

VỊ TRÍ CỦA CÁC CÔNG TY XUYÊN QUỐC GIA TRONG NỀN KINH TẾ TOÀN CẦU NGÀY NAY

TS. Đoàn Xuân Thủy
Viện Kinh tế

Học viện Chính trị - Hành chính quốc gia Hồ Chí Minh

1. Khái quát chung về các công ty xuyên quốc gia trong nền kinh tế thế giới ngày nay

Sự phát triển của tư bản tài chính ngày nay được thực hiện phổ biến dưới hình thái các công ty xuyên quốc gia (TNCs). TNCs là doanh nghiệp có quy mô lớn dưới hình thức công ty hoặc liên hợp doanh nghiệp thuộc các chủ thể của các quốc gia khác nhau, có hoạt động đầu tư ra nước ngoài và có ảnh hưởng lớn tới một hoặc một số lĩnh vực kinh tế trên phạm vi quốc tế. Nếu như trong nửa đầu thế kỷ XX, TNCs đầu tư chủ yếu vào các ngành cung cấp nguyên liệu và các chi nhánh thu mua, tiêu thụ tại các nước đang phát triển, thì từ sau Chiến tranh thế giới thứ Hai TNCs có xu hướng tăng cường vai trò của các cơ sở sản xuất ở nước ngoài kể cả tại các nước phát triển và đang phát triển.

Từ những năm 1960, dưới tác động của cách mạng khoa học kỹ thuật lần thứ hai, TNCs đã phát triển nhanh về số lượng, phạm vi ảnh hưởng ngày càng được mở rộng. Việc áp dụng công nghệ mới tạo ra sự đơn giản hoá đối với các thao tác sản xuất, đã mở ra khả năng sử dụng rộng rãi hơn các nguồn

nhân lực giản đơn, tạo thuận lợi biến thành hiện thực khả năng phân tách quá trình sản xuất tổng thể thành các quá trình công nghệ bộ phận và phân bố phân tán về không gian. Sự phát triển của kỹ thuật vận tải và viễn thông đã thúc đẩy quá trình này. Quá trình sản xuất có thể phân tách và phân bố vào các quốc gia khác nhau tùy theo lợi thế ở từng khâu, từng công đoạn sản xuất. Đó là quá trình phi tập trung sản xuất theo không gian lãnh thổ, nhưng với sự quản lý tập trung trên phạm vi toàn cầu. Sự phát triển của phân công lao động quốc tế dưới tác động từ hoạt động đầu tư của TNCs trong giai đoạn này đã đẩy nhanh quá trình hội nhập của các nền kinh tế quốc gia vào nền kinh tế thế giới với trình độ chuyên môn hoá ngày càng cao hơn nhưng đa dạng hơn, làm cho các quốc gia đang phát triển ngày càng lệ thuộc sâu sắc hơn về kinh tế vào các nước phát triển. Từ cuối thế kỷ XX, sự phát triển của TNCs cùng hoạt động đầu tư trực tiếp của chúng đã tạo ra mạng lưới sản xuất và tiêu thụ trên phạm vi toàn cầu. Sự phát triển của các TNCs và chi nhánh ở nước ngoài được biểu hiện qua các số liệu dưới đây:

Bảng 1: Động thái về số lượng TNCs và các chi nhánh giai đoạn 1990-2009

(nghìn công ty, chi nhánh)

	1990	2004	2009
TNC	37	70	82
Chi nhánh	170	690	810

Nguồn: UNCTAD, *World Investment Report 2005*, tr.45; 2009, tr.50. www.unctad.org.

Phần lớn các TNCs ngày nay đều có trụ sở chính thuộc một quốc gia nhất định. Bên cạnh các tập đoàn công nghiệp, thương mại và dịch vụ, đã hình thành các ngân hàng xuyên quốc gia với chức năng cung cấp tín dụng và dịch vụ thanh toán trên phạm vi quốc tế.

2. Một số đặc điểm mới của các công ty xuyên quốc gia trong nền kinh tế thế giới

Sự phát triển của TNCs đã trở thành đặc điểm nổi bật của sự thống trị của tư bản tài chính ngày nay trên phạm vi toàn cầu. Nhờ sử dụng mạnh mẽ công cụ kế hoạch hoá, TNCs đã khai thác được các lợi thế của phân công lao động quốc tế. TNCs hoạt động thông qua các công ty con và chi nhánh tại hàng chục quốc gia theo một chiến lược tài chính, khoa học và kinh doanh thống nhất, do đó có khả năng đảm bảo sự phát triển liên tục, bền vững cho chúng. Vị thế chi phối ngày càng lớn của TNCs thể hiện trên các mặt:

Một là, chi phối thị trường tiêu thụ toàn cầu. TNCs thường tiêu thụ một phần đáng kể khối lượng sản phẩm của mình trên các thị trường ngoài nước, do đó có ảnh hưởng khá rõ nét tới thị trường quốc tế. Hiện nay, TNCs đã kiểm soát 60% buôn bán quốc tế. Trong nhiều ngành hàng, các công ty này đã kiểm soát hầu như toàn bộ thị trường. Chẳng hạn, với một số nông sản phẩm như: chè, cà phê,

ca cao, chuối,... TNCs kiểm soát tới 80-90% thị phần. TNCs đã thực hiện hàng hóa hóa mọi sản phẩm, cả bằng phát minh sáng chế, bí quyết công nghệ, kinh nghiệm quản lý cũng được coi là sản phẩm được thực hiện trao đổi trên thị trường qua nhiều phương thức như mua bán, cho thuê, trao đổi có điều kiện. Theo báo cáo của UNCTAD, doanh thu của các chi nhánh nước ngoài của TNCs tăng nhanh từ 2.765 tỉ USD năm 1982 lên 6.026 tỉ USD năm 1990; 21.721 tỉ USD năm 2005; 31.069 tỉ USD năm 2008 và do khủng hoảng đã giảm trong năm 2009 xuống mức 23.866 tỉ USD năm 2009. Tính chung cho toàn giai đoạn 1982-2008, tăng 11,24 lần¹. Năm 2010 đã có sự phục hồi, đạt mức 25.622 tỉ USD và năm 2011 – 27.877 tỉ USD.

Tổng giá trị xuất khẩu của các chi nhánh TNCs ở nước ngoài tăng lên nhanh chóng từ 730 tỉ USD năm 1982 lên 1.498 tỉ USD năm 1990; 3.073 tỉ USD năm 2003; 3.690 tỉ USD năm 2004; 4.139 tỉ USD năm 2005; 6.653 tỉ USD năm 2008. Do tác động của khủng hoảng kinh tế thế giới 2008-2009, khối lượng xuất khẩu của các chi nhánh TNCs ở nước ngoài năm 2009 giảm còn 5.186 tỉ USD. Như vậy, từ năm 1982 đến năm 2008, tổng giá trị xuất khẩu từ các công ty chi nhánh của TNCs ở nước ngoài đã tăng trên 9,11 lần². Năm 2010, tổng giá trị xuất khẩu của các chi nhánh TNCs ở

¹ UNCTAD, *World Investment Report 2010*, tr.14.
2010, tr.16. www.unctad.org

² Nt.

nước ngoài đã tăng trở lại, đạt mức 6.267 tỉ USD, năm 2011 – 7.358 tỉ USD.

Hai là, trở thành chủ thể xuất khẩu tư bản trực tiếp chủ yếu. Ngày nay, TNCs đang kiểm soát khoảng 1/3 khối lượng sản xuất, 50% khối lượng sản xuất công nghiệp, chiếm 75% đầu tư trực tiếp, thu hút khoảng 10% lao động phi nông nghiệp (khoảng 60% làm việc tại công ty mẹ, 40% làm việc tại các công ty con).

Xuất khẩu tư bản trở thành công cụ chủ yếu để chiếm lĩnh và khai thác thị trường thế giới của TNCs. Hướng vận động của dòng tư bản xuất khẩu không chỉ vận động một chiều từ các nước phát triển sang các nước đang phát triển, mà đa chiều đan xen vào nhau định hướng và các khâu có giá trị cao trong chuỗi gia tăng giá trị của TNCs do khai thác được lợi thế so sánh. Tình hình thu hút FDI trên thế giới giai đoạn 1982-2011 được phản ánh qua các số liệu dưới đây:

Bảng 5: Động thái FDI trên thế giới giai đoạn 1982 - 2011 (Tỉ USD)

	1982	1990	Trung bình giai đoạn 2005-2007	2009	2010	2011
Khối lượng FDI hàng năm	59	207	1 473	1 198	1 309	1 524
Khối lượng FDI lũy kế	628	2 081	14 588	18 041	19 907	20 438
Doanh thu của các chi nhánh TNCs nước ngoài	2,765	5 102	20 656	23 866	25 622	27 877
Tổng số tài sản của các công ty thành viên TNCs ở nước ngoài	2,113	4 599	43 623	74 910	75 609	82 131
Xuất khẩu của các chi nhánh nước ngoài	730	1 498	5 003	5 060	6 267	7 358
GDP của các chi nhánh nước ngoài		1 018	4 949	6 392	6 560	7 183
Thu nhập từ FDI		122	1 100	1 049	1 278	1 470
Số lượng lao động của các chi nhánh nước ngoài (nghìn người)		21 458	51 593	59 877	63 903	69 065
GDP thế giới	11,758	22 206	50 411	57 920	63 075	69 660
Thu nhập từ bản quyền		29	156	200	218	242
Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ		4 382	15 008	15 196	18 821	22 095

Nguồn: UNCTAD, *World Investment Report 2005*, tr.14; 2012, tr.24. www.unctad.org

Những số liệu trên cho thấy, khối lượng FDI hàng năm không ngừng tăng lên. Ngoại trừ năm 2009 có sự giảm sút do khủng hoảng, giai đoạn 1982-2011 đã tăng trên

25,83 lần, làm cho khối lượng FDI lũy kế tăng trên 32,5 lần, tổng tài sản của các công ty thành viên ở nước ngoài của TNCs năm 2009 bằng 38,9 lần năm 1982. Tỉ lệ doanh

thu của các chi nhánh nước ngoài của TNCs so với GDP thế giới tăng liên tục từ 23,52% năm 1982 lên 27,24% năm 1990; 47,98% năm 2005; 51,13% năm 2008; 41,21% năm 2009; 40,62% năm 2010; 40,02% năm 2011. Thu nhập từ FDI cũng tăng cao, năm 2011 so với năm 1990 đã tăng 12,05 lần.

Mặc dù tỉ trọng xuất khẩu FDI của các nước phát triển có xu hướng giảm dần, song chủ thể xuất khẩu FDI chủ yếu vẫn là các TNCs của các nước phát triển. Theo số liệu mới nhất của UNCTAD, xuất khẩu FDI của các nước phát triển tăng từ 1.924 tỉ USD năm 2007 lên 1237,5 tỉ USD năm 2011, chiếm 73,03% tổng xuất khẩu FDI thế giới. Xuất khẩu FDI của các nước đang phát triển tăng nhanh từ 292 tỉ USD năm 2007 lên 383,8 tỉ USD năm 2011, làm cho tỉ trọng của nhóm nước này trong xuất khẩu FDI thế giới tăng từ 12,87% năm 2007 lên 22,65% năm 2011.³

Căn cứ chủ yếu để TNCs lựa chọn nơi đầu tư là chi phí sản xuất. Do vậy, kể từ sau Chiến tranh thế giới thứ Hai xu hướng đầu tư của TNCs đã có sự thay đổi. Sự phát triển bùng nổ của cách mạng khoa học - công nghệ hiện đại cùng những điều kiện thuận lợi về kết cấu hạ tầng, nguồn nhân lực, môi

trường thể chế và thị trường tiêu thụ ban đầu đã hướng đầu tư của TNCs vào phát triển các ngành công nghệ cao tại các nước phát triển và chuyển dần những ngành sản xuất truyền thống sử dụng nhiều tài nguyên, sức lao động, gây ô nhiễm môi trường... sang các nước đang phát triển. Tuy nhiên, những hấp dẫn của môi trường đầu tư cách nước đang phát triển những năm gần đây đã có tác dụng thu hút FDI của các TNCs vào cả các ngành công nghệ cao, làm cho tỉ trọng thu hút FDI của các nước đang phát triển có xu hướng tăng mạnh, đặc biệt sau khủng hoảng 2009. Động thái mới về dòng vốn FDI trên thế giới theo nhóm nước được thể hiện qua những số liệu sau:

³ UNCTAD, *World Investment Report 2010*, tr.31; 2012, tr.19. www.unctad.org

Bảng 6: Tình hình phân bố FDI trên thế giới giai đoạn 2007-2011 (Tỉ USD)

	2007	2008	2009	2010	2011
Toàn thế giới	2100	1771	1197,8	1309	1524,4
Các nước CN phát triển	1444	1018	606,2	618,6	747,9
Các nước đang phát triển	565	630	519,2	616,7	684,4
Các nền kinh tế chuyển đổi	91	123	72,4	73,8	92,2

Nguồn: UNCTAD, World Investment Report 2010, tr.31; 2012, tr. 19. www.unctad.org

Những số liệu trên cho thấy, tỉ trọng của các nước phát triển trong tổng nhập khẩu FDI thế giới mặc dù vẫn đang ở mức cao song đã giảm đáng kể, từ 68,76% năm 2007 xuống còn 49,06% năm 2011, trong khi tỉ trọng của các nước đang phát triển và có nền kinh tế chuyển đổi tăng nhanh, tương ứng là từ 26,90% lên 44,90% và từ 4,33% lên 6,05%

Ba là, chủ thể chủ yếu của thế giới về khoa học - công nghệ. Ngày nay, các TNCs đang nắm giữ khoảng 4/5 số lượng bản quyền về các phát minh, sáng chế, 75% việc chuyển giao công nghệ, khoa học kỹ thuật trên phạm vi thế giới. Do có lượng vốn khổng lồ sẵn sàng cung cấp cho tất cả các hoạt động đầu tư sinh lợi mà trước hết thường ưu tiên cho đầu tư phát triển công nghệ R&D, nên TNCs thường nắm giữ những công nghệ tiên tiến nhất (chiếm 90% thành quả triển khai công nghệ trên thế giới), nhờ đó mà các công ty này đã đóng vai trò tiên phong trong công cuộc cách mạng hoá công nghệ cho nền kinh tế thế giới. Hầu hết các phát minh lớn về công nghệ trên thế giới đều được thực hiện bởi các TNCs.

TNCs luôn đặt vấn đề công nghệ lên hàng đầu, vì có công nghệ hiện đại mới đủ khả năng cạnh tranh và chiếm lĩnh thị trường. Nhưng để tối đa hoá lợi nhuận trong bối cảnh phải cạnh tranh gay gắt trên thị trường thế giới (không thể trông cậy gì nhiều vào sự bảo hộ của chính phủ như ở trong nước), tất yếu TNCs phải thực hiện chuyển giao công nghệ sang các nước. TNCs thường thực hiện sự chuyển giao khoa học - công nghệ thông qua con đường FDI, dưới các hình thức chuyển giao trong nội bộ giữa các chi nhánh của một TNCs và chuyển giao giữa các chi nhánh của TNCs. Phần lớn công nghệ được chuyển giao giữa các chi nhánh của TNCs sang các nước được thông qua các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài và doanh nghiệp liên doanh mà bên nước ngoài nắm phần lớn cổ phần dưới dạng các hạng mục chủ yếu như tiền bộ công nghệ, sản phẩm công nghệ, công nghệ thiết kế và xây dựng, kỹ thuật kiểm tra chất lượng, công nghệ quản lý, công nghệ marketing.

Để chiến thắng trong cạnh tranh trên phạm vi toàn cầu, TNCs đã đi đầu trong việc nghiên cứu thử nghiệm những dây chuyền

công nghệ tiên tiến, tiết kiệm nhiên liệu, nghiên cứu thiết lập hệ thống điều khiển tự động hoá, phương pháp điều khiển từ xa trong quản lý, vì vậy, nó tạo động lực thúc đẩy sự phát triển khoa học và công nghệ trên phạm vi toàn cầu. Theo tính toán của các chuyên gia Liên hợp quốc, TNCs kiểm soát tới 80% các phát minh sáng chế của thế giới. TNCs khi đã nắm được lực lượng khoa học - công nghệ của thế giới, chúng buộc phải thực hiện sự chuyển giao kỹ thuật, công nghệ sang các nước khác, mà chủ yếu là sang các nước đang phát triển. Đối với các nước kém phát triển, TNCs đã thực hiện chuyển giao công nghệ từ công ty mẹ sang công ty chi nhánh cũng như từ nước mẹ sang nước chủ nhà, đào tạo cán bộ quản lý và công nhân lành nghề. Do đó, TNCs trở thành lực lượng có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy cuộc cách mạng khoa học và công nghệ trên thế giới. Đồng thời, chúng có vai trò quan trọng trong quá trình công nghiệp hoá ở các nước đang phát triển.

Bốn là, nắm giữ nguồn nhân lực chất lượng cao của toàn thế giới. Để cùng cố và nâng cao vị thế của mình trong cạnh tranh, TNCs đã không ngừng đẩy mạnh thu hút, đào tạo và sử dụng nguồn nhân lực lành nghề, chủ yếu trong các lĩnh vực công nghiệp và dịch vụ gắn với các ngành công nghệ cao. Theo báo cáo của UNCTAD, số lượng lao động trực tiếp trong các chi nhánh của TNCs tại nước ngoài tăng từ 21.458 nghìn người năm 1990 lên 59.877 nghìn

người năm 2009; 63.903 nghìn người năm 2010; 69.065 nghìn người năm 2011⁴. Tỷ lệ lao động trong các ngành công nghiệp chiếm khoảng 4/5 tổng số lao động được TNCs tạo ra. Trong số đó, gần 60% nhân viên làm việc ở TNCs mẹ, còn 40% là làm việc ở các tổ chức khác nhau ở nước ngoài. Hơn một nửa số việc làm ở nước ngoài là của các nước phát triển, còn 47% là ở các nước đang phát triển⁵. Đây là đội ngũ lao động quan trọng để phát triển nguồn lực lao động cho nền kinh tế thế giới, nhất là các nước đang phát triển.

Với một đội quân hùng mạnh, TNCs chính là lực lượng cơ bản trong đào tạo phát triển nguồn nhân lực, nhân tố quan trọng trong quá trình sản xuất. Nguồn nhân lực là nhân tố quyết định, động lực chính tạo nên sự thành công của TNCs. Một công ty muốn đứng vững đòi hỏi phải có các nhà quản lý kinh doanh giỏi và hàng ngũ công nhân viên lành nghề, nhờ đó họ mới tiếp thu, sử dụng năng lực của mình cải tiến kỹ thuật, đưa ra sản phẩm mới phù hợp nhu cầu thị trường. TNCs ở các nước công nghiệp phát triển, đặc biệt TNCs trong lĩnh vực thông tin và liên lạc đang nhanh chóng thực hiện việc khai thác thị trường các dịch vụ giáo dục quản trị kinh doanh, ở đó việc đào tạo cán bộ hoàn toàn được đưa vào hệ thống quản lý. Chi phí hàng năm cho giáo dục nghề nghiệp và nâng cao trình độ nghề nghiệp của cán bộ công

⁴ UNCTAD, *World Investment Report*, 2012, tr.24. www.unctad.org.

⁵ Nguyễn Văn Lan, *Hoạt động của TNCs và tác động của nó đối với các nước đang phát triển*, Tạp chí Những vấn đề kinh tế thế giới, số 3 (77)/ 2002, tr.13.

nhân viên không dưới 80 - 100 tỉ USD. Để tăng chất lượng dạy học, họ tích cực áp dụng các công nghệ và hệ thống dạy học mới nhất, các khóa học gấp rút theo mô-dun. Chẳng hạn, ở tập đoàn IBM, tỉ trọng các chương trình dạy học trên nhiều phương tiện thông tin đại chúng đã tăng trong thời gian từ 1998- 2000, từ 10% lên 37%. TNCs thường có các hoạt động trợ giúp tài chính cho các chương trình nghiên cứu và đào tạo nghề, kỹ năng quản lý. Chúng còn cung cấp các thiết bị khoa học cho các trường đại học, dạy nghề, viện nghiên cứu. Chẳng hạn, TNCs của Anh và Mỹ thường trợ giúp đào tạo các nhà quản lý chuyên nghiệp cho các hoạt động kinh doanh quốc tế. TNCs Nestle và Alean đã xây dựng các trung tâm đào tạo quản lý lớn như IMEDE và IMI ở châu Âu.

TNCs nắm trong tay tiềm lực khoa học - công nghệ, đào tạo cán bộ quản lý và công nhân lành nghề. Hầu hết ở các công ty lớn như GMC, Nestle, GEC, GDC đều có các trường đại học riêng của mình làm công việc đào tạo và những trung tâm nghiên cứu khoa học thực hiện triển khai. Chính vì vậy mà chúng đã góp phần đáng kể trong việc phát triển nguồn nhân lực có trí tuệ. TNCs lớn thường có các hệ thống riêng của mình về đào tạo và đào tạo lại cán bộ, nâng cao trình độ nghề nghiệp cho họ. Họ thành lập những trường đại học và ở đó việc đào tạo cán bộ được tiến hành theo các quy định và nguyên tắc thống nhất. Trong 15 năm cuối của thế kỷ XX, số trường đại học như vậy đã tăng từ

400 lên 2.500 và đến năm 2020 sẽ đạt 3.700. Việc thành lập trường đại học riêng cho phép công ty bao quát việc đào tạo và đào tạo lại lực lượng lao động tại công ty, giảm các chi phí, áp dụng các công nghệ dạy học tiến bộ, làm cho các cán bộ công nhân viên quen với văn hoá và truyền thống của công ty nơi họ làm việc, từ đó sẽ tạo nên sức mạnh tổng hợp đưa đến tăng khả năng cạnh tranh của công ty.

Sự phát triển của tư bản độc quyền thông qua hoạt động của các TNCs thể hiện quá trình cạnh tranh không ngừng trong việc tranh giành vị thế hàng đầu trên phạm vi toàn cầu. Ngày nay, 100 TNCs lớn nhất thế giới chi chiếm 0,2% tổng số các TNCs về số lượng, nhưng đang kiểm soát 12% tổng tài sản đầu tư ở nước ngoài và 16% tổng doanh thu bán hàng ở nước ngoài. Xu hướng vận động của các TNCs lớn nhất có những thay đổi nhất định qua các thời kỳ phát triển. Ban đầu, các TNCs lớn nhất là các TNCs thuộc các ngành khai thác nguyên liệu. Khủng hoảng dầu lửa 1973-1974 đã làm tăng nhanh chóng vai trò của các TNCs dầu lửa, nhưng đến những năm 1980 ảnh hưởng của chúng đã suy giảm và các TNCs trong các ngành chế tạo ô tô, thiết bị điện đã phát triển nhanh. Dưới tác động của cách mạng khoa học và công nghệ, vai trò của các TNCs trong các ngành dịch vụ và công nghệ cao được nâng cao. Ví dụ các công ty của Mỹ: Microsoft trong lĩnh vực phần mềm và Wal-Mart Stores Inc trong lĩnh vực thương mại điện tử. Sự vận động của các TNCs đã tác

động, làm thay đổi không những cán cân lực lượng giữa chúng với nhau mà còn thể hiện những thay đổi nhất định về vị thế giữa các quốc gia phát triển.

Nhờ áp dụng rộng rãi cơ chế tham dự và uỷ nhiệm, TNCs ngày càng có tính xuyên quốc gia hơn. Tuy nhiên, sự vận động của TNCs ngày nay vẫn cho thấy vị thế đứng đầu của Mỹ trong số các nước phát triển. Trong số 10 TNCs hàng đầu thế giới về giá trị thị trường năm 1999, các TNCs của Mỹ chiếm số lượng lớn nhất (8/10), nhưng nếu xem xét với số lượng lớn hơn của nhóm như 50, 100 các TNCs hàng đầu thế giới thì vị thế của các TNCs của Mỹ không còn được tuyệt đối như vậy. Theo các số liệu trên có thể thấy, các TNCs của Mỹ giữ vị thế tuyệt đối trong những năm 1950; Trong những năm 1970, hơn 50% TNCs hàng đầu thế giới thuộc về hai quốc gia là Anh và Mỹ; Từ những năm 1980, vị thế của các TNCs Tây Âu được nâng lên. Hiện nay, toàn bộ số lượng các TNCs của Mỹ, Nhật, Đức, Thụy Sĩ chỉ chiếm khoảng 50% tổng số TNCs. TNCs của các nền kinh tế đang phát triển như Hàn Quốc, Đài Loan, Trung Quốc... tăng về số lượng. Tuy nhiên, trong số các TNCs lớn nhất thì các nước phát triển, đặc biệt là Mỹ, vẫn có vị trí lớn nhất. Theo Tạp chí Forbes, vào năm 2010 Mỹ chiếm số lượng 7/10 TNCs lớn nhất, 18/50 TNCs lớn nhất và 27/100 TNCs lớn nhất⁶.

Sự phát triển của các tổ chức độc quyền dưới hình thái TNCs ngày nay đang có xu hướng tập trung vào các lĩnh vực tài chính và công nghệ bằng cách mua lại và sáp nhập. Phạm vi hoạt động của các tập đoàn tài chính mở rộng từ lĩnh vực sản xuất, lưu thông phân phối sang tiêu dùng, bảo hiểm; tạo ra sự ràng buộc của người lao động vào tư bản liên tục xuyên qua nhiều thể hệ, thể hiện sự thống trị của độc quyền tư bản ngày càng được mở rộng, nhờ đó thu được lợi nhuận với khối lượng không ngừng tăng lên. Lợi nhuận thu được từ đầu tư ra nước ngoài trong tổng lợi nhuận sau thuế của các công ty phi tài chính Mỹ tăng từ 10% lên 22% từ năm 1950 - 1964⁷. Tổng lợi nhuận của các công ty Mỹ thu được từ đầu tư vào các nước đang phát triển giai đoạn 1947-1981 là 126 tỉ USD, trong khi tổng tư bản đầu tư là gần 62 tỉ USD. Trong giai đoạn 1974-1981 các tổ chức độc quyền của Mỹ đầu tư vào các nước đang phát triển 43 tỉ USD và thu được 76 tỉ USD lợi nhuận.⁸ Tỷ suất lợi nhuận từ đầu tư trực tiếp vào các nước đang phát triển đạt mức 20% trong khi đối với đầu tư trực tiếp vào các nước phát triển là trên 10% trong giai đoạn 1950-1981⁹.

Hiệu quả kinh doanh của 100 TNCs lớn nhất thế giới giai đoạn 2005 – 2012 được phản ánh qua các số liệu dưới đây:

⁷ John Bellamy Foster
<http://www.left.ru/2003/17/foster93.html>

⁸ Современный капитализм. Политиздат, 1985, с. 166.

⁹ Nt, c. 172.

⁶ <http://www.forbes.com/>

Bảng 7: Doanh thu và lợi nhuận của 100 công ty lớn nhất thế giới

Năm	Doanh thu	Lợi nhuận	Tỉ suất lợi nhuận trên doanh thu
	Triệu USD	Triệu USD	%
2005	8,140,364.60	457,713.90	5.62
2006	9,267,951.30	534,405.30	5.77
2007	10,228,481.90	696,802.80	6.81
2008	11,499,577.00	708,153.00	6.16
2009	12,225,781.00	389,786.00	3.19
2010	10,820,595.00	463,180.00	4.28
2011	11,256,189.00	583,993.00	5.19
2012	12,338,660.00	645,395.00	5.23

Nguồn: <http://money.cnn.com/>; www.ers.usda.gov

Các số liệu trên cho thấy, doanh thu của 100 TNCs hàng đầu thế giới có xu hướng tăng liên tục trong giai đoạn 2005 - 2008, tỉ lệ doanh thu của các công ty này so với GDP toàn thế giới tăng từ 18.09% năm 2005 lên đến 25.29% năm 2008. Lợi nhuận tăng liên tục từ năm 2005 đến năm 2008 với tỉ suất lợi nhuận trên doanh thu trên 6%/năm vào các năm 2007 và 2008. Tác động của khủng hoảng đã làm giảm doanh thu và lợi nhuận của năm 2009. Tuy nhiên, doanh thu và lợi nhuận từ năm 2010 đã tăng dần trở lại, tỉ suất

lợi nhuận trên doanh thu đã đạt mức trên 5% kể từ năm 2010.

Năm là, sự phát triển kinh tế của nhiều quốc gia ngày càng phụ thuộc vào hoạt động của các TNCs của các nước phát triển. Tỉ trọng thu nhập của TNCs trong GDP thế giới có xu hướng ngày càng tăng lên. Nếu như vào năm 1967 tỉ trọng này là 17%, thì vào năm 1982 - 24%, 1995 - 31%¹⁰. Vị thế đặc biệt vẫn đang thuộc về các TNCs của Mỹ. Các số liệu dưới đây phần nào thể hiện điều đó.

¹⁰ <http://marxism.ngo.com/mag14/Ermala40.htm>

Bảng 8: Tỷ trọng của các công ty Mỹ trong sản xuất GDP một số nước (%)

Nước	1994	1999	2000	2001	Nước	1994	1999	2000	2001
Ailen	12,1	15,9	17,2	16,0	Columbia	2,9	2,7	3,1	2,7
Singapore	8,1	11,7	14,3	12,0	Tiệp	1,1	2,2	2,5	2,7
Canada	8,8	10,4	10,4	10,3	Pháp	2,4	2,6	2,8	2,6
Nigeria	4,2	8,2	11,6	9,9	Argentina	1,5	2,6	2,7	2,6
Anh	6,1	7,1	7,8	7,2	Hungary	1,7	2,5	2,7	2,6
Honduras	8,3	4,7	6,0	6,2	Đan Mạch	1,4	1,7	2,0	2,1
Malaixia	5,1	6,0	5,8	5,7	Pêru	1,3	2,1	2,3	2,0
Bì	5,1	5,3	5,9	5,5	Italia	1,8	1,9	1,9	1,9
Hà Lan	4,4	4,8	5,5	5,4	Tây Ban Nha	1,7	1,8	1,9	1,8
Na Uy	3,7	4,1	5,7	5,2	Áo	1,7	1,6	1,8	1,8
Australia	4,6	4,8	5,3	5,0	Nam Phi	0,7	1,3	1,8	1,6
Hồng Kông	3,7	5,1	4,2	4,8	Phân Lan	1,2	1,7	1,6	1,5
Indonexia	2,6	3,7	4,0	4,0	Ecuador	1,3	1,6	1,3	1,5
Vênzuela	2,7	3,0	2,7	3,8	Âi Cập	1,4	1,2	1,2	1,4
Tân Tây Lan	2,8	3,5	3,1	3,7	Ba Lan	0,4	0,7	1,2	1,3
Costarica	6,1	2,8	3,4	3,6	Thổ Nhĩ Kỳ	0,8	1,0	0,9	1,0
Thái Lan	1,8	2,7	3,2	3,4	Hàn Quốc	0,4	0,8	1,0	1,0
Philippin	2,8	3,6	3,5	3,2	Nhật Bản	0,5	0,7	0,8	0,9
Chilê	3,3	4,0	2,9	3,2	Thụy Sĩ	2,7	3,5	0,5	0,9
Mexico	2,3	3,7	3,4	3,2	Hy Lạp	1,4	0,8	0,8	0,6
Đức	2,7	2,9	3,2	3,1	Trung Quốc	0,1	0,4	0,5	0,5
Bồ Đào Nha	2,5	2,2	3,1	2,9	Ân Độ	0,1	0,2	0,4	0,4
Brazilia	3,0	3,1	3,1	2,9	Nga	...	0,1	0,2	0,4
Ixraen	1,3	1,6	2,4	2,8	Thụy Điển	1,3	2,6	2,9	2,7

Nguồn: (<http://www.worldbank.org>); Bureau of Economic Analysis, U.S. Dept. of Commerce // Survey of Current Business. Washington, GPO. November 2003. P.95.

Những đặc điểm trên cho thấy, cho đến nay các TNCs vẫn đang là chủ thể kinh tế quan trọng không những của các quốc gia quê hương của chúng, mà còn có vị trí, vai trò quan trọng trong nền kinh tế toàn cầu. Chính vì vị thế, vai trò đó, ngày nay đang diễn ra cuộc đua tranh của các quốc gia trong thu hút FDI của các TNCs. Nếu như trước

đây, cuộc đua tranh này hầu như chỉ diễn ra chủ yếu giữa các nước đang phát triển, thì ngày nay, ngay cả các nền kinh tế phát triển như Mỹ và EU cũng đang phải nghiên cứu để xây dựng, ban hành, thực thi các chính sách cải thiện môi trường đầu tư để thu hút sự quay trở lại đầu tư của chính các TNCs có xuất xứ từ những nền kinh tế này.