



XEM XÉT LẠI HÌNH ẢNH THỨ HAI**

**DOANH NGHIỆP TRUNG QUỐC “VƯƠN RA TOÀN CẦU”:
XU HƯỚNG ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP RA NƯỚC NGOÀI
HIỆN NAY, HỖ TRỢ VỀ CHÍNH SÁCH
VÀ CÁC HỆ QUẢ QUỐC TẾ**

Tobias ten Brink

Xem xét lại hình ảnh thứ hai**

Doanh nghiệp Trung Quốc “vươn ra toàn cầu”: Xu hướng đầu tư trực tiếp ra nước ngoài hiện nay, hỗ trợ về chính sách và các hệ quả quốc tế¹

Tobias ten Brink²

Biên dịch: *Nguyễn Phương Hạnh³* Hiệu đính: *Bùi Hải Ly⁴*

Quan điểm được trình bày trong bài viết này là của (các) tác giả và không nhất thiết phản ánh quan điểm của dịch giả hoặc VEPR và VCES.

1 Nguồn: Chinese firms ‘going global’: Recent OFDI trends, policy support and international implications, Special issue, *International Politics* Vol. 52, 6, 666–683 truy cập tháng 11 năm 2015, <http://www.palgrave-journals.com/ip/journal/v52/n6/abs/ip201519a.html>

2 Trợ giáo tại Đại học Goethe ở Frankfurt và là thành viên ngắn hạn tại Viện Nghiên cứu Xã hội ở Frankfurt.

3 Cộng tác viên Chương trình Nghiên cứu Kinh tế Trung Quốc thuộc VEPR (VCES)

4 Cộng tác viên Chương trình Nghiên cứu Kinh tế Trung Quốc thuộc VEPR (VCES)

Tóm tắt

Bài viết này phân tích hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Trung Quốc. Đầu tiên, bài viết sẽ làm rõ các xu hướng thực tế trong thời gian gần đây nhằm cho thấy hoạt động “vươn ra toàn cầu” của các công ty Trung Quốc đang phát triển với sự gia tăng mạnh mẽ những khoản đầu tư, ngay cả vào các nước phát triển. Phân tích chi tiết hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài (Outward Foreign Direct Investment – OFDI) của Trung Quốc cũng cho thấy việc các công ty đi ra nước ngoài có động cơ chủ yếu là kinh tế. Thứ hai, bài viết sẽ phân tích vai trò của hỗ trợ về chính sách đối với OFDI của Trung Quốc, chỉ ra quá trình quốc tế hoá kiểu Trung Quốc có sự khác biệt so với các mô hình tự do kiểu mẫu. Điều này được lý giải bởi cấu trúc nội địa của nền kinh tế chính trị Trung Quốc. Tuy nhiên, hình dung phổ biến ở phương Tây về quá trình quốc tế hoá của các công ty Trung Quốc được định hướng bởi chính sách là một sai lầm. Do đó, bài viết tiếp theo sẽ làm rõ vai trò của việc phân quyền và cạnh tranh trong chiến lược “vươn ra toàn cầu” của Trung Quốc. Trong tương lai, vị thế ngày càng tăng của các công ty Trung Quốc được minh chứng sẽ dẫn đến việc tái cấu trúc quan hệ cạnh tranh toàn cầu, điều mà một số chính phủ và công ty phương Tây còn ngờ vực.

International Politics (2015) **52**, 666-683. doi:10.1057/ip.2015.19;

xuất bản trực tuyến ngày 7 tháng 8 năm 2015

Từ khoá: CHNDTH; Trung Quốc; đầu tư trực tiếp nước ngoài của Trung Quốc, kinh tế chính trị, toàn cầu hoá, tái cấu trúc.

Giới thiệu

Trong những thập kỷ vừa qua, nước Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa (CHNDTH) đã nổi lên như một cường quốc về đầu tư toàn cầu. Gần đây, nước này cũng trở thành một nguồn OFDI tăng vọt, vào cả thị trường đang phát triển và phát triển. Cũng từ đó, Trung Quốc, đã chuyển đổi từ một nước xuất khẩu hàng hoá lớn sang một nước xuất khẩu vốn lớn.

Xét trên kết quả của quá trình chuyển đổi này, các nhà quan sát chia thành nhiều phe. Nhìn chung, chúng ta có thể thấy hai phe chính. Một số người cảnh báo về những “thách thức” đang đến và/hoặc “sự đối đầu” mà các công ty Trung Quốc làm đại diện. Họ cho rằng sự gia tăng mạnh mẽ OFDI của Trung Quốc trong những năm vừa qua là do tác động từ các chiến dịch chiến lược của chính phủ, nhằm dẫn dắt hoạt động của các công ty Trung Quốc ở nước ngoài theo các động cơ chính trị. Đôi khi, quan điểm này thể hiện mối nghi ngờ ẩn sâu của phương Tây đối với Đảng Cộng sản Trung Quốc (xem thêm Deng, 2001; Bremmer, 2010; Wu, 2010; Yan, 2010; Szamosszegi và Kyle, 2011; Meunier, 2012).

Những nhà quan sát khác thì dự đoán rằng các công ty Trung Quốc sẽ gia nhập hệ thống kinh tế quốc tế chủ yếu theo phương thức hợp tác. Những nhà phân tích này nhấn mạnh sự phụ thuộc của các công ty Trung Quốc vào thị trường các nước OECDⁱ và vào định hướng phát triển kinh tế thực dụng của Trung Quốc. Những người này có xu hướng coi sự phát triển các quan hệ hợp tác với phương Tây là tất yếu. Từ quan điểm này, các công ty quốc tế của Trung Quốc được cho là sẽ có lợi từ việc gia nhập hệ thống toàn cầu (xem thêm

ⁱ OECD - Organization for Economic Co-operation and Development – Tổ chức Hợp tác và phát triển kinh tế, bao gồm nhiều nước công nghiệp phát triển (Người dịch-N.d).

Rumbaugh và Blancher, 2004; Wei, 2007; Ikenberry, 2008; Wang và Rosenau, 2009; Wang, 2011; Lieberthal và Wang, 2012).

Mục tiêu của bài viết này là tạo dựng một bức tranh gần đúng về hoạt động đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Trung Quốc. Trong các phần tiếp theo, tôi sẽ phân tích bốn nội dung bao gồm: *Thứ nhất*, xu hướng thực tế của OFDI Trung Quốc sẽ được mô tả rõ để chỉ ra sự lớn mạnh của hoạt động này trong thời gian gần đây cùng việc gia tăng đáng kể các hoạt động đầu tư, ngay cả vào các nước phát triển. Bằng cách khai thác thế mạnh về công nghệ, thương hiệu và vốn con người, các công ty nhà nước, công ty tư nhân và công ty laiⁱⁱ (hybrid) của Trung Quốc hiện tại nằm trong số sáu nhà đầu tư hàng đầu thế giới khi xét đến các dòng OFDI. Phân tích chi tiết về OFDI Trung Quốc cũng cho thấy động cơ đầu tư ra nước ngoài của các công ty Trung Quốc không phải do nhà nước dẫn dắt, mà chủ yếu vì lý do kinh tế.

Thứ hai, vai trò của các chính sách hỗ trợ đối với OFDI sẽ được làm rõ. Một mặt, điều này cho thấy nhà nước đóng vai trò chủ động quan trọng trong việc phát triển các công ty Trung Quốc trở thành những công ty toàn cầu lớn. Do đó, quá trình quốc tế hoá kiểu Trung Quốc có sự khác biệt đối với các mô hình tự do kiểu mẫu, vốn rất hạn chế sự tham gia của nhà nước. Mặt khác, tôi [tác giả] muốn chứng minh suy nghĩ phổ biến của phương Tây, rằng chiến lược “vươn ra toàn cầu” của Trung Quốc phần lớn được định hướng bởi chính sách (“Tập đoàn Trung Hoa”), là một sai lầm. Chiều hướng quốc tế hóa của Trung Quốc, ở mức độ lớn, bắt nguồn từ tham vọng phát triển, không còn đơn thuần là “công xưởng của thế giới” nữa, mà “tiến lên cao hơn trong chuỗi giá trị”, hướng đến các sản phẩm có giá trị gia tăng cao hơn.

ⁱⁱ Công ty lai (Hybrid) là hình thức công ty kết hợp các đặc điểm của công ty nhà nước và công ty tư nhân. Đây là hình thức công ty khá phổ biến ở Nga và Trung Quốc, và đặc biệt trong lĩnh vực dầu khí. Các công ty này có quan hệ mật thiết với chính quyền và có tiếp cận với các nguồn vốn tư (N.d)

Thứ ba, tôi [tác giả] phân tích vai trò của sự phân quyền và cạnh tranh trong chiến lược vươn ra toàn cầu của Trung Quốc với việc chỉ ra rằng mức độ phụ thuộc của các công ty Trung Quốc vào sự kiểm soát tập trung của Bắc Kinh ít hơn những nhà bình luận truyền thông thường nghĩ. CHNDTH không phải là một thực thể quyền lực đang “mua toàn thế giới” – đặc biệt khi so sánh với các nền kinh tế phát triển khác có lượng OFDI lớn hơn nhiều, và quốc gia này cũng không phải đang chi phối xu hướng quốc tế hoá các công ty trong nước theo một kế hoạch tổng thể toàn diện nào. Ngược lại, các công ty Trung Quốc khi đầu tư ra nước ngoài thậm chí còn đối đầu, cạnh tranh lẫn nhau.

Thứ tư, trong khuôn khổ bài viết này, tôi [tác giả] muốn chứng minh rằng vị thế ngày càng cao của các công ty Trung Quốc sẽ dẫn đến việc tái cấu trúc các mối quan hệ cạnh tranh toàn cầu với một số tác động gây căng thẳng. Bởi vì điều này, và hơn nữa là vì các chủ thể kinh tế trong xã hội tư bản thường đưa ra quyết định chủ yếu dựa trên kỳ vọng – mà hiện tại mọi người đều kỳ vọng Trung Quốc sẽ tiếp tục “vươn ra toàn cầu” – nên quá trình quốc tế hoá của các công ty Trung Quốc và chính sách chủ động của chính quyền Trung Quốc vẫn còn bị phương Tây hồ nghi.

Để phân tích quá trình phát triển của OFDI Trung Quốc, tôi [tác giả] vận dụng các hiểu biết lý thuyết từ cách tiếp cận “hình ảnh thứ hai” trong Kinh tế Chính trị Quốc tế (International Political Economy – IPE)ⁱⁱⁱ. Đối lập với quan điểm truyền thống lấy kinh doanh là trọng tâm trong hoạt động đầu tư nước ngoài, cách tiếp cận này tập trung các vấn đề kinh tế - xã hội trong nước cũng như sự kết nối của nó với các chiều hướng chính trị (xem thêm phần Giới thiệu của tác giả Andreas Nolke trong chuyên đề đặc biệt này, đồng thời xem tác giả Katzenstein, 1976; ten Brink, 2013). Bằng cách xem xét chiến lược của các

ⁱⁱⁱ Lý thuyết Kinh tế chính trị quốc tế (International Political Economy – IPE) là bộ môn nghiên cứu mối quan hệ giữa kinh tế và các mối quan hệ, sự kiện quốc tế (N.d).

công ty và ưu tiên của các nhà hoạch định chính sách xuất phát từ mô hình phát triển nội địa của Trung Quốc, chúng ta có thể hiểu được gần như đầy đủ làm thế nào các công ty Trung Quốc thật sự nổi lên trên sân chơi quốc tế. Đối chiếu với các nghiên cứu về chủ nghĩa tư bản so sánh (comparative capitalism), mô hình phát triển ở đây được hiểu là mô hình không tập trung, đó là nền Kinh tế Thị trường Điều tiết bởi Nhà nước (State-permeated Market Economy – SME), không đồng nhất và trên cơ sở cạnh tranh, với đặc điểm là sự kết nối mật thiết giữa các chủ thể nhà nước và tư nhân, định hướng tăng trưởng rõ nét, và đặt trọng tâm vào chính sách kinh tế đối ngoại, bao gồm cả việc nhà nước xúc tiến và chủ động hỗ trợ OFDI (xem thêm McNally, 2012; ten Brink, 2013; May và cộng sự, 2014).

Bài viết được cấu trúc như sau: Đầu tiên, tôi [tác giả] bắt đầu phân tích các xu hướng và đặc điểm cơ bản của các công ty Trung Quốc “vươn ra toàn cầu”, và phân tích các động cơ của quá trình quốc tế hoá. Thứ hai, tôi [tác giả] sẽ giải thích tầm quan trọng của các cơ quan chính phủ Trung Quốc trong việc hỗ trợ hầu hết các công ty đa quốc gia mới nổi của Trung Quốc. Thứ ba, tôi [tác giả] làm rõ thực tế hình thức không tập trung của chủ nghĩa tư bản Trung Quốc bằng việc mô tả các công ty Trung Quốc ít phụ thuộc vào sự quản lý tập trung ở Bắc Kinh hơn là những nhận định thông thường, và rằng họ thậm chí còn đối đầu, cạnh tranh nhau. Trong phần cuối, tôi [tác giả] tóm tắt lại các phát hiện chính và đưa ra ví dụ về những hệ quả gây căng thẳng của các công ty Trung Quốc khi đầu tư ra nước ngoài.

Công ty Trung Quốc đầu tư ra nước ngoài: Các xu hướng gần đây

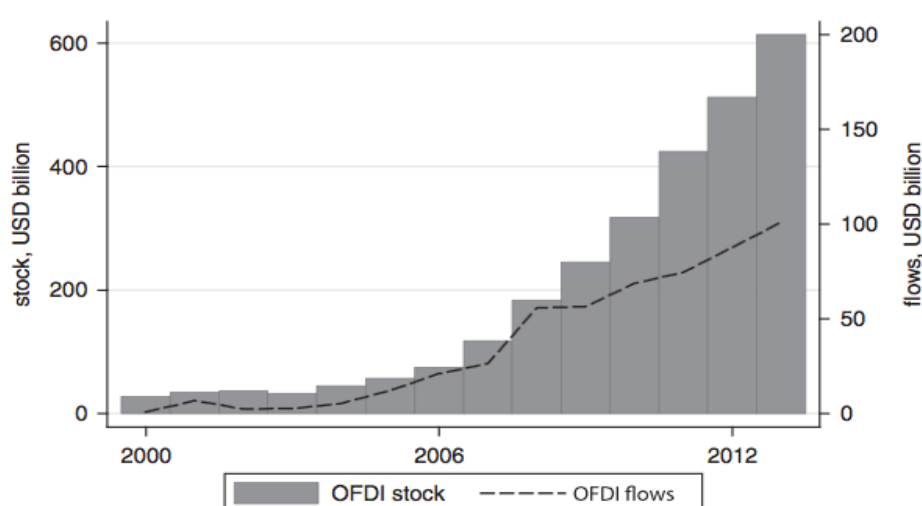
Trong phần này, tôi [tác giả] muốn chỉ ra rằng gần đây các công ty Trung Quốc đang đẩy mạnh việc “vươn ra toàn cầu”, tập trung chủ yếu tại Châu Á và các nền kinh tế mới nổi, dù nguồn đầu tư vào các nước phát triển cũng gia tăng

đáng kể. Ngoài ra, tôi cũng phân loại các công ty Trung Quốc đầu tư ra nước ngoài thành ba *nhóm* và trình bày cụ thể các *động lực thúc đẩy* những công ty này đầu tư ra nước ngoài.

Trong vài năm qua, hoạt động đầu tư ra nước ngoài của các công ty tư nhân, công ty lai và công ty có vốn nhà nước đến từ CHNDTH đã gia tăng đáng kể (Luo và cộng sự, 2010, tr. 75-77). Thực sự, điều này không còn đơn thuần dựa vào chi phí nhân công rẻ. Lợi thế cạnh tranh ban đầu dựa trên chi phí đầu vào thấp hiện đang chuyển hóa thành tính cạnh tranh thâm dụng tri thức, ngay cả ở các lĩnh vực công nghệ mới nổi như sản xuất điện gió. Giống như Nahm và Steinfeld đã lưu ý, “khả năng đóng góp nguồn tri thức quan trọng của các công ty Trung Quốc vào quá trình thương mại hoá các ý tưởng hoàn toàn mới cho thấy Trung Quốc đóng vai trò ngày càng trung tâm trong sự phân công lao động toàn cầu chứ không chỉ đơn giản là địa điểm sản xuất được ưa chuộng của thế giới” (2012, tr. 16). Thêm nữa, các thị trường nội địa lớn và được bảo hộ đóng vai trò là tiền đề cho sự phát triển của các công ty đa quốc gia mới nổi, đặc biệt là trong các lĩnh vực công nghệ tầm trung (Nolke, 2013).

Ngày nay, OFDI của Trung Quốc bao gồm nhiều thành phần khác nhau, từ các hợp đồng quốc tế, công ty liên doanh, công ty con tại nước ngoài cho đến hình thức mua bán sáp nhập và mua cổ phần. Sau khi tạo được các mối liên kết quốc tế thông qua bán hàng trực tiếp, các công ty Trung Quốc thường thiết lập các thỏa thuận hợp đồng ở nước ngoài (ví dụ các dự án cơ sở hạ tầng) và cuối cùng là đầu tư ra nước ngoài. Bằng cách đó, các công ty này đi theo con đường phát triển kinh tế được vạch ra bởi các công ty khác đến từ những nền kinh tế mới nổi đã có hoạt động đầu tư ra nước ngoài.

Từ năm 2004 trở đi, đầu tư ra nước ngoài của Trung Quốc tăng đáng kể (xem Hình 1). Tổng vốn đầu tư ra nước ngoài của Trung Quốc tăng đạt 118 tỉ đô la Mỹ trong năm 2007 và vẫn tiếp tục gia tăng sau năm 2008, đối lập với xu hướng sụt giảm đầu tư nước ngoài toàn cầu. Năm 2013, tổng vốn đầu tư ra nước ngoài của Trung Quốc đạt 614 tỉ đô la Mỹ¹. Tổng vốn đầu tư ra nước ngoài của Trung Quốc vẫn còn nhỏ so với tổng vốn đầu tư toàn thế giới, tuy nhiên, xét về dòng vốn đầu tư ra nước ngoài, Trung Quốc đã vươn lên xếp vị trí thứ 3 trong số 6 nước đầu tư dẫn đầu thế giới trong những năm vừa qua (xem Hình 2). Và như lưu ý của các nhà phân tích, thay đổi về xu hướng là vấn đề quan trọng nhất.

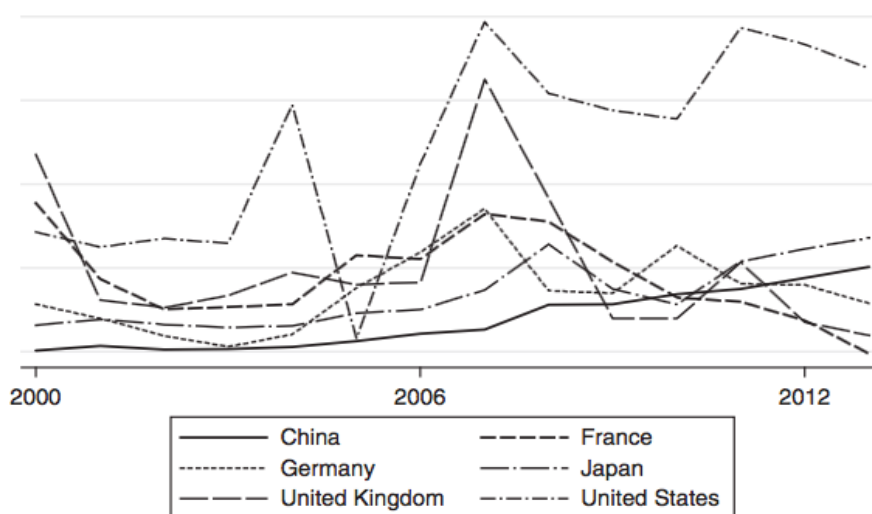


Hình 1: Đầu tư ra nước ngoài của Trung Quốc, 2000-2013.

Nguồn: UNCTAD-Hội nghị Liên Hiệp Quốc về Thương mại và Phát triển, 2014.

Các công ty Trung Quốc chủ yếu tập trung đầu tư tại Châu Á và các thị trường mới nổi khác, điều này lý giải phần nào nguyên nhân các công ty này ít xuất hiện ở Châu Âu hay Mỹ trong một thời gian dài (xem Bảng 1). Đầu tư ra nước ngoài của Trung Quốc, do đó, giống với giai đoạn phát triển của nền kinh tế trong nước thời kỳ đầu tư nước ngoài tập trung chủ yếu và ngành sản xuất, khai khoáng và bán buôn bán lẻ.

Tuy nhiên, mục tiêu của các công ty Trung Quốc đồng thời cũng là duy trì để hoạt động tại các nền kinh tế OECD lớn nhất. Như là việc, xây dựng nền tảng xuất khẩu để tiếp cận tốt hơn thị trường Bắc Mỹ là một động lực quan trọng để tăng cường các hoạt động của Trung Quốc tại Mỹ La tinh. Như ta thấy trong Bảng 1, những năm vừa qua, hoạt động đầu tư có xu hướng gia tăng tại các nước OECD (Đức, Anh, Canada, Mỹ).



Hình 2: Dòng vốn đầu tư ra nước ngoài, 2000-2013
 Nguồn: UNCTAD, 2014

Bảng 1: Tổng vốn đầu tư ra nước ngoài của Trung Quốc theo khu vực và một số quốc gia, triệu đô la Mỹ

<i>Country/Region</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>
Total	44 777	57 206	75 026	117 911	183 971	245 755	317 211
Asia	33 480	40 954	47 978	79 218	131 317	185 547	228 146
Kazakhstan	25	245	276	610	1402	1516	1591
Pakistan	36	189	148	1068	1328	1458	1828
Africa	900	1595	2557	4462	7804	9332	13 042
Nigeria	75	94	630	—	796	1026	1211
South Africa	59	112	702	—	3049	2307	4153
Europe	677	1273	4459	—	5134	8677	15 710
Germany	129	268	472	845	846	1082	1502
UK	108	108	202	950	838	1028	1358
Latin America	8268	11 470	19 694	24 701	32 240	30 595	43 876
Brazil	79	81	130	190	217	361	924
Peru	126	129	130	137	194	285	654
North America	909	1263	1587	3241	3660	5185	7829
Canada	59	103	141	1255	1268	1670	2603
USA	665	823	1238	1881	2390	3338	4874

Dữ liệu từ năm 2004-2006 chỉ bao gồm tổng vốn đầu tư ra nước ngoài trong lĩnh vực phi tài chính.
 Lưu ý rằng các số liệu đầu tư ra nước ngoài lớn chuyển qua Hồng Kông và Caymen Islands, sẽ làm thay đổi điểm nhận đầu tư cuối cùng.

Nguồn: Báo cáo thống kê Đầu tư ra nước ngoài của Trung Quốc năm 2010

Các công ty mở rộng theo hướng quốc tế có thể được phân chia thành nhiều loại (Williamson và Zeng, 2007; Yeung và Liu, 2008). Để phù hợp với mục tiêu bài viết, ba loại hình sau sẽ được làm rõ:

- *Những công ty xuất khẩu tập trung* sử dụng một sản phẩm đơn lẻ hoặc một lĩnh vực thị trường đơn lẻ để đặt chân lên thị trường quốc tế. Ví dụ, các công ty tư nhân như Galanz hay Midea trở thành những nhà sản xuất hàng đầu sản phẩm công nghệ tầm trung (cụ thể ở đây là thiết bị điều hoà không khí và lò vi sóng) và luôn đi đầu trong lĩnh vực này. Trong những năm qua, họ đã vươn lên xây dựng năng lực sản xuất ở nước ngoài. Trong ngành công nghiệp thực phẩm, Tập đoàn Bright Food là một ví dụ khác. Công ty này đã tiến hành bốn cuộc thu mua quốc tế lớn trong những năm vừa qua và giành được một thương hiệu lâu đời của Anh (He, 2013).

- *Lãnh đạo công nghệ* là những doanh nghiệp có sức cạnh tranh quốc tế trong các mảng công nghệ cao - như TCL trong lĩnh vực sản xuất ti vi, Lenovo trong ngành công nghiệp máy tính, và Huawei và ZTE trong lĩnh vực viễn thông. Thành công của họ, một phần có được là nhờ biết dựa vào sự hỗ trợ của các cơ sở nghiên cứu trong nước (Fan, 2011).

- *Doanh nghiệp định hướng tài nguyên* đặt mục tiêu bảo đảm nguồn nguyên liệu thô. Ba công ty dầu khí lớn của Trung Quốc (Sinopec, Petrochina, CNOOC) đang hoạt động trong nhiều dự án dầu và khí thiên nhiên ở nhiều quốc gia, trong đó có các nước nhạy cảm về địa chính trị như Iraq và Iran (Jiang và Sinton, 2011). Xếp hạng dựa trên tổng vốn OFDI, các công ty này thuộc top 5 công ty đa quốc gia phi tài chính mới nổi của Trung Quốc.

Động cơ đầu tư ra nước ngoài của các công ty Trung Quốc chủ yếu là liên quan đến kinh tế, từ sự phát triển kinh tế theo cấu trúc đến các chiến lược mở thị trường mới và nâng cấp công nghệ.

Về sự phát triển kinh tế theo cấu trúc, một mặt, tất cả các vấn đề như tốc độ tăng trưởng kinh tế, sự mở rộng của các ngành công nghiệp nặng và nhu cầu cơ sở hạ tầng vật chất quy mô lớn đẩy nhu cầu tài nguyên tăng vọt. Mặt khác, kể từ những năm 1990, quá trình tái cấu trúc doanh nghiệp đã đặt ra áp lực lớn hơn lên các công ty trong lĩnh vực tài nguyên (chủ yếu là các công ty có vốn nhà nước) trong việc cải thiện khả năng sinh lời. Trong trường hợp của Sinopec, Petrochina và CNOOC, “lợi nhuận trong nước suy giảm” và đầu tư nước ngoài “vào các tài sản dầu khí thượng nguồn”^{iv} là một cách để thoát khỏi tình trạng ép

^{iv} Theo thông lệ, ngành dầu khí được chia làm ba nhóm loại hình hoạt động gọi là thượng nguồn, trung nguồn, và hạ nguồn. Nhóm thượng nguồn gồm các hoạt động nghiên cứu địa chất, tìm kiếm, thăm dò, khai thác mỏ. Nhóm trung nguồn gồm các hoạt động tàng trữ vận chuyển, và nhóm hạ nguồn gồm các hoạt động xử lý, chế biến (lọc dầu, hoá dầu, hoá khí) và phân phối (N.d).

giá ở trong nước” (Hanemann và Rosen, 2012, tr. 23; xem thêm các lĩnh vực công nghiệp khác, Schmidt và Heilmann, 2012).

Các động cơ khác liên quan đến mong muốn kinh doanh của những công ty xuất khẩu tập trung và công ty lãnh đạo công nghệ nhằm mở thị trường mới, thực hiện lan toả công nghệ đảo ngược và cải thiện hiệu quả hoạt động, ví dụ thông qua việc mua những tài sản chiến lược hay xây dựng các kênh phân phối sản phẩm Trung Quốc. Điều thú vị là chỉ “20% các công ty Trung Quốc chọn cách thành lập công ty 100% vốn Trung Quốc để kinh doanh tại nước ngoài” (Gong, 2012, tr. 9). Thành lập công ty liên doanh hay Consortium^v với các đối tác nước ngoài thường hữu ích hơn đối với các công ty Trung Quốc (lưu ý rằng, chính vì thế, các công ty nước ngoài cũng phải cố gắng để tiếp cận thị trường nội địa của Trung Quốc tốt hơn). Đôi khi, các công ty Trung Quốc giàu có như công ty sản xuất xe cá nhân Geely có thể mua lại các công ty thâm dụng công nghệ nổi tiếng của phương Tây (như Volvo), chẳng hạn khi những cuộc khủng hoảng toàn cầu đánh gục rất nhiều công ty đa quốc gia (MNCs) vững chắc ở các nước OECD.

Chiến lược nâng cấp công nghệ và “tiến lên trong chuỗi giá trị được phản ánh trong các dữ liệu quốc gia về dòng vốn OFDI. Theo Báo cáo Thống kê năm 2010 về OFDI của Trung Quốc, giữa năm 2004 và 2010, dòng OFDI trong mục “Nghiên cứu Khoa học, Dịch vụ Kỹ thuật và Khảo sát Địa chất” mỗi năm tăng từ 18 triệu lên 1019 triệu đô la Mỹ. Trong mục “Truyền dẫn Thông tin, Dịch vụ Máy tính và Phần mềm”, OFDI mỗi năm tăng từ 31 triệu lên 506 triệu đô la Mỹ. Mặc dù tổng vốn OFDI của hai mục này (lần lượt là 3,9 tỷ đô la Mỹ và 8,4 tỷ đô la Mỹ) vẫn nhỏ so với lĩnh vực sản xuất (17,8 tỷ đô la Mỹ), khai khoáng (44.6

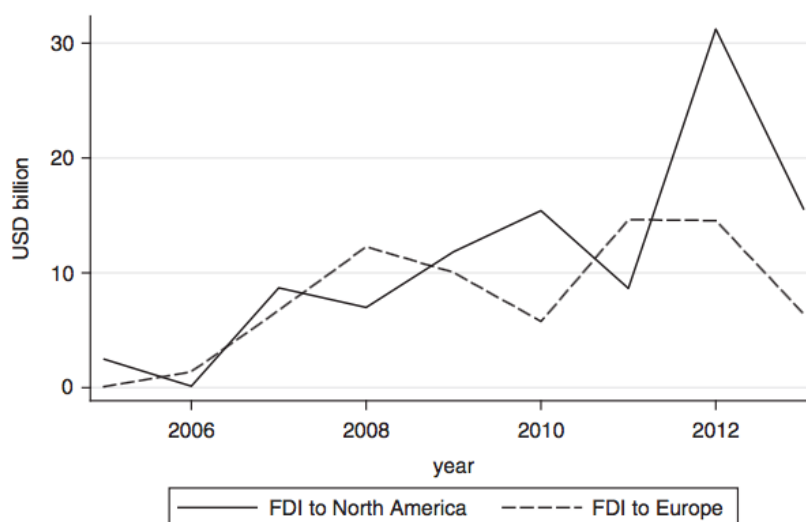
^v Consortium là hình thức hai hay nhiều công ty hợp tác, liên kết với nhau theo một hợp đồng ràng buộc trách nhiệm, nghĩa vụ mỗi bên, từng bên vẫn duy trì địa vị pháp lý riêng lẻ (N.d).

tỷ đô la Mỹ), và bán buôn bán lẻ (42 tỷ đô la Mỹ), nhưng OFDI hai ngành này thật sự ngày càng quan trọng. Điều này cũng được minh chứng bởi các doanh nghiệp định hướng tài nguyên như các tập đoàn dầu khí lớn của Trung Quốc. Vào những năm 2000, các doanh nghiệp này tập trung OFDI chủ yếu vào các quốc gia như Kazakhstan, Nigeria hay Sudan. Trong những năm gần đây, họ cũng bắt đầu đầu tư mạnh vào các nước công nghiệp và những ngành công nghệ cao. Vào năm 2012, CNOOC thôn tóm Nexen, một công ty chuyên về cát dầu, dầu đá phiến và khoan nước sâu của Canada, làm nên thương vụ sáp nhập ở nước ngoài lớn nhất của Trung Quốc với tổng trị giá là 15 tỷ đô la Mỹ.

Như ví dụ vừa rồi đã chỉ ra, các công ty Trung Quốc đang ngày càng cố gắng hội nhập vào thị trường toàn cầu thông qua hoạt động mua bán sáp nhập xuyên biên giới. Về cơ cấu OFDI, trong năm 2011, 44% vốn OFDI của Trung Quốc bao gồm hoạt động mua bán sáp nhập, trong khi 55% còn lại là đầu tư mới (EUCCC, 2013, tr. 89; Morrison, 2013, tr. 18). Năm 2012, các công ty Trung Quốc ở đại lục tiến hành 191 vụ sáp nhập ở nước ngoài với trị giá giao dịch cao kỷ lục đạt 65,2 tỷ đô la Mỹ, tăng vọt hơn 50% từ 42,4 tỷ đô la Mỹ trong năm 2011 (*ChinaTimes*, 2013).

Trong phần tiếp theo, bài viết sẽ chỉ ra rằng những nỗ lực kể trên nhằm “tiến lên cao hơn trong chuỗi giá trị” nằm trong mối quan tâm của các nhà hoạch định chính sách kinh tế Trung Quốc. Tuy nhiên, đây không phải là động lực duy nhất thúc đẩy Trung Quốc tiến ra toàn cầu. Các lợi ích kinh doanh cụ thể cộng thêm vào mục tiêu phát triển của chính quyền: Mặc dù lợi thế cạnh tranh chính của Trung Quốc vẫn là các sản phẩm tiêu dùng công nghệ tầm trung, nhưng những phân khúc này thường có tỉ số lợi nhuận tương đối thấp. Do đó, các công ty Trung Quốc tăng cường chiến lược “mở rộng kinh doanh từ hoạt động sản xuất khu vực trung nguồn [...] để dành thêm giá trị gia tăng trong [...] các phân khúc nhiều lợi nhuận hơn” (Hanemann và Rosen, 2012, tr. 28). Để tạo

ra các sản phẩm công nghệ cao, động lực thúc đẩy các công ty Trung Quốc đầu tư ra nước ngoài thậm chí càng trở nên lớn hơn. Thay đổi mới nhất trong đường xu hướng này được chứng minh bởi thực tế là cả Mỹ và Châu Âu đều đang trên đà tiếp nhận những dòng vốn đầu tư khổng lồ bắt nguồn từ Trung Quốc và ngày càng có nhiều nguồn vốn đầu tư của Trung Quốc đổ vào các ngành công nghiệp thâm dụng công nghệ (xem Hình 3). Giữa các năm 2011 và 2013, các công ty Trung Quốc chọn Mỹ là đích đến hàng đầu trong hoạt động mua bán sáp nhập (mặc dù trong năm 2014, số lượng các thương vụ này có sụt giảm phần nào). Ở Châu Âu, “một cuộc chuyển dịch thực sự đang diễn ra từ hoạt động khai thác tài nguyên thiên nhiên và hỗ trợ thương mại hướng đến phạm vi mở rộng hơn các ngành công nghiệp và tài sản [...]. Trong một số giai đoạn, các thiết bị và dịch vụ viễn thông, máy móc công nghiệp và năng lượng tái tạo thu hút vốn đầu tư Trung Quốc nhiều nhất” (Haneman và Rosen, 2012, tr. 32, 40; so sánh EUCCC, 2013). Một số công ty (ví dụ Huawei) đã thành lập các cơ sở nghiên cứu và phát triển ở phương Tây.



Hình 3: Dòng vốn đầu tư ra nước ngoài của các công ty Trung Quốc lớn, 2005-2013.
Nguồn: Tổ chức Heritage, 2014

Cuối cùng, tương tự như doanh nghiệp ở các nền kinh tế mới nổi khác khi đầu tư ra nước ngoài, tài sản chiến lược quan trọng mà các công ty Trung Quốc đang cố gắng theo đuổi là tạo dựng những thương hiệu toàn cầu. TCL, công ty sản xuất tivi lớn thứ tư thế giới trong năm 2012, là một ví dụ điển hình. TCL là một trong các công ty Trung Quốc đầu tiên cạnh tranh với các công ty đa quốc gia lớn trên trường quốc tế. Trong những năm 2000, chiến lược của công ty đã được niêm yết này là tìm kiếm liên doanh với những nhà sản xuất nước ngoài hàng đầu và tìm kiếm các thương vụ sáp nhập xuyên biên giới. Trong năm 2002 và 2003, công ty này đã mua được Schneider, một doanh nghiệp phá sản của Đức và công ty Go Video có trụ sở ở Mỹ. Quan trọng hơn, vào năm 2004, TCL đã thành lập liên doanh với các hãng điện tử lớn có trụ sở tại Pháp là Thomson và Alcatel, trong đó, TCL lần lượt giữ 67% và 55% vốn cổ phần (Hong và Sun, 2006, tr. 626). Cho đến bây giờ, TCL hoạt động theo chiến lược đa thương hiệu (TCL, Thomson, Alcatel), và trải rộng hoạt động sản xuất và mạng lưới kinh doanh của mình đến rất nhiều quốc gia, một phần cũng nhờ vào những nền tảng vững chắc và các kênh phân phối của các công ty liên doanh.

Vai trò của Hỗ trợ về Chính sách

Để hiểu được tầm quan trọng của việc hỗ trợ về mặt chính sách đối với xu hướng quốc tế hoá của Trung Quốc, cần phải xem xét cơ cấu kinh tế trong nước của quốc gia này. Như các tài liệu về chủ nghĩa tư bản so sánh đã chỉ ra, nền kinh tế chính trị hiện tại của Trung Quốc có thể được hiểu là nền kinh tế thị trường điều tiết bởi nhà nước, không đồng nhất và trên cơ sở cạnh tranh (vấn đề này được thảo luận sâu hơn bởi các tác giả McNally, 2012; ten Brink, 2013). Đây là một hình thức có sự can thiệp lớn của nhà nước – hệ quả từ nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung quan liêu, đảng cầm quyền và sự phát triển công nghiệp muộn – và có quan điểm chính sách ủng hộ kinh doanh, hỗ trợ phát triển nền kinh tế quốc dân. Tuy nhiên, khác xa với nền kinh tế bao cấp, việc các thể chế

thị trường ngày càng trở nên quan trọng trong đời sống kinh tế và việc các chính quyền địa phương cạnh tranh lẫn nhau về phương diện kinh tế hiện nay là không thể tranh cãi. Những hình thức mới của các “doanh nghiệp nhà nước”, hầu hết đã được niêm yết, định hướng cạnh tranh, theo đuổi lợi nhuận đã xuất hiện, mặc dù định nghĩa chuẩn hơn sẽ là doanh nghiệp có vốn đầu tư của nhà nước, chứ không phải doanh nghiệp do nhà nước điều hành. Thêm nữa, các công ty tư nhân và công ty lai, các thực thể kinh tế công – tư như Huawei hay Lenovo cũng có thể đóng vai trò quan trọng trong sự năng động của nền kinh tế Trung Quốc (ten Brink, 2012).

Tầm quan trọng của việc hỗ trợ về chính sách đối với nỗ lực vươn ra thế giới của các công ty Trung Quốc, ở mức độ lớn, bắt nguồn từ tham vọng phát triển thiên về kinh doanh nhằm gia nhập vào phân khúc thị trường công nghệ cao. Và không chỉ có các doanh nghiệp nhà nước được hỗ trợ. Ngày nay, các công ty tư nhân lớn cũng được các lãnh đạo nhà nước coi như “nhà vô địch của quốc gia”, xứng đáng nhận được các hỗ trợ về chính sách. Một động cơ khác thúc đẩy các nhà hoạch định chính sách Trung Quốc hỗ trợ cho chiến lược đầu tư ra nước ngoài là những biến động kinh tế xã hội đáng lo ngại của quốc gia này (Naughton, 2011). Một trong các vấn đề quan trọng mà chính phủ đã xác định vào những năm 2000 là các công ty mới chỉ cạnh tranh bằng cơ chế lương thấp. Do đó, cũng giống như các nền kinh tế mới nổi trước đây, Trung Quốc muốn tiến lên trong chuỗi giá trị và phát triển những nguồn lực sáng tạo nội sinh thêm lớn mạnh (NDRC, 2011; Ngân hàng Thế giới, 2012). Nhiều nỗ lực rộng khắp đã được thực hiện nhằm kết hợp tính sáng tạo của doanh nghiệp với các năng lực của nhà nước, ví dụ như việc chính Trung Quốc có thể trở thành một động cơ thúc đẩy các cải tiến công nghệ và công nghiệp. Xu hướng hỗ trợ các công ty tiến ra toàn cầu, ở một mức độ lớn, xuất phát từ những nỗ lực “nâng cấp” này – và, rõ ràng, các công ty đã được hỗ trợ thậm chí lớn hơn nhiều so với

các nền kinh tế mới nổi khác mà cũng đang khuyến khích doanh nghiệp trong nước đầu tư ra nước ngoài (Nolke, 2014).

Để đạt được mục tiêu của chiến lược phát triển này, từ đầu đến giữa những năm 2000, nhà nước [Trung Quốc] đã thúc đẩy công cuộc tìm kiếm các dự án đầu tư sinh lời và những thị trường mới tiềm năng trên toàn cầu thông qua các chính sách kinh tế đối ngoại cụ thể (Breslin, 2010; Luo và cộng sự, 2010; Schmidt và Heilmann, 2012). Các thể chế chính trị hỗ trợ cho các công ty tư nhân và công ty lai lớn, công ty có vốn đầu tư nhà nước đang quốc tế hóa, như một hành động chính đáng giúp bù đắp các khiếm khuyết về tổ chức và bất lợi cạnh tranh khi là những công ty đi sau (Luo và cộng sự, 2010; CPG, 2012).

Các chính sách khác nhau của nhà nước có thể phân thành nhiều loại, bao gồm hỗ trợ thực hiện dự án đầu tư nước ngoài, sử dụng quan hệ ngoại giao chính thức để thúc đẩy quan hệ kinh tế và đàm phán với chính phủ nước ngoài nhằm thiết lập các hiệp định đầu tư song phương². Kết quả là, quan chức nhà nước rất quan tâm đến việc duy trì những mối liên kết gần gũi với các cơ sở sản xuất và thị trường: “Xu hướng này phản ánh một điều thú vị là hầu như mọi chuyến công du nước ngoài của các quan chức cấp cao Trung Quốc hiện nay đều bao gồm việc đi thăm các chi nhánh của Huawei tại nước ngoài” (Williamson và Zeng, 2007, tr. 99).

Các công ty Trung Quốc cũng có thể tận dụng những khoản hỗ trợ tài chính trực tiếp hoặc gián tiếp của nhà nước, bao gồm các khuyến khích tài khóa, bảo lãnh tài chính và tín dụng từ các quỹ đầu tư quốc gia hoặc ngân hàng nhà nước, ví dụ để tiến hành các dự án khai thác nguyên liệu thô hay mua lại các công ty nước ngoài có hàm lượng công nghệ cao (Nolke, 2013). Hội đồng Nhà nước Trung Quốc, và một số bộ (ví dụ như Bộ Thương mại - MOFCOM và Ủy ban Phát triển và Cải cách Quốc gia - NDRC) có thêm những cơ chế quản lý

riêng tùy ý thực hiện để thúc đẩy quá trình quốc tế hoá. Các công ty đầu tư ra nước ngoài cũng nhận được sự hỗ trợ thông qua các mạng lưới thông tin quốc tế (tập hợp dữ liệu toàn cầu, liên kết nghiên cứu) hay các cơ chế đảm bảo rủi ro (trợ giúp bảo hiểm, các thỏa thuận bảo hộ lẫn nhau). Chính sách tiền tệ cũng là một đặc trưng của chiến lược này (xem thêm bài viết của McNally trong số báo này).

Ngược lại với nhiều công ty đa quốc gia phương Tây, hầu hết các công ty Trung Quốc ít phụ thuộc vào thị trường vốn quốc tế hơn. Thay vào đó, họ dựa nhiều hơn vào các khoản cho vay từ ngân hàng nhà nước và các quỹ nội địa. Đặc biệt trong những năm bất ổn toàn cầu sau năm 2007/2008, nguồn vốn này cho phép các công ty tích lũy nguồn lực dự trữ. Ngân hàng Xuất-Nhập khẩu Trung Quốc (EXIM) đảm nhiệm vai trò đặc biệt trong phương diện này bởi vì nó cung cấp các chương trình bảo hiểm, tín dụng và bảo lãnh cho các công ty Trung Quốc (Luo và cộng sự, 2010, tr. 75). Thêm nữa, các công ty có thể nhận được những khoản tín dụng ưu đãi để đầu tư ra nước ngoài, đặc biệt là khi hoạt động trong các “lĩnh vực trọng yếu” như các dự án thăm dò tài nguyên, các trung tâm nghiên cứu và phát triển ở nước ngoài nhằm tận dụng công nghệ tiên tiến quốc tế hay các hoạt động mua bán sáp nhập có thể thúc đẩy tính cạnh tranh quốc tế của doanh nghiệp Trung Quốc.

Đôi khi, các doanh nghiệp lớn thậm chí còn gây áp lực lên chính phủ để tăng cường các chính sách ưu đãi cũng như các chính sách quản lý đã có. Ví dụ, ông Cát Tuấn Kiệt (Ge Junjie), phó chủ tịch Tập đoàn Bright Food, công ty thực phẩm lớn thứ hai của Trung Quốc, và là ủy viên Đại hội đại biểu Nhân dân toàn quốc Trung Quốc, yêu cầu sử dụng thêm dự trữ ngoại hối để hỗ trợ cho đầu tư ra nước ngoài và thiết lập nền dịch vụ công tốt hơn “để hướng dẫn chính sách đầu tư và chỉ dẫn xu hướng các ngành cũng như các biện pháp kiểm soát rủi ro” (He, 2013)³.

Nhìn chung, từ góc nhìn của các nhà hoạch định chính sách kinh tế Trung Quốc, để phát triển và cải thiện nền kinh tế, các công ty quốc gia (có vốn nhà nước hoặc không) “phải được chăm sóc và nuôi dưỡng để thực hiện đầy đủ các chức năng mà công ty chi nhánh của nước ngoài khó có thể thực hiện” (Amsden, 2012, tr. 84). Lưu ý rằng quan điểm chính sách này bắt nguồn từ chiến lược phát triển ưu tiên kinh tế *nội địa*: với lập luận rằng nếu các công ty Trung Quốc có khả năng cạnh tranh toàn cầu, thì họ sẽ đầu tư nhiều hơn vào thị trường trong nước, tiếp tục kết nối các nguồn lực với quan chức nhà nước và đa dạng hoá hoạt động sản xuất thâm dụng công nghệ. Kết quả được kỳ vọng của quá trình này là cải tiến nền kinh tế đồng thời ngăn chặn các công ty đa quốc gia của nước ngoài thâm tóm hoàn toàn ngành công nghiệp trong nước (ten Brink, 2013). Và trong những năm qua, chiến lược này phần lớn đã chứng tỏ là thành công.

Sự Phân quyền và Cạnh tranh trong Chiến lược “Vươn ra Toàn cầu” của Trung Quốc

Đến đây, tôi [tác giả] đã đưa ra giả thuyết là các công ty Trung Quốc “vươn ra toàn cầu” nhằm đẩy mạnh mục tiêu phát triển quốc gia của đất nước. Để hỗ trợ cho việc này, các cấp quản lý nhà nước khác nhau đóng vai trò chủ động hơn những gì mà các nhà kinh tế theo chủ nghĩa tự do cho phép. Nếu xét theo một cách thức mới, thì tương tự như con đường phát triển kinh tế quản lý bởi nhà nước của Nhật Bản hay Hàn Quốc, mục tiêu tạo ra các “nhà vô địch quốc gia”, ngày càng gây ảnh hưởng xuyên quốc gia, đang được bảo vệ và hỗ trợ về mặt chính trị.

Tuy nhiên, phải nói thêm rằng các công ty Trung Quốc ít phụ thuộc vào sự kiểm soát tập trung ở Bắc Kinh hơn là các nhà bình luận truyền thông thường nghĩ. Điều này một lần nữa lại liên quan đến cơ cấu kinh tế trong nước của

Trung Quốc. Khác xa nền kinh tế kế hoạch hoá, nền kinh tế chính trị của Trung Quốc là sự kết hợp giữa tập trung và phân hoá, đại diện cho hệ thống quản lý đa cấp được phân mảnh, trong đó, các chỉ thị chính sách trung ương thường không được áp dụng đồng bộ (xem thêm McNally, 2012; ten Brick, 2012, 2013). Do đó, khó có thể hiểu được nền kinh tế Trung Quốc nếu không đề cập đến sự phân mảnh đa dạng dưới cấp độ trung ương cũng như vai trò của cạnh tranh giữa các công ty Trung Quốc, thậm chí giữa các doanh nghiệp nhà nước.

Liên quan đến hình thức không đồng nhất, không tập trung của chủ nghĩa tư bản mang màu sắc Trung Quốc, được điều tiết bởi nhà nước, thông thường, các nhà hoạch định chính sách không trực tiếp định hướng các doanh nghiệp lớn (bao gồm cả doanh nghiệp nhà nước) theo như bất kỳ kế hoạch tổng thể nào của Ủy ban Trung ương⁴. Mặc dù chính quyền trung ương đã đưa ra “các hướng dẫn” chung để hỗ trợ OFDI với những hỗ trợ đầu tư thuận lợi cho các công ty tuân thủ những hướng dẫn này (CPG, 2012), vẫn còn một loạt các công ty hoạt động ngoài khuôn khổ được hỗ trợ. Hơn nữa, trong những năm gần đây, trách nhiệm của NDRC và MOFCOM (vốn có vai trò khác nhau, thậm chí là cạnh tranh nhau trong các chính sách liên quan đến OFDI) trong việc tiếp nhận cấp phép cho các dự án OFDI đã được nói lỏng (EUCCC, 2013, tr. 26). Rất nhiều dự án cũng được giám sát ở cấp dưới, nơi mà chính quyền địa phương cạnh tranh với nhau về mặt kinh tế.

Quá trình ra quyết định chính sách kinh tế đối ngoại liên quan đến OFDI do đó trở nên phức tạp hơn nhiều (và cũng dẫn đến những tín hiệu, chính sách mâu thuẫn và tình trạng bất động quan liêu) so với những gì người ta thường nghĩ (xem thêm Schmidt và Heilmann, 2012). Đối lập với suy nghĩ thông thường về quá trình nhất quán khi quyết định một chính sách ở Trung Quốc, việc phân mảnh nhà nước Trung Quốc thành một hệ thống quản lý phức tạp dẫn đến những xung đột cạnh tranh bùng nổ không chỉ giữa các cơ quan trung ương

chịu trách nhiệm về thương mại và chính sách đối ngoại mà còn giữa chính quyền trung ương và địa phương.

Giống như những gì được mô tả trong các cuộc chiến giành hợp đồng nước ngoài và/hoặc trong các tranh chấp bằng sáng chế giữa các doanh nghiệp nhà nước trong ngành công nghiệp ô tô, giữa các doanh nghiệp nhà nước do nhà nước kiểm soát trong lĩnh vực tài nguyên, hay giữa các doanh nghiệp lai trong lĩnh vực viễn thông, các công ty lớn của Trung Quốc thường xuyên cạnh tranh với nhau (Schmidt và Heilmann, 2012, tr. 83). Sự đa dạng những lợi ích trong nền kinh tế Trung Quốc có thể được chứng minh thông qua mối quan hệ giữa hai ông lớn viễn thông Huawei và ZTE: Trong năm 2011, Huawei kiện ZTE ở Đức, Pháp và Hungary vì vi phạm bằng sáng chế cho thiết bị 4G LTE (một tiêu chuẩn cho liên lạc không dây) và công nghệ thẻ dữ liệu. Huawei cũng cáo buộc ZTE sử dụng bất hợp pháp thương hiệu đã được đăng ký. ZTE từ chối lời buộc tội và tuyên bố rằng công ty “chắc chắn sẽ tiến hành các hành động pháp lý mạnh mẽ trong những tình huống như thế này để bảo vệ quyền lợi của mình và của khách hàng của công ty trên toàn cầu” (Hille, 2011). ZTE cũng tiến hành các thủ tục pháp lý để kiểm tra hiệu lực các bằng sáng chế của Huawei ở nhiều quốc gia (bao gồm cả Trung Quốc). Năm 2013, tòa án Đức cấm việc kinh doanh các sản phẩm khác nhau của ZTE tại thị trường Đức. Theo ZTE, các hành động pháp lý của Huawei vượt quá việc kiện tụng thông thường.

Ba công ty dầu khí quốc gia lớn nhất của Trung Quốc (Sinopec, Petrochina và CNOOC) là một ví dụ khác cho hiện tượng đối đầu, cạnh tranh nhau của các doanh nghiệp có vốn nhà nước nhưng theo đuổi lợi nhuận. Một mặt, các công ty này nhận được sự hỗ trợ lớn từ các thể chế chính phủ khác nhau, bao gồm nguồn tài chính để đầu tư nước ngoài, điều khiến các CEO phương Tây luôn phải than phiền về sự cạnh tranh không công bằng. Tương tự như vậy, các dự án đầu tư nước ngoài của chính quyền Trung Quốc, ví dụ như

trong lĩnh vực cơ sở hạ tầng, thường liên quan đến các thoả thuận chính trị trong lĩnh vực hàng hoá. Một khoản cho vay 2 tỷ đô la Mỹ lãi suất thấp của Ngân hàng xuất nhập khẩu Trung Quốc cho Angola có thể là lý do để Sinopec mà không phải là Shel và Công ty TNHH Dầu khí Tự nhiên của Ấn Độ nhận được cổ phần ở một trong những giếng dầu quan trọng nhất của Angola (Downs, 2007). Mặt khác, Sinopec, Petrochina hay CNOOC không phải do nhà nước điều hành. Mối quan hệ của các công ty này với chính quyền Trung Quốc rất phức tạp và thường có những lợi ích khác biệt. Như một nghiên cứu gần đây tổng kết, trong khi các công ty dầu khí lớn mô tả hoạt động đầu tư ra nước ngoài của họ theo khía cạnh hỗ trợ cho mục tiêu an ninh năng lượng quốc gia, thì “hành động của họ dường như chủ yếu bị chi phối bởi các động lực thương mại để tận dụng các cơ hội có sẵn trên thị trường toàn cầu” (Jiang và Sinton, 2011, tr. 7). Kết quả là, họ hành động không khác nhiều so với các công ty dầu khí phương Tây, cạnh tranh với nhau để giành thị phần hay hợp đồng. Quyền tự quyết của họ xuất phát từ quy mô của công ty, điểm mạnh tương đối so với hệ thống quản lý năng lượng của chính quyền trung ương, cũng như các chi nhánh đã được niêm yết quốc tế, tăng thêm sự tự do tài chính. Mặc dù chính phủ có quyền hạn chỉ định và bãi nhiệm tổng giám đốc của các công ty, nhưng không phải lúc nào quyền sở hữu cũng tương đương với quyền kiểm soát.

Thêm nữa, các công ty dầu khí Trung Quốc hiếm khi hợp tác với nhau, như trong dự án đường ống dẫn dầu PetroDar ở Sudan. Trong nhiều trường hợp, ba công ty này thích các đối tác quốc tế hơn (ví dụ Petrochina với ExxonMobil, BP, Petronas và Total; CNOOC với Công ty dầu khí Thổ Nhĩ Kỳ; Sinopec với Addax, các công ty ở Iraq). Trong hợp đồng gần đây ở khu vực ngoài khơi Brazil, chính chính phủ Brazil mới có thể buộc những công ty Trung Quốc kết hợp các gói thầu của họ với nhau (Fick, 2013).

Vì lý do này, việc phân tích chủ nghĩa tư bản không đồng nhất (heterodeneous capitalism) của Trung Quốc, điều liên quan đến sự cạnh tranh giữa các công ty và cơ quan chính quyền ở các cấp quản lý khác nhau, không nên dẫn đến một kết luận quá đơn giản rằng chính quyền Trung Quốc theo đuổi chiến lược hoàn chỉnh, toàn diện để làm bá chủ thế giới.

Tổng kết và hệ quả quốc tế

Trong phần tiếp theo, tôi [tác giả] sẽ tóm lược các phát hiện, và sau đó, tôi [tác giả] sẽ xem xét những hệ quả quốc tế khi các doanh nghiệp Trung Quốc “vươn ra toàn cầu”, tập trung đặc biệt vào những căng thẳng xảy ra trong quá trình này.

Như bài viết đã đề cập, OFDI của Trung Quốc tăng mạnh trong những năm vừa qua. Nhiều động cơ kinh tế được xác định là nguyên nhân khiến các doanh nghiệp Trung Quốc đầu tư ra nước ngoài, dựa trên cách tiếp cận “hình ảnh thứ hai” và nghiên cứu về chủ nghĩa tư bản so sánh, tập trung vào cả chiến lược của các công ty và ưu tiên của nhà hoạch định chính sách, xuất phát từ mô hình phát triển kinh tế trong nước của Trung Quốc, ở đây được hiểu là nền kinh tế thị trường không đồng nhất điều tiết bởi nhà nước. Nỗ lực để khai thác nền tảng dồi dào của thị trường, công nghệ, thương hiệu, các công ty tư nhân, công ty lai, và công ty có vốn nhà nước lớn của Trung Quốc hiện đang nằm trong những nhà đầu tư dẫn đầu trên toàn thế giới, với lượng đầu tư tăng đáng kể vào cả các nước phát triển.

Đây đồng thời cũng là xu hướng của những hỗ trợ về chính sách. Mặc dù có một số lượng OFDI dựa trên tài nguyên được tiến hành bởi các động cơ địa chính trị, nhưng động cơ kinh tế vẫn áp đảo những cân nhắc (địa) chính trị trong quá trình quốc tế hoá của các doanh nghiệp Trung Quốc. Nhìn chung, từ quan điểm của các nhà hoạch định chính sách kinh tế Trung Quốc, cách hiểu

đúng nhất về việc khuyến khích OFDI là chiến lược phát triển kinh tế nhằm ưu tiên phát triển nền kinh tế nội địa. Lý do chủ yếu không phải là tạo ảnh hưởng lên nền kinh tế của những nước tiếp nhận đầu tư mà là “tiến lên cao hơn trong chuỗi giá trị” và đẩy mạnh nâng cấp các ngành công nghiệp. Song song với đó, những liên kết gần gũi giữa chủ thể nhà nước và tư nhân ở Trung Quốc, một định hướng rõ ràng về tăng trưởng và sự tập trung mạnh mẽ vào các chính sách kinh tế đối ngoại, đều dẫn đến những nỗ lực quốc tế hoá có tính năng động. Mặc dù, thành công nhìn chung vẫn còn bị hạn chế - chẳng hạn khi xét đến những trở ngại hay thách thức khác mà các công ty Trung Quốc phải đối mặt như việc chuyển biến sức mạnh kinh tế của mình thành danh tiếng – sẽ thú vị khi so sánh một cách chi tiết hơn xu hướng quốc tế hóa được nhà nước hỗ trợ của Trung Quốc với trải nghiệm của những thị trường mới nổi khác (Nolke, 2013). Câu hỏi về việc tại sao chính phủ Trung Quốc dường như đặc biệt hiệu quả trong các chính sách đầu tư ra nước ngoài sẽ là chủ đề nghiên cứu thú vị trong tương lai.

Do đó, một phân tích đầy đủ hơn về quá trình quốc tế hoá của chủ nghĩa tư bản Trung Quốc là cần thiết để tránh sai lầm khi mô tả OFDI của Trung Quốc hầu hết bị chi phối bởi chính sách. CHNDTH không phải là một thực thể đồng nhất đang “mua toàn thế giới”, cũng không phải là quốc gia đang định hướng quá trình quốc tế hoá của các công ty trong nước theo bất kỳ kế hoạch toàn diện tổng thể nào. Thậm chí đối với các công ty nhà nước, quyền sở hữu chính phủ không phải lúc nào cũng là quyền kiểm soát. Như ví dụ về các công ty dầu khí lớn nhất đã chỉ ra, định nghĩa đúng hơn về các công ty này là doanh nghiệp có vốn đầu tư nhà nước chứ không phải doanh nghiệp do nhà nước điều hành.

Nhìn chung, bằng cách “vươn ra toàn cầu” các công ty đa quốc gia mới nổi của Trung Quốc đã trở thành những đối thủ cạnh tranh thật sự đối với các công ty đang tồn tại trên thị trường. Vì quá trình quốc tế hoá theo kiểu Trung Quốc có thể sẽ gia tăng trong những năm tới và từ đó thâm nhập vào thị trường

của các công ty đa quốc gia hiện tại, cũng là phân khúc thị trường công nghệ cao, điều này sẽ càng dẫn đến việc tái cấu trúc quan hệ cạnh tranh toàn cầu. Bước phát triển này đã gây ra nhiều chỉ trích ở phương Tây (bao gồm cả Nhật Bản). Ở đây, việc hỗ trợ và thúc đẩy OFDI của Trung Quốc thường bị phê phán là bóp méo cạnh tranh tự do và từ đó là thách thức đối với chủ nghĩa tư bản tự do Anglo-Saxon - phê phán này cũng được một số chính phủ ủng hộ. Những ý kiến phản đối cũng cho rằng, các công ty Trung Quốc có cơ hội tiếp cận nguồn tài chính với chi phí thấp hơn cùng nhiều cơ cấu chi phí thuận lợi khác và có thể đánh bại những công ty hiện có của các nước phương Tây bằng cách thức không công bằng. Đây từng được sử dụng như lập luận trọng tâm khi quốc hội Mỹ phản đối thương vụ mua lại Unocal của CNOOC được đề xuất vào năm 2005. Thêm nữa, một số tác giả cho rằng “những biến dạng của thị trường nội địa Trung Quốc không chỉ đe dọa sự cạnh tranh công bằng giữa các doanh nghiệp, mà còn đe dọa hệ thống định giá dựa trên thị trường toàn cầu. Hầu hết các quốc gia đều là bên chấp nhận giá (price takers): kể cả khi bóp méo thị trường trong nước, những nước này vẫn quá nhỏ bé để ảnh hưởng đến giá cả thế giới. Tuy nhiên, vẫn có những lo ngại rằng Trung Quốc đủ lớn và đủ sức ảnh hưởng để là bên định giá (price maker), mà những can thiệp của nhà nước có thể bóp méo giá cả và thị trường thế giới. Trong thời gian hiện tại, dòng vốn FDI đi ra của Trung Quốc chưa đủ lớn để bóp méo tổng giá cả tài sản toàn cầu, tuy nhiên điều này sẽ thay đổi trong những năm tới” (Hanemann và Rosen, 2012, tr. 57).

Trong nhiều trường hợp, xu hướng “vươn ra toàn cầu” của các công ty Trung Quốc khiến những giới hạn cạnh tranh gia tăng. Do đó không có gì ngạc nhiên khi các công ty đa quốc gia như BP hay ExxonMobile (trong lĩnh vực năng lượng, cùng với Sinopec, Petrochina hay CNOOC), Hewlett-Packard hay Dell (trong lĩnh vực công nghệ thông tin, cùng với Lenovo), Ericsson, Nokia

Siemens Networks hay Cisco (trong lĩnh vực hạ tầng viễn thông, cùng với Huawei hay ZTE) hay Caterpillar và Komatsu của Nhật Bản (trong lĩnh vực công nghiệp máy móc xây dựng, cùng với Sany, mà mới gần đây mua lại 90% cổ phần của Tập đoàn Putzmeister nổi tiếng ở Đức) lo lắng về tương lai phát triển. Một tương lai mà trong đó các công ty Trung Quốc có thể đối đầu trực tiếp với họ và, cùng lúc, trở nên độc lập hơn với mạng lưới sản xuất toàn cầu thống trị bởi phương Tây (Forbes, 2012, Nahm và Steinfeld, 2012; Schmidt và Heilamann, 2012, tr. 87). Hơn nữa, các công ty này lo sợ sẽ thua cuộc trong trận chiến giành các đơn hàng lớn từ những nền kinh tế mới nổi và đang hưng thịnh khác.

Việc chỉ ra những hỗ trợ về mặt chính sách có vai trò lớn đối với các công ty Trung Quốc hướng đến cáo buộc đây là sự sắp đặt mang tính chính trị. Tuy nhiên, không nên quên rằng điều này chỉ là sự phát triển trong thời gian gần đây. Cho đến cuối những năm 2000, các công ty dầu khí Trung Quốc mới nổi lên như những đối thủ lớn trong lĩnh vực mua bán sáp nhập dầu khí, và có thể cạnh tranh với các công ty lâu đời của Bắc Mỹ và Châu Âu. Trong lĩnh vực công nghệ thông tin, những công ty như Huawei đã trở thành ông lớn ở các thị trường mới nổi và bắt đầu thâm nhập thị trường Châu Âu. Cũng phải chỉ ra rằng, lời cảnh cáo của phương Tây đối với các công ty Trung Quốc về việc tuân thủ “luật chơi” ít liên quan đến những lo ngại thật sự về quy tắc ứng xử chung (ví dụ như thể “sự bóp méo cạnh tranh” sẽ hoàn toàn xa lạ đối với thể giới phương Tây), mà liên quan nhiều hơn đến việc củng cố vị trí vượt trội của họ trong chủ nghĩa tư bản toàn cầu. Tuy nhiên, nhìn chung, những công ty xuất sắc này có thể tạo ra mâu thuẫn trên cấp độ thể chế quốc tế hoặc giữa chính phủ Trung Quốc và các chính phủ nước ngoài. Sự thật là, những đối thủ mới đến từ Trung Quốc “đã phải đối diện với những hạn chế tiếp cận thị trường ở một vài quốc gia, và những căng thẳng này có vẻ sẽ gia tăng” (World Bank, 2012, tr.

61). Mặc dù các dự án đầu tư của Trung Quốc chủ yếu được chào đón bởi các doanh nhân, nhưng một số lãnh đạo nhà nước - vốn quan tâm đến sự phát triển kinh tế vĩ mô tổng thể hơn là các lợi ích kinh tế vi mô của từng doanh nghiệp đơn lẻ – hồi đáp bằng việc tạo ra những rào chắn (tiềm năng) đối với FDI và các thị trường. Ngay cả khi có rất ít quy định về FDI cho phép các cơ quan chính phủ có thẩm quyền xem xét và huỷ bỏ những thương vụ sáp nhập được xem là “mối đe dọa đến an ninh quốc gia”, và vấn đề này chỉ xảy ra đối với một vài công ty Trung Quốc, thì các mối đe dọa gián tiếp khác vẫn tồn tại: Ví dụ, vào năm 2012, cuộc điều tra của Mỹ đối với công ty viễn thông Trung Quốc Huawei và ZTE chắc chắn đã ảnh hưởng tiêu cực đến danh tiếng của các công ty Trung Quốc trên nhiều thị trường. Cisco, đối thủ chính của Huawei và ZTE, đổ thêm dầu vào vụ việc Huawei bị cáo buộc là đã sử dụng công nghệ của mình để giúp chính quyền Bắc Kinh mở rộng hoạt động gián điệp toàn cầu bằng cách vận động các cơ quan quốc hội tăng cường giám sát Huawei. Ngoài ra, nhiều nhà đầu tư Trung Quốc cũng than phiền về những khó khăn trong việc thâm nhập vào thị trường Mỹ và Châu Âu.

Do đó, hoạt động “vươn ra toàn cầu” của Trung Quốc chứa đầy căng thẳng. Một mặt, việc các công ty Trung Quốc đầu tư ra nước ngoài và bắt đầu cạnh tranh trong cùng một lĩnh vực sản phẩm với các công ty đa quốc gia của phương Tây hay các công ty từ những nền kinh tế mới nổi khác làm gia tăng áp lực cạnh tranh trên thị trường thế giới vốn đã khó khăn với việc dư thừa công suất. Mặt khác, bởi vì chính sách tiền tệ và kinh tế đối ngoại của Trung Quốc phản ánh các yếu tố của chủ nghĩa phát triển và được điều tiết bởi nhà nước, yếu tố của hình thức chủ nghĩa tư bản phi tự do, nên bị phương Tây xem xét với mối nghi ngờ lớn. Tuy nhiên, điều này chỉ củng cố thêm sự cần thiết của một phân tích công bằng về sự trỗi dậy toàn cầu của các công ty Trung Quốc – vừa để tránh những thiếu sót trong việc mô tả OFDI của Trung Quốc chủ yếu là do

chính sách định hướng, vừa tránh sai lầm trong việc coi nhẹ rủi ro tranh chấp trong các lĩnh vực đầu tư.

Lời cảm ơn

Tôi [tác giả] xin cảm ơn hai nhà phê bình ẩn danh và Johannes Petry vì những nhận xét rất hữu ích. Tôi [tác giả] cũng hàm ơn Hauke Feil sâu sắc vì những giúp đỡ quý giá trong quá trình nghiên cứu.

Về tác giả

Tobias ten Brink là trợ giáo tại Đại học Goethe ở Frankfurt và là thành viên ngắn hạn tại Viện Nghiên cứu Xã hội ở Frankfurt. Trước đây, ông đã tiến hành nghiên cứu về sự phát triển chủ nghĩa tư bản tại Trung Quốc cùng với Viện Nghiên cứu xã hội Max Planck ở Cologne. Năm 2012/2013, ông là học giả ngắn hạn tại MIT, Cambridge, và Đại học Sun Yat-Sen, Guangzhou. Năm 2014, ông là giảng viên Theodor Heus tại Trường Nghiên cứu Xã hội mới ở New York. Ấn phẩm gần đây của ông bao gồm “Global Political Economy and the Modern State System” (Brill 2014) và “The Challenges of China’s Non-liberal Capitalism for the Liberal Global Economic Order” (Harvard Asia Quarterly, Tập 16, năm 2014).

Liên hệ:

Tobias ten Brink

Đại học Goethe Frankfurt, Khu Westend – PEG, Viện Khoa học Chính trị,
Gruneburgplatz 1, 60323 Frankfurt, Đức.

Email: tobias.ten.brink@em.uni-frankfurt.de

Ghi chú

¹ Tổng vốn OFDI của Trung Quốc không bao gồm vốn OFDI của Hồng Kông.

² Đặc biệt là ở thị trường các nước đang phát triển, nhà đầu tư Trung Quốc thường có thể gây sức ép lên chính quyền địa phương để đảm bảo các lợi ích kinh tế của mình.

³ Tuy nhiên, nhìn chung, chính sách kinh tế đối ngoại của Trung Quốc có vẻ đủ sự độc lập cần thiết để tránh khỏi việc bị mắc kẹt bởi những lợi ích kinh tế ngắn hạn của các công ty – các chính sách này trước kia cũng là trọng tâm của quá trình nhà nước hỗ trợ doanh nghiệp bắt nhịp với thế giới thành công (xem thêm Evans, 1995).

⁴ Thêm nữa, mặc dù việc hỗ trợ và xúc tiến OFDI của Trung Quốc thể hiện sự thành công tương đối của các chính sách ngành, vẫn không nên quên rằng nhiều cuộc mua bán và sáp nhập quốc tế cũng trải qua thời kỳ giảm sút. Thất bại của hợp đồng xây dựng đường xa lộ ở Phần Lan hay nỗ lực không thành của Chinalco để mua các mỏ của Rio Tinto tại Úc là những ví dụ nổi tiếng cho việc này.

Tài liệu tham khảo

Amsden, A.H. (2012) National companies or foreign affiliates: Whose contribution to growth is greater?

- In: K.P. Sauvant and J. Reimer (eds.) *FDI Perspectives. Issues in International Investment*. New York: Vale Columbia Center, pp. 83–84.
- Bremmer, I. (2010) *The End of the Free Market: Who Wins the War between States and Corporations?* New York: Portfolio.
- Breslin, S. (2010) China's emerging global role: Dissatisfied responsible great power. *Politics* 30(S1): 52–62.
- ChinaTimes (2013) Chinese overseas mergers down in 2012, but value up: Report. 31 January,
<http://www.wantchinatimes.com/news-subclass-cnt.aspx?id=20130131000023&cid=1202>, accessed 3 March 2013.
- CPG (Central People's Government of the People's Republic of China) (2012) MOFCOM's 12th five-year plan for utilisation of foreign investment. 15 May,
http://www.gov.cn/gzdt/2012-05/15/content_2137815.htm, accessed 27 February 2013.
- Deng, Y. (2001) Hegemon on the offensive: Chinese perspectives on U.S. global strategy. *Political Science Quarterly* 116(3): 343–365.
- Downs, E.S. (2007) The fact and fiction of Sino-African energy relations. *China Security* 3(3): 42–86.
- EUCCC (European Union Chamber of Commerce in China) (2013) Chinese outbound investment in the European Union.
http://www.kpmg.de/docs/Chinese_Outbound_Investment_European_Union.pdf, accessed 27 February 2013.
- Evans, P. (1995) *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fan, P. (2011) Innovation, globalization, and catch-up of latecomers: Cases of Chinese telecom firms. *Environment and Planning A* 43(4): 830–849.

- Fick, J. (2013) Brazil limits Chinese oil firms to joint bids for offshore field. *The Wall Street Journal* 1 October, <http://online.wsj.com/article/BT-CO-20131001-711876.html#>, accessed 13 November 2013.
- Forbes (2012) 13 Chinese companies going global in 2013 21 December, <http://www.forbes.com/sites/china/2012/12/21/13-chinese-companies-going-global-in-2013/>, accessed 3 March 2013.
- Gong, C. (2012) Mapping out and sequencing the ‘going out’ strategy. European Council on Foreign Relations/Asia Centre, http://www.ecfr.eu/page/-/China_Analysis_Facing_the_Risks_of_the_Going_Out_Strategy_January2012.pdf, accessed 3 March 2013.
- Hanemann, T. and Rosen, D. (2012) China invests in Europe patterns, impacts and policy implications. Rhodium Group, http://rhg.com/wp-content/uploads/2012/06/RHG_ChinaInvestsInEurope_June2012.pdf, accessed 27 February 2013.
- He, W. (2013) Law sought for overseas investment. *China Daily* 8 March, http://usa.chinadaily.com.cn/weekly/2013-03/08/content_16290144.htm, accessed 15 March 2013.
- Hille, K. (2011) Huawei sues ZTE over patents. *Financial Times* 28 April, <http://www.ft.com/cms/s/2/13f61fde-71a9-11e0-9b7a-00144feabdc0.html>, accessed 13 November 2013.
- Heritage Foundation (2014) China Global Investment Tracker. <http://www.heritage.org/research/projects/china-global-investment-tracker-interactive-map>, accessed 16 November 2014.
- Hong, E. and Sun, L. (2006) Dynamics of internationalization and outward investment: Chinese corporations’ strategies. *The China Quarterly* 187: 610–634.

- Ikenberry, J.G. (2008) The rise of China and the future of the West: Can the liberal system survive? *Foreign Affairs* 87(1): 23–37.
- Jiang, J. and Sinton, J. (2011) *Overseas Investment by Chinese National Oil Companies. Assessing the Drivers and Impacts*. Paris: International Energy Agency.
- Katzenstein, P.J. (1976) International relations and domestic structures: Foreign economic policies of advanced industrial states. *International Organization* 30(1): 1–45.
- Lieberthal, K. and Wang, J. (2012) *Addressing U.S.–China Strategic Distrust*. Washington DC: Brookings.
- Luo, Y., Xue, Q. and Han, B. (2010) How emerging market governments promote outward FDI: Experience from China. *Journal of World Business* 45(1): 68–79.
- May, C., Nölke, A. and ten Brink, T. (2014) Institutionelle Determinanten des Aufstiegs großer Schwellenländer: Eine global-politökonomische Erweiterung der Vergleichenden Kapitalismus –forschung, *Politische Vierteljahresschrift* 54, Sonderheft 48: Entwicklungstheorien: 67–94.
- McNally, C.A. (2012) Sino-capitalism: China's reemergence and the International Political Economy. *World Politics* 64(4): 741–776.
- Meunier, S. (2012) Economic patriotism: How to deal with Chinese direct investment in the United States. Columbia FDI Perspectives, No. 68/2012, http://ccsi.columbia.edu/files/2014/01/FDI_68.pdf, accessed 13 November 2013.
- Morrison, W.M. (2013) China's economic rise: History, trends, challenges, and Implications for the United States. Congressional Research Service, <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL33534.pdf>, accessed 9 March 2013.
- Nahm, J. and Steinfeld, E. (2012) *Reinventing Mass Production: China's Specialization in Innovative Manufacturing*. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology. MIT Working Paper No. 2012-25.

- Naughton, B. (2011) China's economic policy today: The new state activism. *Eurasian Geography and Economics* 52(3): 313–329.
- NDRC (National Development and Reform Commission) (2011) Report on the Implementation of the 2009 Plan for National Economic and Social Development and on the 2010 Draft Plan for National Economic and Social Development. http://www.chinadaily.com.cn/china/2010npc/2010-03/16/content_9597963.htm, accessed 15 April 2012.
- Nölke, A. (2013) Der Aufstieg multinationaler Unternehmen aus Schwellenländern: Staatskapitalismus in besonderer Form. *Der Moderne Staat* 6(2): 49–63.
- Nölke, A. (2014) Brazilian multinational corporations and the state: Introduction to the special issue. *Critical Perspectives on International Business* 10(4): 230–236.
- Rumbaugh, T. and Blancher, N. (2004) China: International Trade and WTO Accession. Washington DC: International Monetary Fund. IMF Working Paper No. 04/36.
- Schmidt, D. and Heilmann, S. (2012) *Außenpolitik und Außenwirtschaftspolitik der Volksrepublik China*. Wiesbaden: VS Verlag.
- Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment (2010) <http://images.mofcom.gov.cn/hzs/accessory/201109/1316069658609.pdf>, accessed 15 December 2013.
- Szamosszegi, A. and Kyle, C. (2011) *An Analysis of State-owned Enterprises and State Capitalism in China*. Washington DC: U.S.–China Economic and Security Review Commission.
- ten Brink, T. (2012) Perspectives on the development of the private business sector in China. *China—An International Journal* 10(3): 1–19.
- ten Brink, T. (2013) *Chinas Kapitalismus. Entstehung, Verlauf, Paradoxien*. Frankfurt/New York: Campus.
- UNCTAD (2014) UNCTADstat Data Centre. <http://unctadstat.unctad.org/EN/>, accessed 16 November 2014.

Wang, H. and Rosenau, J.N. (2009) China and global governance. *Asian Perspective* 33(3): 5–39.

Wang, J. (2011) China's search for a grand strategy. A rising great power finds its way. *Foreign Affairs* 90(2): 68–79.

Wei, L. (2007) China: Globalization and the emergence of a new status quo power? *Asian Perspective* 31(4): 125–149.

Williamson, P.J. and Zeng, M. (2007) The global impact of China's emerging multinationals.

In: C.A. McNally (ed.) *China's Emergent Political Economy: Capitalism in the Dragon's Lair*. London: Routledge, pp. 83–101.

World Bank (2012) *China 2030. Building a Modern, Harmonious, and Creative High-income Society*. Washington DC: The World Bank.

Wu, X. (2010) Understanding the geopolitical implications of the global financial crisis. *The Washington Quarterly* 33(4): 155–163.

Yan, X. (2010) The instability of China–US relations. *Chinese Journal of International Politics* 3(3): 263–292.

Yeung, H.W. and Liu, W. (2008) Globalizing China: The rise of mainland firms in the global economy. *Eurasian Geography and Economics* 49(1): 57–86.

GIỚI THIỆU DỰ ÁN BIÊN DỊCH TÀI LIỆU HỌC THUẬT VỀ KINH TẾ VÀ CHIẾN LƯỢC TRUNG QUỐC

Mục đích

Dự án Biên dịch tài liệu học thuật về Kinh tế và Chiến lược Trung Quốc là một dự án phi chính trị, phi thương mại và phi lợi nhuận do Chương trình Nghiên cứu Kinh tế Trung Quốc thuộc VEPR (VCES) tổ chức thực hiện nhằm mục đích cung cấp, phát triển nguồn học liệu có giá trị, cập nhật những thông tin kịp thời và có hệ thống, đồng thời cung cấp những nhận định sâu sắc về chuyên ngành nghiên cứu kinh tế và chiến lược Trung Quốc bằng tiếng Việt, góp phần thúc đẩy việc học tập, nghiên cứu các vấn đề về Trung Quốc tại Việt Nam.

Hoạt động chính

Hoạt động chính của *Dự án Biên dịch tài liệu học thuật về Kinh tế và Chiến lược của Trung Quốc* là biên dịch sang tiếng Việt và xuất bản trên website của mình các tài liệu mang tính học thuật bằng tiếng Trung, tiếng Anh về các vấn đề của Trung Quốc, trong đó chủ yếu là về lĩnh vực kinh tế, chiến lược.

Nguồn tài liệu này chủ yếu là các bài báo trên các tạp san quốc tế, các chương sách, tài liệu hội thảo khoa học hoặc các tài liệu tương ứng, đã được xuất bản bởi các nhà xuất bản, các trường đại học và viện nghiên cứu có uy tín trên thế giới.

Dự án ưu tiên biên dịch và xuất bản:

- Các bài viết mang tính nền tảng đối với lĩnh vực Kinh tế và Chiến lược của Trung Quốc;
- Các bài viết có nhiều ảnh hưởng trong lĩnh vực này;
- Các bài viết liên quan trực tiếp hoặc có ảnh hưởng, hàm ý gián tiếp đến Việt Nam;
- Các bài viết được đông đảo độc giả quan tâm.

~~~~~

Trang chủ VEPR: [www.vepr.org.vn](http://www.vepr.org.vn)

Thông tin thêm về dự án: Đang cập nhật

Danh mục các bài đã xuất bản: Đang cập nhật

Theo dõi Dự án trên Facebook:

<https://www.facebook.com/DuAnBienDichKinhTeChienLuocTQ>

Mọi ý kiến đóng góp và trao đổi xin vui lòng gửi tới:

Ms. Nguyễn Thị Thanh Tú

Email: [vc@vepr.org.vn](mailto:vc@vepr.org.vn)

Hotline: 0906 069 196



---

## NHỮNG TÁC PHẨM DỊCH KHÁC

**TLD-19 Theo đuổi giấc mơ Trung Hoa - Những thay đổi thể chế của nền ngoại giao Trung Quốc dưới thời Chủ tịch Tập Cận Bình**

**TLD-20 Đánh giá sau 3 năm Chủ tịch Tập Cận Bình lên nắm quyền\* - Nhà sử học Tập Cận Bình với chủ nghĩa Mác, quan điểm sử học Trung Quốc, chủ nghĩa dân tộc và chủ nghĩa toàn cầu**

**TLD-21 Đánh giá sau 3 năm Chủ tịch Tập Cận Bình lên nắm quyền\*\* - Tác động của Tập Cận Bình đối với sự phát triển luật pháp: trong nước và quốc tế**

**TLD-22 Xem xét lại hình ảnh thứ hai: Các nguồn lực trong nước của chính sách kinh tế đối ngoại Trung Quốc – Lời giới thiệu**

---

## LIÊN HỆ

### **Chương trình Nghiên cứu Kinh tế Trung Quốc thuộc VEPR (VCES)**

Viện Nghiên cứu Kinh tế và Chính sách (VEPR)

Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội

Địa chỉ: Phòng 707, Nhà E4  
144 Xuân Thủy, Cầu Giấy  
Hà Nội, Việt Nam

Tel: (84-4) 3 754 7506 -704/714

Fax: (84-4) 3 754 9921

Email: [nguyen.thanhthu@vepr.org.vn](mailto:nguyen.thanhthu@vepr.org.vn)

Website: [www.vepr.org.vn](http://www.vepr.org.vn)

Bản quyền © VCES 2016