

# Khoảng cách văn hóa quốc gia và khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty đa quốc gia

VÕ VĂN DỨT

TRƯƠNG ĐỒNG LỘC

**B**ài viết này điều tra mối quan hệ giữa khoảng cách văn hóa quốc gia (giữa nước đầu tư và nước tiếp nhận đầu tư) và khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty con thuộc công ty đa quốc gia tại Việt Nam. Những hàm ý của bài viết nhằm tăng cường khả năng sử dụng tài sản tại Việt Nam để thúc đẩy hợp tác giữa công ty nước ngoài và doanh nghiệp trong nước.

**Từ khóa:** khoảng cách văn hóa, khả năng thâm nhập tài sản địa phương, công ty con, công ty đa quốc gia.

## 1. Lý thuyết và giả thuyết

Để tìm hiểu mối quan hệ giữa khoảng cách văn hóa quốc gia và khả năng thâm nhập<sup>1</sup> tài sản địa phương của công ty đa quốc gia tại nước nhận đầu tư, nghiên cứu này sử dụng Lý thuyết chi phí giao dịch (transaction cost theory) của Hennart (1991, 2009). Theo lý thuyết này, khoảng cách văn hóa giữa nước đầu tư và nước tiếp nhận đầu tư có mối quan hệ với khả năng của việc sử dụng tài sản của nước nhận đầu tư (gọi là tài sản địa phương – complementary local assets) với tài sản vốn có (tài chính, uy tín, nhãn hiệu...) của công ty đa quốc gia. Điều này hàm ý rằng, sự khác biệt về văn hóa giữa nước đầu tư và nước nhận đầu tư có thể tác động đến khả năng thâm nhập những tài sản địa phương tại nước tiếp nhận đầu tư. Với sự khác biệt (khoảng cách) văn hóa giữa hai quốc gia, hiệu quả sử dụng các tài sản địa phương, mức độ phân tán kiến thức, sự học hỏi và trao đổi kiến thức giữa công ty đa quốc gia và công ty nội địa tại nước nhận đầu tư sẽ khác nhau. Kết quả là sự khác biệt về văn hóa không lớn có thể nâng cao hiệu quả hay khả năng sử dụng nguồn lực của nước nhận đầu tư, tăng cường khả năng học hỏi của các công ty nội địa. Bởi vì, khoảng cách văn hóa nhỏ sẽ thuận lợi cho việc phân tán kiến thức

và kinh nghiệm làm kinh doanh quốc tế của các công ty đa quốc gia đến các công ty nội địa và nâng cao khả năng tự cải tiến của đối tác trong nước vì chi phí chuyển giao thấp (Hennart, 2009; Slangen, 2011). Điều này có thể tăng lợi thế cạnh tranh của các công ty nội địa.

Từ những quan điểm nêu trên, nhóm tác giả bài viết cho rằng: khả năng để thâm nhập tài sản địa phương của các công ty đa quốc gia tại Việt Nam càng thấp khi khoảng cách văn hóa giữa nước đầu tư (home country) và nước nhận đầu tư (host country) càng cao bởi chi phí giao dịch phát sinh tại nước nhận đầu tư. Có nhiều lý do: *thứ nhất*, mỗi quốc gia đều có những nét văn hóa riêng biệt, nên khi đầu tư sang thị trường nước ngoài các công ty đa quốc gia thường gặp trở ngại sự khác biệt về văn hóa giữa nước đi đầu tư và nước tiếp nhận đầu tư (Slangen và Hennart, 2008). Chính sự khác biệt về văn hóa là nguyên nhân tăng chi phí quản lý, chi phí chuyển đổi những

---

Võ Văn Dứt, TS; Trương Đồng Lộc, PGS.TS., Trường đại học Cần Thơ.

1. Nghiên cứu này được tài trợ bởi Quỹ Phát triển khoa học và công nghệ quốc gia (NAFOSTED) trong đề tài mã số I14.1-2013.39

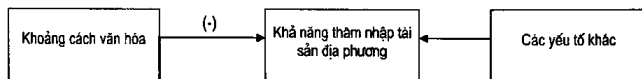
lợi thế của công ty đa quốc gia đến nước sở tại (Dikova, 2012; Hennart, 2000).

*Thứ hai*, khi sử dụng nguồn lao động ở nước tiếp nhận đầu tư thì các công ty đa quốc gia sẽ phải chịu chi phí quản lý rất lớn vì phải tốn thời gian nghiên cứu về văn hóa của người lao động, các quy tắc, quy định trong văn hóa và phải tổ chức lại bộ máy tổ chức văn hóa với đặc điểm quốc gia. Việc hợp tác với các hệ thống phân phối ở nước nhận đầu tư trở nên khó khăn hơn nếu khoảng cách về văn hóa càng lớn. Nguyên nhân là do: *một mặt*, về phía nhà phân phối, họ không nắm rõ những công ty này là ai? hoặc công ty đa quốc gia có thể giúp nhà phân phối tăng lợi nhuận, hoặc công ty đa quốc gia có thể “đề bẹp” nhà phân phối bất cứ lúc nào nên nhà phân phối không thể mạo hiểm hợp tác, trừ khi đã biết rõ về

những công ty đa quốc gia này; *mặt khác*, về phía công ty đa quốc gia, những công ty đa quốc gia cũng không thể mạo hiểm hợp tác với những đối tác ở nước tiếp nhận đầu tư mà những công ty này chưa hợp tác trước đây. Do đó, nhóm tác giả cho rằng, các công ty đa quốc gia sẽ gặp bất lợi trong việc thâm nhập và khai thác tài sản địa phương khi khoảng cách văn hóa giữa nước đi đầu tư và nước tiếp nhận đầu tư càng lớn.

Tóm lại, khoảng cách văn hóa giữa nước đầu tư và nước nhận đầu tư càng lớn sẽ làm cản trở những hoạt động khai thác tài sản tại nước nhận đầu tư của công ty đa quốc gia, bởi chi phí giao dịch gia tăng. Do đó, bài viết này đưa ra giả thuyết: khoảng cách văn hóa giữa nước đi đầu tư và nước tiếp nhận đầu tư (Việt Nam) càng lớn thì khả năng sử dụng tài sản địa phương càng thấp.

#### Mô hình nghiên cứu



## 2. Phương pháp nghiên cứu

### 2.1. Dữ liệu và mẫu

Để kiểm định giả thuyết đã đề nghị, nghiên cứu này sử dụng dữ liệu từ nhiều nguồn. Nguồn thứ nhất từ Tổng cục Thống kê điều tra trên toàn quốc từ tháng 6-2009 đến tháng 1-2010. Bộ dữ liệu này là một phần của cuộc điều tra doanh nghiệp khu vực Đông Á và Thái Bình Dương năm 2009 của Ngân hàng Thế giới.

Số quan sát sử dụng cho nghiên cứu này là số liệu điều tra các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài từ Tổng cục Thống kê. Tổng thể điều tra bao gồm tất cả các ngành sản xuất phi nông nghiệp theo phân loại nhóm của ISIC Revision 3.1: (nhóm D), lĩnh vực xây dựng (nhóm F), khu vực dịch vụ (nhóm G và H), và lĩnh vực giao thông vận tải, lưu trữ, và truyền thông (nhóm I). Định

nghĩa này không bao gồm các lĩnh vực sau: trung gian tài chính (nhóm J), bất động sản và hoạt động cho thuê bất động sản (nhóm K, ngoại trừ nhóm ngành 72, công nghệ truyền thông, được thêm vào tổng thể nghiên cứu), và tất cả các lĩnh vực công. Trong đó, lĩnh vực sản xuất bao gồm 5 nhóm, mỗi lĩnh vực phỏng vấn từ 120 đến 145 doanh nghiệp. Tổng số quan sát là 1.053 doanh nghiệp, trong đó có 367 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (công ty con thuộc công ty đa quốc gia) đến từ 34 quốc gia đầu tư vào ngành sản xuất công nghiệp tại Việt Nam. Trong số các doanh nghiệp được điều tra, nhóm ngành sản xuất thực phẩm, dệt may và may mặc có số công ty con<sup>2</sup> được khảo sát cao nhất (chiếm 52,86% tổng thể điều tra). Quy mô doanh nghiệp phân thành 3 nhóm: doanh nghiệp

nhỏ có từ 5 đến 19 lao động, doanh nghiệp vừa có từ 20 đến 99 lao động và doanh nghiệp lớn có hơn 99 lao động (nhân viên làm việc toàn thời gian). Số doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được khảo sát bao gồm 14 tỉnh trong 5 khu vực: đồng bằng sông Hồng (Hà Nội, Hà Tây, Hải Dương và Hải Phòng), Bắc Trung Bộ (Thanh Hóa và Nghệ An), đồng bằng sông Cửu Long (Cần Thơ, Long An và Tiền Giang), Nam Trung Bộ (Khánh Hòa và Đà Nẵng), Đông Nam Bộ (thành phố Hồ Chí Minh, Bình Dương và Đồng Nai). Trong 367 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trong tổng thể điều tra của Tổng Cục Thống kê, có 264 doanh nghiệp đảm bảo đầy đủ các thông tin phục vụ cho mục tiêu của nghiên cứu này, nên tổng số quan sát được sử dụng trong nghiên cứu này là 264.

Nguồn dữ liệu thứ hai là dữ liệu thứ cấp từ website của Ngân hàng Thế giới (the Worldwide Governance Indicators project) phản ánh về môi trường thể chế các quốc gia<sup>3</sup>; từ và website của Geert Hofstede (1980) – nhà nghiên cứu về xã hội học nổi tiếng trên thế giới, trang web này phản ánh các chiều hướng văn hóa các quốc gia<sup>4</sup>.

## 2.2. Định nghĩa và đo lường các biến trong mô hình nghiên cứu

Thông tin từ bộ dữ liệu điều tra của Tổng cục Thống kê cho phép nghiên cứu này đo lường các biến trong mô hình nghiên cứu như sau:

**Biến phụ thuộc (Y):** khả năng thâm nhập tài sản địa phương (the likelihood of access to complementary local asset) của công ty con thuộc công ty đa quốc gia. Tài sản địa phương được định nghĩa là “những tài sản (sở hữu bởi các công ty nội địa) mà ở đó các công ty đa quốc gia có thể thuê, hợp tác hoặc sở hữu để hợp nhất với nguồn lực của họ cho sản xuất và tạo ra những sản phẩm và dịch vụ tại địa phương (nước nhận đầu tư), những tài sản này bao gồm đất đai

hoặc lao động hoặc dịch vụ khác” (Hennart, 2009: 1438).

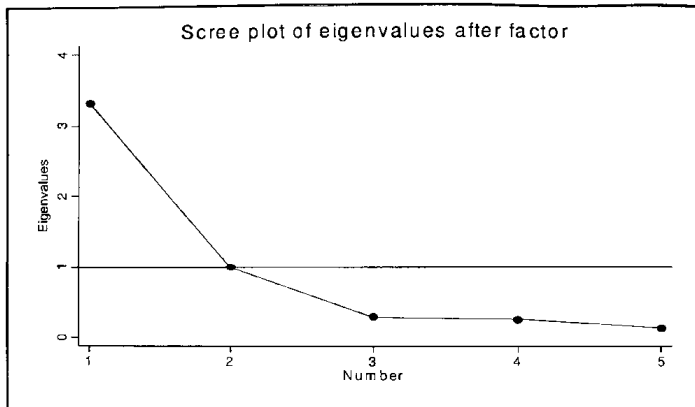
Dựa vào nghiên cứu của Hennart (2009), biến phụ thuộc được đo lường bằng cách hỏi trực tiếp người quản lý doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (công ty con) đánh giá khả năng thâm nhập 5 yếu tố thuộc tài sản địa phương với thang Likert 5 điểm gồm: i) khả năng sử dụng đất; ii) khả năng sử dụng nguồn lực lao động địa phương; iii) khả năng sử dụng dịch vụ điện, nước; iv) khả năng sử dụng cảng, sân bay, đường bộ; v) khả năng sử dụng phương tiện thông tin. Mỗi yếu tố này được đo lường bằng cách người quản lý của công ty con trả lời câu hỏi theo thang Likert 5 điểm: “Ông/bà hãy đánh giá mức độ thâm nhập (sử dụng) các dịch vụ đến hình thức thành lập của doanh nghiệp theo 5 mức bên dưới” (1: cực kỳ cản trở -> 5: không bao giờ cản trở). Sau đó, nghiên cứu này sẽ áp dụng phương pháp phân tích nhân tố (factor analysis) để nhận ra có bao nhiêu yếu tố được tải từ 5 yếu tố liên quan đến khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty con. Kết quả phân tích nhân tố từ Stata chỉ ra rằng, các yếu tố này chỉ tải duy nhất 1 yếu tố. Bởi chỉ có nhân tố 1 có “Eigenvalue” lớn hơn 1,0 (đó là 3,312), các nhân tố còn lại có “Eigenvalue” dưới 1,0 (hình 1). Nhân tố này được đặt tên là “khả năng thâm nhập tài sản địa phương”. Vì vậy, bài viết này sử dụng các điểm nhân tố (factor scores) từ nhân tố vừa được tải từ phân tích nhân tố để phản ánh khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty con tại Việt Nam. Giá trị biến này thay đổi từ -0,96 đến 2,40. Giá trị càng lớn thể hiện khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty con càng cao.

2. Công ty con hàm ý là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thuộc công ty đa quốc gia đang hoạt động tại Việt Nam.

3. <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>

4. <http://www.geerthofstede.com/>

HÌNH 1: Kết quả tải nhân tố từ 5 yếu tố thuộc khả năng thâm nhập tài sản địa phương



*Biến độc lập ( $X_j$ ):* là khoảng cách văn hóa quốc gia giữa Việt Nam và các nước đầu tư. Biến này được đo lường sự khác biệt về văn hóa, dựa trên 6 khía cạnh về văn hóa của Hofstede (1980). Nghiên cứu dựa trên phương pháp tính của Kogut và Singh (1988) để phản ánh khoảng cách văn hóa giữa Việt Nam và các nước đầu tư. Chỉ số khoảng cách văn hóa quốc gia được tính dựa vào công thức:

$$CD_j = \sum_{i=1}^6 \left\{ (I_{ij} - I_{iu})^2 / V_i \right\} / 6 \quad (1)$$

Trong đó:  $I_{ij}$  đại diện cho chỉ số văn hóa thứ  $i$  của quốc gia đầu tư thứ  $j$ ,  $V_i$  là phương sai của chỉ số văn hóa thứ  $i$  và  $u$  đại diện cho nước tiếp nhận đầu tư.  $CD_j$  là sự khác biệt văn hóa giữa quốc gia  $j$  và quốc gia  $u$ . Dựa vào công thức (1) và dữ liệu thứ cấp về văn hóa quốc gia của Hofstede (1980), khoảng cách văn hóa được xác định. Giá trị của biến này thay đổi từ 0,102 đến 3,152. Chỉ số này càng lớn

thể hiện khoảng cách văn hóa giữa Việt Nam và các nước đầu tư càng lớn.

*Các biến kiểm soát:* bên cạnh yếu tố chính được xem xét trong nghiên cứu này là khoảng cách văn hóa, theo các học giả kinh doanh quốc tế, khả năng sử dụng tài sản địa phương của công ty đa quốc gia có thể chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố khác bao gồm: phương thức gia nhập thị trường của công ty đa quốc gia (Brouthers, 2000, 2013), kinh nghiệm quốc tế của công ty mẹ (Hennart, 2009), khoảng cách thể chế giữa Việt Nam và nước đi đầu tư, nghiên cứu và phát triển (R&D), quy mô của công ty con, tuổi của công ty con, quyền sở hữu của công ty con, xuất khẩu của công ty con, và lĩnh vực sản xuất của công ty con (Brouthers & Brouthers, 2003). Phương pháp đo lường các yếu tố này được mô tả như sau:

- *Phương thức gia nhập thị trường của công ty đa quốc gia (entry mode) ( $X_2$ )*

Biến này được định nghĩa: "một sự đồng ý về cấu trúc doanh nghiệp (thành lập mới

hoàn toàn hay M&A) giữa đơn vị nhận đầu tư và công ty đa quốc gia, mà ở đó cho phép một công ty (mới) thực hiện những chiến lược sản phẩm, những hoạt động bán hàng, quảng bá... tại thị trường nước nhận đầu tư với các doanh nghiệp trong nước hoặc các doanh nghiệp nước ngoài tại nước nhận đầu tư" (Sharma và Erramilli, 2004; Slangen & Hennart, 2008). Áp dụng phương pháp đo lường của Slangen và Hennart (2008), biến này được đo lường bởi biến giả (dummy variable); cụ thể là nếu doanh nghiệp có hình thức hoạt động tại thị trường là thành lập mới hoàn toàn sẽ nhận giá trị là 1, và 0 cho những doanh nghiệp với hình thức sáp nhập hoặc mua lại (M&A).

- *Kinh nghiệm quốc tế của công ty mẹ (X<sub>2</sub>):* sự thiếu kinh nghiệm trong hoạt động kinh doanh quốc tế của công ty đa quốc gia sẽ ảnh hưởng rất lớn đến khả năng thâm nhập tài sản địa phương. Do đó, yếu tố này được xem xét trong mô hình để kiểm soát sự ảnh hưởng của nó. Kinh nghiệm quốc tế của một công ty đa quốc gia được đo lường bởi số năm hoạt động ở nước ngoài của công ty đa quốc gia tính đến năm 2009. Giá trị của biến này thay đổi từ 1,09 đến 4,17 (sau khi lấy logarit tự nhiên). Giá trị càng lớn thể hiện kinh nghiệm quốc tế của công ty đa quốc gia càng nhiều.

- *Khoảng cách thể chế giữa nước đi đầu tư và Việt Nam (X<sub>3</sub>)*

Khoảng cách thể chế được phản ánh thông qua 6 khía cạnh tạo nên sự khác biệt giữa các quốc gia (Kaufmann và cộng sự, 2006) bao gồm: thể lực và trách nhiệm; sự ổn định chính trị và không có bạo lực; tính hiệu quả của chính quyền; chất lượng thực thi chính sách; tuân thủ pháp luật; và khả năng kiểm soát tham nhũng. Nghiên cứu này sử dụng công thức tính của Kogut và Singh (1988) để đo lường khoảng cách thể chế như sau:

$$ID_i = \sum_{j=1}^6 \left\{ (I_{ij} - I_{iv})^2 / V_j \right\} / 6 \quad (2)$$

trong đó: ID<sub>i</sub>: khoảng cách thể chế giữa nước đi đầu tư và Việt Nam, I<sub>ij</sub>: chỉ số khía cạnh thể chế thứ i của nước đi đầu tư thứ j, I<sub>iv</sub>: chỉ số khía cạnh thể chế thứ i của Việt Nam, ký hiệu v là Việt Nam, V<sub>j</sub>: là phương sai của chỉ số khía cạnh thể chế thứ i.

Tương tự như khoảng cách văn hóa, dựa vào công thức (2) và dữ liệu từ Ngân hàng Thế giới, khoảng cách thể chế được tính. Giá trị của biến khoảng cách thể chế biến động từ 0,28 đến 9,68. Chỉ số này càng lớn thể hiện khoảng cách thể chế giữa Việt Nam và nước đi đầu tư càng lớn.

- *Nghiên cứu và phát triển (R&D) (X<sub>4</sub>)*

Một công ty đa quốc gia hoạt động tốt tại một địa điểm cụ thể thì hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D) phải được quan tâm đúng mức. R&D rất quan trọng trong việc khám phá những tri thức, tài sản sẵn có ở địa phương về các sản phẩm, quá trình và dịch vụ. Sau đó áp dụng những tri thức đó để tạo ra sản phẩm, quá trình và dịch vụ mới, có tính cải tiến để đáp ứng nhu cầu của khách hàng và thị trường tốt hơn. Biến này được đo lường bằng chi phí mà công ty đa quốc gia bỏ ra để thực hiện R&D so với doanh thu của họ. Giá trị biến này thay đổi từ 0 đến 90, nghĩa là chi phí cho hoạt động nghiên cứu và phát triển càng nhiều thì khả năng sử dụng tài sản địa phương tăng lên.

- *Quy mô của công ty con (X<sub>5</sub>)*

Nghiên cứu kiểm soát biến quy mô của công ty con có ảnh hưởng đến khả năng thâm nhập, sử dụng tài sản của công ty con bởi vì quy mô công ty con quyết định lượng tài sản địa phương cần sử dụng. Nếu quy mô càng lớn thì lượng tài sản mà nó cần sử dụng càng lớn. Trong nghiên cứu này quy mô của công ty con được đo lường bằng số lượng nhân viên đang làm việc tại công ty con. Giá trị của biến này

thay đổi từ 1,10 đến 8,29 (sau khi lấy logarit tự nhiên), nghĩa là công ty con càng có nhiều nhân viên thì khả năng sử dụng tài sản địa phương càng nhiều.

*- Tuổi của công ty con ( $X_7$ )*

Tuổi của công ty con được đo lường bằng số năm mà công ty đa quốc gia hoạt động tại Việt Nam từ khi thành lập đến năm 2009. Các công ty càng hoạt động lâu năm ở Việt Nam thì khả năng tiếp cận tài sản địa phương càng lớn bởi vì những lý do sau. Thứ nhất, họ quen được môi trường kinh doanh, nắm rõ được thông tin về những tài sản địa phương nào họ có thể khai thác và sử dụng được. Thứ hai, các công ty đó biết cách làm thế nào để có thể sử dụng tài sản đó thông qua các thủ tục, hợp đồng, hay các giấy tờ pháp lý ở từng địa điểm đó. Giá trị của biến này thay đổi từ 0,69 đến 4,67 (sau khi lấy logarit tự nhiên). Công ty con nào mang giá trị càng lớn thì tuổi sẽ càng cao. Số tuổi của công ty con càng lớn thì khả năng sử dụng tài sản địa phương càng tăng do quen thuộc và nắm rõ môi trường đầu tư.

*- Quyền sở hữu của công ty con ( $X_8$ )*

Nghiên cứu này kiểm soát biến quyền sở hữu của công ty con. Mức độ góp vốn giữa công ty mẹ và các nhà đầu tư ở nước tiếp nhận đầu tư có khả năng ảnh hưởng đến khả năng thâm nhập tài sản địa phương. Khi các nhà đầu tư địa phương tham gia góp vốn thì công ty con sẽ dễ dàng sử dụng những tài sản thuộc quyền sở hữu của những đối tác này và những đối tác này sẽ giúp công ty con sử dụng tài sản khác dễ dàng. Quyền sở hữu của công ty con được đo lường bằng phần trăm vốn góp của các nhà đầu tư ở nước tiếp nhận đầu tư. Giá trị của biến này thay đổi từ 0 đến 100, nghĩa là phần trăm góp vốn của đối tác ở nước tiếp nhận đầu tư càng lớn thì khả năng sử dụng tài sản địa phương càng tăng.

*- Xuất khẩu của công ty con ( $X_9$ )*

Được đo lường bằng phần trăm sản phẩm sản xuất được xuất khẩu ra nước ngoài so với tổng doanh thu của toàn công ty. Giá trị biến này thay đổi từ 0 đến 100. Giá trị này càng lớn nghĩa là tỷ lệ xuất khẩu chiếm trong tổng doanh thu của công ty con càng lớn.

*- Lĩnh vực sản xuất ( $X_{10}$ )*

Nền công nghiệp trong hoạt động sản xuất hàng hóa được phân thành 3 nhóm dựa trên 6 nhóm ngành sản xuất của Tổng cục Thống kê bao gồm: nhóm 1 (ngành công nghiệp sử dụng ít lao động, sử dụng công nghệ cao bao gồm: sản phẩm khoáng sản phi kim loại; kim loại và chế tạo), nhóm 2 (ngành công nghiệp thâm dụng lao động bao gồm: thực phẩm, dệt may và may mặc) và nhóm 3 là sản xuất khác. Biến này được đo lường bởi biến giả, nhóm 1 nhận giá trị là 1 và 0 là nhóm 2 và 3.

**2.3. Phương pháp ước lượng**

Với phương pháp đo lường của biến phụ thuộc ở trên, nghiên cứu này sử dụng mô hình hồi quy tuyến tính bằng phương pháp bình phương bé nhất (OLS) để ước lượng tác động của khoảng cách văn hóa quốc gia đến khả năng sử dụng tài sản địa phương của công ty đa quốc gia. Phương trình ước lượng được thể hiện như sau:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_{10} X_{10} + \varepsilon$$

Trong đó: Y là biến phụ thuộc (khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty đa quốc gia),  $\beta_0$  là hệ số chặn của mô hình (giá trị của Y khi tất cả giá trị X bằng 0),  $\beta_1$  là hệ số ước lượng của biến độc lập: khoảng cách văn hóa quốc gia;  $X_1$  là giá trị của biến độc lập.  $B_{2, > 10}$  lần lượt là hệ số ước lượng các biến kiểm soát,  $X_{2, > 10}$  lần lượt là giá trị của các yếu tố kiểm soát,  $\varepsilon$  là sai số của mô hình hồi quy. Đặc điểm biến độc lập và các biến kiểm soát trong mô hình nghiên cứu được tổng hợp ở bảng 2.

**BẢNG 2: Tổng hợp khoảng cách văn hóa và các yếu tố khác tác động đến khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty đa quốc gia**

Ký hiệu	Diễn giải	Phương pháp đo lường	Kỳ vọng
X <sub>1</sub>	Khoảng cách văn hóa	Sử dụng 6 khía cạnh văn hóa của Hofstede (1980) và công thức của Kogut và Sigh (1988) để tính khoảng cách văn hóa.	
X <sub>2</sub>	Phương thức gia nhập thị trường	Đo lường bởi biến giả (dummy variable), 1 là đầu tư mới, 0 là sáp nhập và mua lại.	
X <sub>3</sub>	Kinh nghiệm quốc tế của công ty mẹ	Số năm hoạt động ở nước ngoài của công ty đa quốc gia tính đến năm 2009.	+
X <sub>4</sub>	Khoảng cách thể chế	Sử dụng 6 khía cạnh thể chế (Kaufmann và cộng sự, 2006) và công thức của Kogut và Sigh (1988) để tính khoảng cách thể chế.	
X <sub>5</sub>	Nghiên cứu và phát triển	Được đo lường bằng chi phí bỏ ra để thực hiện nghiên cứu và phát triển so với doanh thu.	+
X <sub>6</sub>	Quy mô của công ty con	Được đo lường bằng số lượng nhân viên làm tại công ty con.	+
X <sub>7</sub>	Tuổi của công ty con	Được đo lường bằng số năm công ty con hoạt động tại đồng bằng sông Cửu Long tính từ khi thành lập đến năm 2009.	+
X <sub>8</sub>	Quyền sở hữu của công ty con	Được đo lường bằng phần trăm số vốn góp của nhà đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.	+
X <sub>9</sub>	Xuất khẩu của công ty con	Được đo lường bằng % sản phẩm sản xuất, dịch vụ được xuất khẩu ra nước ngoài.	+
X <sub>10</sub>	Lĩnh vực sản xuất	Nhóm 1: ngành công nghiệp sử dụng ít lao động, sử dụng công nghệ cao; nhóm 2: ngành công nghiệp thâm dụng lao động; nhóm 3 là sản xuất khác. Được đo lường bởi biến giả: 1 là nhóm 1; 0 là nhóm 2 và 3.	

*Nguồn: Tổng hợp của nhóm tác giả.*

### 3. Kết quả nghiên cứu

#### 3.1. Mô tả thống kê và ma trận tương quan

Bảng 3 cho biết giá trị trung bình, độ lệch chuẩn, giá trị nhỏ nhất, giá trị lớn nhất của các biến trong mô hình nghiên cứu. Giá trị của biến khả năng sử dụng tài sản địa

phương thay đổi từ -0,96 đến 2,40. Kinh nghiệm quốc tế, quy mô của công ty con và tuổi của công ty con có giá trị trung bình cũng như mức độ biến động của biến tương đối lớn, lần lượt dao động từ 1,09 đến 4,17; từ 1,10 đến 8,29 và 0,69 đến 4,67 (sau khi lấy logarit tự nhiên).

**BẢNG 3: Kết quả thống kê mô tả của các biến trong mô hình**

Các biến	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất
Khả năng sử dụng tài sản địa phương	0,00	1,00	-0,96	2,40
Khoảng cách văn hóa	1,81	0,91	0,10	3,15
Phương thức gia nhập thị trường	0,24	0,41	0,00	1,00
Kinh nghiệm quốc tế của công ty mẹ (log)	3,28	0,49	1,09	4,17
Khoảng cách thể chế	4,41	2,25	0,28	9,68
Nghiên cứu và phát triển	5,84	6,56	0,00	90,00
Quy mô công ty con (log)	4,44	1,41	1,10	8,29
Tuổi của công ty con (log)	2,68	0,61	0,69	4,67
Quyền sở hữu của công ty con	70,24	41,34	0,00	100,00
Xuất khẩu của công ty con	59,12	37,96	0,00	100,00
Lĩnh vực sản xuất	0,34	0,43	0,00	1,00

*Nguồn: Tổng hợp kết quả phân tích từ Stata.*

Bảng 4 cho biết giá trị VIF (Variance inflation factor) và hệ số tương quan giữa các biến trong mô hình nghiên cứu. Trước khi phân tích dữ liệu, nghiên cứu này thực hiện những kiểm định các giả thuyết thống kê để xem dữ liệu có thỏa mãn điều kiện giả thuyết. Sử dụng kiểm định White, kết quả cho biết rằng giá trị  $P = 0,637 > 10\%$ . Với giá trị này, chấp nhận giả thuyết  $H_0$  của kiểm định: không có hiện tượng phương sai sai số thay đổi và bác bỏ  $H_1$ : có hiện tượng phương sai sai số thay đổi. Điều này có nghĩa là

không có hiện tượng phương sai sai số thay đổi (**Heteroskedasticity**) trong dữ liệu. Giá trị VIF của các biến trong bảng 4 đều dưới giá trị “ngưỡng” là 10,00 (Hair và các cộng sự, 2006). Điều này ngụ ý rằng, không có hiện tượng đa cộng tuyến (**Multicollinearity**) khi xem xét tất cả các biến này đồng thời trong mô hình nghiên cứu. Các kết quả kiểm định này cho phép nhóm tác giả thực hiện ước lượng mô hình hồi quy tuyến tính bình phương pháp bình phương bé nhất (OLS) mà không bị chệch về mặt thống kê.

**BẢNG 4: Ma trận tương quan giữa các biến trong mô hình (n=264)**

Các biến	VIF	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Khả năng sử dụng tài sản địa phương											
2. Khoảng cách văn hóa	1,08	-0,11 <sup>*</sup>									
3. Phương thức gia nhập thị trường	1,01	-0,23 <sup>**</sup>	-0,05								
4. Kinh nghiệm quốc tế của công ty mẹ	1,02	0,05	0,01	-0,15							
5. Khoảng cách thể chế	1,02	-0,10 <sup>*</sup>	-0,07	0,06	-0,05						
6. Nghiên cứu và phát triển	1,33	-0,04	0,03	-0,04	0,02	-0,04					
7. Quy mô công ty con	1,19	0,14 <sup>*</sup>	0,08	0,01	-0,03	-0,04	-0,02				
8. Tuổi của công ty con	1,04	0,15 <sup>**</sup>	-0,10 <sup>*</sup>	-0,01	0,02	0,0	-0,03	0,06 <sup>*</sup>			
9. Quyền sở hữu của công ty con	1,24	-0,04	0,03	-0,22 <sup>**</sup>	0,07	0,04	0,01	-0,03 <sup>**</sup>	-0,02		
10. Xuất khẩu của công ty con	1,49	0,06	0,19 <sup>**</sup>	0,10 <sup>*</sup>	-0,01	-0,02	0,39 <sup>**</sup>	0,16 <sup>**</sup>	-0,07	-0,13 <sup>*</sup>	
11. Lĩnh vực sản xuất	1,08	-0,03	-0,05	-0,001	-0,01	0,06	0,12 <sup>**</sup>	0,10 <sup>*</sup>	-0,01	0,14 <sup>**</sup>	0,20 <sup>**</sup>

Nguồn: Tổng hợp kết quả phân tích từ Stata.

<sup>\*</sup> và <sup>\*\*</sup> lần lượt diễn giải giá trị mức ý nghĩa thống kê tại 10%, 5% và 1%.

Bảng 4 chỉ ra hệ số tương quan giữa các biến khoảng cách văn hóa và biến phụ thuộc (khả năng sử dụng tài sản địa phương) là -0,11 và có mức ý nghĩa thống kê tại 10%. Điều này nói lên rằng, khoảng cách văn hóa giữa Việt Nam và các quốc gia đang đầu tư tại Việt Nam có mối quan hệ nghịch biến với khả năng sử dụng tài sản địa phương của công ty đa quốc gia tại Việt Nam. Tương tự, yếu tố kiểm soát là khoảng

cách thể chế cũng có mối tương quan nghịch với khả năng sử dụng tại sản địa phương (-0,10) đạt mức ý nghĩa thống kê tại 10%. Trong khi đó, hệ số tương quan của quy mô công ty con, tuổi công ty con với khả năng sử dụng tài sản địa phương lần lượt là 0,14 và 0,15 và có mức ý nghĩa thống kê lần lượt tại 5% và 10%. Kết quả này cho biết rằng, quy mô công ty con và tuổi của chúng có mối tương quan thuận với

khả năng thâm nhập tài sản địa phương. Hệ số tương quan của các yếu tố kiểm soát còn lại với khả năng sử dụng tài sản địa phương trong mô hình không có ý nghĩa về mặt thống kê.

### 3.2. Thảo luận kết quả

**BẢNG 5: Ảnh hưởng của khoảng cách văn hóa quốc gia đến khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty đa quốc gia**

Các biến	Ký hiệu	Ký vọng	Mô hình 1	Mô hình 2
Hằng số			-0.51 (0.49)	-0,06 (0.55)
Biến độc lập				
Khoảng cách văn hóa	$X_1$	-		-0,13 (0,06)**
Các biến kiểm soát				
Phương thức gia nhập thị trường	$X_2$	-	-0.65 (0.14)***	-0.64 (0.14)***
Kinh nghiệm quốc tế (log)	$X_3$	+	0.05 (0.11)	0,04 (0.12)
Khoảng cách thể chế	$X_4$	-	-0.03 (0.02)	-0,04 (0.02)*
Nghiên cứu và phát triển (%)	$X_5$	+	-0.04 (0.01)**	-0.04 (0.02)*
Quy mô công ty con (log)	$X_6$	+	0.07 (0.04)*	0.08 (0,04)*
Tuổi của công ty con (log)	$X_7$	+	0.21 (0.08)**	0.18 (0,09)**
Quyền sở hữu của công ty con	$X_8$	+	0.01 (0,00)	0,00 (0,00)
Xuất khẩu của công ty con (%)	$X_9$	+	0.01 (0,00)***	0,01 (0,00)**
Lĩnh vực sản xuất	$X_{10}$	-	-0,09 (0,09)	-0,13 (0,10)
Số quan sát (N)			264	264
R <sup>2</sup> điều chỉnh			0,106	0,111
Giá trị P			0,000	0,000

Nguồn: Tổng hợp kết quả phân tích từ Stata.

\*, \*\* và \*\*\* lần lượt biểu diễn giá trị mức ý nghĩa thống kê tại 10%, 5% và 1%.

Mô hình 1 trong bảng 5 chỉ xem xét các yếu tố kiểm soát ảnh hưởng như thế nào đến khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty con thuộc công ty đa quốc gia đang hoạt động tại Việt Nam. Giá trị của R<sup>2</sup> điều chỉnh là 10,6%. Điều này có nghĩa là các yếu tố kiểm soát trong mô hình giải thích được 10,6% sự thay đổi của biến phụ thuộc (là khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty đa quốc gia). Giá trị P của toàn mô hình 1 là 0.000, có nghĩa là mô hình 1 có ý nghĩa

thống kê ở mức 0,1%. Điều này chỉ ra rằng, mô hình 1 có mức độ tin cậy lên đến 99,9%. Kết quả ước lượng trong mô hình 1 cho thấy rằng, kinh nghiệm quốc tế của công ty mẹ, khoảng cách thể chế, quyền sở hữu của công ty con, lĩnh vực sản xuất của công ty con không có ý nghĩa về mặt thống kê (hệ số ước lượng của các biến này lần lượt là  $\beta_3 = 0,05$ ,  $p > 0,1$ ;  $\beta_4 = -0,03$ ,  $p > 0,1$ ;  $\beta_8 = 0,004$ ,  $p > 0,1$ ;  $\beta_{10} = -0,09$ ,  $p > 0,1$ ). Điều này hàm ý rằng các yếu tố này không ảnh hưởng đến khả năng

thâm nhập tài sản địa phương của công ty con thuộc công ty đa quốc gia đang hoạt động tại Việt Nam (ít nhất về mặt thống kê).

Trong khi các yếu tố kiểm soát còn lại gồm: phương thức gia nhập, nghiên cứu và phát triển, quy mô của công ty con, tuổi của công ty con, xuất khẩu của công ty con có ý nghĩa về mặt thống kê với hệ số ước lượng lần lượt là  $\beta_2 = -0,05$ ,  $p < 0,01$ ;  $\beta_3 = -0,05$ ,  $p < 0,05$ ;  $\beta_4 = 0,07$ ,  $p < 0,1$ ;  $\beta_7 = 0,21$ ,  $p < 0,05$ ;  $\beta_9 = 0,01$ ,  $p < 0,01$ . Kết quả này ngụ ý rằng, các yếu tố này có ảnh hưởng đến khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty đa quốc gia. Mô hình 2 tiếp tục xem xét tác động của khoảng cách văn hóa quốc gia và các yếu tố kiểm soát trong mô hình 1 đến khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty đa quốc gia.

Mô hình 2 ở bảng 5 trình bày kết quả ước lượng tác động của khoảng cách văn hóa đến khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty con thuộc công ty đa quốc gia với sự kiểm soát các yếu tố khác đã được ước lượng trong mô hình 1. Giá trị của  $R^2$  trong mô hình 2 tăng lên đến 11,1%, điều này cho thấy mô hình được giải thích bởi các biến độc lập (cùng với các yếu tố kiểm soát) ở mô hình 2 tốt hơn khi xem xét khoảng cách văn hóa cùng với các yếu tố kiểm soát ở mô hình 1. Điều này hàm ý rằng, khoảng cách văn hóa quốc gia giữ vai trò rất quan trọng khi xem xét sự biến động về khả năng sử dụng tài sản địa phương của công ty đa quốc gia. Đối với các yếu tố kiểm soát, kết quả ước lượng của các yếu tố kiểm soát trong mô hình 2 không có sự khác biệt lớn so với mô hình 1 cả về hệ số ước lượng và mức ý nghĩa thống kê. Thậm chí, tác động của khoảng cách chế độ đến khả năng thâm nhập tài sản địa phương được xác nhận ở mô hình 2. Bởi vì hệ số ước lượng của yếu tố này có ý nghĩa về mặt thống kê tại 10% ( $\beta_1 = -0,04$ ,  $p < 0,1$ ). Kết quả này có nghĩa rằng, khoảng cách thể chế giữa Việt Nam và các nước đầu tư tại Việt Nam càng lớn thì khả năng thâm nhập tài sản địa phương trở nên càng khó khăn hơn. Điều này

hoàn toàn phù hợp cả về mặt lý thuyết và thực tiễn. Đó là, khi khoảng cách thể chế càng lớn đồng nghĩa với sự khác biệt về hệ thống luật pháp, cơ chế... giữa hai quốc gia. Điều này gây cản trở cho các nhà đầu tư nước ngoài tiếp cận sử dụng các dịch vụ và tài sản địa phương tại nước nhận đầu tư.

Kết quả kiểm định trong mô hình 2 ở bảng 5 cho biết một điều quan trọng và rất thú vị, đó là, khoảng cách văn hóa quốc gia có mối tương quan nghịch với khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty con thuộc công ty đa quốc gia đang hoạt động tại Việt Nam và đạt mức ý nghĩa thống kê là 5% ( $\beta = -0,13$ ,  $p < 0,05$ ). Kết quả này ủng hộ hoàn toàn giả thuyết được phát triển ở mục 2 của bài viết này, đó là khoảng cách văn hóa giữa nước đi đầu tư và nước tiếp nhận đầu tư (Việt Nam) càng lớn thì khả năng sử dụng tài sản địa phương càng thấp. Do vậy, kết quả này cho phép xác nhận rằng, giả thuyết của nghiên cứu này được ủng hộ rất mạnh mẽ cả về mặt lý thuyết và thực tiễn. Về thực tiễn, điều này hoàn toàn phù hợp bởi văn hóa giữa các nước khác biệt càng lớn dẫn đến việc đàm phán giữa hai đối tác ở hai quốc gia có nền văn hóa khác biệt lớn sẽ bị cản trở, do những suy nghĩ và quan điểm khác biệt lớn về văn hóa (Slangen và Hennart, 2008). Điều này dẫn đến khả năng để thâm nhập những tài sản tại nước tiếp nhận đầu tư sẽ bị hạn chế. Kết quả này khẳng định rằng (cả về mặt lý thuyết và thực tiễn), khi khoảng cách văn hóa quốc gia càng lớn thì khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty đa quốc gia sẽ càng khó khăn.

#### **4. Kết luận**

Để hoạt động hiệu quả tại một thị trường mới thì công ty đa quốc gia cần phải có những lợi thế cạnh tranh đặc biệt, đồng thời cần phải kết hợp với những tài sản ở nước tiếp nhận đầu tư (gọi là tài sản địa phương). Các nhiệm vụ này được xem như một trong những chiến lược quan trọng của công ty đa quốc gia để có thể tồn tại và tạo lợi thế cạnh tranh tại nước tiếp nhận đầu tư nói riêng và

thị trường quốc tế nói chung. Nghiên cứu này sử dụng Lý thuyết chi phí giao dịch của Hennart (1991) để phát triển những tranh luận về mối quan hệ giữa khoảng cách văn hóa và khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty đa quốc gia tại Việt Nam. Bằng chứng thực tiễn từ 267 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam cho biết rằng, khoảng cách văn hóa giữa Việt Nam và các nước đầu tư tại Việt Nam càng lớn thì khả năng thâm nhập tài sản địa phương càng thấp. Ngoài ra, bằng chứng thực tiễn của nghiên cứu chỉ ra rằng, phương thức gia nhập thị trường, khoảng cách thể chế, nghiên cứu và phát triển có mối tương quan nghịch với khả năng thâm nhập tài sản địa phương. Trong khi đó, quy mô công ty con, tuổi công ty con và xuất khẩu của công ty con có mối quan hệ thuận với khả năng thâm nhập tài sản địa phương.

Từ các kết quả trên, hàm ý của nghiên cứu này là để thâm nhập tài sản địa phương tại nước nhận đầu tư, các công ty con và công ty đa quốc gia nên tập trung nghiên cứu những nét văn hóa của Việt Nam để hiểu rõ hơn về con người, môi trường kinh doanh, những quy tắc, quy định của từng vùng, miền mà công ty đa quốc gia dự định đầu tư. Từ đó, tùy theo mục tiêu kinh doanh, họ có thể tiếp cận thị trường Việt Nam theo phương thức liên kết với công ty nội địa hay đầu tư mới hoàn toàn. Cụ thể là, nếu khoảng cách văn hóa khác biệt quá lớn so với quốc gia của công ty đa quốc gia, để nâng cao khả năng sử dụng tài sản địa phương tại nước nhận đầu tư, công ty mẹ nên chọn chiến lược hợp tác với công ty nội địa, bởi các công ty nội địa đã quen môi trường thể chế bản địa. Điều này sẽ thúc đẩy sự hợp tác giữa doanh nghiệp nội địa và doanh nghiệp nước ngoài góp phần tạo lợi thế cạnh tranh, phát triển bền vững và đôi bên cùng có lợi. Do đó, để tăng khả năng sử dụng tài sản địa phương tại Việt Nam thì công ty đa quốc gia cần tập trung nghiên cứu kỹ về văn hóa của Việt Nam có sự khác biệt như thế nào so với văn hóa quốc gia của họ./

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Lê Văn Chiến (2011), Nhìn lại công tác thu hút FDI ở Việt Nam những năm qua, *Tạp chí Những vấn đề kinh tế và chính trị thế giới*, số 8 (184).
2. Lương Mạnh Hà (2010), Hoạt động mua bán sáp nhập trong lĩnh vực tài chính ngân hàng tại Việt Nam, *Tạp chí Khoa học và đào tạo ngân hàng*, số 97 (1).
3. Nguyễn Ngọc Lan (2012), Hoạt động sáp nhập và mua lại (M&A) trong lĩnh vực ngân hàng của Việt Nam, *Tạp chí Những vấn đề kinh tế và chính trị thế giới*, số 11 (61).
4. Nguyễn Thị Ngọc Dung (2012), Mua bán và sáp nhập: con đường để các doanh nghiệp Việt Nam phát triển, *Tạp chí Nghiên cứu Đại học Đông Á*, số 8 (95).
5. Vũ Anh Dũng và Bùi Gia Tuấn (2011), Động cơ thâm nhập thị trường Việt Nam của TNCs thông qua hình thức M&A, *Tạp chí Những vấn đề kinh tế và chính trị thế giới*, số 9 (185).
6. Vũ Anh Dũng và Phùng Xuân Nha (2011), Một số vấn đề lý luận và thực tiễn về sáp nhập và mua lại (M&A), *Tạp chí Những vấn đề kinh tế và chính trị thế giới*, số 10 (15).
7. Vũ Anh Dũng và Bùi Gia Tuấn (2012), Sáp nhập và thâu tóm thông qua phương thức chào mua công khai trên sàn chứng khoán, *Tạp chí Những vấn đề kinh tế và chính trị thế giới*, số 3 (191).
8. Bardasi E., Shwetlena Sabarwal S. và Terrell K. (2012), How do the female entrepreneurs perform? Evidence from three developing regions, *Small Business Economics*, 37: 417-441.
9. Brouthers K.D. và L.E. Brouthers (2000), Acquisition or Greenfield start-up? Institutional, cultural and transaction cost influence, *Strategic Management Journal*, 21: 89-98.
10. Brouthers K.D. (2002), Institutional, cultural and transaction cost influences on entry mode choice and performance, *Journal of International Business Studies*, 33: 203-221.
11. Brouthers K.D. và L.E. Brouthers (2003), Why service and manufacturing entry mode choices differ: the influence of transaction cost factors, risk and trust, *Journal of Management Studies*, 40: 1179-1204.
12. Brouthers K.D. (2013), Institutional, cultural and transaction cost influences on entry mode choice and performance, *Journal of International Business Studies*, 44: 1-13 (the decade award winning article).
13. Dikova D. (2012), Entry mode choices in transition economies: the moderating effect of institutional distance on

managers' personal experiences, *Journal of East-West Business*, 18: 1-27.

14. Hair J.F., Black W.C., Babin B.J., Anderson R.E. and Tatham R.L. (2006), *Multivariate Data Analysis* (6<sup>th</sup> edition). Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.

15. Hennart J.-F. (1991), The transaction costs theory of joint ventures. An empirical study of Japanese subsidiaries in the United States, *Management Science*, 37: 483-497.

16. Hennart J.-F. và Y.R. Park. (1993), Greenfield vs. acquisition: the strategy of Japanese investors in the United States, *Management Science*, 39: 1054-1070.

17. Hennart J.-F. (2009), Down with MNE-centric theories! Market entry and expansion as the bundling of the MNE and local assets, *Journal of International Business Studies*, 40: 1432-1454.

18. Hofstede G.H. (1980), *Culture consequences: International Differences in Work-Related Value*, London: Sage Publications.

19. Kogut B. và Singh H. (1988), The effect of national culture on the choice of entry mode, *Journal of International Business Studies*, 19: 411-432.

20. Lee S-H. và Oh K. K. (2010), Corruption in Asia: Pervasiveness and arbitrariness, *Asia Pacific Journal of Management*, 24: 97-114.

21. Ramadani D và van Witteloostuijn, A. (2011), The shareholder - manager relationship and its impact on likelihood of firm bribery, *Journal of Business Ethics*, 108: 495-507.

22. Sharma V. và Erramilli M. (2004), Resource-based explanation of entry mode choice, *Journal of Marketing Theory and Practice*, 12: 1-18.

23. Slangen A.H. (2011), A communication-based theory of the choice between Greenfield and acquisition entry, *Journal of Management Studies*, 8: 1699-1726.

24. Slangen A.H.L. và Hennart J.-F. (2008), Do multinationals really prefer to enter culturally distant countries through greenfields rather than through acquisitions? The role of parent experience and subsidiary autonomy, *Journal of International Business Studies*, 39: 472-490.

25. Verbeke A. (2009), *International Business Strategy*. United Kingdom: Cambridge University Press.