



CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI SỰ PHÁT TRIỂN CỦA CÁC CÔNG TY ĐA QUỐC GIA ĐẾN TỪ CHÂU MỸ TẠI VIỆT NAM

Determinants affect the development of American multinational corporations in Vietnam

Trần Thị Bạch Yến¹, Trần Thu Hương^{2,*}, Phan Thanh Khiết³

¹ttbyen@ctu.edu.vn, ²huongtran@ctu.edu.vn

^{1,2,3}Khoa Kinh Tế; Trường Đại học Cần Thơ, Cần Thơ, Việt Nam

TÓM TẮT. Việt Nam là một trong những điểm đầu tư lý tưởng của Châu Á, do đó, việc tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển của các công ty đa quốc gia nói chung và các công ty đến từ Châu Mỹ nói riêng tại Việt Nam là hướng nghiên cứu cần thiết. Nhóm tác giả đã thực hiện nghiên cứu nhằm đưa ra các nhân tố sẽ ảnh hưởng đến sự phát triển này trên 40 công ty con thuộc công ty đa quốc gia (MNCs) nằm ở khu vực Bắc Mỹ đang đầu tư tại Việt Nam. Kết quả nghiên cứu dựa trên phương pháp ước lượng bình quân bé nhất đã chỉ ra rằng các yếu tố về khả năng quản lý nợ, quy mô công ty, số lượng lao động sẽ tương quan thuận với sự phát triển của các MNCs này. Ngoài ra, bài viết cũng đã xem xét các yếu tố khác như số năm hoạt động, đặc điểm nhà quản lý, xuất khẩu, khác biệt văn hóa để đánh giá sự ảnh hưởng của nhân tố đó đến sự phát triển nhưng kết quả các biến không có ý nghĩa thống kê trong nghiên cứu. Vì vậy, để thành công và phát triển tại nước tiếp nhận đầu tư là nước đang phát triển, các MNCs nên chú trọng về khả năng tài chính, đặc biệt là quản lý nợ. Kết quả của nghiên cứu có thể được dùng để xây dựng giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của MNCs Mỹ tại Việt Nam.

TỪ KHÓA: Đa quốc gia Mỹ; Hiệu quả hoạt động; Quản lý nợ; Quy mô; Khoảng cách văn hóa

ABSTRACT. To expand greater achievement in international investment, multinational corporations (MNCs) have tried their best to significantly operate their subsidiary network at global extent, Vietnam included. Vietnam is considered as one of the ideal destinations for MNCs to invest in compared to other Asian markets, hence analyzing the determinants that possibly affect MNCs' operation and development in the host countries is essential. In particular, it is important to investigate factors that impact the economic development of American subsidiaries in Vietnam. We, thus, extract the information from 40 American subsidiaries to examine such factors by OLS analysis. The findings revealed that debt managing capacity, size of the firms, and number of employees present positive correlations to the economic development of such subsidiaries. Besides, it is revealed that other elements such as international experience, managers' characteristics, and cultural distance showed statistical insignificance to firm's economic development. Managerial implications for improving the subsidiaries' growth in Vietnam could be introduced.

KEYWORDS: MNC in Americas; Performance; Debt Management; Scale; Cultural Distance

1. GIỚI THIỆU

Châu Mỹ nói chung, đặc biệt là Bắc Mỹ là một trong những khu vực có nền kinh tế lớn nhất trên thế giới, là đối tác chiến lược kinh tế quan trọng đối với Việt Nam. Sự phát triển kinh tế Việt Nam gắn liền với quốc gia Hoa Kỳ, Canada, Mexico,... từ các khoản viện trợ đến sự đóng góp của các công ty đa quốc gia Bắc Mỹ có mặt tại Việt Nam như Coca-Cola (hoạt động tại Việt Nam năm 1994), Pepsico (hoạt động tại Việt Nam năm 1994) hay Unilever (hoạt động tại Việt Nam năm 1995),... Thế nhưng, một trong những hạn chế mà các công ty vừa và nhỏ Bắc Mỹ còn yếu là kinh nghiệm về thị trường nước ngoài, các nghiên cứu văn hóa trên thế giới dưới góc độ chiến lược doanh nghiệp vẫn còn hạn chế. Thực tế đã chứng minh, một số công ty đa quốc gia với vốn hiểu biết sâu rộng về văn hóa Việt đã đem lại thành công, có thể kể đến như Unilever với sản phẩm Sunsilk bô kết và P/S muối, P/S trà xanh... nhưng Unilever lại cực kì chật vật trong giai đoạn đầu vào Việt Nam do sự khác biệt về văn hóa.

Đã có những nghiên cứu khoa học vận dụng thành công các khái niệm về văn hóa và khoảng cách văn hóa để giải thích về mối liên kết và quá trình quốc tế hóa của công ty đa quốc gia và xem yếu tố văn hóa như biến số để giải thích về hiệu quả và mức độ kinh doanh quốc tế của MNCs. Điều đó chứng tỏ ảnh hưởng của yếu tố văn hóa trong kinh doanh, nhất là trong bối cảnh các quốc gia đang ngày càng hội nhập sâu với thế giới như Việt Nam là rất quan trọng. Từ thực tế đó, nghiên cứu về “Các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển

của công ty đa quốc gia đến từ Châu Mỹ tại Việt Nam” trong đó có yếu tố khoảng cách văn hóa được thực hiện.

2. NỘI DUNG

Các nhà đầu tư đến từ Châu Mỹ đã đầu tư vào 17/21 ngành trong hệ thống phân ngành kinh tế quốc dân. Trong đó vốn đầu tư tập trung vào lĩnh vực dịch vụ lưu trú và ăn uống với 17 dự án, tổng số vốn đăng ký xấp xỉ 4,68 tỷ USD (chiếm 42,3% tổng vốn đăng ký của Hoa Kỳ tại Việt Nam). Lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo dẫn đầu về tổng số dự án với 323 dự án, tổng số vốn đăng ký đứng thứ hai đạt 2,24 tỷ USD (chiếm 20,3% tổng vốn đăng ký của Hoa Kỳ tại Việt Nam). Còn lại là một số lĩnh vực khác.

Sự phát triển doanh nghiệp là một trong những đề tài được phân tích nhiều nhất trong kinh tế học thuật.

Theo Storey (1994), có sự tương tác giữa 3 nhóm phát triển ảnh hưởng đến sự phát triển của doanh nghiệp, chính là: (i) năng lực doanh nhân, (ii) doanh nghiệp và (iii) chiến lược doanh nghiệp. Đối với (i), Storey cho rằng có vài yếu tố tác động đến nó, ví dụ như là kinh nghiệm, tuổi tác và động lực. Đối với (ii), đặc điểm của doanh nghiệp, cái mà ảnh hưởng đến sự phát triển của doanh nghiệp, chính là:

Received: March, 8th, 2018.

Accepted: July, 18th, 2018

*Corresponding author.

E-mail: huongtran@ctu.edu.vn



Hình 1. Tỷ trọng ngành đầu tư của MNCs đến từ Hoa Kỳ và Canada

(Nguồn: Cục đầu tư nước ngoài, 2017)

kinh nghiệm doanh nghiệp trên thương trường, quy mô doanh nghiệp và vị trí doanh nghiệp đang kinh doanh. Đối với (iii), sự phát triển của doanh nghiệp có thể bị ảnh hưởng bởi các chiến lược liên quan đến công nghệ hoặc xuất khẩu. Ngoài ra, Storey còn chỉ ra được một số rào cản đối với sự phát triển của doanh nghiệp như: sự sẵn có trong việc mở rộng tài chính, sự phát triển về cầu, về sự cạnh tranh hay về các kĩ năng như kĩ năng marketing, bán hàng, kĩ năng quản lí hay thậm chí là kĩ năng của người lao động cũng là rào cản đối với sự phát triển của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, các bài nghiên cứu (Mata, 1994; Hall, 1987, Dunne và cộng sự, 1989) đều tìm ra được sự ảnh hưởng đến sự phát triển của công ty là do quy mô và tuổi đời công ty, họ cho rằng các công ty non trẻ, nhỏ có xu hướng phát triển mạnh hơn các công ty lớn và có tuổi đời cao. Almus và Nerlinger (2000), Davidsson và cộng sự (2002), Glancey (1998), Wijewardena và Tibbits (1999) đều cho ra kết quả nghịch biến giữa sự phát triển và tuổi đời công ty.

Hall (1987), Harhoff và cộng sự (1998), Yasuda (2005) cũng đã chỉ ra rằng, công tác R&D cũng ảnh hưởng đến sự phát triển của công ty. Kết quả chỉ rằng R&D làm tăng tỉ lệ phát triển của công ty. Ngoài ra, Storey (1994) cũng đề cập đến những hạn chế về tài chính là một trong những hàng rào quan trọng ngăn cản sự phát triển của công ty.

Các nhà nghiên cứu như là Storey (1994), Kirchoff và cộng sự (2002), Davidsson và cộng sự (2002), Henrekson và Johansson (2008) đều cho rằng quy mô công ty là một trong những nhân tố quan trọng nhất để xác định sự phát triển của công ty. Bigsten và Gebreyesus (2007) phát hiện ra rằng quy mô công ty sẽ có quan hệ nghịch chiều với sự phát triển. You (1995) cũng đi đến kết luận tương tự như vậy trong bài nghiên cứu của tác giả này.

Phần lớn các bài nghiên cứu về sự phát triển đều tập trung phân tích vào sự tác động của yếu tố R&D. Del Monte và Papagni (2003) chỉ ra rằng, sự phát triển của doanh nghiệp có liên hệ thuận chiều với khối lượng nghiên cứu. Adamou và Sasidharan (2007) cũng cho rằng, công tác R&D là nhân tố cần thiết để xác định sự phát triển doanh nghiệp. Tuy nhiên, một số nghiên cứu lại gặp khó khăn trong việc xác định ý nghĩa của R&D đến sự phát triển. Ví dụ điển hình như Brouwer, Kleinknecht và Reijnen (1993) cho thấy chi phí R&D không có ý nghĩa trong bài nghiên cứu của họ về sự phát triển doanh nghiệp. Corsino và Gabriele (2011) cũng đưa ra kết luận tương tự, việc nghiên cứu nhìn chung không có ý nghĩa trong sự phát triển của một doanh nghiệp.

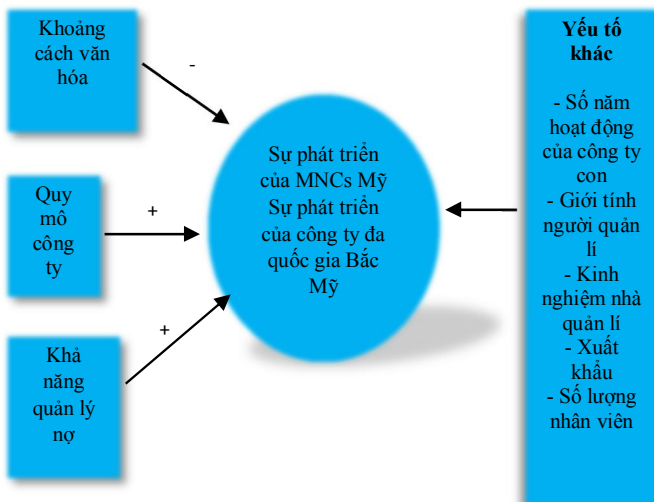
Mô hình nghiên cứu

Từ việc tổng hợp nghiên cứu về các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển của các công ty con đến từ Châu Mỹ (gọi chung là MNCs Mỹ từ đây), tác giả đã xây dựng giải thuyết cho việc nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển của các MNCs Châu Mỹ tại Việt Nam. Lý giải cho việc nghiên

cứ tập trung vào nhóm các công ty con của các MNCs đến từ Bắc Mỹ do theo Bộ KHĐT (2017) trên 80% các MNCs của Mỹ đã và đang đầu tư tại Việt Nam đến từ khu vực Bắc Mỹ bao gồm Mỹ, Canada, và quốc gia khác thông qua các biển như sau:

Hình 2. Mô hình nghiên cứu

2.1 Giải thuyết



Dựa vào lược khảo và tổng hợp từ các mô hình nghiên cứu trước, tác giả đưa ra ba giả thuyết dùng để kiểm định như sau:

Giả thuyết 1: Khoảng cách văn hóa giữa Việt Nam (host country) và các quốc gia (home countries) càng lớn thì sự phát triển của các công ty con sẽ càng nhỏ. Trong môi trường hội nhập ngày càng sâu, văn hóa càng trở nên đa dạng và hài hòa trên phạm vi toàn cầu. Một trong những rào cản lớn nhất đối với các công ty mong muốn thâm nhập thị trường nước ngoài đó chính là hàng rào về văn hóa, thể chế.

Giả thuyết 2: Các công ty con có quy mô lớn sẽ phát triển hơn các công ty có quy mô nhỏ. Theo tác giả, quy mô công ty càng lớn thì công ty sẽ càng có nhiều nguồn lực cả về con người (Human resource) và tài chính (Financial resource), đây là nền tảng cho sự phát triển. Vì vậy, công ty nắm giữ lợi thế này sẽ có nhiều cơ hội hơn để phát triển.

Giả thuyết 3: Công ty con có khả năng quản lý nợ càng tốt thì càng phát triển. Nguồn lực về tài chính là cực kì quan trọng đối với một tổ chức, cho phép họ đầu tư thiết bị mới, phát triển sản phẩm và quảng bá danh tiếng công ty trong thị trường mới. Một trong các chỉ số quan trọng để phản ánh nguồn lực tài chính công ty đó chính là chỉ số liên quan đến nợ. Nợ luôn tồn tại hai mặt, nếu như một công ty có tỷ lệ nợ thấp, ngụ ý khả năng phá sản của công ty sẽ thấp. Công ty nếu như muốn huy động vốn từ các nguồn vay, điều đầu tiên họ xem xét là khả năng trả nợ. Trong bài nghiên cứu này, tác giả sử dụng tỷ số nợ trên tổng tài sản (debt ratio) để phản ánh khả năng quản lý nợ của một công ty. Tỷ lệ này càng thấp, thì công ty quản lý nợ càng tốt. Ngược lại, tỷ số này càng cao, nợ của công ty sẽ càng cao, công ty càng có nhiều khả năng phá sản.

2.2 Phương pháp đo lường biến

Biến phụ thuộc là sự phát triển của công ty (Y): được thể hiện thông qua 2 biến: rev (doanh thu) và prof (lợi nhuận). Doanh thu và lợi nhuận càng lớn thì sự phát triển của công ty sẽ càng cao. Giá trị càng lớn thể hiện công ty có doanh thu từ xuất khẩu càng cao. Giá trị này được thu thập từ các báo

cáo tài chính thường niên của 40 MNCs trên trang web chính thức của từng công ty từ 2012 đến năm 2016.

Các biến độc lập: Đặc điểm của các trong mô hình nghiên cứu được tổng hợp như sau:

Bảng 1. Diễn giải, cách thức đo lường và kỳ vọng các biến trong mô hình

| Biến | Ký hiệu | Đo lường | Kỳ vọng |
|-------------------------------|---------|--|---------|
| Biến phụ thuộc | | | |
| Doanh thu (Y ₁) | Rev | Trung bình cộng doanh thu của công ty con từ năm 2012-2016 | |
| Lợi nhuận ((Y ₂)) | Prof | Trung bình cộng lợi nhuận của công ty con từ năm 2012-2016 | |
| Biến độc lập | | | |
| Khoảng cách văn hóa | CD | Sử dụng 6 khía cạnh của Hofstede và công thức của Kogut và Sigh (1998) | - |
| Quy mô công ty | Size | Trung bình cộng tổng tài sản của công ty con từ năm 2012-2016 | + |
| Khả năng quản lý nợ | DA | Trung bình cộng tỷ số nợ trên tổng tài sản (D/A) của công ty đa quốc gia từ năm 2011-2016 | - |
| Biến kiểm soát | | | |
| Số năm hoạt động | Age | Tổng số năm hoạt động của công ty tính đến năm 2016 | + |
| Giới tính quản lý | Gender | Là biến giả, nhận giá trị là 1 nếu là nam, 0 nếu là nữ | + |
| Kinh nghiệm quản lý | Exp | Tổng số năm tham gia công việc điều hành quản lý thuộc lĩnh vực hoạt động của công ty hiện tại, được tính đến năm 2016 | + |
| Xuất khẩu | Ex | Là biến giả, 1 nếu công ty có xuất khẩu, 0 nếu ngược lại | + |
| Số lượng nhân viên | Empl | Trung bình cộng số nhân viên của công ty con từ năm 2012-2016 | + |

(Nguồn: Kết quả xử lý số liệu bằng STATA, 2016)

Biến khoảng cách văn hóa (CD) dựa vào phương pháp của Kogut và Singh (1988), tác giả sẽ tính được khoảng cách văn hóa giữa Việt Nam và các nước. Chỉ số khoảng cách văn hóa được xác định bởi công thức:

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

Trong đó:

CD_j: Khoảng cách văn hóa giữa quốc gia j và quốc gia u.

I_{ij}: Chỉ số khía cạnh văn hóa thứ i của nước đi đầu tư thứ j.

V_i: Phương sai của chỉ số khía cạnh văn hóa thứ i.

Giá trị này càng lớn thì khoảng cách văn hóa giữa Việt Nam và các nước khu vực Bắc Mỹ sẽ càng lớn.

2.3 Phương pháp ước lượng mô hình

Nghiên cứu này sử dụng mô hình hồi quy tuyến tính bằng phương pháp bình quân bé nhất (OLS) để ước lượng tác động của các yếu tố đến doanh thu và lợi nhuận của công ty con.

Phương trình ước lượng được thể hiện như sau:

$$Y = \beta_0 + \beta_1cd + \beta_2size + \beta_3DA + \beta_4empl + \beta_5age + \beta_6gender + \beta_7exp + \beta_8sex + \epsilon$$

Trong đó:

- Y: Biến phụ thuộc (doanh thu và lợi nhuận của công ty con).

- β₀: Hệ số chặn của mô hình (giá trị của Y khi tất cả giá trị X bằng 0)

- β_{1->4}: Lần lượt là hệ số ước lượng của khoảng cách văn hóa, quy mô và khả năng quản lý nợ.

- β_{5->8}: Lần lượt là hệ số ước lượng các biến kiểm soát về số lượng nhân viên, số năm hoạt động công ty, giới tính người quản lý, kinh nghiệm người quản lý và xuất khẩu.

- ε: Sai số của mô hình hồi quy.

3. KẾT QUẢ

3.1 Mô tả thống kê và ma trận tương quan

Trong bài nghiên cứu này, tác giả sử dụng dữ liệu không gian nên sẽ bỏ qua phần kiểm định tự tương quan của dữ liệu. Tác giả sử dụng phương pháp kiểm định White để kiểm tra hiện tượng phương sai sai số thay đổi (Heteroscedasticity), và kết quả cho thấy rằng, cả 2 mô hình đều chấp nhận giả thuyết H₀: mô hình không có hiện tượng phương sai sai số thay đổi (P_{doanh thu}=0,4135; P_{lợi nhuận}= 0,4110) (Phụ lục Bảng 2a và 2b)

3.2 Kết quả và thảo luận

Từ kết quả hồi quy của bảng 2 về sự cải thiện của R² từ 0,5112 (mô hình 1) đến 0,7047 (mô hình 5). Điều này chứng tỏ mô hình 5 có khả năng giải thích 70,47% các nhân tố tác động đến sự phát triển của MNCs Bắc Mỹ tại Việt Nam thông qua doanh thu và là mô hình tốt nhất, đầy đủ nhất trong 5 mô hình đưa ra ước lượng. Mô hình 5 xem xét đầy đủ tác động của 8 biến, gồm 3 biến độc lập: khoảng cách văn hóa (CD), tỷ số nợ trên tổng tài sản (DA), quy mô công ty (size) và 5 biến kiểm soát: giới tính nhà quản lý (GENDER), số năm hoạt động (AGE), kinh nghiệm quản lý (EXP), xuất khẩu (EX) và số lượng nhân viên (EMPL). Kết quả ước lượng trong mô hình 5 (Bảng 3) được viết lại vào mô hình hồi quy và phân tích như sau:

$$\lnrev(Y_1) = 23,213 - 0,776DA + 0,000004Size + 0,425lnempl + \epsilon$$

Kết quả ước lượng của mô hình cho thấy:

Bảng 3. Kết quả ước lượng hồi quy OLS các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển của công ty đa quốc gia thông qua chỉ tiêu doanh thu (Y₁)

| Các biến | Kỳ vọng | MH 1 | MH 2 | MH 3 | MH 4 | MH 5 |
|-----------------------|---------|-------|--------|-----------|-----------|-----------|
| Biến độc lập | | | | | | |
| CD | - | | -6,776 | | | -7,127 |
| DA | - | | | -0,754*** | | -0,776** |
| Size | + | | | | 0,000003* | 0,000004* |
| Biến kiểm soát | | | | | | |
| Age | + | 0,003 | 0,011 | 0,009 | 0,013 | 0,027 |

| | | | | | | |
|----------------|---|--------|-----------|--------|--------|----------|
| Gender | + | -0,425 | -0,555 | -0,373 | -0,096 | -0,167 |
| Exp. | + | -0,063 | -0,095 | -0,040 | -0,051 | -0,060 |
| Ex | + | 0,523 | 0,405 | 0,475 | 0,475 | 0,300 |
| Empl. | + | 0,599* | 0,557* | 0,554* | 0,521* | 0,425* |
| Hằng số | | 6,396* | 21,907*** | 7,085* | 6,198* | 23,213** |
| R ² | | 0,511 | 0,533 | 0,562 | 0,625 | 0,705 |

(Nguồn: Kết quả xử lý số liệu bằng STATA, 2016)

*, **, *** lần lượt biểu thị cho các mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%

Tỷ số nợ trên tổng tài sản (DA): Biến tỷ số nợ trên tổng tài sản và biến doanh thu có mối quan hệ nghịch biến tại mức ý nghĩa thống kê 5% ($\beta_{DA} = -0,776$; $p = 0,023 < 0,05$). Điều này cho thấy nếu như tỷ số nợ trên tổng tài sản tăng lên 1 đơn vị, thì doanh thu của các MNCs Mỹ sẽ giảm đi 0,776%. Nói cách khác, công ty có tỷ lệ nợ càng cao thì họ sẽ càng phải trả nhiều hơn vào chi phí lãi suất nợ vay chưa tính đến yếu tố khác như lạm phát trong và ngoài nước, chính sách tiền tệ của chính phủ. Hay nếu như công ty đó đi vay ở ngân hàng nước ngoài, thì tỷ giá hối đoái cũng là một phần nguyên nhân khiến cho chi phí vay vốn của công ty đó tăng cao. Kết quả này hoàn toàn trùng khớp với giả thuyết H₃ mà tác giả đã đưa ra ban đầu, đó là khả năng quản lý nợ càng tốt thì doanh nghiệp càng phát triển càng tốt. Đây được xem là bằng chứng thực tiễn chứng minh sự đúng đắn của các tác giả Jensen (1986), Stulz (1990) và Hart và Moore (1995) về tầm ảnh hưởng của nợ đến sự phát triển của công ty.

Quy mô công ty (Size): Biến quy mô công ty có tác động thuận chiều với biến phụ thuộc tại mức ý nghĩa 1% ($\beta_{size} = 0,000004$; $p = 0,001 < 0,1$). Nhìn vào hệ số ước lượng, biến quy mô công ty tuy có ý nghĩa, nhưng sự tác động của biến này vào biến phụ thuộc là không nhiều. Nếu như quy mô hay tài sản của công ty tăng lên 1 nghìn USD, thì doanh thu sẽ tăng lên 0,000004%. Một công ty có quy mô càng lớn, tài sản càng lớn thì khả năng tài chính của họ sẽ càng vững mạnh. Họ sẽ dễ dàng trong việc đưa ra các quyết định đầu tư nhằm gia tăng hiệu suất làm việc của cả máy móc và lao động, nhiều sản phẩm sẽ được tạo ra hơn và doanh thu công ty sẽ càng lớn. Kết quả này là đúng với kỳ vọng của giả thuyết 2 mà tác giả đã đưa ra, đó là quy mô công ty càng lớn thì doanh nghiệp sẽ càng phát triển mạnh mẽ. Đã có rất nhiều tác giả sử dụng biến quy mô công ty để xem xét sự phát triển của công ty như Vijayakumar và Tamizhselvan (2010), Lee (2009) và phần lớn đều cho ra kết quả thuận chiều, mặc dù cách đo lường quy mô công ty của các tác giả là khác nhau. Như vậy, giả thuyết 2 được chấp nhận cả về lý thuyết lẫn thực tiễn.

Số lượng nhân viên (lnempl): Biến số lượng nhân viên có tác động thuận chiều với biến doanh thu của các MNCs Mỹ với mức ý nghĩa 1% ($\beta_{lnempl} = 0,425$; $p = 0,004$). Nói cách

khác, nếu như số lượng nhân viên của công ty tăng lên 1, thì doanh thu sẽ tăng 0,425 nghìn USD. Điều này được giải thích là khi các MNCs Mỹ đầu tư vào với quy mô lao động càng lớn thì số lượng lao động tham gia vào quá trình sản xuất ra sản phẩm sẽ càng nhiều, dẫn đến công suất lao động tăng, sản phẩm được tạo ra ngày càng nhiều và doanh thu tăng cũng sẽ là điều tất yếu. Thêm vào đó, với nguồn lực con người càng dồi dào, thì “chất xám” để sáng tạo càng nhiều. Công ty sẽ được hưởng lợi ngay chính sự sáng tạo đó để đem về doanh thu.

Kết quả ước lượng mô hình hồi quy tuyến tính OLS về tác động của các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển của MNCs Mỹ tại Việt Nam thông qua lợi nhuận được trình bày trong bảng 3. Qua đó, sự cải thiện của R² từ 0,4455 (mô hình 1) đến 0,6716 (mô hình 5). Điều này chứng tỏ mô hình 5 có khả năng giải thích 67,16% các nhân tố tác động đến sự phát triển của MNCs Mỹ tại Việt Nam thông qua lợi nhuận và là mô hình tốt nhất, đầy đủ nhất trong 5 mô hình đưa ra ước lượng.

Mô hình 5 xem xét đầy đủ tác động của 8 biến, gồm 3 biến độc lập: khoảng cách văn hóa (CD), tỷ số nợ trên tổng tài sản (DA), quy mô công ty (size) và 5 biến kiểm soát: giới tính nhà quản lý (GENDER), số năm hoạt động (AGE), kinh nghiệm quản lý (EXP), xuất khẩu (EX) và số lượng nhân viên (EMPL).

Mô hình 5 được trình bày dưới dạng mô hình như sau:

$$\ln\text{prof} = 13,37 - 1,211\text{DA} + 0,000004\text{size} + 0,395\ln\text{empl} + \varepsilon$$

Tỷ số nợ trên tổng tài sản (DA): Biến tỷ số nợ trên tổng tài sản tác động nghịch chiều với lợi nhuận của MNCs Mỹ tại mức ý nghĩa 1% ($\beta_{DA} = -1,211$; $p = 0,002 < 0,01$). Điều này có ý nghĩa nếu như tỷ lệ nợ trên tổng tài sản tăng lên 1 đơn vị, thì lợi nhuận của MNCs sẽ giảm đi 1,211%. Vấn đề này đã được giải thích ở mô hình trước, đối với các công ty quản lý nợ càng tốt thì công ty đó sẽ không cần phải trả quá nhiều các khoản chi phí liên quan đến nợ, làm thâm hụt lợi nhuận công ty. Thêm vào đó, họ sẽ có ưu thế trong việc huy động vốn từ nhiều nguồn như nguồn vay, hay từ kêu gọi các nhà đầu tư. Từ đó, làm tăng nguồn thu nhập và công ty càng phát triển.

Bảng 4. Kết quả ước lượng hồi quy OLS các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển của công ty đa quốc gia thông qua lợi nhuận (Y₂)

| Các biến | MH 1 | MH 2 | MH 3 | MH 4 | MH 5 |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|
| Biến độc lập | | | | | |
| CD | | -3,144 | | | -3,524 |
| DA | | | -1,184* | | -1,211* |
| Size | | | | 0,000004** | 0,000004* |
| Biến kiểm soát | | | | | |
| Age | 0,017 | 0,020 | 0,024 | 0,026 | 0,037 |
| Gender | -0,980*** | -1,038*** | -0,887*** | -0,663 | -0,621 |
| Exp. | -0,013 | -0,028 | 0,020 | -0,001 | 0,017 |
| Ex. | -0,201 | 0,147 | 0,129 | 0,154 | 0,018 |
| Empl. | 0,582* | 0,560* | 0,490* | 0,507* | 0,395** |
| Hằng số | 4,308* | 11,521 | 5,479* | 4,097* | 13,37 |
| R ² | 0,445 | 0,449 | 0,560 | 0,5451 | 0,671 |

(Nguồn: Kết quả xử lý số liệu bằng STATA, 2016)

*, **, *** lần lượt biểu thị cho các mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%

Quy mô công ty (size): Biến quy mô công ty tác động thuận chiều với lợi nhuận của MNCs tại mức ý nghĩa 1% ($\beta_{size}=0,000004$; $P = 0,004 < 0,1$). Có nghĩa là nếu như quy mô, hay tài sản của công ty tăng lên 1 nghìn USD, thì lợi nhuận của công ty sẽ tăng lên 0,000004%, vẫn là phần tăng không quá lớn.

Số lượng nhân viên (lnempl): Có sự tác động thuận chiều giữa biến số lượng nhân viên và biến lợi nhuận của công ty tại mức ý nghĩa 5% ($\beta_{lnempl}=0,395$; $p = 0,017 < 0,05$). Điều này được giải thích ngắn gọn là khi các MNCs Mỹ với số lượng lao động càng lớn thì nhân lực tham gia vào quá trình sản xuất ra sản phẩm sẽ càng nhiều, năng suất lao động được cải thiện và từ đó lợi nhuận của công ty sẽ ngày một tăng.

Qua bài nghiên cứu, tác giả đã cung cấp các tác nhân ảnh hưởng đến sự phát triển của các MNCs Mỹ tại Việt Nam. Như đã phân tích, yếu tố về quy mô công ty và khả năng quản lý nợ có kết quả nghiên cứu phù hợp với kỳ vọng của tác giả. Trong số các biến kiểm soát, chỉ có biến số lượng nhân viên là có ý nghĩa và tác động cùng chiều đến biến phụ thuộc - đúng với kỳ vọng của tác giả. Ngoài ra, biến khoảng cách văn hóa, số tuổi công ty, giới tính quản lý, kinh nghiệm nhà quản lý và xuất khẩu không có ý nghĩa về mặt thống kê trong bài nghiên cứu này.

Kết quả từ bài nghiên cứu đã chỉ ra rằng, MNCs Mỹ với khả năng quản lý nợ hợp lý hơn thì sẽ càng phát triển hơn, công ty có quy mô lớn hơn sẽ phát triển hơn các công ty có quy mô nhỏ. Ngoài ra, với số lượng lao động lớn hơn thì sẽ phát triển mạnh hơn các công ty có số lượng lao động thấp. Kết quả trên có hàm ý rằng, để thành công và phát triển tại nước tiếp nhận đầu tư là nước đang phát triển, các công ty đa quốc gia nên chú trọng về khả năng tài chính, đặc biệt là quản lý nợ. Thêm vào đó, yếu tố lao động và quy mô của công ty cũng là cực kỳ quan trọng. Công ty nào có lợi thế về ba yếu tố trên thì khả năng phát triển bền vững của công ty đó sẽ càng cao.

4. HẠN CHẾ VÀ ĐỊNH HƯỚNG NGHIÊN CỨU TIẾP THEO

Bài viết trên vẫn tồn tại một số mặt hạn chế, đầu tiên, đó là cỡ mẫu là tương đối nhỏ, với số lượng MNCs Mỹ trong mẫu quan sát chỉ là 40 điều này có thể gây ra một số hạn chế trong việc đại diện cho tổng thể. Thứ hai, số lượng các MNCs Mỹ tại Việt Nam nhiều nhưng việc tiếp cận và cập nhật các số liệu thống kê trên các trang web của công ty là khá khiêm tốn, chưa đầy đủ và mới đầu tư lại gần đây (khoảng 3 năm trở lại đây) gây khó khăn trong quá trình thu thập dữ liệu cung cấp cho bài nghiên cứu.

Cuối cùng, các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển luôn là đề tài nghiên cứu được các học giả quan tâm khá nhiều, nhưng có thể nhận thấy rằng hiện nay ở Việt Nam, các hướng nghiên cứu liên quan đến vấn đề này của các MNCs vẫn còn hạn chế. Do đó, tác giả hy vọng rằng với kết quả nghiên cứu từ bài viết sẽ góp phần tạo ra nhiều ý tưởng nghiên cứu chuyên sâu hơn, hoặc hỗ trợ các doanh nghiệp trong và ngoài nước có thể hiểu rõ về thị trường Việt Nam trong thời gian sắp tới.

Ngoài ra, các yếu tố khác như số năm hoạt động, đặc điểm nhà quản lý, xuất khẩu, khoảng cách văn hóa giữa nước chủ

nhà và nước đầu tư cũng được đưa ra xem xét tuy nhiên các biến trên đều không có ý nghĩa thống kê trong bài nghiên cứu này. Các nghiên cứu tiếp theo có thể khai thác sâu hơn và tập trung vào các yếu tố trên để chỉ ra đầy đủ và hoàn thiện hơn các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển của các MNCs nhằm tạo điều kiện thu hút hơn nữa các đầu tư từ nước ngoài và giúp Việt Nam trở thành điểm đến lý tưởng cho các MNCs để tăng cường hội nhập kinh tế thế giới.

5. TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Tổng cục Thống kê, **2016**.
- [2] Cục đầu tư nước ngoài. Tình hình đầu tư của Canada tại Việt Nam, **2016**, <<http://fia.mpi.gov.vn/tinbai/3999/Tinh-hinh-thu-hut-Dau-tu-nuoc-ngoai-cua-Canada-tai-Viet-Nam>>.
- [3] Cục đầu tư nước ngoài. Tình hình đầu tư của Hoa Kỳ tại Việt Nam, **2016**, <<http://fia.mpi.gov.vn/tinbai/2989/Tinh-hinh-dau-tu-truc-tiep-cua-Hoa-Ky-tai-Viet-Nam>>
- [4] Geert Hofstede và Gert Jan Hofstede. *Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. Online Readings in Psychology and Culture*; University of Maastricht and Tilburg, the Netherlands.
- [5] James P. Johnson và Tomasz Lenartowicz. Culture, Freedom and Economic Growth: Do Cultural Values Explain Economic Growth?. *Journal of World Business*, **1998**, no. 33.
- [6] Mike W. Peng. *Global Strategy*; Thomson SouthWestern, **2006**.
- [7] Pankaj Ghemawat & Sebastian Reiche. *National Cultural Differences and Multinational Business*; Globalization Note Series, **2011**.
- [8] Gill A, Mathur N. Factors that affect potential growth of Canadian firms. *Journal of applied finance and banking*, **2011** Oct 1, (4), pp.107.
- [9] Maja Pervan & Josipa Visic. Influence of firm size on its business success. *Croatian Operational Research Review*, 3 (1), **2012**, 213-223.
- [10] Aspasia Vlachvei & Ourania Notta. Firm growth, size and age in Greek firms, *International Journal of Arts and Sciences*, **2008**, 3 (7), 211-225.
- [11] Antje Schimke & Thomas Brenner. Long-run factors of firm growth; *A Study of German firms*, **2011**.
- [12] Francisco Diaz Hermelo & Roberto Vassolo. *The Determinants Of Firm'S Growth: An Empirical Examination*. Abante, Escuela de Administracion. Pontificia Universidad Católica de Chile. **2007**, 10(1), 3-20.
- [13] Becchetti, L. and G. Trovato. The Determinants of Growth for Small and Medium Sized Firms. The Role of the Availability of External Finance. *Small Business Economics*, **2005**, 19(4):291-306.
- [14] Evans, David S. The Relationship Between Firm Growth, Size and Age: Estimate for 100 Manufacturing Industries. *The Journal of Industrial Economics*, **2002**, vol 35, 567-81.
- [15] Penrose, E. The Theory of the Growth of the Firm. *American Economic Review*, **2002**, 88(4).
- [16] Qing Liu. An Empirical Study of the Influence of Cultural Distance on the Performance of Foreign Affiliates of Chinese MNEs. *Amsterdam University*, **2008**.
- [17] Obert, M., and Olawale, F. Does debt really matter on the profitability of small firms? A perspective on small manufacturing firms in Bulawayo, Zimbabwe. *African Journal of Business Management*, **1987**, 4(9): 1709-16.

PHỤ LỤC

Bảng 2a. Ma trận tương quan giữa các biến với doanh thu

| | VIF | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | |
|----------|---------------------|------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|---|
| 1 | Doanh thu | 1 | | | | | | | | | |
| 2 | Khoảng cách văn hóa | 1.21 | -0,223 | 1 | | | | | | | |
| 3 | Quy mô công ty | 1.18 | 0,520 | -0,010 | 1 | | | | | | |
| 4 | Khả năng quản lý nợ | 1.10 | -0,399 | 0,028 | -0,061 | 1 | | | | | |
| 5 | Số năm hoạt động | 1.41 | 0,222 | 0,091 | -0,087 | 0,005 | 1 | | | | |
| 6 | Giới tính CEO | 1.61 | -0,244 | 0,036 | -0,326 | 0,092 | 0,274 | 1 | | | |
| 7 | Kinh nghiệm CEO | 1.40 | -0,216 | -0,249 | -0,007 | 0,181 | -0,204 | -0,296 | 1 | | |
| 8 | Xuất khẩu | 1.41 | 0,447 | -0,205 | 0,21 | -0,164 | 0,069 | -0,330 | -0,062 | 1 | |
| 9 | Số lượng nhân viên | 1.75 | 0,685 | -0,148 | 0,245 | -0,225 | 0,367 | -0,190 | -0,228 | 0,440 | 1 |

(Nguồn: Kết quả xử lý số liệu bằng STATA, 2016)

Bảng 2b. Ma trận tương quan giữa các biến với lợi nhuận

| | VIF | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | |
|----------|---------------------|------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|---|
| 1 | Lợi nhuận | 1 | | | | | | | | | |
| 2 | Khoảng cách văn hóa | 1.23 | -0,156 | 1 | | | | | | | |
| 3 | Quy mô công ty | 1.17 | 0,503 | -0,015 | 1 | | | | | | |
| 4 | Khả năng quản lý nợ | 1.11 | -0,495 | 0,024 | -0,069 | 1 | | | | | |
| 5 | Số năm hoạt động | 1.39 | 0,170 | 0,084 | -0,101 | -0,007 | 1 | | | | |
| 6 | Giới tính CEO | 1.59 | -0,356 | 0,042 | -0,320 | 0,102 | 0,294 | 1 | | | |
| 7 | Kinh nghiệm CEO | 1.41 | -0,086 | -0,252 | -0,011 | 0,177 | -0,213 | -0,293 | 1 | | |
| 8 | Xuất khẩu | 1.39 | 0,370 | -0,212 | 0,203 | -0,173 | 0,056 | -0,323 | -0,067 | 1 | |
| 9 | Số lượng nhân viên | 1.73 | 0,612 | -0,165 | 0,232 | -0,253 | 0,347 | -0,171 | -0,246 | 0,431 | 1 |

(Nguồn: Kết quả xử lý số liệu bằng STATA, 2016)