

TÁC ĐỘNG CỦA PHƯƠNG THỨC GIA NHẬP THỊ TRƯỜNG ĐẾN KHẢ NĂNG THÂM NHẬP TÀI SẢN ĐỊA PHƯƠNG CỦA CÔNG TY ĐA QUỐC GIA

Võ Văn Dứt¹

¹ Khoa Kinh tế & Quản trị Kinh doanh, Trường Đại học Cần Thơ

Thông tin chung:

Ngày nhận: 04/08/2014

Ngày chấp nhận: 31/12/2014

Title:

The impact of entry mode on the likelihood of multinational enterprise's access to local complementary assets

Từ khóa:

Phương thức gia nhập thị trường, tài sản địa phương, công ty con, công ty đa quốc gia

Keywords:

Entry mode, complementary local asset, subsidiary, MNE

ABSTRACT

This study investigates the effect of multinational enterprise (MNE)'s entry mode on the likelihood of MNE subsidiary's access to complementary local assets in the MeKong Delta. Using the framework of Hennart, so-called the asset-bundling framework, we hypothesize that the likelihood of MNE subsidiary's access to complementary local asset through M&A is higher than through Greenfield. The study uses the survey data extracted from the data set of Vietnam Statistics Office at 36 subsidiaries locating in the MeKong Delta and applies OLS regression to test the hypothesis. The empirical results strongly support our hypothesis under controlling the characteristics of parent firm and of home and host countries.

TÓM TẮT

Nghiên cứu này điều tra sự ảnh hưởng của phương thức gia nhập thị trường của công ty đa quốc gia đến khả năng thâm nhập tài sản địa phương tại Đồng Bằng Sông Cửu Long (ĐBSCL). Sử dụng lý thuyết của Hennart - gọi là "Lý thuyết hợp nhất tài sản", nghiên cứu này giả thuyết rằng các công ty con thuộc công ty đa quốc gia được thành lập theo phương thức sáp nhập và mua lại (M&A) có khả năng thâm nhập tài sản địa phương cao hơn so với thành lập theo phương thức đầu tư mới (Greenfield). Nghiên cứu sử dụng dữ liệu được trích từ Bộ dữ liệu điều tra của Tổng cục Thống kê tại 36 công ty con thuộc công ty đa quốc gia đang hoạt động tại ĐBSCL và ứng dụng mô hình hồi quy tuyến tính để kiểm định giả thuyết. Kết quả thực tiễn ủng hộ hoàn toàn giả thuyết nghiên cứu sau khi kiểm soát đặc điểm của công ty mẹ và đặc điểm của nước đầu tư và nước nhận đầu tư.

1 GIỚI THIỆU

Trong những năm qua, đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) tại Việt Nam là lĩnh vực thu hút được nhiều sự quan tâm bởi nhiều học giả, những nhà làm chính sách và báo giới. Theo thống kê của Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch và Đầu tư), tính đến tháng 7/2014, tổng vốn đầu FDI vào Việt Nam là 9,53 tỷ USD, với khoảng hơn 500 dự án đầu tư được cấp mới, nâng tổng số vốn đầu tư trực tiếp

nước ngoài FDI lũy kế tại Việt Nam lên 81,076 tỷ USD. Trong số đó có đến 52,411 tỷ USD (tương đương 64,64%) được đầu tư theo hình thức công ty 100% vốn nước ngoài mà phần lớn là từ hoạt động đầu tư, phát triển của các công ty đa quốc gia tại Việt Nam (ví dụ như Samsung, Honda, Uniliver, P&G, Coca-cola, Pepsico, Intel, Frieslandcampina,...). Điều này nói lên rằng số lượng các công ty con được thành lập bởi các công

ty đa quốc gia tại Việt Nam tăng rất mạnh trong thời gian qua. Dầu vậy, đầu tư của các công ty đa quốc gia vào Việt Nam cũng đi đôi với nhiều lợi ích riêng của chúng. Cụ thể là họ tận dụng các nguồn lực lao động dồi dào sẵn có, nhân công, cơ sở hạ tầng và các nguồn lực tự nhiên khác tại nước nhận đầu tư¹. Quả thật, những nguyên nhân, các thành công và những hạn chế về hoạt động của công ty đa quốc gia tại Việt Nam đã được đề cập rất nhiều trong những bài viết đăng tải trên các tạp chí, sách, báo... (Nguyễn Thị Ngọc Dung, 2012; Vũ Anh Dũng và Phùng Xuân Nhạ, 2011; Vũ Anh Dũng và Bùi Gia Tuân, 2012; Lê Văn Chiến, 2011; Nguyễn Ngọc Lan, 2012; Lương Mạnh Hà, 2010). Tuy nhiên, các công ty đa quốc gia đã gia nhập vào thị trường Việt Nam bằng các phương thức nào? Các phương thức này ảnh hưởng như thế nào đến khả năng sử dụng tài sản địa phương của công ty đa quốc gia tại Việt Nam. Các câu hỏi này vẫn chưa được giải đáp bởi các chuyên gia, học giả... Vì vậy, nghiên cứu này mục tiêu là xác định tác động của phương thức gia nhập thị trường đến khả năng sử dụng tài sản địa phương của các công ty đa quốc gia. Điều này có ý nghĩa hết sức quan trọng cả về mặt học thuật và thực tiễn hiện nay.

Phần còn lại của bài viết được tổ chức như sau: Phần 2 trình bày lý thuyết và phát triển giả thuyết liên quan đến vấn đề nghiên cứu; Phần 3 mô tả phương pháp nghiên cứu và số liệu được sử dụng để kiểm định giả thuyết nghiên cứu; Phần 4 thảo luận kết quả nghiên cứu; và cuối cùng, kết luận của bài viết được tổng kết ở Phần 5.

2 LÝ THUYẾT VÀ GIẢ THUYẾT

Để tìm hiểu mối quan hệ giữa phương thức gia nhập và khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty đa quốc gia tại nước nhận đầu tư, nhiều lý thuyết đã được phát triển bởi nhiều học giả trên thế giới (ví dụ Brouthers, 2002, 2013; Hennart, 1991; Hennart và Park, 1993; Slangen, 2011). Một trong những lý thuyết nổi trội dùng để giải thích các vấn đề này là lý thuyết của Hennart (2009) (một trong những học giả đi đầu trong việc phát triển Lý thuyết chi phí giao dịch – transaction cost theory). Hennart dựa trên nền tảng của lý thuyết chi phí giao dịch để phát triển một lý thuyết mới cho mục đích chỉ ra những lợi ích mang lại từ các phương thức gia nhập của các công ty đa quốc gia. Lý thuyết này là “the asset-bundling framework”

(tạm dịch là Lý thuyết hợp nhất tài sản). Theo lý thuyết này, phương thức gia nhập thị trường của các công ty đa quốc gia sẽ quyết định sự dễ dàng trong việc sử dụng tài sản và kết hợp 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 lựa chọn phương thức gia nhập thị trường của công ty đa quốc gia có thể tác động đến khả năng thâm nhập những tài sản địa phương tại nước tiếp nhận đầu tư. Với mỗi phương thức gia nhập thị trường, 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 sẽ khác nhau. Kết quả là sự gia nhập và phương thức gia nhập thị trường của các công ty đa quốc gia có thể nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực của các công ty nội địa, tạo công ăn việc làm tại nước nhận đầu tư, tăng cường khả năng học hỏi của các công ty nội địa. Bởi sự 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 (Hennart, 2009; Slangen, 2011). Cho nên, tăng lợi thế cạnh tranh của các công ty nội địa.

Dựa trên những luận điểm lý thuyết của Hennart (2009) ở trên, nghiên cứu này tranh luận rằng, khả năng thâm nhập tài sản địa phương của các công ty đa quốc gia tại nước tiếp nhận đầu tư sẽ thay đổi theo các phương thức gia nhập thị trường khác nhau của họ nguyên nhân là do chi phí giao dịch. Tranh luận này được giải thích với hai lý do. Thứ nhất, chi phí giao dịch để thâm nhập tài sản địa phương theo phương thức đầu tư mới (Greenfield) sẽ cao hơn so với phương thức sáp nhập hay mua lại từ công ty khác (Merger & Acquisition: M&A) (Dikova, 2012). Bởi vì, khi thành lập mới công ty đa quốc gia phải đối mặt với môi trường kinh doanh mới hoàn toàn. Do vậy, khả năng tương tác với các tác nhân khác đang hoạt động tại nước tiếp nhận đầu tư sẽ gặp nhiều khó khăn hơn so với hình thức M&A, điều này dẫn đến chi phí giao dịch tăng, dẫn đến khả năng trở ngại khi sử dụng các nguồn lực địa phương sẽ cao.

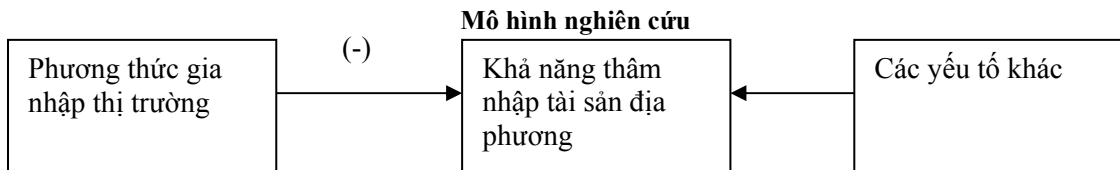
Thứ hai, nếu công ty đa quốc gia muốn kết hợp những tài sản địa phương với những nguồn lực và kiến thức của họ để hoạt động sản xuất kinh doanh tại nước nhận đầu tư thông qua hình thức đầu tư mới, họ chắc chắn phải gánh chịu những chi phí tăng thêm so với hình thức sáp nhập và mua lại (Dikova, 2012; Slangen, 2011). Bởi khi gia nhập bằng phương thức đầu tư mới, công ty đa quốc gia phải đối mặt với những điều lệ, quy ước khác biệt

¹ Về mặt lý thuyết, các yếu tố này được định nghĩa là tài sản địa phương (xem chi tiết Hennart, 2009).

tại môi trường kinh doanh mới. Trong khi đó phương thức M&A thì không, do những công ty nội địa hoặc đang hoạt động tại nước nhận đầu tư đã quen thuộc với môi trường kinh doanh này và hiểu rõ phong tục, tập quán tại đây (Brouthers và Brouthers, 2000, 2003; Brouthers, 2002, 2013). Tóm lại, khi công ty đa quốc gia gia nhập thị trường để sử dụng tài sản địa phương thông qua hình thức đầu tư mới sẽ tốn kém nhiều chi phí

hơn so với hình thức M&A. Cho nên, gia nhập thị trường với phương thức M&A có thể tăng khả năng sử dụng tài sản địa phương của công ty đa quốc gia tại nước nhận đầu tư. Do vậy, bài viết này đề nghị giả thuyết của nghiên cứu sau:

Giả thuyết: Các công ty con thuộc đa quốc gia được thành lập theo phương thức đầu tư mới thì khả năng thâm nhập tài sản địa phương tại nước nhận đầu tư sẽ thấp hơn so với phương thức M&A.



3 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

3.1 Nguồn dữ liệu

Dữ liệu dùng để kiểm định giả thuyết trên được trích từ nguồn dữ liệu từ Tổng cục thống kê điều tra trên toàn quốc từ tháng 6 năm 2009 đến tháng 1 năm 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. Tính đến thời điểm hiện tại, bộ dữ liệu này là bộ dữ liệu mới nhất về doanh nghiệp và hoạt động của các công ty đa quốc gia tại Việt Nam. Nhiều học giả trên thế giới đã sử dụng bộ dữ liệu trên cho các nghiên cứu của họ, các nghiên cứu của họ đã được đăng trên các tạp chí chuyên ngành uy tín (xem chi tiết, ví dụ, Badarsi và *ctv.*, 2012; Lee và Oh, 2010; Ramadani và van Witteloostuijn, 2012). Theo Hennart (2009), phương thức gia nhập thị trường và sự thâm nhập tài sản địa phương không thay đổi theo thời gian (Hennart, 2009). Vì vậy, nghiên cứu này sử dụng dữ liệu chéo (cross-sectional) sẽ không ảnh hưởng đến kết quả ước lượng của mô hình nghiên cứu.

Trong khuôn khổ bài viết này, nghiên cứu tập trung vào khu vực Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL). Bởi khu vực này có nhiều tiềm năng phát triển cả kinh tế và du lịch-dịch vụ bởi nguồn lực lao động khá dồi dào, được thiên nhiên ưu đãi, quỹ đất cho đầu tư vẫn còn nhiều, thuận tiện giao thương với các vùng khác và khu vực, đặc biệt là cơ sở hạ tầng ngày càng được chú trọng đầu tư và nâng cấp. Hơn nữa, trong chuyên làm việc của Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng tại khu vực ĐBSCL trong năm 2013, một trong những chỉ đạo của Thủ tướng đối với các sở, ban, ngành thuộc các tỉnh, thành phố trong khu vực là vùng cần chú trọng phát triển bền vững, nâng cao lợi thế cạnh

tranh cho các doanh nghiệp trong khu vực, tăng cường thu cách ưu tiên thu hút và kêu gọi đầu tư nước ngoài. Tất cả điều này nói lên nhu cầu học hỏi, nâng cao khả năng cạnh tranh và duy trì - phát triển bền vững của các doanh nghiệp trong vùng là rất lớn. Cho nên việc tận dụng những nguồn lực sẵn có để tăng cường sự liên kết và hợp tác với những nhà đầu tư nước ngoài, cụ thể là các công ty đa quốc gia là một trong những nhu cầu cần thiết cho sự phát triển bền vững của vùng; góp phần thúc đẩy sự phát triển đồng đều so với các vùng khác. Xa hơn là tạo nền tảng vững chắc cho các công ty trong nước vươn xa đến thị trường quốc tế trong tương lai như các công ty đa quốc gia khác trên thế giới đã thực hiện tại Việt Nam và tại các nước khác.

Số quan sát sử dụng cho nghiên cứu này là số liệu điều tra các doanh nghiệp 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 1053 doanh nghiệp, trong đó có 367 công ty con thuộc công ty đa quốc gia đến từ 44 quốc gia đầu tư vào ngành sản xuất công nghiệp ở Việt Nam (Bảng 1). Trong nhóm ngành sản xuất thực phẩm, dệt may và may mặc có số công ty con 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).

Khu vực 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), và Đông Nam Bộ (thành phố Hồ Chí Minh, Bình Dương và Đồng Nai). Số công ty con được khảo sát tập trung nhiều nhất ở vùng Đông Nam Bộ (chiếm 47.41% tổng thể điều tra). Do vậy, *tổng số quan sát sử dụng trong nghiên cứu này cho khu vực Đồng bằng sông Cửu Long là 36 công ty con.*

Bảng 1: Phân bố công ty con trong mẫu điều tra

Đơn vị tính: doanh nghiệp

Khu vực khảo sát	Nền công nghiệp			Tổng
	Sản phẩm khoáng sản phi kim loại; kim loại và chế tạo	Thực phẩm, dệt may và may mặc	Sản xuất khác	
Đồng bằng sông Hồng	44	55	17	116
Đông Nam Bộ	58	97	19	174
Nam Trung Bộ	6	10	3	19
Bắc Trung Bộ	8	10	5	22
Đồng bằng sông Cửu Long	10	20	6	36
Tổng	127	194	46	367

Nguồn: Bộ dữ liệu điều tra của Tổng cục thống kê, 2009

3.2 Định nghĩa và đo lường các biến trong mô hình nghiên cứu

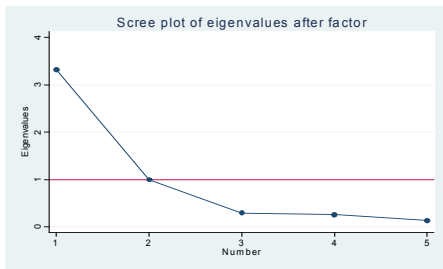
Thông tin từ bộ dữ liệu điều tra của Cục thống kê cho phép nghiên cứu này đo lường các biến trong mô hình nghiên cứu như sau:

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.² 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 (xem chi tiết Biểu đồ 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 ĐBSCL. 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 tại khu vực này.

² Trong bài viết này, cụm từ “thâm nhập tài sản địa phương” không có sự khác biệt về mặt ý nghĩa so với cụm từ “sử dụng tài sản địa phương”, nên được dùng đan xen trong bài viết.



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

Biến độc lập (X): là phương thức gia nhập thị trường của công ty đa quốc gia (entry mode). 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 độc lập 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).

Các biến kiểm soát: Bên cạnh yếu tố chính được xem xét trong nghiên cứu này là phương thức gia nhập thị trường của công ty đa quốc gia (đầu tư mới hay sáp nhập-mua lại), khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty đa quốc gia cũng có thể chịu tác động bởi các yếu tố khác liên quan đến đặc điểm của công ty mẹ, môi trường của nước nhận đầu tư (host country) và nước đầu tư (home country) (xem chi tiết Slangen, 2011; Slangen và Hennart, 2008). Do vậy, các yếu tố này được đo lường để xem xét trong mô hình nghiên cứu như sau:

Thứ nhất, *giới tính của người quản lý* trong mô hình là biến giả, nhận giá trị 1 là nam, 0 là nữ.

Thứ hai, *kinh nghiệm quốc tế của công ty mẹ* thể hiện 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 3 đến 65.

Thứ ba, *kinh nghiệm của nhà quản lý* được đo lường bằng thời gian tham gia hoạt động quốc tế của người quản lý cấp cao nhất tại công ty con đến năm 2009. Giá trị của biến này thay đổi từ 2 đến 50.

Thứ tư, *khoảng cách văn hóa quốc gia* giữa Việt Nam và các nước đầu tư được đo lường sự khác biệt từ 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:

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

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 . 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.

3.3 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 (OLS) để ước lượng tác động của phương thức gia nhập thị trường đến khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty đa quốc gia. Phương trình ước lượng được thể hiện như sau:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \varepsilon$$

Trong đó, Y là biến phụ thuộc, β_0 là hệ số chặn của mô hình (giá trị của Y khi tất cả giá trị X là 0), β_1 là hệ số ước lượng của biến độc lập (phương thức gia nhập thị trường của công ty đa quốc gia), X_1 là giá trị của biến độc lập, β_{2-5} lần lượt là hệ số ước lượng các biến kiểm soát (đã trình bày ở trên), X_{2-5} lần lượt là giá trị của các yếu tố kiểm soát, ε là sai số của mô hình hồi quy.

4 KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

4.1 Mô tả thống kê và ma trận tương quan

Bảng 1 cho biết giá trị VIF (variance inflation factor), trung bình, độ lệch chuẩn 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 hay không? Sau khi thực hiện các kiểm định, kết quả kiểm định White cho biết rằng không có hiện tượng “heteroskedasticity” trong dữ liệu. Tất cả các hệ số tương quan trong Bảng 1 cho thấy, giá trị cao nhất là 0.240 - mối tương quan giữa phương thức gia nhập thị trường và khả năng thâm nhập tài sản

địa phương của công ty con thuộc công ty đa quốc gia tại ĐBSCL. Bảng 1 cũng cho biết giá trị VIF của các biến đều dưới giá trị “ngưỡng” là 10.0 (Hair và ctv., 2006). Điều này hàm ý rằng, không

có hiện tượng đa cộng tuyến khi xem xét tất cả các biến này đồng thời trong mô hình nghiên cứu. Các kết quả kiểm định này ngụ ý rằng kết quả ước lượng không bị chệch về mặt thống kê.

Bảng 2: Mô tả thống kê và ma trận tương quan giữa các biến trong mô hình (n=36)

Các biến	VIF	Trung bình	Độ lệch chuẩn	1	2	3	4	5
1. Khả năng thâm nhập tài sản địa phương (điểm nhân tố)	1.02	0	1					
2. Phương thức gia nhập thị trường (đầu tư mới)	1.01	0.24	0.41	-0.24***				
3. Giới tính của người quản lý (nam)	1.01	0.25	0.43	0.05	-0.07			
4. Kinh nghiệm quốc tế của công ty mẹ (số nước hoạt động)	1.80	30.2	13.2	-0.01	-0.01	-0.03		
5. Kinh nghiệm của người quản lý (năm)	1.01	18.7	9.13	-0.03	0.03	0.07	-0.11	
6. Khoảng cách văn hóa	1.04	1.81	0.91	-0.11*	-0.05	-0.02	-0.04	-0.02

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

4.2 Kết quả và thảo luận

Kết quả ước lượng mô hình hồi quy tuyến tính về tác động của phương thức gia nhập đến khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty đa quốc gia được trình bày trong Bảng 3.

Mô hình 1 trong Bảng 3 chỉ xem xét tác động của các yếu tố kiểm soát đến khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty con. Giá trị của R² là 46.8%. Điều này có nghĩa là các biến kiểm soát trong mô hình giải thích được 46.8% sự thay đổi của biến phụ thuộc (khả năng thâm nhập tài sản địa phương). Hệ số R² tương đối cao cho thấy khả

năng giải thích của các biến kiểm soát đối với biến phụ thuộc trong mô hình là khá tốt. Giá trị của P là 0.001, có nghĩa là mô hình 1 có ý nghĩa thống kê ở mức 1%. Kết quả ước lượng trong mô hình 1 cho thấy rằng, giới tính của người quản lý, và kinh nghiệm quốc tế của công ty mẹ, kinh nghiệm của người quản lý không có ý nghĩa về mặt thống kê (lần lượt cho các biến này là $\beta = -0.08, p > 0.1$; $\beta = 0.01, p > 0.1$; $\beta = 0.004, p > 0.1$). Điều này hàm ý rằng các yếu tố này không tác động đến khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty con (ít nhất về mặt thống kê).

Bảng 3: Ảnh hưởng của phương thức gia nhập thị trường đến khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty đa quốc gia

Các biến	Mô hình 1	Mô hình 2
Hằng số	0.289 (0.253)*	0.418 (0.249)*
Các biến kiểm soát		
Giới tính của người quản lý (nam)	-0.080 (0.144)	-0.070 (0.140)
Kinh nghiệm quốc tế của công ty mẹ (số năm hoạt động ở nước ngoài)	0.010 (0.004)	0.001 (0.004)
Kinh nghiệm của người quản lý (năm)	0.004 (0.006)	0.004 (0.006)
Khoảng cách văn hóa giữa nước đầu tư và Việt Nam	-0.129 (0.067)*	-0.131 (0.065)**
Biến độc lập		
Phương thức gia nhập thị trường (đầu tư mới)		-0.518 (0.143)***
N	36	36
R ² điều chỉnh	0.468	0.485
Giá trị P	0.001	0.000

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

Tuy nhiên, khoảng cách văn hóa giữa nước đầu tư và Việt Nam có mối tương quan nghịch với khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty con tại mức ý nghĩa thống kê 10% ($\beta = -0.129, p < 0.1$). Điều này có nghĩa rằng, khi khoảng cách văn hóa giữa Việt Nam và các nước đầu tư vào Việt Nam càng lớn thì khả năng thâm nhập tài sản địa phương của các công ty con của họ tại ĐBSCL sẽ bị hạn chế. Về mặt lý thuyết, điều này hoàn toàn phù hợp bởi văn hóa giữa các nước khác biệt quá lớn dẫn tới việc đàm phán giữa hai bên sẽ bị cản trở do những suy nghĩ và quan điểm khác biệt về văn hóa (Slangen và Hennart, 2008). Kết quả này khẳng định lại cả về thực tiễn và lý thuyết rằng, 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.

Mô hình 2 trình bày kết quả ước lượng tác động của phương thức gia nhập thị trường 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 48.5%, điều này cho thấy mô hình được giải thích bởi các biến độc lập ở mô hình 2 tốt hơn khi xem xét phương thức gia nhập thị trường trong cùng mô hình. Điều này hàm ý rằng, tầm quan trọng của biến độc lập – phương thức gia nhập thị trường của công ty mẹ cần được xem xét trong mô hình. Đối với các yếu tố kiểm soát, tác động của khoảng cách văn hóa lên khả năng thâm nhập tài sản địa phương được cải tiến tiếp tục có ý nghĩa về mặt thống kê, thậm chí được cải thiện hơn vì mức ý nghĩa đạt tại 5% thay vì 10% ở mô hình 1. Trong khi đó, kết quả ước lượng của các yếu tố khác không có sự khác biệt lớn cả về hệ số ước lượng của các biến và mức ý nghĩa thống kê. Một điều quan trọng và rất thú vị, kết quả thực tiễn cho biết rằng phương thức gia nhập thị trường có mối tương quan nghịch với khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty con thuộc công ty đa quốc gia tại ĐBSCL và đạt mức ý nghĩa thống kê là 1% ($\beta = -0.518, p < 0.001$). Kết quả này ủng hộ hoàn toàn giả thuyết được phát triển ở Phần 2 của bài viết, đó là các công ty con thuộc đa quốc gia được thành lập theo phương thức đầu tư mới có khả năng thâm nhập tài sản địa phương tại nước nhận đầu tư sẽ thấp hơn so với phương thức M&A. Do vậy, giả thuyết của nghiên cứu này được ủng hộ rất mạnh mẽ cả về mặt lý thuyết và thực tiễn. Kết quả này hàm ý rằng, những công ty đa quốc gia thành lập công ty con thông qua hình thức xây dựng mới hoàn toàn tại ĐBSCL họ sẽ gặp những khó khăn và

bị cản trở khi sử dụng tài sản địa phương tại đây. Điều này hoàn toàn phù hợp với thực tiễn vì khi hoạt động trong môi trường mới hoàn toàn, họ sẽ phải gặp phải những cản trở khi tiếp cận nguồn lực lao động, thực hiện các thủ tục liên quan để sử dụng các dịch vụ khác như đất, điện, cơ sở hạ tầng phục vụ cho hoạt động kinh doanh bị hạn chế... (Hennart, 2009).

5 KẾT LUẬN

Lựa chọn phương thức gia nhập thị trường để thâm nhập tài sản địa phương là chiến lược quan trọng để thực hiện hoạt động kinh doanh của công ty đa quốc gia tại nước nhận đầu tư. Nghiên cứu này sử dụng lý thuyết của Hennart – “Lý thuyết hợp nhất tài sản” để phát triển những tranh luận về mối quan hệ giữa phương thức gia nhập thị trường và khả năng thâm nhập tài sản địa phương của công ty đa quốc gia tại ĐBSCL. Bằng chứng thực tiễn từ 36 công ty con đang hoạt động tại khu vực này cho thấy rằng, những công ty con được thành lập thông qua phương thức đầu tư mới có khả năng thâm nhập tài sản địa phương thấp hơn so với những công ty con thành lập thông qua phương thức sáp nhập và mua lại. Ngoài ra, bằng chứng thực tiễn của nghiên cứu còn cho thấy rằng, khoảng cách văn hóa giữa nước đầu tư và nước nhận đầu tư cũng giữ vai trò quan trọng đối với khả năng thâm nhập tài sản tại địa phương, cụ thể là nó có mối quan hệ nghịch đối với khả năng thâm nhập tài sản địa phương. Hàm ý của nghiên cứu này là để thâm nhập tài sản địa phương tại nước nhận đầu tư, các công ty con nên tiếp cận thị trường mục tiêu thông qua các công ty nội địa hoặc đối tác của họ đã quen thuộc với môi trường đó hơn là thành lập công ty mới tại khu vực này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. 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.
2. Brouthers, K.D. 2002. Institutional, cultural and transaction cost influences on entry mode choice and performance. *Journal of International Business Studies*, 33: 203-221.
3. 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).

4. 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.
5. 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.
6. 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.
7. Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E. and Tatham, R.L. 2006. *Multivariate Data Analysis* (6th edition). Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
8. 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.
9. 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.
10. 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.
11. Hofstede, G.H. 1980. *Culture consequences: International Differences in Work-Related Value.*, London: Sage Publications.
12. 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.
13. 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).
14. Lee, S-H. và Oh, K. K. 2010. Corruption in Asia: Pervasiveness and arbitrariness. *Asia Pacific Journal of Management*, 24: 97-114.
15. 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).
16. 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).
17. 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).
18. Ramadani, D. và van Witteloostuijn, A. 2012. The shareholder – manager relationship and its impact on likelihood of firm bribery. *Journal of Business Ethics*, 108: 495-507.
19. Sharma, V. và Erramilli, M. 2004. Resource-based explanation of entry mode choice. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 12: 1–18.
20. Slangen, A.H. 2011. A communication-based theory of the choice between Greenfield and acquisition entry. *Journal of Management Studies*, 8: 1699-1726
21. 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.
22. Vũ Anh Dũng và Bùi Gia Tuân. 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).
23. Vũ Anh Dũng và Bùi Gia Tuân. 2012. Sáp nhập và thầu 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).
24. Vũ Anh Dũng và Phùng Xuân Nhạ. 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).