục trung bình của nhân lực ở một số quốc gia

Quốc gia	Hoa Kỳ	Nhật	Singapore	Việt Nam	G7	OECD
Năm 2000	12	9,5	7	4,8	9,69	9,42
Hạng thế giới	1	13	39	70		
Năm 2013	12,9	11,8	10,7	5,7		

Nguồn: www.nationmaster.com/country-info/stats/Education/Average-years-of-schooling-of-adults;hdr.undp.org/en/content/mean-years-schooling-males-aged-25-years-and-above-years

Chất lượng nguồn nhân lực của Hoa Kỳ (2013) dẫn đầu các nước đầu tư vào Việt Nam hiện nay (Bảng 5). Năm 2013, số năm giáo dục trung bình của Hoa Kỳ đạt mức cao 12,9 trong khi của Nhật là 11,8 của Singapore là 10,7 còn Việt Nam thấp ở mức 5,7 năm. Tiêu chí này của Hoa Kỳ cao hơn Nhật 1,1 năm, khoảng cách biệt là gấp đôi (2,2 năm) so với Singapore. Kết quả này phù hợp với các nghiên cứu trước đây của Balwin, hậu thuẫn cho nghịch lý Leotief, về thực tế rằng Hoa Kỳ có khuynh hướng xuất khẩu các sản phẩm *thâm dụng lao động tri thức* hơn Nhật Bản. Tuy nhiên khoảng cách biệt về mức thâm dụng lao động tri thức (theo Bảng 5) có tăng sau nhiều thập niên.

Từ thuộc tính dòng vốn đầu tư, có thể thấy đầu tư Hoa Kỳ có mục tiêu và động cơ hoàn toàn khác với các nhà đầu tư lớn vào Việt Nam hiện nay. So với Nhật, Hoa Kỳ thường không chú tâm vào loại thị trường hàng hóa đã có người tiêu dùng mà là thị trường chưa có khách hàng hay thị trường độc quyền bằng dòng vốn có hàm lượng R&D và đội ngũ khoa học cao. Khi đầu tư có quy mô nhỏ thì doanh nghiệp Hoa Kỳ chọn thị trường USMCA nơi có thuế quan ưu đãi đặc biệt, chi phí vận tải tối thiểu, mức lương và điều kiện lao động dễ chịu hơn thị trường nội địa.

Sự phụ thuộc nhiều vào các nhà đầu tư từ châu Á ngoại trừ Nhật Bản, như Hàn Quốc, Singapore và Đài Loan trong dài hạn mà thiếu sự hiện diện đủ lớn của dòng vốn từ Hoa Kỳ và các nước phát triển EU có khả năng biến mô hình phát triển kinh tế của nước nhận đầu tư theo hướng “Lâu đài trên cát”. Dòng vốn đầu tư thuần-hàm lượng R&D không cao, từ nhóm ba nền kinh tế Hàn Quốc, Đài Loan và Singapore dễ bị tác động từ khủng hoảng tài chính quốc tế và kinh tế nước đầu tư như đã xảy ra ở châu Á 1997-1998. Vốn FDI từ ba nền kinh tế này thường thiếu yếu tố bền vững từ năng suất và công nghệ vốn là *lợi thế* của vốn FDI từ Hoa Kỳ và EU.

Xét về Lợi thế vị trí chuyên biệt mà cụ thể là thuế doanh nghiệp (Bảng 6), Việt Nam không cung nhiều ưu đãi về mức thuế cho nhà đầu tư nước ngoài hơn các nền kinh tế mới nổi châu Á khác, là đối thủ chính trong thu hút FDI. Thuế thu nhập doanh nghiệp Việt Nam bằng Thái Lan và thấp hơn Indonesia (nơi có giá lao động rẻ hơn) và Trung Quốc 5%. Thuế lợi tức có thấp hơn Indonesia và Philippines vài phần trăm nhưng còn cao hơn Trung Quốc là nền kinh tế có qui mô thị trường và tầng lớp trung lưu lớn nhất thế giới.

Bảng 6: So sánh chính sách thuế doanh nghiệp của Việt Nam và các nước châu Á

	Thuế thu nhập doanh nghiệp	Thuế lợi tức doanh nghiệp	Thuế suất hiệu dụng	Tác động của thuế suất lên quyết định đầu tư 1 (tác động mạnh nhất) 7 (không tác động gì)
Việt Nam	20%	13,1%	39,4%	3,6
Philippines	30%	20,3%	42,9%	3,5
Indonesia	25%	16,6%	30,6	4,2
Thái Lan	20%	22,6%	32,6	4,1
Ấn Độ	30%	23,5%	60,6%	4,5
Trung Quốc	25%	11,1%	68,0%	4,4

Nguồn: IMF, 2018, World Economic Forum, www.imf.org/external/pubs/ft/weo/forum/index

Kết quả là tác động ưu đãi mức thuế không tăng đáng kể lên quyết định rót vốn vào Việt Nam so với các nước AEC, thậm chí kém hơn Philippines. Vấn đề ở đây là các nhà đầu tư quan tâm đến các chính sách thuận lợi hóa đầu tư, minh bạch của nước chủ nhà hơn, trong đó trọng tâm là các rào cản hành chính.

Ở góc độ môi trường cạnh tranh của nước chủ nhà, nguồn lực sẵn có (factor endowments) là yếu tố cân nhắc đầu tiên. Có ba nhóm quốc gia cung yếu tố này: (i) Nhấn mạnh công nghệ cho khả năng cạnh tranh của quốc gia (Singapore, New Zealand, Thụy Sĩ, Hàn Quốc, Đài Loan, Malaysia), (ii) Giàu tài nguyên thiên nhiên (Úc, Ả Rập Saudi, Nam Phi và Nga) và (iii) Giàu tài nguyên lao động (Trung Quốc, Ấn Độ, Việt Nam, Indonesia). Việt Nam là quốc gia có giá lao động thấp. Năm 2019, mức lương tháng trung bình trong ngành công nghiệp của Việt Nam chỉ là 586 USD bằng 68% của Indonesia và bằng 12% của Singapore (Bảng 7).

Bảng 7: Mức lương trung bình 2019 của ngành công nghiệp Việt Nam và một số nền kinh tế phát triển-mới nổi châu Á

(Đơn vị tính: USD)

Nền kinh tế	Việt Nam	Indonesia	Malaysia	Đài Loan	Singapore
Lương tháng	586	854	1.477	1.620	4.887

Nguồn: www.salaryexplorer.com và tính toán của tác giả

Tuy nhiên, đối với nhà đầu tư nước ngoài, giá lao động cạnh tranh không thể tách khỏi năng suất lao động. Năng suất lao động của Việt Nam hiện rất thấp so với Singapore và Malaysia. Năng suất lao động của Việt Nam năm 2018 (theo PPP 2011) đạt 11.142 USD, chỉ bằng 7,3% mức năng suất của Singapore, 19% của Malaysia và bằng 1/2 Indonesia, khoảng cách chênh lệch tuyệt đối vẫn đang tăng.

Khi bàn về dòng vốn từ Hoa Kỳ, như đã phân tích, trọng tâm lợi thế vị trí chuyên biệt của nước nhận đầu tư rơi vào chất lượng nguồn nhân lực (đo bằng số năm giáo dục trung bình), trình độ công nghệ (chỉ tiêu GERD) và tính minh bạch-mức độ sẵn lòng bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Cần có công nghệ thông tin và hệ thống truyền thông, khả năng tiếp cận cách mạng 4.0, hệ thống giao thông - cơ sở hạ tầng, số lượng bằng sáng chế, công nghệ sản xuất tương thích.

Tham chiếu với Nhật, Singapore và vài nước châu Á, số liệu (Bảng 5) cho thấy cách biệt về chất lượng nguồn nhân lực giữa Hoa Kỳ và Việt Nam là rất lớn. Năm 2000, số năm giáo dục trung bình của Hoa Kỳ cao hơn Việt Nam 7,2 năm (gấp 2,5 lần) trong khi Nhật cao hơn Việt Nam 4,7 năm còn Singapore chỉ hơn 2,2 năm. Hạn chế này không được cải thiện trong dài hạn, sau 13 năm, dù ở trong giai đoạn đổi mới và có nhiều cải cách giáo dục khoảng cách biệt này vẫn là 7,2 năm.

Năm 2000 số năm giáo dục trung bình Việt Nam chỉ đạt mức 4,8 năm, tức là chưa qua bậc tiểu học đã rời trường, và hơn một thập niên sau, năm 2013 con số này chỉ là 5,7 năm nghĩa là chỉ qua bậc tiểu học được bảy tháng. Báo cáo phát triển con người (UNDP 2012) cho thấy Việt Nam có chỉ số phát

triển con người (HDI) ở nhóm trung bình, xếp bậc 128/187 quốc gia. Trong Cộng đồng Kinh tế ASEAN, Việt Nam chỉ đứng trên Lào và Campuchia.

Mặt khác, nhân lực có hàm lượng GERD cao, ngoài nguyên nhân thu hút dòng vốn rất khác biệt của Hoa Kỳ còn là nhân tố then chốt duy trì năng suất trong dài hạn và phúc lợi bền vững, giúp một quốc gia đang phát triển tránh bẫy thu nhập trung bình. Ở các quốc gia mới nổi, chất lượng nguồn nhân lực quốc gia cao là yếu tố hấp dẫn, lợi thế cạnh tranh quốc gia và được chấm điểm cao về lợi thế vị trí chuyên biệt, thu hút sự chú ý của nhà đầu tư chọn là điểm đến của dòng vốn so với các nền kinh tế khác. Nguồn lực thiên phú cơ bản (Basic factor endowment) thì có giá trị xác định và điểm tới hạn, trong khi nguồn lực nâng cao (Advanced factor endowment) gắn liền với đầu tư nâng cấp chất lượng nguồn nhân lực quốc gia thì có thể tăng mà không có điểm tới hạn. Điều này có ý nghĩa hơn khi hiện nay, trên toàn cầu, lợi thế cạnh tranh quốc gia chuyển trọng tâm không vào tài nguyên thiên nhiên, lao động hay vốn mà vào tri thức và đầu tư R&D của quốc gia. Tuy nhiên so với Hoa Kỳ cách biệt về GERD của Việt Nam là vô cùng lớn. **Năm 2011, chỉ tiêu R&D bình quân đầu người của Việt Nam chỉ là 5,8 USD trong khi của Hoa Kỳ là 1275,6 USD (chênh lệch 220 lần).** Tổng GERD bình quân của Việt Nam 2011 chỉ ở mức 0,5 tỷ USD so với Singapore là 28 tỷ USD, Hàn Quốc 64 tỷ USD, Nhật 145 tỷ USD và Hoa Kỳ 417 tỷ USD. Cách biệt tăng dần này giữa Việt Nam với ba quốc gia đầu tư và không có dấu hiệu cải thiện trong dài hạn từ phía Việt Nam nên có tác động đến dòng vốn Hoa Kỳ trong 3 thập niên qua.

Định lượng về lợi thế vị trí chuyên biệt cho dòng vốn Hoa Kỳ còn đo bởi số lượng bằng sáng chế đăng ký ở nước ngoài. Số lượng văn bằng bảo hộ sáng chế của Việt Nam hiện nay nằm trong nhóm CMLV, tốp dưới của 10 nước AEC (WIPO, 2019), chứng tỏ năng lực khoa học và công nghệ của Việt Nam thấp. Hơn nữa, Chỉ số tri thức toàn cầu GKI dùng đo mức tri thức quốc gia và cung cấp thông tin cho việc thúc đẩy sự phát triển của tri thức, khoa học và công nghệ, là nền tảng cho phát triển bền vững. Dựa vào GKI, UNDP công bố (21/11/2017) Việt Nam chỉ xếp hạng 56/131 thế giới về R&D.

Việt Nam là nền kinh tế mới nổi, định vị ở khu vực năng động nhất toàn cầu, lợi thế cạnh tranh quốc gia hiện nay không còn ở nguồn tài nguyên thiên phú mà ở nguồn nhân lực. Với vốn nhân lực dồi dào nhưng năng suất thấp kinh tế Việt Nam đang tiệm cận một kịch bản gần giống Singapore cách đây 50 năm: muốn phát triển phải dựa vào nguồn nhân lực chất lượng hơn và vốn đầu tư quốc tế nhiều hơn, tốt hơn. Khoảng cách biệt về trình độ nhân lực giữa nước đầu tư và nước chủ nhà sẽ là yếu tố gây cản trở cho dòng FDI vào thị trường các quốc gia đang phát triển, đặc biệt đối với dòng vốn khai thác yếu tố độc quyền trong đó nhà đầu tư không tìm thị trường hay hiệu quả.

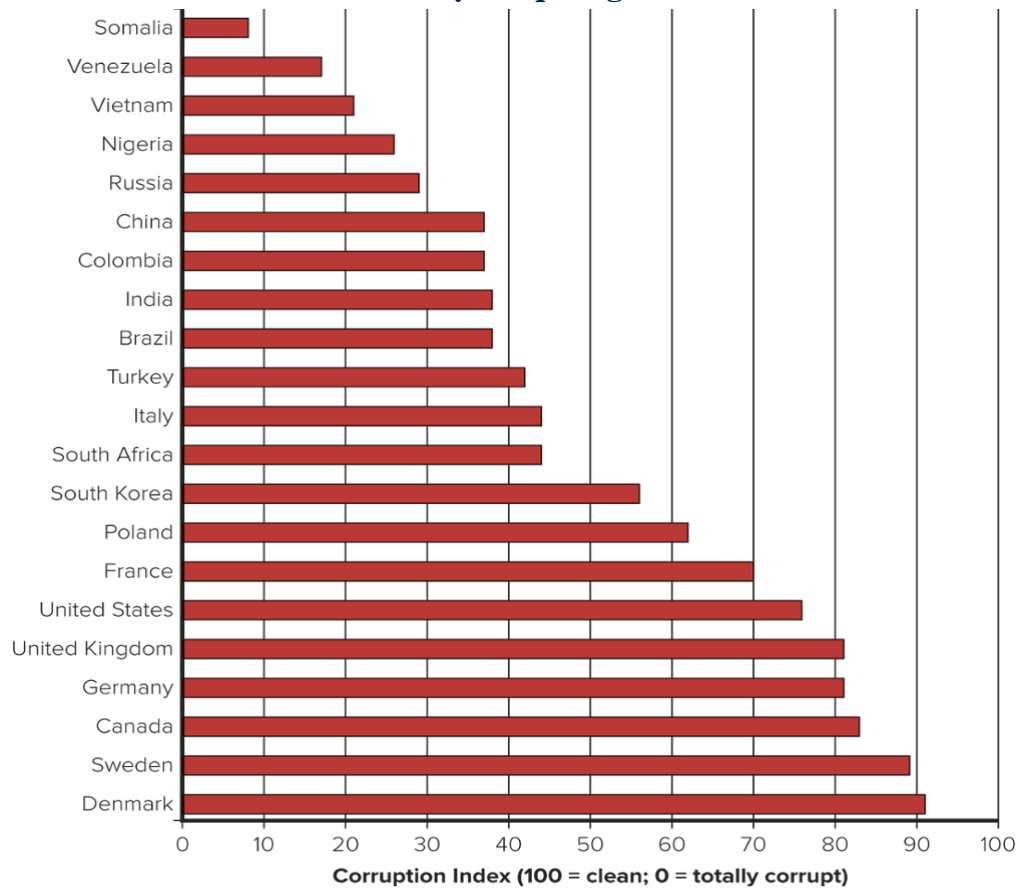
Một yếu tố quan trọng quyết định môi trường công nghệ của nước chủ nhà có là điểm đến của dòng vốn từ Hoa Kỳ và các công ty đa quốc gia có sẵn lòng chuyển giao công nghệ là mức độ bảo vệ mà luật pháp nước chủ nhà dành cho *quyền sở hữu trí tuệ IP*. Đây là rào cản phổ biến không chỉ ở Việt Nam mà còn ở các nền kinh tế mới nổi, nơi rủi ro từ môi trường kinh doanh gồm: bảo vệ sở hữu trí tuệ yếu, quan liêu - thiếu minh bạch hay không tương thích. Về mức sẵn lòng bảo hộ IP (PERC), Việt Nam chỉ ở mức trung bình còn Trung Quốc và Indonesia là hai quốc gia kém an

toàn nhất. Hệ thống pháp luật của Việt Nam về xác lập và thực thi quyền sở hữu trí tuệ còn phức tạp và chưa ổn định; vẫn còn hiện tượng xâm phạm tác quyền, hàng giả và hàng nhái.

Tại châu Á, Singapore, Nhật, Hồng Kông, Đài Loan và Hàn Quốc là năm quốc gia có IP được bảo vệ tốt nhất. Trong khối ASEAN, Singapore tiệm cận với các nước phát triển phương Tây về bảo hộ IP và là nơi bảo đảm nhất về IP. Giai đoạn 2009-2014, Hoa Kỳ đăng ký bảo hộ sáng chế ở Singapore nhiều nhất và chiếm hơn 50% số đơn đăng ký bảo hộ sáng chế tại Singapore. Thành công của Singapore và các nước phát triển Đông Á do các quốc gia này xây dựng được chiến lược và có thể chế kích thích sự phát triển về sở hữu trí tuệ, có bộ máy phù hợp, cán bộ có năng lực, có cơ sở hạ tầng về sở hữu trí tuệ để thực hiện có hiệu quả mục tiêu đề ra.

Rào cản đối với luồng vốn FDI từ Hoa Kỳ vào Việt Nam còn do tính minh bạch về môi trường đầu tư khiến các doanh nghiệp còn e ngại. Tính minh bạch của một nền kinh tế, đo bằng chỉ số tham nhũng. Chỉ số này cũng khác biệt rất lớn giữa Hoa Kỳ và Việt Nam (Đồ thị 1).

Đồ thị 1: So sánh chỉ số tham nhũng của Việt Nam với Hoa Kỳ và một số quốc gia



Nguồn: Source: Constructed by the author from raw data from Transparency International, Corruption Perceptions Index 2013, International Business, 2019, pp 50, Charles H.

Việc thu hút vốn từ Hoa Kỳ còn bị thách thức từ phía cung các lợi thế vị trí chuyên biệt, như luật pháp, thông lệ thương mại và từ các công ty đa quốc gia mới nổi. Nhà đầu tư Hoa Kỳ có thể quan tâm đến Việt Nam, nhưng ít thành công hơn nhà đầu tư châu Á, vì thị trường Việt Nam có quy mô nhỏ và có khác biệt về luật pháp và thông lệ thương mại khiến phía Hoa Kỳ phải cân nhắc.

Về luật pháp, Hoa Kỳ và Anh quốc áp dụng Thông luật, trong khi Việt Nam và Nhật Bản đều dùng Luật Dân sự. Thông luật có nguồn gốc tư pháp và dựa trên các quyết định của tòa án, trong khi Luật Dân sự có nguồn gốc lập pháp và dựa trên luật thông qua bởi các cơ quan lập pháp quốc gia. Thông luật của Hoa Kỳ dựa vào truyền thống, tập quán quá khứ và tiền lệ pháp lý do tòa án của quốc gia đặt ra thông qua việc giải thích các đạo luật và các phán quyết trong quá khứ. Cơ quan lập pháp Hoa Kỳ nắm quyền lực tối cao khi thông qua hoặc sửa đổi luật.

Trong khi đó Luật dân sự của Việt Nam và Nhật đều dựa trên hệ thống tất cả các luật đã được "mã hóa" - viết rõ ràng và có thể tiếp cận được nên tạo thuận lợi hóa vốn đầu tư Nhật vào Việt Nam. Hệ thống pháp luật Việt - Nhật được chia thành 3 bộ luật: thương mại, dân sự và hình sự. Mã luật được coi là hoàn chỉnh do kết quả của tất cả các điều khoản được tìm thấy trong hầu hết các hệ thống mã luật. Các quy tắc và nguyên tắc tạo thành điểm khởi đầu cho lý luận pháp luật và quản lý luật pháp. Các quy tắc Luật dân sự được mã hóa rõ ràng như các luật và quy tắc ứng xử cụ thể được tạo ra bởi một cơ quan lập pháp hoặc cơ quan tối cao khác.

Bảng 8: So sánh Luật hợp đồng đầu tư giữa Việt Nam, Nhật Bản và Hoa Kỳ

<u>Vấn đề tranh chấp</u>	<u>Luật dân sự (Việt Nam - Nhật)</u>	<u>Thông luật (Hoa Kỳ)</u>
<u>Quyền Sở hữu Trí tuệ</u>	<u>Xác định bằng việc Đăng ký</u>	<u>Xác định cho bên nào sử dụng trước</u>
<u>Thực thi thỏa thuận đầu tư</u>	<u>Thỏa thuận đầu tư chỉ có hiệu lực nếu được công chứng hoặc đã đăng ký.</u>	<u>Bảng chứng thỏa thuận là đủ để thực thi hợp đồng đầu tư</u>
<u>Tính đặc thù của hợp đồng đầu tư</u>	<u>Hợp đồng đầu tư ngắn gọn vì nhiều vấn đề có thể gây tranh chấp đã được quy định trong luật dân sự.</u>	<u>Hợp đồng đầu tư rất chi tiết, với tất cả các tình huống tranh chấp có thể xảy ra. Thường phức tạp và gây tốn kém cho việc soạn thảo hợp đồng đầu tư.</u>

So với vốn từ Hoa Kỳ, dòng vốn FDI Nhật vào Việt Nam ít bị rào cản khác biệt (Bảng 8) về luật pháp và không gây quan ngại tranh chấp hợp đồng đầu tư hơn.

Về vận động hành lang, vốn FDI Hoa Kỳ cũng đối diện với cạnh tranh từ Hồng Kong, Đài Loan và Trung Quốc. Nền kinh tế Hoa Kỳ vốn có tính minh bạch cao, về khía cạnh luật pháp, “Luật kinh doanh và Tham nhũng ở Nước ngoài” của Hoa Kỳ có tác động hạn chế tham nhũng. Việc hối lộ quan chức chính phủ nước ngoài có thẩm quyền của một doanh nghiệp Hoa Kỳ để công ty đó được hoạt động kinh doanh thuận lợi là một hành vi bất hợp pháp. Tất cả các doanh nghiệp Hoa Kỳ phải lưu giữ hồ sơ giao dịch công khai, chi tiết để chứng minh rõ liệu hành vi phạm pháp có xảy ra không và tạo điều kiện hoặc xúc tiến các khoản thanh toán để đảm bảo thực hiện các giao dịch được chính phủ cho phép (Hill, C. 2017). Trái lại “Quan-xi” vốn phổ biến trong văn hóa Trung Hoa mà không bị hạn chế bởi luật pháp Trung Quốc giúp cho các nhà đầu tư của quốc gia này có lợi thế cạnh tranh so với đối thủ từ phía Hoa Kỳ nhất là ở khu vực sản xuất hàng hóa thông thường và xây dựng hạ tầng cơ sở.

Cuối cùng những dòng vốn FDI từ các nền kinh tế mới nổi đang cạnh tranh và thách thức vốn FDI từ Hoa Kỳ. Dòng vốn FDI từ các doanh nghiệp đa quốc gia Malaysia, Singapore, Ấn Độ và Trung Quốc gọi là “FDI rỗng”, hay “FDI từ thị trường mới nổi”. Có hơn 100 doanh nghiệp từ thị trường mới nổi sẵn sàng thành công ty đa quốc gia quan trọng trong thế kỷ 21 cạnh tranh với Hoa Kỳ rót vốn vào Việt Nam như ThaiBev, Alibaba Group (Hình 1).

Hình 1: FDI từ các nền kinh tế mới nổi cạnh tranh với Hoa Kỳ



Nguồn: www.bcg.com/media/PressReleaseDetails.aspx?id=tcm:12-125636

FDI từ thị trường mới nổi có thể cạnh tranh với Hoa Kỳ trong việc rót vốn FDI vào Việt Nam, mua lại các doanh nghiệp và tài sản (ThaiBev và Sabeco, Metro Việt Nam, Vinamilk). FDI rỗng thường lấp đầy các khoảng trống trên thị trường do quy mô hợp lý hơn hoặc đầu tư theo các cách thức rất khác so với Hoa Kỳ (Dunning, 2006). Lợi thế cạnh tranh của các dòng vốn FDI từ thị trường mới

nổi so với dòng vốn Hoa Kỳ gồm: tập trung nhiều hơn vào nhu cầu và hiểu biết sâu sắc về khách hàng và tiêu chuẩn sản phẩm đủ tốt và cạnh tranh, thúc đẩy sự đổi mới gia tăng, sẵn sàng cung cấp các nhu cầu đặc biệt cho người tiêu dùng ở thị trường của nước chủ nhà đòi hỏi hay sử dụng số lượng lớn nhân viên để giải quyết vấn đề, làm việc chăm chỉ, ít trang trọng hơn, quy trình nhanh hơn, và dễ tranh thủ sự ủng hộ của chính phủ.

Ngoại trừ các doanh nghiệp “Born Global” chuyên về kỹ thuật y khoa với chiến lược tiếp cận thị trường nước ngoài ngay ở giai đoạn phát triển ban đầu, các dòng “FDI từ thị trường mới nổi” thường có GERD không cao và hàm lượng tri thức không nổi trội, doanh nghiệp dạng này không tạo nhiều sáng tạo nguồn (Radical innovation) làm thay đổi hoàn toàn môi trường công nghệ mà chỉ tập trung nâng cấp và cấu trúc công nghệ hiện hữu (Incremental and Architectural innovation), chuyển giao công nghệ cũng khác Hoa Kỳ. Nghiên cứu mảng này cần sử dụng Khung lý thuyết Linkage, Leverage and Learning - LLL Framework (Mathew, 2006) riêng cho dòng vốn đầu tư liên quan đến các nền kinh tế mới nổi.

Kết Luận

(i) FDI từ Hoa Kỳ có hàm lượng Nhân lực nghiên cứu và tỷ trọng R&D cao hơn hẳn dòng vốn này từ các nước đầu tư chủ lực hiện nay vào Việt Nam, ngụ ý khả năng đầu tư bền vững do chú trọng vào năng suất và chuyển giao công nghệ hơn là vốn đầu tư thuần túy, (ii) các nhà đầu tư Hoa Kỳ có mục tiêu và động cơ hoàn toàn khác với các nhà đầu tư Nhật Bản và châu Á hiện nay ở Việt Nam, (iii) Trình độ tiếp thu công nghệ, mức độ sẵn lòng bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ của nước chủ nhà đóng vai trò quan trọng trong thu hút vốn từ Hoa Kỳ, (iv) Sự phụ thuộc mạnh vào các nhà đầu tư từ châu Á ngoại trừ Nhật Bản, như Hàn Quốc, Singapore và Đài Loan trong dài hạn mà thiếu sự hiện diện đủ lớn của dòng vốn từ Hoa Kỳ và các nước phát triển EU có khả năng chuyển mô hình phát triển kinh tế của Việt Nam hiện nay theo hướng *không thuận lợi*. Cải cách cần tập trung vào tăng chỉ tiêu GERD, nhân lực chất lượng cao, bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ và mức minh bạch tương thích, đây là một nhiệm vụ xem chừng không đơn giản (Easier said than done).

Sau ba thập niên thu hút FDI từ các nước phát triển và các nền kinh tế mới nổi, trong khi tổng vốn từ Nhật, Hàn Quốc, Đài Loan và Singapore đạt 183 tỷ USD, thống trị dòng vốn nước ngoài vào Việt Nam thì vốn đầu tư từ EU vào Việt Nam còn thấp. Nhiều nhất là Hà Lan (8,3 tỷ USD), Pháp (2,8 tỷ USD), Đức (1,8 tỷ USD). Bài viết tiếp theo sẽ mở rộng theo hai hướng: (i) dòng vốn từ EU đặc biệt là Đức, Pháp, Anh và Hà Lan vào Việt Nam, khi Hiệp định bảo hộ đầu tư (IPA) giữa Việt Nam và EU đã ký kết (6/2019) đảm bảo an toàn cho tài sản và vốn của nhà đầu tư, cam kết đối xử công bằng, tự do chuyển vốn và lợi nhuận đầu tư. (ii) Ở góc độ nền kinh tế mới nổi, dùng Khung lý thuyết LLL làm điểm xuất phát, phân tích phương thức các “Công ty đa quốc gia mới nổi” Thái Lan (ThaiBev), Ấn Độ (Infosys) và Trung Quốc (Alibaba Group) thông qua hợp tác để tiếp cận thị trường, tài sản, các nguồn lực nước ngoài và liên kết-hợp nhất năng lực tổ chức, tri thức nước nhận đầu tư bằng bất chước, chuyển giao, hoặc thay thế nguồn lực của doanh nghiệp đối tác.

WEBSITES

www.academiccommons.columbia.edu/doi/10.7916/D88K7HJD/

www.academiccommons.columbia.edu/doi/10.7916/D8XP7CGS

www.baodautu.vn/thu-hut-fdi-the-he-moi-dich-ngam-la-nha-dau-tu-my-va-eu-d80202.html

www.bcg.com/media/PressReleaseDetails.aspx?id=tcm:12-125636

www.glglifetech.com. GLG Life Tech Corp. Accessed 20 September 2017.

www.google.com/patents/WO2008030121A1?cl=en. Patents Office. Accessed 25 September, 2017.

www.layncorp.com. Guilin Layn Natural Ingredients Corp. Accessed 5 October 2017.

www.bcg.com/media/PressReleaseDetails.aspx?id=tcm:12-125636

www.hdr.undp.org/en/content/mean-years-schooling-males-aged-25-years-and-above-years

www.nationmaster.com/country-info/stats/Education/Average-years-of-schooling-of-adults

www.khampha.vn/khoa-hoc-cong-nghe/viet-nam-xep-hang-56-the-gioi-ve-rd-va-doi-moi-sang-tao-c7a594829.html

www.perc.org

www.tradingeconomics.com/vietnam/wages

www.salaryexplorer.com/salary-survey.php?loc=196&loctype=1&job=33&jobtype=1
vi.wikipedia.org/wiki/Danh_sách_các_nước_theo_chi_tiêu_nghiên_cứu_và_phát_triển.

www.vietnamnet.vn/vn/kinh-doanh/dau-tu/nang-suat-lao-dong-viet-nam-thua-singapore-malaysia-thai-lan-556163.html

www.imf.org/external/pubs/ft/weo/forum/index.htm

www.undp.org/content/undp/en/home.html

www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4369

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Accenture. 2008. “Multi-Polar World 2: The Rise of the Emerging-market Multinational.” Retrieved from [http:// www.criticaleye.com/insights-detail.cfm?id=4351](http://www.criticaleye.com/insights-detail.cfm?id=4351)

Dunning, J. H. 2000. “The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theories of MNE Activity.” *International Business Review* 9 (2):163–90. doi:10.1016/S0969-5931(99)00035-9.

Dunning, J. H. 2003. “Relational Assets, Networks and International Business Activity.” In *Alliance and Corporate Management*, edited by J. H. Dunning and G. Boyde, 1–23. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Dunning, J. H. 2006. "Comment on Dragon Multinationals: New Players in 21st Century Globalization." *Asia Pacific Journal of Management* 23 (2):139–41. doi:[10.1007/s10490-006-7161-1](https://doi.org/10.1007/s10490-006-7161-1).

Hill, C. 2017 *Global Business Today* (10th edition), US version, NY: McGraw-Hill.

Kawai, Masahiro 2005, "Trade and Investment Integration and Cooperation in East Asia: Empirical Evidence and Issues," in Asian Development Bank (ed.), *Asian Economic Cooperation and Integration: Progress, Prospects, and Challenges*, Manila: ADB.

Joanna Scott-Kennel, et-al 2019: *Innovation Through Linkage, Leverage, and Learning: The Case of Monk Fruit Corporation*, International Studies of Management & Organization, DOI: 10.1080/00208825.2019.1608399

Kawai, Masahiro, and Shujiro Urata 1998, "Are Trade and Direct Investment Substitutes or Complements? An Analysis of the Japanese Manufacturing Industry," in Hiro Lee and David Kimura, Fukunari 2003, "Fragmentation and Agglomeration Matter: Japanese Multinationals in Latin America and East Asia," *North American Journal of Economics and Finance* 14 (3): 287-317.

Kimura, Fukunari 2006, "International Production and Distribution Networks in East Asia: 18

Kojima Kiyoshi 1975, "International Trade and Foreign Direct Investment: Substitutes or Complements," *Hitotsubashi Journal of Economics* 16: 1-12.23

Kojima Kiyoshi 1977, "Transfer of Technology to Developing Countries—Japanese Type versus American Type," *Hitotsubashi Journal of Economics* 17: 1-14.

Kojima, Kiyoshi and Terutomo Ozawa 1984, "Micro- and Macro-Economic Models of Direct Foreign Investment: Toward a Synthesis," *Hitotsubashi Journal of Economics* 25 (1): 1-20.

Facts, Mechanics, and Policy Implication," *Asian Economic Policy Review* 1 (2): 326-344.

Kindleberger, Charles P. 1969, *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, New Haven, Conn.: Yale University Press.

Mathews, J. A. 2006a. "Dragon Multinationals: New Players in 21st Century Globalization." *Asia Pacific Journal of Management* 23 (1):5–27. doi:[10.1007/s10490-006-6113-0](https://doi.org/10.1007/s10490-006-6113-0).

Mathews, J. A. 2006b. "Response to Professors Dunning and Narula." *Asia Pacific Journal of Management* 23 (2): 153–5. doi:[10.1007/s10490-006-7163-z](https://doi.org/10.1007/s10490-006-7163-z).

Mathews, J. A. 2017. "Dragon Multinationals Powered by Linkage, Leverage and Learning: A Review and Development." *Asia Pacific Journal of Management* 34 (4):769–75. doi:[10.1007/s10490-017-9543-y](https://doi.org/10.1007/s10490-017-9543-y).

Ozawa, Terutomo 2007 "Professor Kiyoshi Kojima's Contributions to FDI Theory:

Baldwin, Robert E. and Fukunari Kimura. 1998, "Measuring U.S. International Goods and Services Transactions". *Geography and Ownership as Bases for Economic Accounting*. Edited by Robert E. Baldwin, Robert E. Lipsey, and J. David Richardson, The Univ. Chicago Press: Chicago, Ill, pp. 9-36

Trade, Structural Transformation, Growth, and Integration in East Asia"

Science and Technology Indicators, Volume 2019 Issue 1 *Gross domestic expenditure on R&D (GERD) at current prices and PPP* DOI:<https://doi.org/10.1787/2be7ef03-en>

World Intellectual Property Indicators 2019

World Investment Report 2018

