

CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LIÊN KẾT GIỮA DOANH NGHIỆP FDI VÀ DOANH NGHIỆP TRONG NƯỚC: NHẬN ĐỊNH TỪ CÁC NGHIÊN CỨU TIỀN NHIỆM

DETERMINANTS OF LINKAGES BETWEEN FDI FIRMS AND DOMESTICS FIRMS: LITERATURE REVIEWS

Ngày nhận bài: 21/11/2017

Ngày chấp nhận đăng: 19/12/2017

Nguyễn Thị Thùy Vinh, Nguyễn Thị Bích Huệ

TÓM TẮT

Thúc đẩy liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước là cần thiết để có được tác động lan tỏa tích cực từ thu hút FDI và gia nhập nhanh hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Tuy nhiên, liên kết này ở Việt Nam còn khá yếu. Nghiên cứu xem xét rõ ràng các yếu tố bao gồm đặc điểm của nhà đầu tư và của cả nước nhận đầu tư để hiểu được nguyên nhân hình thành liên kết giữa doanh nghiệp FDI và các doanh nghiệp nội địa từ các nghiên cứu trước đây. Đứng trên góc độ của nước nhận đầu tư, việc tìm hiểu được những yếu tố ảnh hưởng đến mối liên kết là vấn đề quan trọng. Hiểu được những yếu tố này sẽ cung cấp cơ sở cho chính phủ trong ban hành chính sách và cơ chế thúc đẩy liên kết có hiệu quả.

Từ khóa: Doanh nghiệp FDI, doanh nghiệp trong nước, liên kết doanh nghiệp, yếu tố ảnh hưởng

ABSTRACT

Promoting linkages between FDI enterprises and domestic firms is necessary to gain positive spillover effects of FDI and to access faster to global supply chains. However, the linkages are still relatively weak in Vietnam. This study tries to investigate widely determinants of the linkages including the characteristics of both investors and recipient countries. From the perspective of the recipient country, it is important to understand the factors that influence the linkages. Understanding these factors will provide the basis for the government to promulgate policies and mechanisms to promote effectively linkages.

Keywords: FDI firms, domestic firms, firm linkages, determinants

1. Đặt vấn đề

Sau 30 năm thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, sự liên kết của khu vực FDI với khu vực doanh nghiệp tư nhân trong nước còn khá mờ nhạt. Theo kết quả điều tra doanh nghiệp PCI 2016, chỉ có khoảng 14% doanh nghiệp tư nhân có khách hàng là các doanh nghiệp FDI đang hoạt động tại Việt Nam. Để phát triển sản xuất trong nước trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng, sự phát triển mạng của chuỗi giá trị toàn cầu, xây dựng liên kết với các doanh nghiệp FDI là công việc tất yếu mà các doanh nghiệp trong nước cần phải tiến hành để không bị loại khỏi cuộc chơi, thậm chí ngay cả ở trên sân nhà.

Mặc dù có đã có nhiều nghiên cứu về vai trò của đầu tư nước ngoài đối với sự phát triển kinh tế của một quốc gia, về những lợi ích của liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước đối với nền kinh tế của nước tiếp nhận đầu tư nhưng có khá ít nghiên cứu xem xét các yếu tố ảnh hưởng tới khả năng hình thành hay mức độ liên kết giữa các doanh nghiệp FDI và các doanh nghiệp trong nước. Đứng trên góc độ của nước nhận đầu tư, việc tìm hiểu được những yếu tố ảnh hưởng đến mối liên kết lại là vấn đề quan trọng. Nếu hiểu được những yếu tố

Nguyễn Thị Thùy Vinh, Nguyễn Thị Bích Huệ,
Trường Đại học Ngoại thương.

này, chính phủ có thể xây dựng được những chính sách thúc đẩy liên kết có hiệu quả.

Nghiên cứu này tổng kết những yếu tố ảnh hưởng tới sự liên kết giữa các doanh nghiệp FDI và các doanh nghiệp trong nước thông qua các bài nghiên cứu trước đây. Nghiên cứu xem xét nhiều yếu tố bao gồm đặc điểm của nhà đầu tư và của cả nước nhận đầu tư để nguyên nhân hình thành liên kết doanh nghiệp FDI và các doanh nghiệp nội địa. Từ đó, giúp chính phủ nước nhận đầu tư và các doanh nghiệp nội địa chủ động hơn trong quá trình ban hành chính sách và cơ chế nhằm thúc đẩy các liên kết này.

2. Hình thức đầu tư

Hình thức đầu tư cũng là yếu tố tác động đến mối liên kết. Có rất nhiều doanh nghiệp đầu tư sang thị trường Đông Nam Á nhằm mục đích xuất khẩu sang thị trường Châu Âu, Bắc Mỹ và Nhật Bản. Nếu công ty chi nhánh có chiến lược bán hàng hướng tới thị trường trong nước thì sẽ có nhiều mối liên kết với các công ty tại địa phương (Pangestu et al., 1992; Supapol, 1995; Belderbos, Capannelli, and Fukao 2000) nhưng điều này chỉ đúng với các nước ASEAN-4 và Trung Quốc bởi khi hướng đến thị trường trong nước thì yêu cầu về kỹ thuật đối với sản phẩm không cao, thêm vào đó họ lại cần nhập nguồn nguyên vật liệu và linh kiện rẻ để đáp ứng phù hợp với nhu cầu trong nước. Tuy nhiên, điều này không đúng với các nước NIEs (Belderbos, Capannelli, and Fukao, 2000). Những công ty có chiến lược hướng tới thị trường xuất khẩu thì có xu hướng ít mua hàng tại nước sở tại hơn (Belderbos et al., 2001; UNCTAD, 2001), tuy nhiên những công ty này có xu hướng sẽ có mối quan hệ thân thiết hơn với những công ty cung ứng là bạn hàng sẵn có (Giroud, 2003), và có khả năng sẽ đạt được hiệu quả kinh doanh cao hơn (Smarzynska Javorcik, 2004).

Belderbos, Capannelli, and Fukao (2000) nghiên cứu 157 công ty chi nhánh của Nhật Bản đầu tư sang các nước Asian trong ngành công nghiệp điện tử năm 1992 chỉ ra rằng những doanh nghiệp được thành lập với mục đích hướng tới thị trường trong nước thường có xu hướng mua hàng từ các doanh nghiệp địa phương nhiều hơn các doanh nghiệp được thành lập với mục đích xuất khẩu. Các doanh nghiệp trong nước cũng dễ dàng tiếp cận với các doanh nghiệp đầu tư hướng tới thị trường trong nước do yêu cầu về chất lượng và kỹ thuật thấp hơn ngoài ra các doanh nghiệp này còn có lợi thế trong việc nắm bắt thị hiếu của thị trường trong nước. Tại một số nước đang phát triển, mục đích mua linh kiện và nguyên liệu đầu vào tại nước sở tại của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài còn nhằm mục đích hạn chế rủi ro ngoại tệ. Mặt khác, yêu cầu về chất lượng và kỹ thuật của các doanh nghiệp hướng tới xuất khẩu lại chặt chẽ hơn. Đặc biệt, nếu công ty chi nhánh là một mắt xích trong hệ thống sản xuất đa quốc gia của công ty mẹ thì việc mua linh kiện và nguyên liệu lại phụ thuộc vào chính sách mua hàng tổng thể của công ty mẹ vì thế ít có khả năng lựa chọn công ty cung cấp một cách tự do. Các công ty chi nhánh thuộc ngành chế tạo ô tô và điện tử thường có xu hướng mua hàng từ các nhà thầu phụ và các công ty trong nước. Điều này tạo cơ hội cho các công ty trong nước có đủ điều kiện trở thành nhà cung cấp cho các doanh nghiệp này. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài mong muốn doanh nghiệp cung cấp chính có khả năng và tình độ kỹ thuật phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế để có thể độc lập trong khả năng thiết kế và cùng họ tham gia vào quá trình giải quyết vấn đề. Thế nhưng yêu cầu này lại khiến các doanh nghiệp trong nước khó tham gia vào chuỗi cung ứng. Chính vì thế mà các doanh nghiệp địa phương thường có xu hướng cung cấp sản phẩm cho các nhà cung cấp bậc thấp

hơn trong chuỗi cung ứng với những mặt hàng có yêu cầu kỹ thuật và chất lượng thấp hơn như hộp cát tong, nhựa, bột xốp cao su, nguyên liệu đóng gói, tôn dập, đúc khuôn...(Ganiatsos, 2000; Carrillo, 2001; UNCTAD, 2000). Theo báo cáo của UNCTAD (2001) những công ty chi nhánh được đầu tư dưới hình thức M&A sẽ có mối liên kết mạnh hơn với các doanh nghiệp trong nước so với những doanh nghiệp thiết lập mới từ đầu (WIR00; Scott-Kennel and Enderwick, 2001). Rõ ràng rằng nếu đầu tư và xây dựng từ đầu thì các công ty sẽ mất thời gian để xây dựng mối liên kết trong khi đó những công ty đầu tư dưới hình thức M&A sẽ có cơ hội tận dụng và phát triển những mối liên kết sẵn có (Belderbos et al., 2001; UNCTAD, 2001; Smarzynska Javorcik and Spatareanu, 2003; Chen et al., 2004). Ví dụ nghiên cứu của Belderbos và cộng sự (2001) về các doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài của Nhật Bản cũng cho thấy những công ty được hình thành dưới dạng mua bán, sáp nhập có mối liên kết với các doanh nghiệp địa phương cao hơn những công ty thành lập từ đầu do họ đã có mối liên kết cũ của những công ty bị sáp nhập.

Amendolagine và cộng sự (2013) cũng cho rằng trong cơ cấu đầu tư của công ty chi nhánh có sự đầu tư của các công ty địa phương, các công ty đầu tư với mục đích tìm kiếm thị trường tại nước tiếp nhận đầu tư sẽ có mức độ liên kết với các doanh nghiệp địa phương mạnh hơn.

Gần đây là nghiên cứu của Sanchez-Martin và cộng sự (2015) điều tra về các yếu tố ảnh hưởng tới mối liên kết ngược ở các nước đang phát triển. Kết quả cho thấy rằng đầu tư nước ngoài theo hướng xuất khẩu của các công ty chi nhánh hay sở hữu 100% vốn nước ngoài mà dựa vào công nghệ nước ngoài thì ít có khả năng để phát triển liên kết với các công ty trong nước.

Iguchi (2008) đã tiến hành nghiên cứu 39 doanh nghiệp FDI (11 doanh nghiệp của Nhật, 10 doanh nghiệp của Mỹ, 6 doanh nghiệp Châu Âu, 8 doanh nghiệp Châu Á và NIES, 4 doanh nghiệp của các nước khác) và 20 doanh nghiệp cung ứng trong ngành điện và điện tử tại bang Selangor và bang Penang của Malaysia. Với suy nghĩ rằng chất lượng của mối liên kết ngược giữa doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp địa phương phụ thuộc vào đặc điểm của các công ty chi nhánh, Iguchi đã tiến hành khảo sát mối liên kết này theo 3 loại hình công ty chi nhánh được phân loại theo Pearce (1999). Công ty gia công (Truncated Miniature Replicas: TMR), công ty sản xuất hàng hóa một cách hiệu quả (Rationalised Product Subsidiaries: RPS) và công ty sản xuất những mặt hàng hướng tới thị trường thế giới hay khu vực (World or Regional Product Mandates: WPM or RPM). Kết quả nghiên cứu của Iguchi cho thấy (1) Với các công ty TMR thì mối liên kết ngược yếu, chỉ dừng lại ở mức độ mua bán linh kiện, phụ tùng; (2) Những công ty RPS chỉ sản xuất một số loại sản phẩm nhất định nên để đảm bảo việc sản xuất được hiệu quả thì cần phải có mối liên kết ngược mạnh; (3) Với những công ty WPM hoặc RPM thì có trường hợp công ty có mối liên kết ngược mạnh với các nhà cung ứng địa phương nhưng cũng có trường hợp công ty có mối liên kết mạnh với nhà cung ứng của các nước khác nữa; (4) Các công ty chi nhánh của Nhật và các nước NIES có mối liên kết phù hợp với trình độ kỹ thuật của các doanh nghiệp cung ứng trong nước và có ảnh hưởng mạnh mẽ đối với sự phát triển của các doanh nghiệp này. Các công ty của Mỹ và Châu Âu lại có mối liên kết ngược khác nhau ở các khu vực đầu tư khác nhau. Điều này cho thấy đặc điểm của các mối liên kết ngược không phụ thuộc bởi nước đầu tư.

3. Đặc điểm của doanh nghiệp FDI

3.1. Lĩnh vực đầu tư

Đặc tính của ngành đầu tư cũng là một trong những yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới mối liên kết giữa doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp trong nước. Ở nhóm ngành công nghiệp thứ nhất (primary sector) có ít mối liên kết được hình thành. Qui trình sản xuất chủ yếu tập trung vào nguồn tư bản. Đối với nhóm ngành sản xuất chế tạo thì các mối liên kết được hình thành sâu và rộng hơn nhưng cũng có sự khác biệt lớn giữa các ngành. Ngành chế biến lương thực thực phẩm cần xây dựng mối liên kết giữa nhà sản xuất nguyên liệu đầu vào và công ty bao bì. Ngược lại, trong ngành may mặc thì mối liên kết lại không được tạo dựng nhiều do đặc tính của ngành là mua vào số lượng lớn chủng loại, chất lượng khác nhau của vải vóc để phục vụ cho việc sản xuất quần áo xuất khẩu.

Theo UNCTAD (2001, 2000), mức độ của liên kết được hình thành khác nhau giữa các ngành. Trong số các ngành đầu tư thì, mối liên kết trong ngành may mặc có mức độ liên kết thấp chỉ đạt khoảng 5-10% doanh số (Morocco, Dominican Republic and Costa Rica). Mối liên kết trong nhóm ngành thứ nhất ít được hình thành do các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài là các công ty tập trung tư bản và thường nhắm đến nguồn tài nguyên. Nhiều mối liên kết được phát triển hơn trong ngành điện tử. Ở Mexico là 28% doanh số, ở Thái Lan và Malaysia lần lượt là 40% và 62 % lượng xuất khẩu. Và có rất nhiều công ty trong ngành sản xuất ô tô đầu tư sang các nước đang phát triển. Các công ty này đã thu hút và xây dựng rất nhiều mối liên kết với các doanh nghiệp nước ngoài và địa phương tại nước tiếp nhận đầu tư. Tỷ lệ mua linh kiện tại nước sở tại ở Brazil năm 1996 là 76% doanh số, Thái Lan là 20-15%, Malaysia là 30-40% và Trung Quốc là 40-50%.

Nghiên cứu tình hình ở một số nước Châu Âu, Tavares and Young (2002) cũng cho rằng các công ty chi nhánh hoạt động trong ngành may mặc, quần áo và giày dép thường có khuynh hướng nhập khẩu nên rất có ít mối liên kết được thiết lập giữa công ty chi nhánh và doanh nghiệp trong nước. Mối quan hệ giữa các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và trong nước chỉ dừng lại ở mức độ mua và bán (Dicken, 2003).

Những ngành nghề liên quan đến chế tạo máy móc thì các mối liên kết lại phát triển do có sự phân chia trong công đoạn sản xuất. Chúng ta có thể quan sát số lượng lớn các mối liên kết được hình thành trong ngành điện và điện tử (Halbach, 1989; Dobson, 1993; Rasiah, 1995; Supapol, 1995; Giroud, 2003). Tuy nhiên với ngành nào yêu cầu trình độ kỹ thuật cao, đòi hỏi nghiêm ngặt về chất lượng thì các mối liên kết lại ít được hình thành.

Axèle Giroud và Hafiz Mirza (2006) nghiên cứu mối liên kết của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các doanh nghiệp của 85 công ty chi nhánh có mặt tại 4 nước ASEAN là Cambodia, Malaysia, Thái Lan và Việt Nam, trong lĩnh vực điện-điện tử và dệt may. Số liệu được thu thập thông qua hình thức phỏng vấn trực tiếp các giám đốc, nhân viên quản lý chính từ năm 2001 đến năm 2002. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng doanh nghiệp đầu tư trong ngành điện và điện tử có nhiều mối liên kết, và có mức độ liên kết với doanh nghiệp trong nước hơn doanh nghiệp đầu tư trong lĩnh vực dệt may. Đặc điểm của ngành điện và điện tử là có rất nhiều nhà máy lắp ráp nên cần phải mua linh kiện từ nhiều nhà sản xuất trong khối ASEAN. Thế nhưng ngành may mặc lại không như vậy. Hầu hết công ty hoạt động trong lĩnh vực này có công ty mẹ ở các nước Đông Á và Đông Nam Á đầu tư sang Campuchia và Việt Nam. Mặc dù ở Việt Nam có một số nhà máy sợi nhưng đặc tính

của ngành là ít cần phải mua các nguyên liệu đầu vào. Như vậy ta thấy rõ ràng là đặc tính của ngành giải thích tại sao mối liên kết trong ngành lại kém.

Gần đây là nghiên cứu của Sanchez-Martin và cộng sự (2015) điều tra về các yếu tố ảnh hưởng tới mối liên kết ngược ở các nước đang phát triển. cũng cho thấy rằng một số ngành như thực phẩm, gỗ, tự động và bán tự động có nhiều khả năng hơn những ngành khác như dệt may và điện tử trong việc phát triển các liên kết ngược.

Ngoài ra, qui mô của ngành và cơ sở hạ tầng có quan hệ thuận chiều mối liên kết của các công ty chi nhánh của Nhật Bản (Belderbos, Capannelli, và Fukao, 2000)

3.2. Kinh nghiệm hoạt động

Thời gian, kinh nghiệm hoạt động tại nước tiếp nhận đầu tư là một nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến mối liên kết. Thời gian hoạt động càng lâu thì công ty chi nhánh càng nắm rõ môi trường và có xu hướng ít bị ảnh hưởng bởi hệ thống các nhà cung ứng cho công ty mẹ. Có rất nhiều nghiên cứu đã lấy thời gian thể hiện cho mức độ gắn kết của công ty đối với nước tiếp nhận đầu tư. Kết quả của các nghiên cứu đều cho thấy rằng thời gian các công ty chi nhánh được thiết lập càng dài thì mối liên kết càng trở nên chặt hơn (McAleese và McDonald, 1978; Driffield và Noor, 1999; Görg và Ruane, 2001). Công ty càng có thời gian đầu tư lâu thì càng có xu hướng tuyển đội ngũ quản lý là người địa phương và họ càng có hiểu biết hơn về hệ thống các nhà cung cấp ở địa phương. Và thời gian đầu tư càng lâu thì xu hướng nhập khẩu linh kiện, nguyên liệu từ nước ngoài càng giảm đi (Tavares and Young, 2002).

Kiyota và cộng sự (2005) nghiên cứu các công ty Nhật Bản đầu tư sang nước ngoài với số liệu từ năm 1994-2000 thấy rằng đặc điểm của các công ty chi nhánh cũng như các nước

tiếp nhận đầu tư có ảnh hưởng quan trọng đối với mối liên kết. Kinh nghiệm hoạt động của công ty chi nhánh được tính bằng thời gian vận hành tại nước tiếp nhận đầu tư có ảnh hưởng quan trọng đến mối liên kết. Có nghĩa rằng thời gian đầu tư càng lâu, kinh nghiệm càng nhiều thì các mối liên kết càng chặt chẽ. Điều này đúng với các công ty đầu tư sang thị trường Đông Á, Đông Nam Á và đặc biệt là Trung Quốc nhưng không đúng với các công ty đầu tư sang thị trường các nước phát triển. Sử dụng phương pháp phân tích thực chứng, Kiyota và cộng sự (2008) xem xét lại những phát hiện của Belderbos và cộng sự (2001) về các yếu tố quyết định của các mối liên kết trong nước của các công ty con của Nhật Bản. Các tác giả sử dụng dữ liệu bảng và thấy rằng phần lớn yếu tố tạo nên liên kết ngược được giải thích bởi đặc điểm cụ thể của công ty mà khó quan sát được một cách trực quan. Nghiên cứu cũng cho thấy thâm niên hoạt động các chi nhánh nước ngoài là một nhân tố quan trọng tạo nên mối liên kết địa phương.

Axèle Giroud và Hafiz Mirza (2006) chỉ ra rằng mối liên kết giữa doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp địa phương sâu sắc nhất khi công ty chi nhánh giữ vai trò chiến lược trong hệ thống sản xuất toàn cầu của công ty mẹ và đầu tư gắn chặt với thị trường và ngành công nghiệp của nước đó. Kết quả nghiên cứu cũng chỉ ra rằng thời gian tại thị trường nước tiếp nhận cũng là một yếu tố tác động mạnh mẽ đến mối liên kết.

Nghiên cứu số liệu của các công ty mẹ đầu tư sang của 19 nước Châu Phi hạ Sahara (Burkina Faso, Burundi, Cameroon, Cape Verde, Ethiopia, Ghana, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mali, Mozambique, Niger, Nigeria, Rwanda, Senegal, Tanzania, Uganda, Zambia), Amendolagine và cộng sự (2013) cũng khẳng định thời gian gia nhập thị trường của các công ty nước ngoài là một

nhân tố quan trọng của mỗi liên kết địa phương. Điều này cũng giải thích cho lý do tại sao mức độ liên kết giữa các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài với các doanh nghiệp của Châu Phi lại không cao. Bên cạnh đó, sự hiện diện của đối tác địa phương trong cơ cấu sở hữu của doanh nghiệp nước ngoài và hoạt động kinh doanh có định hướng thị trường hàng hóa cuối cùng sẽ có mỗi liên kết địa phương cao hơn.

3.3. Đặc điểm trong quản trị với công ty mẹ

Công ty chi nhánh càng tự chủ thì càng cố gắng xây dựng mối quan hệ với các công ty cung ứng ở địa phương (UNCTAD, 2001; Eberhardt et al., 2004) như vậy là mức độ tự chủ của các công ty chi nhánh so với công ty mẹ càng cao thì mối liên kết với các doanh nghiệp trong nước càng lớn. Iguchi (2008) nghiên cứu nhân tố ảnh hưởng đến mối liên kết của các công ty đầu tư vào Malaysia trong ngành điện và điện tử cũng chứng minh cho điều này. Trường hợp của Mehico là một ví dụ, sự thiếu tự chủ của các công ty chi nhánh gây cản trở cho việc thiết lập và xây dựng mối liên kết. Những công ty chi nhánh hoạt động với vai trò là trung tâm xuất sắc (centres of excellence) sẽ có xu hướng xây dựng mối liên kết (Holm and Pedersen, 2000).

Hình thức quản trị của các công ty mẹ cũng ảnh hưởng lớn tới mối liên kết. Những công ty chi nhánh nằm trong hệ thống Keiretsu có thể sẽ có ít mối liên kết hơn bởi họ sẽ tốn nhiều chi phí hơn khi chuyển bạn hàng (Hackett and Srinivasan 1998; Belderbos, Capannelli, and Fukao, 2000). Công ty chi nhánh nào là công ty con của hệ thống Keiretsu thì sẽ có xu hướng mua hàng tại các công ty thuộc Keiretsu tại địa phương (Belderbos, Capannelli, and Fukao 2001). Công ty của Nhật Bản có xu hướng quản lý chặt chẽ các công ty chi nhánh tại nước ngoài (Mason, 1994), Ở Mỹ các công ty của Nhật

có xu hướng nhập linh kiện từ các công ty mẹ hơn là các công ty đến từ các quốc gia khác (Graham and Krugman 1990; Froot 1991; Murray, Wildt, and Kotabe 1995), So với các công ty của Châu Âu và Mỹ, các công ty của Nhật tại Úc cũng có xu hướng mua linh kiện từ các bạn hàng lâu đời tại Nhật Bản (Kreinin 1992). Các công ty của Nhật đầu tư vào Malaysia trong lĩnh vực điện tử thường mua hàng từ các công ty sản xuất linh kiện của Nhật Bản hay nằm trong hệ thống Keiretsu đầu tư sang Malaysia (Capannelli, 1997).

Mối liên kết còn chịu ảnh hưởng bởi **trình độ kỹ thuật và vị thế của công ty mẹ trong thị trường**. Những doanh nghiệp sản xuất mặt hàng thông dụng, không cần kỹ thuật đặc biệt thì có xu hướng mua ngoài linh kiện thay cho việc thiết lập các mối liên kết với một nhà cung cấp đặc biệt nào. Nhưng nếu mặt hàng do doanh nghiệp sản xuất là mặt hàng đặc biệt, yêu cầu kỹ thuật cao thì các công ty chi nhánh tại nước ngoài có xu hướng tự sản xuất trong công ty hay phải thiết lập mối liên kết với các doanh nghiệp cung ứng trong nước (UNCTAD, 2001). Theo Belderbos, Capannelli, and Fukao (2000), các công ty chi nhánh mà công ty mẹ là công ty tập trung vào nghiên cứu và có trình độ kỹ thuật cao (R&D-intensive parents) thì họ sẽ nhập linh kiện và phụ tùng từ Nhật và như vậy sẽ có ít mối liên kết với các công ty địa phương.

3.4. Quy mô doanh nghiệp

Một số nghiên cứu khác lại chỉ ra rằng **qui mô** của các công ty chi nhánh là có ảnh hưởng đến mối liên kết. Những công ty chi nhánh có qui mô lớn thường ít mua hàng tại nước sở tại hơn các công ty có qui mô nhỏ. Với lý do là các công ty này sẽ có khả năng tự sản xuất trong nội bộ hoặc các nhà cung cấp địa phương không đủ qui mô để có thể cung cấp một số lượng hàng lớn cho các

công ty này. (UNCTAD, 2001; Chen et al., 2004). Tuy nhiên, cũng có một số nghiên cứu cho rằng qui mô của các công ty chi nhánh lại không ảnh hưởng gì đến mối liên kết (Driffield and Noor, 1999; Tavares and Young, 2002; Axèle Giroud và Hafiz Mirza, 2006).

4. Môi trường kinh doanh và năng lực doanh nghiệp nước nhận đầu tư

4.1. Môi trường kinh doanh

Lall (1993) đã chỉ ra rằng mức phát triển, môi trường đầu tư của nước tiếp nhận đầu tư có ảnh hưởng lớn đến quyết định mua hàng tại nước sở tại của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Belderbos, Capannelli, và Fukao (2000, 2001) khảo sát mối liên kết ngược giữa các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hoạt động trong lĩnh vực điện của Nhật Bản 272 doanh nghiệp điện tử Nhật Bản có chi nhánh ở 24 quốc gia. Sử dụng dữ liệu của các công ty chi nhánh năm 1992. Kết quả phân tích thực chứng dựa vào phân tích dữ liệu chéo cho thấy mối liên kết phụ thuộc vào chất lượng của cơ sở hạ tầng, qui mô của ngành công nghiệp phụ trợ của địa phương hay của các công ty cung cấp linh kiện, phụ tùng. Các tác giả cho rằng chất lượng tốt của cơ sở hạ tầng và một kích thước lớn của ngành công nghiệp cung cấp đầu vào ảnh hưởng tích cực đến việc tạo ra các mối liên kết địa phương trong khi các chính sách hạn chế thương mại hóa có tác động tiêu cực.

Nghiên cứu của Nunnekamp và Spatz (2004) lại cho rằng mối liên hệ giữa đầu tư nước ngoài và tăng trưởng nói chung, mối liên kết giữa doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp trong nước phụ thuộc vào một số đặc điểm của nước nhận đầu tư như GDP bình quân đầu người, thời gian tới trường, phát triển thể chế và mở cửa cho thương mại. Và quan hệ này mạnh hơn trong lĩnh vực dịch vụ so với lĩnh vực sản

xuất. Thêm vào đó, tác động tích cực tới tăng trưởng có nhiều khả năng xảy ra khi khoảng cách về công nghệ là nhỏ, tức là khi các nước chủ nhà có “khả năng hấp thụ” cần thiết để tạo điều kiện cho việc truyền dẫn các tác động tích cực. Cùng với hệ thống tài chính (Hermes và Lensink 2003; Alfaro, Chanda và Sayek 2004), yếu tố quyết định quan trọng khác của khả năng hấp thụ của nước nhận đầu tư là chất lượng thể chế (Buchanan và cộng sự, 2012) hay sự liên kết với WTO và các hiệp định thương mại ưu đãi (Buthe và Milner, 2008).

Tuy nhiên Dirk Willem te Velde (2002) cũng cho rằng mặc dù chính sách đóng vai trò quan trọng nhưng cũng không thể xem xét tách rời với các yếu tố khác. Kết quả nghiên cứu của Mohamad Sohibusi Iman và cộng sự cho thấy chính sách tự do hóa có thể có ảnh hưởng tốt đối với việc hình thành mối liên kết ngược giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước, đồng thời có tác động lan tỏa kỹ thuật tốt nhưng hiệu quả này còn phụ thuộc vào chi phí hình thành mối liên kết. Đó là những chi phí giao dịch và chi phí chuyển đổi. Đối với các doanh nghiệp FDI là chi phí tìm kiếm thông tin và chi phí để chuyển từ nhà cung cấp cũ sang nhà cung cấp mới là doanh nghiệp trong nước. Đối với các doanh nghiệp trong nước là chi phí chuyển từ việc cung cấp cho thị trường tự do sang liên kết cung cấp cho doanh nghiệp FDI. Như vậy, nếu chi phí cao thì việc hình thành nên các mối liên kết ngược sẽ khó khăn.

Hanson, Mataloni, and Slaughter (2005) phân tích dữ liệu bảng của các công ty mẹ tại Mỹ hoạt động trong lĩnh vực sản xuất năm 1994 và thấy rằng nhu cầu nhập khẩu của các công ty chi nhánh cao nếu chi phí giao dịch thấp, lương của lao động không lành nghề (so với lao động lành nghề) thấp và tỷ lệ thuế doanh nghiệp thấp. Như vậy là có thể thấy rằng ngoài yếu tố chính sách thì đặc điểm của môi trường đầu tư ảnh hưởng tới mối liên kết.

Kumar and Bergstrom (2008) phân tích mối quan hệ lâu dài giữa bên mua và bên bán của Nam Phi, Ấn Độ và Pakistan. Kết quả phân tích cho thấy thị trường mua bán càng phát triển thì công ty cung ứng địa phương càng được doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trân trọng và mối liên kết càng bền chặt.

Chie Iguchi (2008) phân tích những nhân tố ảnh hưởng đến mối liên hệ thông qua trường hợp của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đầu tư vào Malaysia trong lĩnh vực điện và điện tử. Kết quả nghiên cứu cho thấy những yếu tố liên quan đến địa điểm và môi trường đầu tư ảnh hưởng đến mức độ của mối liên kết.

4.2. Năng lực của doanh nghiệp trong nước

Để có thể gia nhập mối liên kết các doanh nghiệp địa phương cần phải đạt các điều kiện sau: giá cả cạnh tranh, đảm bảo chất lượng, an toàn, đúng hạn, thay đổi kiểu dáng kích thước linh hoạt và nhanh chóng, thiết kế, và cam kết giao dịch lâu dài (OECD 2005). Kết quả nghiên cứu Iman và cộng sự (2001) cho thấy mối liên kết còn ảnh hưởng bởi mức độ phát triển của các doanh nghiệp trong nước. Để có thể cạnh tranh trên thị trường quốc tế thì các doanh nghiệp FDI sẽ chọn bạn hàng là các doanh nghiệp trong nước đạt các tiêu chuẩn về chất lượng sản phẩm, giá cả và cung cấp hàng đúng thời hạn. OECD (2013) trình bày về chiến lược xây dựng mối liên kết giữa doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp vừa và nhỏ của Kazakhstan cũng nêu rõ đối với các nền kinh tế đang phát triển như Kazakhstan thì việc thiết lập mối liên kết đòi hỏi phải nâng cao trình độ kỹ thuật của các doanh nghiệp địa phương, hay các doanh nghiệp địa phương phải đạt đến qui mô nhất định để có thể tham gia vào chuỗi giá trị và thậm trí là họ cần thông tin để có thể tham gia vào mối liên kết.

5. Chính sách

5.1. Chính sách

Chính sách là một trong những nhân tố vô cùng quan trọng tác động lên việc hình thành mối liên kết giữa doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp cung ứng trong nước. (Belderbos et al., 2001; Dicken, 1998; Dunning, 1993, Lall, 1980; and others). Sekishita(2001) đã chỉ ra rằng để có thể xây dựng chính sách xúc tiến mối liên kết, cần phải xem xét mối quan hệ với các chính sách khác nữa. Những chính sách có mối liên hệ mật thiết với chính sách xúc tiến mối liên kết là chính sách xúc tiến đầu tư ra nước ngoài, chính sách phát triển ngành (đặc biệt là chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ), chính sách ngoại thương, chính sách cạnh tranh, chính sách phát triển, chính sách lao động, chính sách giáo dục , chính sách liên quan đến công nghệ và sáng tạo... Mặc dù các chính sách này có mối liên quan đối với chính sách xúc tiến mối liên kết ở mức độ khác nhau nhưng đầu tiên phải kể đến những chính sách ngoại thương và đầu tư liên quan đến mối liên kết như những qui định về thuế quan, qui tắc xuất xứ, qui định về tỷ lệ nội địa hóa, chính sách thu hút đầu tư, những chương trình xây dựng mối liên kết...

Iman và cộng sự (2001) nghiên cứu ảnh hưởng của chính sách đối với sự hình thành mối liên kết giữa doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các doanh nghiệp địa phương của Indonexia. Từ 1960 đến đầu những năm 1980, chính phủ đã áp dụng chính sách thay thế nhập khẩu để nuôi dưỡng và nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước. Với mục đích bảo hộ thị trường trong nước, nhằm thúc đẩy mối liên kết giữa các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các doanh nghiệp cung ứng trong nước, tạo tiền đề cho chuyển giao công nghệ từ các doanh nghiệp FDI sang các doanh nghiệp trong nước nhưng lại không thu được kết quả

như mong muốn. Lý do là vì khi chỉ hướng tới mục tiêu thay thế nhập khẩu cho thị trường Indonexia thì qui mô sản xuất không đủ lớn, hiệu quả sản xuất không cao. Mức độ lan tỏa kỹ thuật đối với các doanh nghiệp trong nước cũng không được như kỳ vọng. Các doanh nghiệp trong nước lại không có động lực cải tiến nâng cao trình độ kỹ thuật do tư tưởng là cung cấp cho thị trường trong nước nên tiêu chuẩn họ hướng tới chỉ là tiêu chuẩn trong nước. Nhưng kể từ giữa những năm 1980 đến nay, khi Indonexia áp dụng chính sách tự do hóa thì các doanh nghiệp FDI đã chuyển mục tiêu hướng đến thị trường quốc tế và đã triển khai xây dựng các nhà máy cỡ lớn, có tiêu chuẩn kỹ thuật cao để đáp ứng nhu cầu của thị trường quốc tế. Và để đáp ứng được các nhu cầu trên các doanh nghiệp FDI đã xây dựng và triển khai các mối liên kết ngược với các doanh nghiệp trong nước cả về số lượng và chất lượng. Năng lực kỹ thuật của các doanh nghiệp cũng dần được cải tiến. Như vậy chính sách tự do hóa của Indonexia đã ảnh hưởng tốt đến các mối liên kết ngược giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước, đồng thời có tác động cải thiện và lan tỏa kỹ thuật rộng rãi đối với các doanh nghiệp trong nước. Để nghiên cứu tác động của chính sách tự do hóa đối với các doanh nghiệp FDI của Indonexia đối với mối liên kết ngược giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước, Iman và cộng sự (2001) đã nghiên cứu ví dụ của 3 doanh nghiệp Nhật Bản đầu tư vào Indonexia là PFU, Takayama Lead và Komatsu. Trong đó PFU và Takayama Lead là hai doanh nghiệp đầu tư vào Indonexia vào năm 1995, sau khi Indonexia áp dụng chính sách tự do hóa và Komatsu là doanh nghiệp đầu tư vào Indonexia năm 1982 khi Indonexia vẫn đang thực hiện chính sách thay thế nhập khẩu. Kết quả nghiên cứu cho thấy chính sách tự do hóa có thể có ảnh hưởng tốt đối với việc hình thành mối liên kết ngược giữa doanh nghiệp

FDI và doanh nghiệp trong nước, đồng thời có tác động lan tỏa kỹ thuật tốt.

Chính sách tự do hóa có ảnh hưởng tốt đối với mối liên kết ngược giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp địa phương cũng được làm rõ trong nghiên cứu của Moran(2000) về mối liên kết trong ngành sản xuất ô tô của Mehico, Brazil cuối những năm 1970 và của Thái giữa những năm 1980. Sau 5 năm Mehico áp dụng chính sách tự do hóa thì đã xuất hiện 115 doanh nghiệp được xây dựng xung quanh các doanh nghiệp FDI, trong đó 49% là các doanh nghiệp liên doanh với nước ngoài, 51 % là doanh nghiệp trong nước. Chỉ chưa đầy 1 năm sau khi áp dụng chính sách tự do thì ở Thái có đến 150 doanh nghiệp có được chứng nhận OEM, trong đó 67 doanh nghiệp liên kết với Nhật, 42 doanh nghiệp được các doanh nghiệp Nhật hỗ trợ về mặt kỹ thuật và 41 doanh nghiệp là tự mình nỗ lực có được.

Nghiên cứu trường hợp của Brazil, Delane Botelho (2011) chỉ ra rằng chính sách công cùng với chính sách về ngành góp phần nâng cao năng lực quốc gia, khuyến khích chuyển giao công nghệ và xây dựng môi trường đầu tư thân thiện sẽ thu hút đầu tư và mối liên kết từ các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Vai trò của chính phủ và các cơ quan nhà nước, các nhà hoạch định chính sách ở tầm quốc gia và địa phương đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ xây dựng và phát triển các mối liên kết (Giroud, 2006; OECD, 2013). Chính phủ của nước nào càng có nhiều chương trình hỗ trợ phát triển mối liên kết thì các mối liên kết càng được hình thành sâu và rộng (Sekishita, 2001). Trần Văn Thọ (2004) phân tích số liệu của các công ty FDI đầu tư vào Việt Nam cho đến năm 2002 thấy rằng trong thời kỳ quá độ chuyển sang nền kinh tế theo định hướng thị trường với số lượng lớn các công ty nhà nước, sự yếu kém của các

doanh nghiệp tư nhân, thị trường chưa phát triển, sự thiếu hiểu biết của những người làm chính sách thúc đẩy việc hình thành các công ty 100% vốn nước ngoài thay vì các công ty liên doanh và các công ty này có xu hướng nhập khẩu linh kiện phụ tùng thay cho việc mua từ các công ty địa phương. Như vậy, với điều kiện của Việt Nam trước năm 2002 thì mối liên giữa các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp trong nước chưa được hình thành nhiều và sâu.

5.2. *Qui định*

Qui định về tỷ lệ nội địa hóa vốn dĩ là phương pháp để xúc tiến mối liên kết giữa các công ty chi nhánh với các công ty địa phương Watanabe (1983a, 1983b) and UNCTC (1981). Tuy nhiên, cho dù có qui định về tỷ lệ nội địa hóa đi chăng nữa thì các công ty chi nhánh cũng có thể chọn hình thức sản xuất trong nội bộ công ty nên qui định nay cũng chưa hẳn có thể xúc tiến mối liên kết được hình thành và trở nên sâu sắc hơn. Trên thực tế đã có những tranh luận xoay quanh vấn đề liệu qui định về tỷ lệ nội địa hóa có thực sự xúc tiến việc hình thành các mối liên kết hay không. Một số ý kiến cho rằng qui định này giúp cho các nhà cung ứng địa phương có cơ hội nâng cao năng lực. Và ví dụ về Hàn Quốc, Đài Loan, Brazil, Mexico, Thái Lan trước những năm 1990 là một trong những bằng chứng.

Ngược lại, cũng có ý kiến hoài nghi về hiệu quả của qui định này. Qui định này có thể sẽ thúc đẩy tạo thêm các mối liên kết mới nhưng khi các công ty FDI nhận thấy lợi ích của việc đầu tư sang nước khác thì sức hấp dẫn của các nước tiếp nhận đầu tư có thể bị giảm xuống. Đặc biệt trong trường hợp các nhà cung ứng địa phương không có đủ năng lực cạnh tranh. Và chính qui định về tỷ lệ nội địa hóa này lại là tác nhân làm cho các công ty FDI của Nhật và Mỹ trong ngành sản xuất giảm đi, làm cho mối liên kết trở nên lỏng

lẻo hơn (Hackett and Srinivasan, 1998). Hơn thế nữa nếu thực hiện qui định về tỷ lệ nội địa hóa lâu dài sẽ dẫn đến tình trạng chi phí cao, chất lượng sản phẩm thấp khả năng cạnh tranh yếu kém và kém hiệu quả. Như vậy có thể nói qui định này nhằm bảo hộ và nuôi dưỡng những nhà cung ứng còn non trẻ. Chính vì thế mà chỉ nên áp dụng trong khoảng thời gian nhất định, trong thời gian đó hết sức nỗ lực nâng cao trình độ kỹ thuật, cải tiến môi trường cạnh tranh giúp cho các công ty cung ứng địa phương hoạt động hiệu quả (Sekishita, 2001).

Kết quả nghiên cứu của Belderbos, Capannelli, and Fukao (2000) cho thấy qui định về tỷ lệ nội địa hóa có ảnh hưởng thuận chiều đến quyết định mua hàng của các chi nhánh tại các nước ASEAN-4 và Trung Quốc vì thế có thể ảnh hưởng tới mối liên kết nhưng điều này không đúng với các nước NIEs.

6. **Kết luận**

Kết quả của các nghiên cứu trước đây cho thấy có rất nhiều nhân tố ảnh hưởng đến liên kết giữa doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp trong nước. Về phía doanh nghiệp FDI, các yếu tố như hình thức đầu tư cho tới đặc điểm của các doanh nghiệp đầu tư như ngành thực hiện đầu tư, mối quan hệ với công ty mẹ, hay thời gian, quy mô hoạt động đều có khả năng ảnh hưởng tới sự liên kết với các doanh nghiệp trong nước. Về phía nước nhận đầu tư, môi trường kinh doanh hay khả năng cung ứng của các doanh nghiệp trong nước, đặc biệt là các vấn đề chính sách và quy định tỷ lệ nội địa hóa của chính phủ cũng có ảnh hưởng lớn tới mức độ của liên kết này.

Bài nghiên cứu với sự xem xét về các yếu tố ảnh hưởng tới mối liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước đã đưa ra những gợi ý hữu ích cho nước nhận đầu tư trong lựa chọn đối tác cũng như ban

hành các chính sách để chủ động thúc đẩy các doanh nghiệp trong nước tham gia nhanh
liên kết với các doanh nghiệp FDI và giúp hơn, sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S., & Sayek, S. (2004), FDI and economic growth: the role of local financial markets, *Journal of international economics*, 64(1), 89-112
- Amendolagine, V., Boly, A., Coniglio, N. D., Prota, F., & Seric, A. (2013), FDI and local linkages in developing countries: Evidence from Sub-Saharan Africa, *World Development*, 50, 41-56.
- Axèle Giroud and Hafiz Mirza(2006), Factors determining supply linkages between transnational corporations and local suppliers in ASEAN, *Transnational Corporations*, Vol. 15, No. 3
- Belderbos, René, Giovanni Capannelli, and Kyoji Fukao (2000), The Local Content of Japanese Electronics Manufacturing Operations in Asia, *The Role of Foreign Direct Investment in East Asian Economic Development*, Chicago, Takatoshi Ito and Anne O. Krueger. (eds.), University of Chicago Press.
- Belderbos, René, Giovanni Capannelli, and Kyoji Fukao (2001), Backward Vertical Linkages of Foreign Manufacturing Affiliates: Evidence from Japanese Multinationals, *World Development*, 29(1), 189-208.
- Buchanan, B. G., Le, Q. V., & Rishi, M. (2012), Foreign direct investment and institutional quality: Some empirical evidence, *International Review of Financial Analysis*, 21, 81-89.
- Büthe, T., & Milner, H. V. (2008), The politics of foreign direct investment into developing countries: increasing FDI through international trade agreements?, *American Journal of Political Science*, 52(4), 741-762.
- Capannelli, G. (1997), Buyer-supplier relations and technology transfer: Japanese consumer electronics, *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, 44, 633-676.
- Carrillo, J. (2001), Foreign direct investment and local linkages: experiences and the role of policies, The case of the Mexican television industry in Tijuana. Case study prepared for UNCTAD (Geneva: UNCTAD), mimeo.
- Chen, T. J., Chen, H., & Ku, Y. H. (2004), Foreign direct investment and local linkages, *Journal of International Business Studies*, 35(4), 320-333.
- Chie Iguchi (2008) , Determinants of Backward Linkages: The Case of TNC Subsidiaries in Malaysia, *Asian Business Management* 7(1) 53-73
- Delane BotelhoI, Milber Fernandes Morais Bourguignon (2011), Fostering Linkages between Transnational Corporations and Small to Medium-Sized Enterprises in Brazil, *BAR - Brazilian Administration Review*, 8, 3, 247-265.
- Dicken, P. (1998). *Global shift: transforming the world economy*.
- Dicken, P. (2003). *Global shift: Reshaping the global economic map in the 21st century*, Sage.
- Dirk Willem (2002), *Promoting TNC-SME linkages: the case for a global business linkage fund*, Overseas Development Institute
- Dobson, W. (1993), *Japan in East Asia: trading and investment strategies*, Institute of Southeast Asian Studies.
- Driffield, N., & Noor, A. H. (1999), Foreign direct investment and local input linkages in Malaysia, *Transnational Corporations*, 8(3), 1-25.
- Dunning, J. H. (1993). Internationalizing Porter's diamond. *MIR: Management International Review*, 7-15.
- Eberhardt, M., McLaren, J., Millington, A., & Wilkinson, B. (2004), Multiple forces in component localisation in China, *European Management Journal*, 22(3), 290-303.
- Froot, K. A. (1991), *Japanese foreign direct investment* (No. w3737), National Bureau of Economic Research.
- Ganiatsos, T. (2000). Global Component Outsourcing in Developing Countries. In Electronics and Automotive Industries, *The UNCTAD Expert Meeting on the Relationship between SMEs and TNCs to ensure the competitiveness of SMEs (Geneva)*, 27-29.

- Giroud, A. (2003), *TNCs Intra-and Inter-firms' Networks: The Case of the ASEAN Region*, Bradford University, School of Management.
- Giroud, A. (2006), Is Government support really worth it? Developing backward linkages in Malaysia., *Multinationals, clusters and innovation: does public policy matter?* A. Tavares & A. C. T Aurora (Eds.), 111-154, Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Graham, E. M., & Krugman, P. R. (1990), Trade-related investment measures, *Completing the Uruguay Round: A Results-Oriented Approach to the GATT Trade Negotiations*, 147-63.
- Gorg, H. and F. Ruane, 1998, Linkages between Multinationals and Indigenous Firms: Evidence for the Electronics Sector in Ireland, *Trinity Economic Paper Series*, No. 98/13.
- Halbach, A. J. (1989), *Multinational enterprises and subcontracting in the Third World: a study of inter-industrial linkages* (No. 270146). International Labour Organization.
- Hermes, N., & Lensink, R. (2003), Foreign direct investment, financial development and economic growth, *The Journal of Development Studies*, 40(1), 142-163.
- Holm, U., Pedersen, T., & Björkman, I. (2000), *The emergence and impact of MNC centres of excellence*, Basingstoke, UK.
- Hackett, S. C., & Srinivasan, K. (1998), Do supplier switching costs differ across Japanese and US multinational firms?, *Japan and the World Economy*, 10(1), 13-32.
- Hanson, Gordon H., Raymond J. Mataloni, Jr., and Matthew J. Slaughter (2005), Vertical Production Networks in Multinational Firms, *Review of Economics and Statistics*, vol. 87(4), 664-678.
- Hermes, N., & Lensink, R. (2003). Foreign direct investment, financial development and economic growth. *The Journal of Development Studies*, 40(1), 142-163.
- Holm, U., Pedersen, T., & Björkman, I. (2000). *The emergence and impact of MNC centres of excellence*. Basingstoke, UK.
- Iguchi, C. (2008). Determinants of backward linkages: The case of TNC subsidiaries in Malaysia. *Asian Business & Management*, 7(1), 53-73.
- Iman, M. S., 永田晃也, & 喜多和. (2001). インドネシアにおける海外直接投資の決定要因: 日本企業によるバックワード・リンケージの形成と技術移転に関する事例研究.
- Kiyota, K. Matsuura, T., Urata. S. and Y Wei (2005), Reconsidering the Backward Vertical Linkage of Foreign Affiliates: Evidence from Japanese Multinationals, *RIETI Discussion Paper Series 05-E-019*
- Kreinin, M. E., & Plummer, M. G. (1992). Effects of economic integration in industrial countries on ASEAN and the Asian NIEs. *World Development*, 20(9), 1345-1366.
- Kumar, S., & Bergstrom, T. (2008), An exploratory study of the relations between the U.S. manufacturers and their local distributors in developing markets, *Information Knowledge Systems Management*, 7(3), 301-334.
- Lall, S. (1980), *Vertical Inter-firm Linkages in LDCs: An Empirical Study*, Oxford, UK: Oxford University Press.
- Lall, Sanjayaand ShujiroUrataeds. (2003), Competitiveness, FDI and Technological Activity in East Asia , *Cheltenham; Edward Elgar*.
- Mason, M. (1994), The Political Economy of Japanese Automobile Investment in Europe, *Does ownership matter? Japanese multinationals in Europe*, Manson, M. and Encarnation, D. (eds), Oxford: Clarendon, 411-34.
- McAleese, D., & McDonald, D. (1978), Employment growth and the development of linkages in foreign-owned and domestic manufacturing enterprises, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 40(4), 321-339.
- Moran , T. H. (2000) , The Product Cycle Model of Foreign Direct Investment and Developing Country Welfare, *Journal of InternationalManagemen*, 46, 297- 311.
- Murray, J. Y., Wildt, A. R., & Kotabe, M. (1995), Global sourcing strategies of US subsidiaries of foreign multinationals, *MIR: Management International Review*, 307-324.
- Nunnenkamp, P., & Spatz, J. (2004), FDI and economic growth in developing economies: how relevant are host-economy and industry characteristics, *Transnational corporations*, 13(3), 53-86.
- OECD (2005), Encouraging Linkages Between Small and Medium-sized Companies and Multinational Enterprises, *An Overview of Good Policy Practices*, the OECD Investment Committee, OECD, Paris.

- OECD(2013), Local strategies for FDI-SME linkage building in Kazakhstan, *OECD Working Papers*, May 2013.
- Pangestu, M., Soesastro, H., & Ahmad, M. (1992), A new look at intra-ASEAN economic co-operation, *ASEAN Economic Bulletin*, 333-352.
- Pearce, R. D. (1999), Decentralised R&D and strategic competitiveness: globalised approaches to generation and use of technology in multinational enterprises (MNEs), *Research policy*, 28(2), 157-178.
- Rasiah, R. (1995). *Foreign capital and industrialization in Malaysia*. Springer.
- Sánchez-Martín, M. E., De Piniés, J., & Antoine, K. (2015), Measuring the determinants of backward linkages from FDI in developing economies: Is it a matter of size?, *World Bank Policy Research Working Paper*, 7185.
- Scott-Kennel, J., & Enderwick, P. (2001), The degree of linkage of foreign direct investment in New Zealand industry, *The Academy of International Business 2001 Conference*, 16-19 November, Sydney
- Sekishita, M. (2001), Khái niệm và phát triển liên kết ngược giữa các công ty chi nhánh các công ty đa quốc gia và công ty trong nước, *Nghiên cứu về "Báo cáo Đầu tư Thế giới" của Liên hợp quốc*, (Tiếng Nhật)
- Smarzynska Javorcik, B., & Spatareanu, M. (2003). To share or not to share: does local participation matter for spillovers from foreign direct investment?, *Policy Research Working Paper Series*, No 3118, World Bank.
- Smarzynska Javorcik, B. (2004). Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages. *The American Economic Review*, 94(3), 605-627.
- Supapol, A.B. (1995), Linkage effects, technology transfer, and the development of small and medium enterprises in the electrical and electronics industries in Thailand, *Transnational Corporations and Backward Linkages in Asian Electronics Industries*, Supapol, A. B. (eds), United Nations Conference on Trade and Development, New York.
- Tavares, A. T. and S. Young (2002), Sourcing patterns of multinational subsidiaries in Europe: testing the determinants, *UK Academy of International Business Conference Proceedings*, University of Central Lancashire.
- Tran Van Tho (2004), Chuyển giao công nghệ cho nền kinh tế chuyển đổi: trường hợp Việt Nam và hàm ý chính sách, *Nghiên cứu khoa học xã hội Waseda*, 5 (1), 67-88 (tiếng Nhật).
- UNCTAD (2000), *World Investment Report*, UNCTAD, Geneva.
- UNCTAD (2001). *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTC (1981) *Transnational Corporation Linkages in Developing Countries. The case of backward linkages via subcontracting*, United Nations, New York
- Watanabe, S. (1983a), Technical Co-operation between Large and Small Firms in the Filipino Automobile Industry, *Technology Marketing and Industrialization: Linkages between Small and Large Enterprises*, S. Watanabe (ed.), New Delhi; Macmillan.
- Watanabe, S. (1983b), Technological Linkages through Subcontracting in Mexican Industries, *Technology Marketing and Industrialization: Linkages between Small and Large Enterprises*, S. Watanabe (ed.), New Delhi; Macmillan.