**Một số các nghiên cứu quốc tế về tác động của FDI lên bất bình đẳng thu nhập**

*Ths. Đỗ Quỳnh Anh*

Khi nghiên cứu về tầm quan trọng của đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đối với các nước chủ nhà, hầu hết các nghiên cứu đều quan tâm đến tác động của nó đến hiệu quả, năng suất và mức độ tăng trưởng của nền kinh tế ở cả cấp độ vi mô và vĩ mô. Phần lớn các nghiên cứu đều đánh giá FDI có tác động tích cực và có hiệu quả đối với nền kinh tế nước chủ nhà, đặc biệt là ở các nước đang phát triển, tuy nhiên lại thường bỏ qua việc phân tích ảnh hưởng của nó đến công bằng xã hội. Khoảng 20 năm trở lại đây, vấn đề FDI với công bằng xã hội được đề cập đến nhiều hơn trong các nghiên cứu, có thể kể đến như nghiên cứu Klein’s (2000) , Stiglitz’s (2002) , trong đó chỉ ra rằng FDI có thể mang lại nhiều lợi ích cho nền kinh tế nước chủ nhà, nhưng không đồng nghĩa với việc mọi công dân trong quốc gia đó sẽ được hưởng lợi ở mức độ như nhau. Vấn đề công bằng xã hội được thường phân tích dưới góc độ mức độ bất bình đẳng trong xã hội. Bất bình đẳng xã hội trong các nghiên cứu được đánh giá dưới nhiều khía cạnh khác nhau, nhưng phổ biến nhất là thông qua mức độ bất bình đẳng thu nhập của người dân (đo lường bằng hệ số GINI, hệ số Theil, hệ số PWCV). Thời gian gần đây, đã có nhiều các nghiên cứu trong nước và quốc tế đề cập đến sự gia tăng mức độ bất bình đẳng về lương và thu nhập ở nhiều quốc gia khác nhau. Có nhiều bằng chứng cho thấy sự bất bình đẳng thu nhập giữa nhóm lao động có tay nghề và không có tay nghề, cũng như giữa các nhóm lao động có trình độ học vấn khác nhau ở cả các nước phát triển và đang phát triển (Gottschalk & Smeeding, 1997 ; Acemoglu, 2003 ; Autor và cộng sự, 2006 , 2008 ; Goos và Manning, 2007 ; Goos và cộng sự, 2009 ). Sự bất bình đẳng này được các nghiên cứu luận giải là do tiền lương là nguồn thu nhập cơ bản đối với đại đa số dân cư, do đó khi có sự thay đổi về thương mại và công nghệ, dòng chảy vốn đầu tư, nó trở thành nhân tố chủ yếu dẫn đến sự bất bình đẳng thu nhập tại các quốc gia (Krugman, 2000 ; Feenstra &Hanson, 2001; Goldin and Katz, 2008). Tuy nhiên, những nghiên cứu riêng về tác động của đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đối với bất bình đẳng thu nhập tại nước tiếp nhận vốn còn tương đối hạn chế.Trong đó, các nghiên cứu thể hiện những quan điểm không đồng nhất về mối quan hệ giữa FDI và bất bình đẳng thu nhập tại các quốc gia khác nhau.

**1. Các trường phái nghiên cứu mối quan hệ giữa FDI và bất bình đẳng thu nhập**

Các trường phái nghiên cứu mối quan hệ giữa FDI và bất bình đẳng thu nhập Có thể phân chia thành 4 trường phái nghiên cứu quốc tế về mối quan hệ giữa FDI và bất bình đẳng thu nhập như sau: Trường phái thứ nhất cho rằng sự gia tăng FDI có tác động đến mức tăng trưởng bất bình đẳng thu nhập. “Sự phân bố không đồng đều của dòng vốn FDI vào các địa phương có thể dẫn đến sự gia tăng bất bình đẳng ở các khu vực trong cùng một quốc gia” (Wei và cộng sự, 2009). Trong nghiên cứu của Tsai (1995) sử dụng bộ dữ liệu đa quốc gia của 33 nước đang phát triển, kết quả nghiên cứu cho thấy FDI làm tăng bất bình đẳng ở một số quốc gia châu Á. Với hướng nghiên cứu tương tự, Gopinath và Chen (2003) sử dụng mẫu nghiên cứu của 11 quốc gia đang phát triển chỉ ra rằng dòng vốn FDI làm nới rộng khoảng cách tiền lương giữa nhóm lao động có tay nghề và không có tay nghề. Basu & Guariglia (2007) nghiên cứu mối quan hệ giữa FDI, tăng trưởng và bất bình đẳng trên dữ liệu bảng của 80 quốc gia, rút ra kết luận rằng dòng vốn FDI làm ra tăng mức độ bất bình đẳng nền kinh tế tại quốc gia tiếp nhận. Taylor and Driffield (2005) giải thích hiện tượng gia tăng bất bình đẳng này là do dòng vốn FDI, trong đó cụ thể là từ hoạt động của các công ty đa quốc gia, thường đòi hỏi nhiều kỹ năng chuyên môn hơn các doanh nghiệp trong nước, dẫn đến tiền lương cho các lao động làm việc trong các khối doanh nghiệp này chênh lệch nhau. Nghiên cứu của Girma & Gorg (2007) tại Anh phát hiện ra rằng các công ty đa quốc gia tại Anh trả lương cho nhân công cao hơn so với các công ty trong nước, và thấy rằng chênh lệch thu nhập tiền lương lớn giữa lao động có tay nghề và không có tay nghề ảnh hưởng đến mức độ bất bình đẳng thu nhập tại quốc gia này. Cụ thể, Driffield (1996) phát hiện rằng các công ty nước ngoài trả lương cao hơn trung bình khoảng 7 so với mặt bằng tại Anh một phần do khác biệt về năng suất. Một nghiên cứu khác, ngược lại, chỉ ra rằng 3.4 sự khác biệt trong lương chi trả hoàn toàn là do khác biệt về năng suất (Conyon et al., 2002). Những nghiên cứu này đều gợi ý rằng các công ty nước ngoài có sự khác biệt về nhu cầu về lao động so với các công ty nội địa. Một vấn đề quan trọng cần được phân tích đó là mối tương quan giữa FDI và vấn đề bất bình đẳng trong thu nhập giữa các công ty nước ngoài và công ty nội địa trong cùng một ngành hoặc cùng một khu vực. Ngoài ra, hoạt động đa quốc gia có ảnh hưởng không nhỏ đến công tác đào tạo và nâng cao trình độ lao động (Te Velde, 2004). Do đó, FDI thường mang lại lợi ích cho các lao động có tay nghề hơn là nhóm lao động không có kỹ năng ở các nước kém phát triển hơn (Hanson, 2003; Goldin và Katz, 2008; Lipsey và Sjoholm, 2004). Về mặt lý thuyết, Vernon (1966) và Dunning (1993) chỉ ra rằng những công ty đa quốc gia (MNE) phải có lợi thế cụ thể để cạnh tranh ở môi trường nước ngoài. Lợi thế này có thể là lợi thế về công nghệ, từ đó tạo ra sự khác biệt về năng suất giữa các công ty nước ngoài và công ty nội địa (Cantwell, 1991; Davies Lyons, 1991; Griffith Simpson, 2001; Driffield Taylor, 2001), kết quả là sự khác biệt về lợi nhuận giữa công ty trong nước và nước ngoài (Munday et al., 2003). Các mô hình lý thuyết tới thời điểm hiên tại phần lớn dựa vào mô hình cân bằng thương mại tổng thể với lợi thế cạnh tranh. Tuy nhiên, các học giả vẫn chưa đi đến sự thống nhất về việc sự gia tăng các họat động của các công ty nước ngoài sẽ làm tăng hay giảm trình độ và các kỹ năng của lao động. Ví dụ, Markusen (1995) phát triển một mô hình cân bằng tổng thể, trong đó các công ty được phân biệt bởi các đặc tính về công nghệ, trình độ quản lý, kỹ năng quảng cáo. Sau đó, Markusen và Venables (1998) tiếp tục phát triển mô hình này để đánh giá tác động của FDI nên mức lương tương đối giữa nước đầu tư và nước tiếp nhận. Nhìn chung, tác động tổng thể lên mức lương dựa phần lớn vào việc xác định thời điểm cân bằng ban đầu và sự thay đổi tham số trong mô hình. Hệ quả là, tác động tích cực hay tiêu cực của FDI lên mức lương của lao động không có kỹ năng phụ thuộc vào đặc tính mô hình được lựa chọn. Các nghiên cứu khác cũng đã chỉ ra mối tương quan thuận chiều giữa FDI và sự bất bình đẳng trong mức lương của lao động có kỹ năng và không có kỹ năng (Atiken, Harrison Lipsey, 1996; McLaren , 2002; Velde, 2003). Feenstra và Hanson (1997) đưa ra quan điểm rằng nguồn vốn chảy từ các nước phát triển sang các nước đang phát triển thông qua các hoạt động thuê gia công nước ngoài hàm ý các nước phát triển sử dụng chủ yếu các lao động trình độ thấp. Bằng việc sử dụng dữ liệu của Mexico trong giai đoạn 1975-1988, Feenstra và Hanson (1997) phát hiện rằng sự ra tăng thu nhập của lao động có kỹ năng phần lớn được giải thích bởi FDI.

Tuy nhiên, trường phái thứ hai có quan điểm trái ngược hoàn toàn với trường phái thứ nhất, và dược chứng minh với những bằng chứng thực nghiệm từ nghiên cứu của Herzer & Nunnenkamp (2011), Chintrakarn và cộng sự (2011). Nội dung của các nghiên cứu theo trường phái này cho rằng sự gia tăng FDI có thể làm giảm bất bình đẳng thu nhập tại các quốc gia tiếp nhận vốn. Việc sử dụng dữ liệu của 10 nước châu Âu từ 1980 -2000, Herzer & Nunnenkamp (2011) cho thấy rằng lúc dầu FDI có đem đến sự gia tăng bất bình đẳng thu nhập trong ngắn hạn, nhưng trong dài hạn, FDI tăng góp phần trực tiếp hoặc gián tiếp làm giảm mức độ bất bình đẳng thu nhập tại quốc gia đó. Chintrakarn và cộng sự (2011) cũng có phát hiện tương tự khi nghiên cứu đối với các tiểu bang Hoa Kỳ trong giai đoạn 1977-2001, tuy nhiên mức độ giảm bất bình đẳng thu nhập là khác nhau ở các tiểu bang khác nhau. Jensen và Rosas (2007) sử dụng chỉ số bất bình đẳng thu nhập mở rộng của Mexico thay vì việc đo lượng mức lương và chỉ ra rằng nguồn vốn FDI chảy vào làm gia tăng cầu với lao động có kỹ năng thấp, từ đó làm giảm sự bất bình đẳng trong thu nhập. Năm 1997, Feenstra & Hanson (1997) đã giải thích mối quan hệ ngược chiều này bằng việc đưa ra lập luận rằng nếu vốn FDI được dịch chuyển từ các địa phương có nhiều lợi thế hơn sang các địa phương có ít lợi thế thường đi kèm với sự dịch chuyển về lao động và công nghệ. Kết quả của quá trình dịch chuyển này là giảm mức độ bất bình đẳng thu nhập của các địa phương trong quốc gia đó.

Trường phái thứ ba thì cho rằng tác động của FDI lên bất bình đẳng thu nhập là phi tuyến. (Aghion Howitt, 1998; Figini Gorg, 1999; Taylor Driffield, 2005). Điều này hàm ý rằng sự gia tăng nguồn vốn FDI làm tăng sự bất bình đẳng, nhưng với tốc độ chậm dần theo thời gian. Nghiên cứu của Aghion và Howitt (1998) sử dụng mô hình GPT (general purpose techonology) đã phát hiện ra tác động phi tuyến của FDI đối với bất bình đẳng. Nghiên cứu này đã chỉ ra rằng FDI có thể mang lại lợi ích cho doanh nghiệp địa phương thông qua tác động tràn, thông qua đó, khả năng hấp thụ vốn của các doanh nghiệp này có thể làm gia tăng bất bình đẳng trong ngắn hạn nhưng lại làm giảm mức độ bất bình đẳng trong dài hạn. Cùng với quan điểm này, Figini và Gorg (1999) nghiên cứu thực nghiệm trường hợp của Ireland và cũng tìm thấy tác động phi tuyến của FDI đối với bất bình đẳng thu nhập. Trong một nghiên cứu khác nhưng trên tập mẫu lớn gồm hơn 100 quốc gia phát triển và đang phát triển trong giai đoạn 1980-2002, Figini và Gorg (2011) cũng khám phá mối quan hệ phi tuyến giữa FDI và bất bình đẳng thu nhập ở các nước đang phát triển. Hơn nữa, khi nghiên cứu riêng hiệu ứng FDI đối với bất bình đẳng ở các nước OECD và các nước đang phát triển không thuộc OECD (non-OECD), nghiên cứu lại tìm thấy sự khác biệt rõ ràng giữa hai nhóm quốc gia này. Đối với nhóm các nước đang phát triển không thuộc OECD, nghiên cứu cho thấy tác động của FDI đối với bất bình đẳng thu nhập là phi tuyến theo hình chữ U ngược. Cụ thể, ban đầu dòng vốn FDI chảy vào làm tăng mức độ bất bình đẳng thu nhập, nhưng sau đó sự gia tăng dòng vốn FDI lại làm giảm mức độ bất bình đẳng tại các quốc gia này. Tuy nhiên, không tìm thấy bằng chứng rõ ràng nào ở các nước phát triển. Trong nghiên cứu của Blonigen & Slaughter (2001) đối với các bang ở Hoa Kỳ, hiệu ứng phi tuyến của FDI đối với bất bình đẳng thu nhập giữa nhóm lao động có tay nghề và không tay nghề cũng không có ý nghĩa thống kê.

Trường phái thứ tư thể hiện ở một trong những nghiên cứu đầu tiên được thực hiện về vai trò của FDI đối với bất bình đẳng thu nhập, là nghiên cứu của Mundell năm 1957. Ông đã nhận thấy rằng, sự hiện diện của FDI thông thường không có tác động rõ ràng lên phân phối thu nhập của quốc gia tiếp nhận và nếu tác động được tìm thấy, nó sẽ có xu hướng làm giảm bất bình đẳng hơn là làm trầm trọng thêm tình trạng bất bình đẳng (Mundell, 1957). Những kết quả này đã được tranh luận nhiều kể từ đó, và vai trò của FDI liên quan đến tăng trưởng kinh tế và phân phối thu nhập đã trở thành một chủ đề ngày càng quan trọng, vì mức độ toàn cầu hóa đã tiếp tục tăng trong vài chục năm trở lại đây. Kết quả nghiên cứu của Milanovic (2002) phần lớn phù hợp với những phát hiện của Mundell, gần năm mươi năm trước. Tác giả đã sử dụng dữ liệu mảng trên 88 quốc gia trong giai đoạn 1985-1998 và thấy rằng FDI không gây ảnh hưởng gì đến phân phối thu nhập.

Ngoài Milanovic (2002), có rất nhiều nhóm tác giả khác sau này tìm ra kết quả tương tự. Trong nghiên cứu về mối quan hệ giữa FDI và bất bình đẳng thu nhập, Hemmer, Kruger và Seith vào năm 2005 đã không tìm thấy bất kỳ bằng chứng nào cho thấy rằng FDI sẽ ảnh hưởng đến sự bất bình đẳng ở mức độ chung hay tác động đáng kể đến phân phối thu nhập. Sử dụng dữ liệu trên 29 quốc gia đang phát triển trong giai đoạn 1970-1989, Sylwester (2005) cũng không tìm thấy bằng chứng về tác động phân phối của FDI lên bất bình đẳng thu nhập. Faustino và Vali (2011) đã phân tích mối tương quan giữa bất bình đẳng thu nhập ở các nước OECD và toàn cầu hóa kinh tế, được đo bằng độ mở thương mại và FDI, trong giai đoạn 1995-2007. Những phát hiện quan trọng của họ là sự mở cửa thương mại làm giảm bất bình đẳng thu nhập trong khi tác động của FDI đến bất bình đẳng là không đáng kể.

Gần đây nhất, vào năm 2013, Franco và Gerussi đã thực hiện một nghiên cứu quốc tế, bao gồm 17 quốc gia chuyển đổi, để phân tích hiệu quả của FDI đối với bất bình đẳng thu nhập tại nhóm các quốc gia này. Việt Nam không nằm trong nghiên cứu, tuy nhiên, nghiên cứu này vẫn rất đáng quan tâm, vì Việt Nam có nhiều điểm chung với các nền kinh tế chuyển đổi khác trước khi bắt đầu đổi mới. Nhóm tác giả không tìm thấy mối liên hệ trực tiếp giữa FDI và bất bình đẳng thu nhập, nhưng nhấn mạnh rằng loại hình FDI có thể quyết định FDI có tác động tiêu cực đến bất bình đẳng thu nhập hay không (Franco và Gerussi, 2013).

Kết luận không giống nhau từ các nghiên cứu về mối quan hệ giữa FDI và bất bình đẳng thu nhập có thể được giải thích bởi sự khác nhau trong chiến lược phát triển và khả năng hấp thụ vốn hiện tại của các quốc gia tiếp nhận vốn đầu tư nước ngoài. Nhìn chung, các nghiên cứu đã chỉ ra sự tồn tại về mối tương quan giữa FDI và bất bình đẳng cũng như các kênh truyền tải khác nhau để giải thích cho mối tương quan này. Tuy nhiên, cả nghiên cứu lý thuyết và nghiên cứu thực nghiệm đều chưa đi đến sự thống nhất về việc FDI làm tăng hay giảm bất bình đẳng thu nhập.

**2. Nghiên cứu về tác động của FDI đến bất bình đẳng thu nhập tại Mỹ**

Những thách thức mà đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) có thể liên quan đến các quốc gia có thu nhập cao như Hoa Kỳ thường được thảo luận trong các cuộc họp có liên quan đến các tác động đối nội trong hoạt động đối ngoại của các doanh nghiệp đa quốc gia (MNEs) có trụ sở tại Hoa Kỳ. Cụ thể, các tác động của việc thuê ngoài và tìm nguồn cung ứng quốc tế đối với nhu cầu lao động đa dạng và tiền lương tương đối là đối tượng của cuộc tranh luận gay gắt, với nghiên cứu của Slaughter (2000) và Feenstra và Hanson (1996) là những kết luận nổi bật.

Tuy nhiên, Hoa Kỳ không chỉ là nguồn đầu tư FDI quan trọng nhất mà còn đứng đầu danh sách các nước chủ nhà của các quốc gia MNEs. Các tiểu bang Hoa Kỳ cạnh tranh mạnh mẽ về dòng vốn FDI, đặc biệt các nhà sản xuất mới (Head, Ries, và Swenson 1999) và bằng chứng thực nghiệm gần đây của Keller và Yeaple (2009) cho thấy rằng vốn FDI chảy vào bên trong các doanh nghiệp làm tăng năng suất và thu nhập mặc dù các công ty Mỹ thường sản xuất ở biên giới công nghệ. Tuy nhiên, những hạn chế có thể có của vốn FDI được thu hút bởi các tiểu bang Hoa Kỳ, hầu như không nhận được bất kỳ sự chú ý nào. Điều này trái ngược hoàn toàn với FDI ở các địa phương kém tiên tiến hơn, nơi nó đã được chứng minh rằng các hiệu ứng tăng trưởng do FDI gây ra thường đi cùng với sự bất bình đẳng thu nhập gia tăng.

Với các nghiên cứu trước đây về FDI của Mỹ là các nghiên cứu về mô hình FDI hướng đến nguồn lực như Feenstra và Han-son(1997) cung cấp những hiểu biết quan trọng về hiệu ứng phân phối trong việc phát triển các quốc gia chủ nhà. Trong các mô hình North-south của Feenstra và Hanson (1997), các loại hình FDI theo định hướng chi phí và theo chiều dọc xuất phát từ chênh lệch thu nhập và tiền lương lớn giữa nguồn và nước sở tại. Chẳng hạn, thu nhập bình quân đầu người trung bình của Mexico thấp hơn 20% thu nhập bình quân đầu người ở Hoa Kỳ; nó là một nguồn chính của FDI. Ngược lại, các quốc gia có nguồn vốn đầu tư trực tiếp vào Hoa Kỳ thường có thu nhập bình quân đầu người thấp hơn một chút so với Hoa Kỳ. Do đó, Markusen (1995) cho rằng Hoa Kỳ có xu hướng thu hút chủ yếu các loại hình FDI theo hướng thị trường, loại hình FDI theo chiều ngang. Theo lời của Blonigen và Slaughter (2001, 364), “có vẻ như không có khả năng FDI vào Hoa Kỳ đã xảy ra bởi vì. . . các quốc gia khác hiện đang thuê ngoài các hoạt động thâm dụng lao động cho Hoa Kỳ,” do đó, “khá khó để đánh giá về mặt lý thuyết liệu vốn FDI vào trong có ảnh hưởng đến tiền lương như thế nào”. Tuy nhiên, mối tương quan đơn giản giữa cổ phiếu FDI hướng nội và thu nhập bình quân đầu người rất tích cực trên khắp Hoa Kỳ (0,18 vào năm 2001). Mười tiểu bang nghèo nhất của Hoa Kỳ chỉ chiếm 13% tổng số cổ phiếu FDI hướng nội. Điều này cho thấy rằng vị trí của vốn FDI vào Hoa Kỳ đã được thúc đẩy nhiều hơn bởi những cân nhắc về tiếp cận thị trường hơn là những cân nhắc về chi phí. Trong bối cảnh đó, một loạt các tài liệu lý thuyết gần đây tích hợp các động lực FDI theo chiều ngang và dọc dường như phù hợp hơn với FDI vào Hoa Kỳ, mặc dù dự đoán của nó về hậu quả phân phối là khá mơ hồ. Với sự mơ hồ về mặt lý thuyết, tác động của FDI đến bất bình đẳng tiền lương và thu nhập ở các nước chủ nhà tiên tiến là một câu hỏi thực nghiệm. Đáng ngạc nhiên hơn, bằng chứng thực nghiệm là vô cùng khan hiếm. Một số dấu hiệu cho thấy hậu quả phân phối của FDI ở các nước chủ nhà tiên tiến khác với các nước ở các nước chủ nhà đang phát triển (Gopinath và Chen 2003). Figini và Gorg(2006) thấy rằng sự bất bình đẳng tiền lương gia tăng với vốn đầu tư nước ngoài đang phát triển; nhưng hiệu ứng này giảm dần khi tăng thêm vốn FDI. Ngược lại, bất bình đẳng giảm với FDI ở các nước chủ nhà tiên tiến.

Theo Figini và Gorg (1999), trường hợp Ailen cho thấy mối quan hệ hình chữ U ngược giữa sự hiện diện của MNE và bất bình đẳng tiền lương, nghĩa là, sự bất bình đẳng trước tiên tăng lên với FDI, đạt đến mức tối đa và cuối cùng sẽ giảm. Taylor và Driffield (2005) nhận thấy ở Anh rằng FDI có tác động tích cực đến bất bình đẳng tiền lương trong các công ty, mặc dù với tốc độ giảm dần theo thời gian (khi các công ty trong nước đồng hóa các công nghệ mới). Điều này trái ngược với Blonigen và Slaugher (2001), những người không tìm thấy bất kỳ bằng chứng nào cho thấy vốn FDI vào đã góp phần nâng cấp kỹ năng trong các ngành sản xuất của Hoa Kỳ trong giai đoạn 1977 -1994.

Các nghiên cứu trên chủ yếu tập trung theo hướng dòng vốn FDI vào các tiểu bang Hoa Kỳ, nhưng với nghiên cứu sau này của Chintrakarn và các cộng sự (2012) chuyển hướng nghiên cứu sang xem xét mối quan hệ giữa FDI và bất bình đẳng thu nhập tại các tiểu bang Hoa Kỳ nhưng sử dụng cổ phiếu FDI thay cho dòng vốn FDI vì cổ phiếu có thể thu được các hiệu ứng dài hạn hiệu quả hơn do sự tích luỹ của các dòng chảy. Cổ phiếu FDI được đo bằng tổng giá trị sổ sách hiện tại của tài sản, nhà máy và thiết bị của các chi nhánh trong tất cả các ngành, bao gồm cả dịch vụ (theo đô la). Các cổ phiếu FDI được biểu thị bằng tỷ lệ phần trăm của GSP bị chênh lệch theo chỉ số giá tổng sản phẩm quốc nội (GDP). Số liệu về bất bình đẳng thu nhập là lấy tỷ lệ phần trăm cao nhất của 10% người có thu nhập hàng đầu như trong nghiên cứu của Piketty và Saez (2003) và Frank (2009); Để ước tính tác động dài hạn của FDI đối với bất bình đẳng thu nhập ở Hoa Kỳ, tác giả sử dụng công cụ ước tính nhóm trung bình CCE của Pesaran (2006) và dữ liệu bảng điều khiển cấp tiểu bang cho 48 tiểu bang (bao gồm cả Quận Columbia) trong giai đoạn 1977. Cụ thể, nhóm tác giả đã sử dụng các kỹ thuật hợp nhất bảng điều khiển cho phép không đồng nhất cắt ngang và phụ thuộc cắt ngang.

Dữ liệu đo lường trong khoảng thời gian 1977 -2001 với tất cả các tiểu bang Hoa Kỳ. Trong đó có 47 tiểu bang là dữ liệuliên tục (ngoại trừ Alaska, Hawaii và Monata không có dữ liệu liên tục) cộng với quận Colombia. Theo dữ liệu khảo sát thấy rằng giá trị của FDI/GSP có sự khác biệt đáng kể tại các tiểu bang. Wyoming là tiểu bang có tỷ lệ FDI/ GSP lớn nhất, tiếp theo là West Virginia, Louisiana và Delwar, trong khi Nebraska đứng ở vị trí thấp nhất trong quy mô FDI. Tỷ lệ FDI/GSP ở Tây Virginia vượt quá tỷ lệ tương ứng ở Nebraska hơn mười lần. Quận Columbia đứng đầu danh sách các tiểu bang Hoa Kỳ về bất bình đẳng thu nhập (được đo bằng 10% chia sẻ thu nhập hàng đầu), tiếp theo là Florida, New York và Connecticut. Các tiểu bang có chỉ số bất bình đẳng thu nhập thấp nhất là (theo thứ tự giảm dần) Maine, Indiana, Iowa và West Virginia. Tỷ lệ thu nhập phân rã hàng đầu ở Quận Columbia lớn hơn khoảng 30% so với ở Tây Virginia.

Theo kết quả nghiên cứu chỉ ra về lâu dài, FDI tạo ra một tác động tiêu cực đáng kể và mạnh mẽ đối với bất bình đẳng thu nhập ở Hoa Kỳ. Điều này trái ngược với các tác động gia tăng bất bình đẳng được tìm thấy trong các nghiên cứu trước đây về đầu tư trực tiếp vào các nước đang phát triển. Tuy nhiên, có thể kết luận một cách chắc chắn rằng có sự không đồng nhất đáng kể trong các tác động dài hạn của FDI đối với bất bình đẳng thu nhập giữa các tiểu bang. Các hệ số nằm trong khoảng từ - 0.82 ở Pennsylvania đến + 0,76 ở Connecticut, cho thấy tác động dài hạn của FDI đối với bất bình đẳng thu nhập nói chung là tiêu cực hoặc trung bình ở Hoa Kỳ. Cụ thể hơn, nghiên cứu thấy rằng sự gia tăng của FDI có liên quan đến việc giảm bất bình đẳng ở 27 tiểu bang (Alabama, California, Colorado, Delwar, Florida, Georgia, Idaho, Illinois, Indiana, Iowa, Kentucky, Maine, Michi-gan, Minnesota , Mississippi, Missouri, New Jerey, New York, North Dakota, Oregon, Pennsylvania, Rhode Island, South Carolina, South Dakota, Utah, Virginia và Wisconsin). Mặt khác, sự gia tăng của FDI có liên quan đến sự gia tăng bất bình đẳng ở 21 tiểu bang (Arizona, Arkansas, Connecticut, Disictict of Columbia, Kansas, Louisiana, Maryland, Massachusetts, Nebraska, Nevada, New Hampire , New Mexico, Bắc Carolina, Ohio, Okla-homa, Tennessee, Texas, Vermont, Washington, West Virginia và Wyoming).

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

Agenor, P. R. (2003), Does globalization hurt the poor? World Bank Policy Research 2003 (No. 2922). Working Paper. (Washington: World Bank).

Aghion P, Howitt P. (2009), [The Economics of Growth](https://scholar.harvard.edu/aghion/publications/economics-growth). MIT Press.

Aitken, B. and A. Harrison (1999), “Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela”, American Economic Review, Vol. 89, pp. 605–18.

Alderson, A. S., & Nielsen, F. (1999), Income Inequality, Development, and Dependence: A Reconsideration. American Sociological Review, 64(4), 606-631.

Alesina & Rodrik (1994), “Distributive Politics and Economic Growth, the Quarterly Journal of Economics, 109 (2), pp. 465-490

Basu, P., &Guariglia, A. (2007), Foreign Direct Investment, Inequality, and Growth. Journal of Macroeconomics, 29(4), 824-839.

Beer, L., & Boswell, T. (2002), The Resilience of Dependency Effects in Explaining Income Inequality in the Global Economy: A Cross-national Analysis, 1975-1995. Journal of World-Systems Research, 8(1), 30-59.

Bekman, E., Bound, J., & Machin, S. (1998), Implications of skill-biased technological change: international evidence. The quarterly journal of economics, 113(4), 1245-1279

Bhandari,B. (2007), “Effect of inward foreign direct investment on income inequality in transition countries”, Journal of Economic Integration, Vol. 22 No. 4, pp. 888-928

Branstetter, L. and R. Feenstra (2002), “Trade and foreign direct investment in China: A political economy approach”, Journal of International Economics, Vol. 58, No. 2, pp. 335–58.

Bronzini, R. and P. Piselli (2009), “Determinants of long-run regional productivity with geographic spillovers: The role of R&D, human capital and public infrastructure”, Regional Science and Urban Economics, Vol. 39, No. 2, pp. 187–99

Brun, J., J. Combes and M. Renard (2002), “Are there spillover effects between coastal and noncoastal regions in China?”, China Economic Review, Vol. 13, No. 2–3, pp. 161–9.

Cao Xuan Dung (2004), The impacts of trade openness on growth, poverty, and inequality in Việt Nam: Evidence from Cross-province analysis, Paper prepared for the 53rd AFSE Congress, Paris, 16-17 September.

Caves, R. (1996), Multinational Enterprise and Economic Analysis, 2nd edn, Cambridge: Cambridge University Press.

Changkyu Choi (2006), “Does foreign direct investment affect domestic income inequality?”, Applied Economics Letters, Vol. 13, No. 12, pp. 811–14

Chen (2016),"The impact of foreign direct investment on urban-rural income inequality", China Agricultural Economic Review, Vol. 8 Iss 3 pp. 480 – 497

Chen (2016), Interregional Impact of Foreign Direct Investment on Urban-Rural Income Inequality in China’s Inland Provinces, Foreign Direct Investment and the Chinese Economy, Elgaronline ISBN: 9781785369728.

Chen, C., Y. Sheng and C. Findlay (2013), “Export spillovers of FDI on domestic firms”, Review of International Economics, Vol. 21, No. 5, pp. 841–56.

Chiara Franco & Elisa Gerussi (2013), "[Trade, foreign direct investments (FDI) and income inequality: Empirical evidence from transition countries](https://ideas.repec.org/a/taf/jitecd/v22y2013i8p1131-1160.html)," [The Journal of International Trade & Economic Development](https://ideas.repec.org/s/taf/jitecd.html), Taylor & Francis Journals, vol. 22(8), pages 1131-1160, December.

Chintrakarn, P., Herzer, D. and Nunnenkamp, P. (2012), “FDI and income inequality: evidence from a panel of US states”, Economic Inquiry, Vol. 50 No. 3, pp. 788-801.

Choi, C. (2006), Does Foreign Direct Investment Affect Domestic Income Inequality. Applied Economics Letters, 13(12), 811-814.

Chu Minh Hội (2017), Tác động của phát triển tài chính đến bất bình đẳng về thu nhập ở Việt Nam, Luận án Tiến sỹ kinh tế, Viện nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương.

Du, Y., A. Park and S. Wang (2005), “Migration and rural poverty in China”, Journal of Comparative Economics, Vol. 33, No. 4, pp. 688–709.

Dunning, J. (1993), Multinational Enterprises and the Global Economy, Wokingham, England: Addison-Wesley.

Dương Quỳnh Nga, Nguyễn Phan Hạnh Nguyên, Cao Minh Trí (2017), “Tác động của đầu tư trực tiếp nước ngoài đến bất bình đẳng thu nhập”, Tạp chí Công thương, 417.

Faustino, H., & Vali, C. (2011). The Effects of Globalization on OECD Income Inequality: A Static and Dynamic Analysis. Technical University of Lisbon, School of Economics and Management, Department of Economics Working Papers; No. 12/2011/DE.

Feenstra, R. and G. Hanson (1997), “Foreign direct investment and relative wages: Evidence from Mexico’s maquiladoras”, Journal of International Economics, Vol. 42 No. 3–4, pp. 371–93.

Fosfuri, A., M. Motta and T. Ronde (2001), “Foreign direct investment and spillovers through workers’ mobility”, Journal of International Economics, Vol. 53, No. 1, pp. 205–22.

Fu, X. (2011), “Processing Trade, FDI and the Exports of Indigenous Firms: Firm-Level Evidence from Technology-Intensive Industries in China”, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Vol. 73, No. 6, pp. 792–817

Furong Jin (2009), “Foreign Direct Investment and Income inequality in China”, Seoul Journal of Economics

Gopinath, M. and W. Chen (2003), ‘Foreign Direct Investment and Wages: A Cross - Country Analysis’, Journal of International Trade and Economic Development, 12, 3, 285 – 309

Harrison, A., & Hanson, G. (1999), Who gains from trade reform? Some remaining puzzles1. Journal of development Economics, 59(1), 125-154.

Hemmer, Krüger and Seith (2005), Foreign Direct Investment and Income Inequality revisited, No 32, [Discussion Papers in Development Economics](https://econpapers.repec.org/paper/zbwjluide/) from [Justus Liebig University Giessen, Institute for Development Economics](http://wiwi.uni-giessen.de/home/fb02/).

Holger, G. and E. Strobl (2005), “Spillovers from foreign firms through worker mobility: An empirical investigation”, The Scandinavian Journal of Economics, Vol. 107, No. 4, pp. 693–709

Hu, A., G. Jefferson and J. Qian (2005), “R&D and technology transfer: firm-level evidence from Chinese industry”, The Review of Economics and Statistics, Vol. 87, pp. 780–6.

Hưng và cộng sự (2017), Đánh giá tác động của đầu tư trực tiếp nước ngoài đến bất bình đẳng thu nhập ở Việt Nam giai đoạn 2007-2017, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp cơ ở năm 2019, Học viện Ngân hàng.

Javorcik, B. (2004), “Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages”, The American Economic Review, Vol. 94, No. 3, pp. 605–27.

Jensen, N. and Rosas, G. (2007), “Foreign direct investment and income inequality in Mexico, 1990-2000”, International Organization, Vol. 61 No. 3, pp. 467-487.

Keller, W. (2002), “Geographic localization of international technology diffusion”, American Economic Review, Vol. 92, No. 1, pp. 120–42

Kugler, M. (2006), “Spillover from foreign direct investment: Within or between industries”, Journal of Development Economics, Vol. 85, No. 1-2, pp. 176–93.

Kuo, C. and C. Yang (2008), “Knowledge capital and spillover on regional economic growth: Evidence from China”, China Economic Review, Vol. 19, No, 40, pp. 594–604.

Kuznets, S. (1955), “Economic growth and income inequality”, American Economic Review, Vol. 45 No. 1, pp. 1-28.

Lee, E. and M. Vivarelli (2006), “The Social Impact of Globalisation in the Developing Countries”, IZA Discussion Paper Series, No. 1925 [online; cited November 2015]. Available from: <http://ftp.iza.org/dp1925.pdf>.