

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HCM
PHÒNG QUẢN LÝ ĐÀO TẠO SAU ĐẠI HỌC**



Tiểu Luận Kinh tế Phát Triển

Đề tài số 06

**YẾU TỐ QUYẾT ĐỊNH ĐẾN VIỆC THUÊ R&D QUỐC TẾ:
VAI TRÒ CỦA THƯƠNG MẠI**

Maria Garcia – Vega và Elena Huergo

Nhóm 1 : Bùi Ngọc Lan Anh

Nguyễn Thanh Luận

Lê Huỳnh Quang Đức

Ngô Duy Hình

Hồ Ngọc Thảo

Đậu Cao Sang

Nguyễn Phúc Minh Thư

Lý Lệ Châu

Đinh Thị Thúy Lan

Phan Trung Thái

Lớp : Cao học Đêm 2 – K20

GVHD : TS. Nguyễn Hoàng Bảo

Tp HCM, Tháng 10 năm 2011

1. Ý tưởng nghiên cứu:

Nghiên cứu các yếu tố quyết định đến việc thuê gia công quốc tế cho bộ phận nghiên cứu và phát triển (R&D) của doanh nghiệp, đặc biệt là vai trò của thương mại.

2. Bối cảnh của nghiên cứu:

Vấn đề R&D đã được nhiều nhà nghiên cứu phân tích nhưng chưa ai nghiên cứu về vai trò của thị trường đối với công ty xuất khẩu và công ty không xuất khẩu.

Một số nghiên cứu trước đây đã thực hiện phân tích giữa thuê bộ phận nghiên cứu và phát triển (R & D) quốc tế và bộ phận nghiên cứu và phát triển (R & D) nội bộ (ví dụ như Braga và Willmore năm 1991; Veugelers và Cassiman năm 1999). Tuy nhiên những nghiên cứu này không xem xét vai trò của thương mại, mà vai trò của thương mại là vấn đề nghiên cứu chính của bài nghiên cứu này.

3. Phạm vi nghiên cứu:

Thực hiện nghiên cứu trên dữ liệu hơn 7000 công ty ở Tây Ban Nha các năm 2004 và 2005.

Hai hình thức công ty xuất khẩu và không xuất khẩu.

Mô hình cạnh tranh độc quyền không đồng nhất

4. Phương pháp nghiên cứu:

Trong bài nghiên cứu này tác giả đã sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng để nghiên cứu. Cấu trúc của bài này là tác giả trình bày mô hình lý thuyết, từ đó thu thập các dữ liệu, rồi đưa ra phương pháp thực nghiệm, và cuối cùng là kết quả thực nghiệm của các ước tính, rồi đi kết luận của bài nghiên cứu.

4.1 Mô hình lý thuyết:

Đầu tiên tác giả phác thảo một mô hình lý thuyết chi tiết và chứng cứ được xây dựng mô hình cạnh tranh độc quyền với các công ty không đồng nhất. Ở đây các công ty sản xuất có chi phí cận biên thấp hơn so với các đối tác của họ sản xuất ít hơn. Sau khi biết mức độ hiệu quả, các công ty có thể thuê ngoài một phần hoạt động sáng tạo của họ cho các công ty trong nước hoặc cho các công ty trong một quốc gia khác. Để tăng năng suất của công ty nếu là công ty gia công, thì nguồn công nghệ được cung cấp bởi nhà cung cấp từ các nước khác là lựa chọn tốt nhất, chi phí tổ chức cao hơn so với gia công trong nước.

Trong mô hình lý thuyết này, mỗi công ty phải đối mặt với một hạn chế tiền mặt trả trước vào lúc bắt đầu của từng thời kỳ, nó đòi hỏi một ngân hàng để tài trợ cho chi phí đầu tư và chi phí cố định. Cả ngân hàng và bên vay thờ ơ với rủi ro và chỉ có một khoản nợ được ký kết với ngân hàng. Tác giả cho rằng một cú sốc ngoại sinh liên tục có thể buộc các công ty để thoát khỏi thị trường. Nếu mặc định công ty, ngân hàng thanh lý công ty, và công ty ngay lập tức ra khỏi ngành công nghiệp. Ngân hàng cho công ty, và các vấn đề kinh phí ở một mức lãi suất. Ngân hàng chọn mức lãi suất dự kiến để trả nợ từ khoản vay bằng trả nợ các khoản vay không rủi ro. Mục tiêu của một công ty bao gồm tối đa hóa lợi nhuận các khó khăn.

Mô hình kinh tế mở:

Tác giả phân tích xem khả năng của gia công cho các công ty xuất khẩu hơn các công ty không xuất khẩu, xuất khẩu trên tổng doanh thu trung bình cao hơn không xuất khẩu trước khi gia công do đó chi phí giao dịch cố định liên quan đến gia công trở nên tương đối thấp trong tổng doanh thu. Vì vậy xác suất của gia công R&D ở nước ngoài cho xuất khẩu cao hơn không xuất khẩu.

Mô hình kinh tế mở với ràng buộc tài chính:

Hạn chế tài chính có ý nghĩa quan trọng đối với các quyết định công ty. Những hạn chế này có thể ảnh hưởng đến mua hàng của một công ty công nghệ. Trong phần này, tác giả giới thiệu các hạn chế tài chính trong mô hình, phân biệt

ảnh hưởng đối với công ty xuất khẩu và công ty không xuất khẩu. Tác động tiêu cực của khó khăn tài chính là khả năng tìm nguồn cung ứng R & D ở nước ngoài cho công ty không xuất khẩu cao hơn công ty xuất khẩu.

Mô hình kinh tế mở với rò rỉ công nghệ

Các công ty có thể được miễn cưỡng trong việc thuê ngoài vì chúng có thể được tiếp xúc với các nhà thầu phụ, đặc biệt là ở các nước yếu kém về quyền sở hữu trí tuệ. Tác giả cho rằng nó phụ thuộc vào khả năng giám sát nhà thầu phụ. Theo cách đơn giản hóa các giả định trước đó, tác động tiêu cực của sự rò rỉ đến lợi nhuận nghiêm trọng hơn cho những Doanh nghiệp xuất khẩu so với Doanh nghiệp không xuất khẩu. Khi các Doanh nghiệp quyết định thuê ngoài trên phương diện quốc tế, việc thiếu các thông tin là một trở ngại tương đối quan trọng hơn cho những Doanh nghiệp xuất khẩu so với Doanh nghiệp không xuất khẩu.

4.2 Chứng minh thực nghiệm:

Dữ liệu và các biến chính:

Để tránh các vấn đề xảy ra đồng thời, một số biến liên quan đến hoạt động xuất khẩu được bao gồm với một khoảng trễ thời gian. Các phân tích thực nghiệm được tiến hành từ năm 2005, thông tin có được từ 7205 Doanh nghiệp. Mỗi Doanh nghiệp này cho biết mua hàng của các dịch vụ R & D từ các Doanh nghiệp hoặc tổ chức khác tại các địa điểm nước ngoài. Biến này được chúng tôi đo lường vấn đề thuê ngoài R & D. Trong cuộc khảo sát, có 2.759 Doanh nghiệp thuê ngoài về vấn đề R & D, 447 trong số đó là ở nước ngoài. Các Doanh nghiệp báo cáo tình hình xuất khẩu của họ. Đây chính là biến *thiếu hụt về tài chính*.

Trong cuộc khảo sát, các Doanh nghiệp cũng được hỏi về tầm quan trọng của sự thiếu thông tin về công nghệ, sự thiếu thông tin về thị trường là những yếu tố cản trở quá trình đổi mới của họ. Tác giả tính toán biến *thiếu thông tin* cùng 1 cách như khi tính toán biến *thiếu hụt về tài chính*. Các biến này tác giả sử dụng để đo lường năng lực giám sát nhà thầu phụ của các Doanh nghiệp. Tác giả coi thông tin như một phần tài sản có liên quan đến Doanh nghiệp để chống lại sự rò

ri công nghệ.

Phân tích mô tả:

Trong năm 2005, khoảng một nửa Doanh nghiệp đổi mới liên tục (Những Doanh nghiệp tích cực đổi mới chi phí cả hai năm 2004, 2005) đã thực sự giao kết với nguồn chi phí cho hoạt động R & D từ bên ngoài. Tuy nhiên, chỉ có tỷ lệ phần trăm nhỏ những Doanh nghiệp này (9,4%) mua hoạt động R & D ở nước ngoài. Ở đó cho thấy rằng các Doanh nghiệp xuất khẩu hoạt động thuê nước ngoài gần gấp đôi so với Doanh nghiệp không tham gia hoạt động xuất khẩu. Các công ty có nguồn thuê ngoài R & D quốc tế sẽ có mức xuất khẩu cao hơn các công ty có nguồn thuê ngoài R & D quốc gia và các Doanh nghiệp chỉ hoạt động với nguồn chi phí bên trong cho hoạt động R & D.

Tác giả so sánh tầm quan trọng của sự thiếu hụt tài chính đối với Doanh nghiệp theo tình trạng xuất khẩu. Doanh nghiệp không tham gia hoạt động xuất khẩu được chú ý nhiều hơn về sự thiếu hụt nguồn lực tài chính so với các Doanh nghiệp xuất khẩu. Tuy nhiên, trở ngại này ít liên quan đến các Doanh nghiệp không xuất khẩu hơn là các Doanh nghiệp xuất khẩu một khi các Doanh nghiệp thuê các công ty gia công ở nước ngoài. Mô hình này phù hợp với *mô hình kinh tế mở với ràng buộc tài chính*. Đặc trưng này cho thấy các Doanh nghiệp không xuất khẩu ít phải đối mặt với những hạn chế về tài chính so với các Doanh nghiệp xuất khẩu để thuê các công ty gia công ở nước ngoài.

Chúng ta có thể thấy rằng xuất khẩu chịu ảnh hưởng của việc thiếu thông tin hơn phí xuất khẩu. Khi các công ty thuê ngoài quốc tế, xuất khẩu ít quan tâm về việc thiếu thông tin hơn phí xuất khẩu. Chú ý rằng thuê R & D ở nước ngoài có thể kích thích xuất khẩu, có thể cho phép truy cập vào một mạng lưới công nghệ rộng hơn đối với các sản phẩm của công ty đặc thù ở thị trường nước ngoài. Tác giả cũng kết hợp của việc thiếu tài chính và thiếu các biến thông tin nhân là một biến giả xuất khẩu (tương tác biến) trong hồi quy. Tác giả biểu thị các biến này là thiếu tài chính: xuất khẩu, thiếu tài chính: phí xuất khẩu, thiếu thông tin : xuất khẩu, và thiếu thông tin: phí xuất khẩu, tương ứng.

4.3 Kết quả:

Các ước tính trước đó có hạn chế là chúng ta không thể phân biệt liệu các tác động của khó khăn tài chính và các vấn đề thông tin khác nhau giữa người xuất khẩu và phi xuất khẩu.

4.4 Kết luận:

Trong bài báo này, tác giả nghiên cứu các yếu tố quyết định của thuê ngoài R & D bằng cách phân tích vai trò của thương mại, khó khăn tài chính, và thông tin. Tác giả phác thảo một mô hình cạnh tranh độc quyền với các công ty không đồng nhất. Mô hình này cho thấy rằng xác suất của thuê R & D ở nước ngoài đối với các nhà xuất khẩu cao hơn phi xuất khẩu. Các nhà xuất khẩu có tồn thất lớn nếu có rò rỉ công nghệ. Nó làm cho chúng nhạy cảm hơn với thông tin có được sẽ giúp giám sát thuê ngoài R & D. Thuê ngoài R & D đang trở thành một nguồn phát triển nhanh chóng của dòng chảy công nghệ có thể làm giảm sự khác biệt năng suất giữa các nước. Quyền sở hữu trí tuệ mạnh mẽ hơn có thể gây ra xuất khẩu để thuê ngoài R & D quốc tế bởi vì nó có thể làm giảm vấn đề đưa lên cao. Tuy nhiên, các nhà phi xuất khẩu sáng tạo có thể yêu cầu vay ưu đãi, trợ cấp, hoặc đầu tư từ các tổ chức chuyên ngành tài chính, làm giảm các hạn chế tài chính. Một khía cạnh vẫn còn được nghiên cứu là hậu quả của thuê R & D quốc tế cho ngành công nghiệp trong nước. Chúng tôi xem đây là một vấn đề quan trọng phải được phân tích trong nghiên cứu trong tương lai.

5. Câu hỏi nghiên cứu:

Một số nghiên cứu trước đây đã thực hiện phân tích giữa các thuê R & D quốc tế và R & D nội bộ. Tuy nhiên, không nhìn vào vai trò của thương mại, đó là câu hỏi nghiên cứu chính của tác giả

Mục tiêu nghiên cứu, tác giả trình bày các mục tiêu này ở dạng câu phát biểu. Sau đó, hình thành các câu hỏi nghiên cứu: mục tiêu nghiên cứu được trình bày ở dạng các câu hỏi, rồi tiến hành chuyển sang các giả thuyết nghiên cứu. Các giả thuyết nghiên cứu là câu trả lời cho câu hỏi nghiên cứu. Giả thuyết nghiên cứu được suy diễn từ cơ sở lý thuyết (trong nghiên cứu định lượng) được

kiểm định bằng dữ liệu để chứng minh trả lời được cho câu hỏi nghiên cứu với dữ liệu. Câu hỏi nghiên cứu và các giả thuyết nghiên cứu phải được thể hiện một cách cụ thể và rõ ràng

Về giả thuyết nghiên cứu có thể tiến hành thực nghiệm để thu thập số liệu trên thực tế hay không? Có thể xem phương pháp thực nghiệm nào được sử dụng (khảo sát, điều tra, bảng câu hỏi hay phỏng vấn) trong nghiên cứu? Phương pháp nào dùng để xử lý số liệu được bác bỏ hay chấp nhận giả thuyết nghiên cứu?

Trước khi nghiên cứu, tác giả chọn đối tượng sử dụng bảng điều khiển là một cơ sở dữ liệu của các công ty Tây Ban Nha. Mục tiêu nghiên cứu là phân tích một mô hình cạnh tranh độc quyền với các công ty không đồng nhất nơi việc thuê thuê R&D bên ngoài làm tăng chi phí giao dịch cố định của một công ty cũng như năng suất của nó, từ đó hình thành câu hỏi nghiên cứu cho các yếu tố như sau:

- (1) Có phải xác suất của thuê R&D ở nước ngoài cho xuất khẩu cao hơn không xuất khẩu?
- (2) Có phải tác động tiêu cực của khó khăn tài chính là khả năng tìm nguồn cung ứng R & D ở nước ngoài cho không xuất khẩu cao hơn xuất khẩu?
- (3) Khi các Doanh nghiệp quyết định thuê ngoài trên phương diện quốc tế, thì việc thiếu các thông tin là một trở ngại tương đối quan trọng hơn cho những Doanh nghiệp xuất khẩu so với Doanh nghiệp không xuất khẩu hay không?

6. Đánh giá tài liệu:

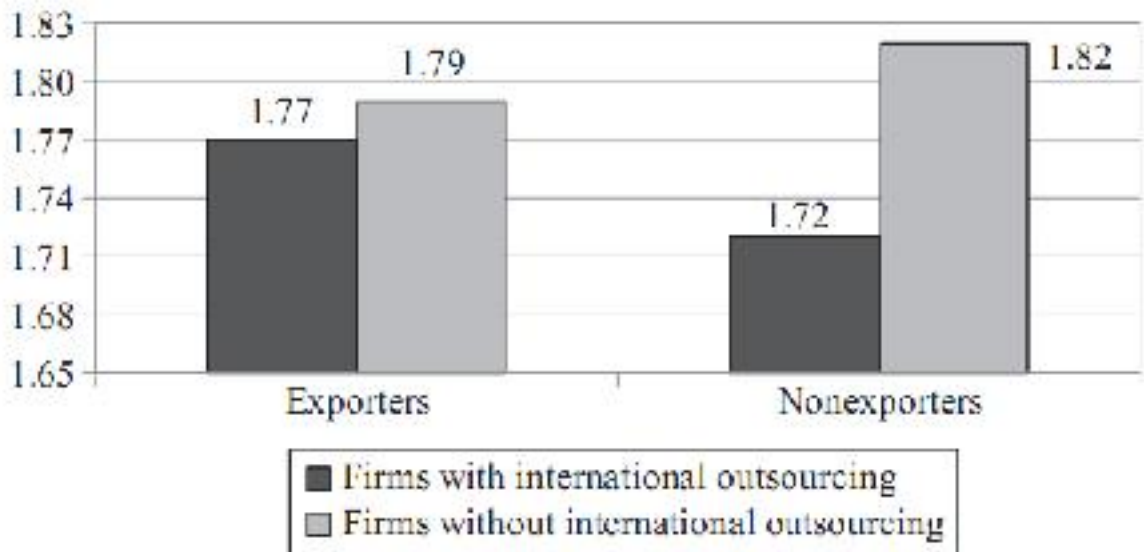
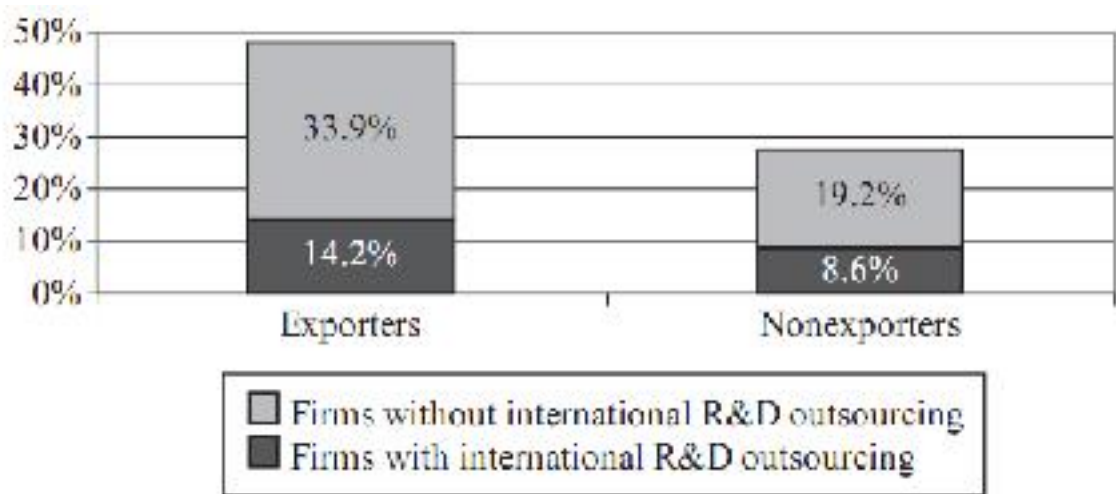
7. Thu thập dữ liệu:

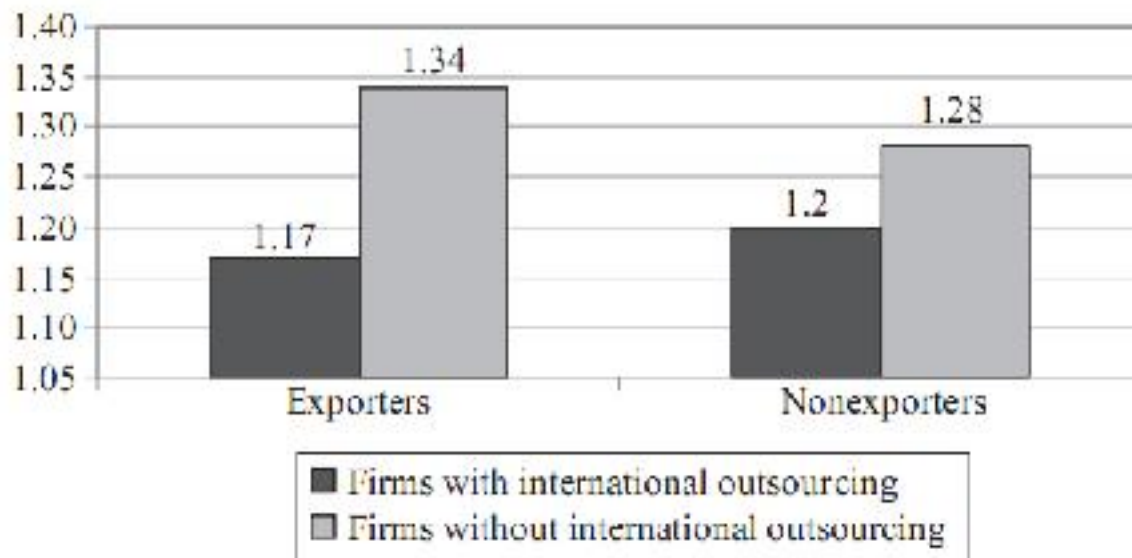
Để giải thích mối liên hệ giữa thương mại và gia công quốc tế.

Nghiên cứu các yếu tố quyết định của thuê R & D quốc tế bằng cách phân tích vai trò của thương mại, khó khăn tài chính, và thông tin.

Các nhà nghiên cứu đã phát thảo một mô hình cạnh tranh độc quyền với các Công ty và kiểm tra những dự đoán bằng cách sử dụng bảng điều khiển một

cơ sở dữ liệu của khoảng 700 công ty Tây Ban Nha trong các năm 2004 và 2005 để đưa ra được bằng chứng thực nghiệm. Kết quả cho thấy rằng một người **xuất khẩu** đã tăng tần suất của thuê R & D **quốc tế** hơn một nửa, và họ cũng gặp khó khăn là việc hạn chế những thông tin về thị trường hoặc về công nghệ là một trở ngại cho việc thuê R&D ở nước ngoài.





8. Kết Quả Nghiên Cứu

Trong nghiên cứu cho thấy rằng các Doanh nghiệp xuất khẩu gần gấp đôi hoạt động thuê R & D nước ngoài so với Doanh nghiệp không tham gia hoạt động xuất khẩu.

Về việc so sánh tầm quan trọng của việc thiếu thông tin cho công ty xuất khẩu theo tình trạng của nó. Đối với các công ty không thuê R & D quốc tế, chúng ta có thể thấy rằng xuất khẩu chịu ảnh hưởng của việc thiếu thông tin hơn phi xuất khẩu. Khi các công ty thuê R & D quốc tế, xuất khẩu ít quan tâm về việc thiếu thông tin hơn phi xuất khẩu

Bây giờ chúng ta chuyển sang xem xét các yếu tố quyết định của thuê R&D quốc tế tại các cấp độ doanh nghiệp.:

- + Các nhà nghiên cứu hiển thị cho các nhà xuất khẩu việc thiếu thông tin về công nghệ trên thị trường làm giảm khả năng thuê R & D ở nước ngoài, trong khi cho phi xuất khẩu các tác động của biến này là không đáng kể

- + Việc thiếu tài chính ảnh hưởng đến quyết định thuê R & D ở nước ngoài

đối với phi xuất khẩu, hạn chế tài chính dẫn đến sự sụt giảm trong thuê R&D quốc tế của phi xuất khẩu và không có tác dụng vào việc tìm kiếm đối với các nhà xuất khẩu.

Một cách tổng quát: xác suất của thuê R & D ở nước ngoài đối với các nhà xuất khẩu cao hơn phi xuất khẩu. Hơn nữa, khó khăn tài chính làm giảm xác suất của thuê R&D quốc tế. Hiệu ứng cho phi xuất khẩu quan trọng hơn cho các nhà xuất khẩu.

9. Hạn chế của nghiên cứu

Mô hình này chỉ mới sử dụng mẫu nghiên cứu của 7.000 Công ty ở Tây Ban Nha, thiếu sự nghiên cứu thực tế từ các nước có nền kinh tế kém phát triển hơn hay ở các nước có nền kinh tế phát triển vượt bậc, ở những nước này có sự khác biệt về chính sách công cộng để thúc đẩy hoạt động thuê R&D quốc tế, và tăng cường lợi thế công nghệ của đất nước và có thể khác nhau tùy thuộc vào quốc tế của công ty.

Hạn chế về lĩnh vực nghiên cứu: Một khía cạnh vẫn còn chưa được nghiên cứu là hậu quả của thuê R&D quốc tế cho ngành công nghiệp trong nước.

TÀI LIỆU THAM KHẢO