

HƯỚNG TỚI MỘT MÔ HÌNH TOÀN DIỆN VỀ HỌC HỎI TRONG CÁC DOANH NGHIỆP LIÊN DOANH QUỐC TẾ

Phan Thị Thục Anh

Viện Quản trị Kinh doanh, Đại học Kinh tế Quốc dân
Email: ptanh@bsneu.edu.vn; phanthucanh@yahoo.com

Ngày nhận: 24/5/2017

Ngày nhận bản sửa: 28/7/2017

Ngày duyệt đăng: 25/11/2017

Tóm tắt

Dựa trên các nghiên cứu về học hỏi của liên minh, năng lực hấp thu tri thức và lòng tin, nghiên cứu này đề xuất một mô hình toàn diện về các nhân tố tác động đến việc học hỏi của các doanh nghiệp Liên doanh Quốc tế (liên doanh quốc tế). Mô hình kết hợp tính đa chiều của năng lực hấp thu tri thức và lòng tin – vốn là một yếu tố thường bị bỏ qua trong các nghiên cứu trước. Mô hình được kiểm định trong bối cảnh Việt Nam với dữ liệu thu thập được từ 154 liên doanh quốc tế. Kết quả xác nhận tính toàn diện của mô hình nghiên cứu, trong đó các biến độc lập giải thích được hơn 63% sự biến thiên của học hỏi. Cụ thể, ý định học hỏi, 3 trong 4 thành tố của năng lực hấp thu tri thức và sự sẵn sàng chia sẻ tri thức của công ty mẹ nước ngoài có mối quan hệ thuận chiều với mức học của liên doanh quốc tế. Các thành tố của lòng tin cũng tác động lên học hỏi nhưng mức độ tác động của chúng bị giảm đi khi có sự hiện diện của các nhân tố còn lại. Nghiên cứu góp phần làm giàu có thêm kho tàng tri thức về học hỏi của các liên doanh quốc tế và cung cấp những hàm ý quan trọng cho các nhà quản lý.

Từ khóa: Liên doanh Quốc tế, Học hỏi, Năng lực hấp thu (tri thức), Lòng tin

Toward a Comprehensive Model of International Joint Venture Learning

Abstract:

Based on alliance learning, absorptive capacity and trust literature, this study proposed a comprehensive model linking International Joint Venture (IJV) learning and its determinants. The model takes into account the multi-dimensionality of absorptive capacity and trust which were often omitted in previous studies. It is then tested in the context of Vietnam on the basis of data collected from 154 IJVs. The result confirms the comprehensiveness of the model as it explains more than 63% of the variance in learning. Specifically, learning intent, three out of four dimensions of absorptive capacity, and foreign parents' willingness to share knowledge were found to be positively associated with IJV learning. Trust dimensions were also related to learning but these relationships were alleviated in the presence of the other determinants. The research contributes to the literature on IJV learning and provides important implications for management in IJVs.

Keywords: International Joint Venture; Learning; Absorptive capacity; Trust.

1. Giới thiệu

Học hỏi từ công ty mẹ nước ngoài của các liên doanh quốc tế, một hình thức học tập đặc biệt, luôn là chủ đề được các nhà nghiên cứu quan tâm. Các

học giả tin tưởng rằng lợi thế chính mà một công ty mang lại cho thị trường nước ngoài là nguồn tri thức vượt trội mà họ sở hữu (Kogut & Zander, 2003). Liên doanh được coi là phương tiện hữu hiệu để chuyển

giao tri thức và tạo điều kiện cho học tập (Kogut, 1988; Tiemessen & cộng sự, 1997; Kandemir & Hult, 2005). Tuy nhiên, tri thức được chuyển giao từ công ty mẹ nước ngoài sang liên doanh quốc tế không phải lúc nào cũng hiệu quả: dòng chảy tri thức xuyên biên giới có thể mất nhiều thời gian hơn bất cứ dự đoán nào của các đối tác (Simon, 1991). Do vậy, các nhà nghiên cứu thực sự cần trả lời câu hỏi “những nhân tố nào quyết định việc học hỏi của liên doanh quốc tế từ công ty mẹ nước ngoài?” Hiểu được những nhân tố này sẽ giúp các nhà quản lý đưa ra được chương trình giúp gia tăng thành công trong học hỏi, từ đó có thể cải thiện sự ổn định (Fang & Zou, 2010), khả năng cạnh tranh (Chrysostome & cộng sự, 2013), và hiệu quả hoạt động (Farrell & cộng sự, 2008; Phan & Baughn, 2011) của các liên doanh quốc tế.

Để trả lời câu hỏi này, nhiều nhà nghiên cứu (ví dụ Lane & Lubatkin, 1998; Lane & cộng sự, 2001; Simonin, 2004; Phan & cộng sự, 2006) đã xem xét hiện tượng từ quan điểm nhận thức. Theo quan điểm này, liên doanh quốc tế được coi là đơn vị “xử lý thông tin”. Lượng tri thức thu thập được phụ thuộc vào sự phức tạp của tri thức và khả năng nhận thức của liên doanh quốc tế. Khả năng nhận thức của liên doanh quốc tế có mối liên kết chặt chẽ với khái niệm “năng lực hấp thu” được đề xuất bởi Cohen & Levinthal (1990). Các nhà nghiên cứu khác (ví dụ Dhanaraj & cộng sự, 2004; Inkpen & Currall, 2004) lại xem xét hiện tượng từ quan điểm xã hội, nhấn mạnh vào mối quan hệ, đặc biệt là lòng tin giữa các đối tác. Như Kogut (trong Grandori & Kogut, 2002) đã chỉ rõ, chuyển giao tri thức không chỉ phụ thuộc vào năng lực mà còn phụ thuộc vào mối quan hệ xã hội giữa hai bên. Một số công trình như nghiên cứu của Lyles & Barden (2000), Phan & Baughn (2011) đã cố gắng để kết hợp cả hai quan điểm nhưng những công trình này không phản ánh được tính đa chiều của năng lực hấp thu và/ hoặc lòng tin trong mô hình nghiên cứu, do vậy, vẫn chưa cung cấp được một bức tranh đầy đủ về các nhân tố tác động đến việc học hỏi của các liên doanh quốc tế. Nghiên cứu này lấp khoảng trống đó bằng cách đề xuất một mô hình toàn diện về học hỏi của liên doanh quốc tế tích hợp cả hai quan điểm lẫn tính đa chiều của các biến phụ thuộc và độc lập.

2. Cơ sở lý luận và giả thuyết nghiên cứu

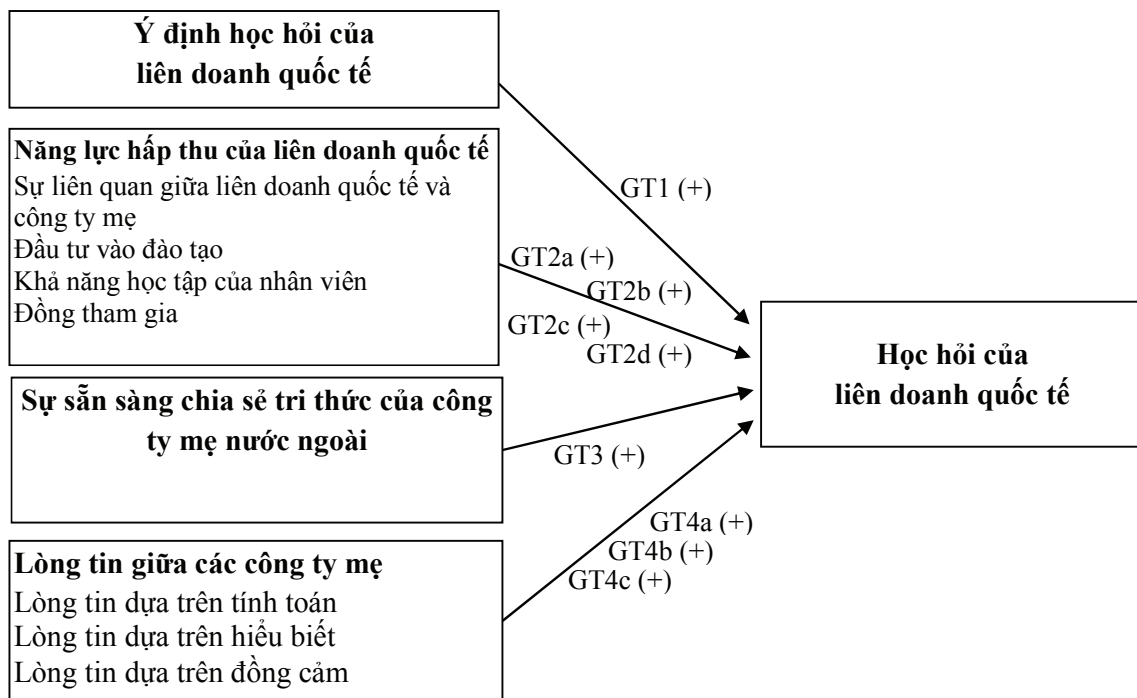
Học hỏi có thể được định nghĩa là quá trình một thực thể xử lý thông tin mới, qua đó thay đổi các

hành vi tiềm năng, hứa hẹn sẽ đem lại kết quả tốt hơn (Huber, 1991). Học hỏi diễn ra trong một liên doanh quốc tế khi liên doanh này thu nạp thông tin mới từ công ty mẹ nước ngoài, xử lý chúng, thay đổi hoặc điều chỉnh hành vi để có thể sản xuất ra được sản phẩm/dịch vụ hay đầu ra tốt hơn. Thông qua quá trình học hỏi, các liên doanh quốc tế có thể phát triển năng lực mới để thích nghi với những thay đổi trong môi trường và cải thiện hiệu quả hoạt động (Chrysostome & cộng sự, 2013). Quá trình học hỏi này đòi hỏi phải có sự nỗ lực của cả hai bên: bên liên doanh (người học) cần phải sẵn sàng học hỏi và bên công ty mẹ (người dạy) cũng cần sẵn lòng dạy. Thực tế, trong các nghiên cứu về học hỏi của liên minh thì tầm quan trọng của ý định học tập của liên doanh và sự sẵn sàng chia sẻ tri thức của công ty mẹ nước ngoài luôn được coi là các điều kiện tiên quyết để việc học hỏi có thể diễn ra (Hamel, 1991; Simonin, 1999; Inkpen, 2000; Steensma & Lyles, 2000; Phan & cộng sự, 2006).

Có “ý định” và “sự sẵn sàng” là chưa đủ để học tập hiệu quả. Các yếu tố khác, bao gồm năng lực hấp thu của liên doanh quốc tế và lòng tin giữa công ty mẹ hai bên cũng rất quan trọng để đảm bảo học hỏi thành công. Năng lực hấp thu từ lâu đã được chứng minh là một trong những yếu tố có ảnh hưởng quyết định nhất đến học tập. Năng lực này đề cập đến “khả năng nhận ra giá trị của thông tin mới từ bên ngoài, đồng hóa nó và áp dụng nó vào mục đích thương mại” (Cohen & Levinthal, 1990, 128). Năng lực hấp thu của tổ chức bao gồm năng lực hấp thu của các thành viên cộng với các yếu tố thuộc về tổ chức như cấu trúc trao đổi thông tin giữa tổ chức với môi trường bên ngoài, trao đổi thông tin giữa các phòng ban/đơn vị và đặc điểm cũng như sự phân bổ chuyên môn trong nội bộ tổ chức (Cohen & Levinthal, 1990). Năng lực hấp thu của tổ chức là một khái niệm đa chiều. Trong nghiên cứu này, năng lực hấp thu của tổ chức bao gồm 4 thành tố: sự liên quan giữa liên doanh quốc tế và công ty mẹ nước ngoài, mức đầu tư của liên doanh quốc tế vào đào tạo, khả năng học hỏi của nhân viên liên doanh, và sự đồng tham gia vào công việc của nhân viên liên doanh và chuyên gia từ công ty mẹ. Việc khái niệm hóa năng lực hấp thu theo 4 thành tố này được lấy từ nghiên cứu của Phan & cộng sự (2006), trong đó, cả 4 thành tố đã được chứng minh là có ảnh hưởng đến học hỏi từ công ty mẹ nước ngoài của liên doanh quốc tế.

Tương tự, lòng tin giữa các công ty mẹ của liên doanh quốc tế cũng được coi là tiền đề quan trọng

Hình 1: Mô hình nghiên cứu đề xuất



cho học hỏi của liên doanh quốc tế. Cũng giống năng lực hấp thu, lòng tin là một khái niệm đa chiều, bao gồm: lòng tin dựa trên tính toán, lòng tin dựa trên hiểu biết và lòng tin dựa trên đồng cảm. Những thành tố này của lòng tin được thừa kế từ nghiên cứu của Lewicki & Bunker (1995) và đã từng được sử dụng trong nghiên cứu của Thang V. Nguyen (2005), Phan Thị Thục Anh (2013), và Luu Trong Tuan & Rowley (2016).

Hình 1 biểu diễn mô hình nghiên cứu đề xuất.

Trong mô hình này, học hỏi từ công ty mẹ nước ngoài của một liên doanh quốc tế bị ảnh hưởng bởi các yếu tố sau: Ý định học hỏi của liên doanh, Năng lực hấp thu tri thức của liên doanh, Sự sẵn sàng chia sẻ tri thức của công ty mẹ nước ngoài và Lòng tin giữa các công ty mẹ.

2.1. Ý định học hỏi

Nonaka & Takeuchi (1995) cho rằng ý định học hỏi là một điều kiện để sáng tạo tri thức. Ý định đề cập đến “khuyến hướng ban đầu của một công ty coi hợp tác là một cơ hội để học tập” (Hamel, 1991, 89-90). Nó nắm bắt được mong muốn nội hoá các kỹ năng và năng lực của đối tác. Nếu không có ý định, sẽ không thể đánh giá được giá trị của thông tin hoặc kiến thức mới từ công ty mẹ (Nonaka, 1994). Do vậy:

GT1: Ý định học hỏi của một liên doanh quốc tế có quan hệ thuận chiều với mức độ học hỏi từ công

ty mẹ nước ngoài của liên doanh.

2.2. Năng lực hấp thu

2.2.1 Thành tố 1: Sự liên quan giữa liên doanh quốc tế và công ty mẹ

Sự liên quan giữa liên doanh quốc tế và công ty mẹ sẽ giúp cho liên doanh có được những kiến thức trước về ngành kinh doanh, sản phẩm và khách hàng, giúp liên doanh học được nhiều hơn từ công ty mẹ nước ngoài. Sự liên quan đã được các nghiên cứu trước (Lane & Lubatkin, 1998; Merchant & Schendel, 2000; Lane & cộng sự, 2001; Hanvanich & cộng sự, 2005) coi là một yếu tố có tiềm năng ảnh hưởng đến học hỏi từ công ty mẹ nước ngoài của liên doanh quốc tế. Do vậy:

GT2a: Sự liên quan giữa liên doanh quốc tế và công ty mẹ có quan hệ thuận chiều với mức độ học hỏi từ công ty mẹ nước ngoài của liên doanh.

2.2.2. Thành tố 2: Đầu tư vào đào tạo

Nếu chỉ đơn thuần có kiến thức liên quan thì chưa đủ mà còn cần nỗ lực học hỏi để có thể nhận ra giá trị của thông tin bên ngoài (Cohen & Levinthal, 1990; Kim, 2001). Thước đo trực tiếp của nỗ lực này chính là đầu tư vào đào tạo. Cam kết bỏ ra các nguồn lực tài chính và phi tài chính vào việc thu thập và chia sẻ thông tin có thể giúp hình thành năng lực học hỏi để vượt qua được các rào cản trong chuyển giao tri

thức (Simonin, 1999). Giả thuyết sau được đề xuất:

GT2b: Đầu tư vào đào tạo của một liên doanh quốc tế có quan hệ thuận chiều với mức độ học hỏi từ công ty mẹ nước ngoài của liên doanh.

2.2.3. Thành tố 3: Khả năng học tập của nhân viên

Zahra & George (2002) khẳng định rằng thước đo năng lực hấp thu của một doanh nghiệp phải tính đến năng lực của nhân viên doanh nghiệp đó. Điều đó có nghĩa rằng năng lực hấp thu của liên doanh bao gồm khả năng học tập của nhân viên. Khả năng này sẽ ảnh hưởng đến mức độ mà liên doanh thu nhận được tri thức mới từ công ty mẹ nước ngoài (Phan & cộng sự, 2006). Như vậy,

GT2c: Khả năng học tập của nhân viên liên doanh quốc tế có quan hệ thuận chiều với mức độ học hỏi từ công ty mẹ nước ngoài của liên doanh.

2.2.4. Thành tố 4: Đồng tham gia

Đồng tham gia đề cập đến sự chia sẻ quyền ra quyết định và cùng nhau làm việc của nhân viên liên doanh và chuyên gia đến từ công ty mẹ nước ngoài. Điều này sẽ mở ra cánh cửa giúp nhân viên liên doanh truy nhập vào tri thức và hiểu biết của công ty mẹ. Việc lựa chọn hình thức liên doanh chứ không phải là các hình thức liên minh khác có thể xuất phát từ nhu cầu phát triển một mối quan hệ chặt chẽ, có lợi hơn cho việc học hỏi (Mowery & cộng sự, 1996). Như vậy,

GT2d: Đồng tham gia của nhân viên bản xứ với các chuyên gia nước ngoài vào các hoạt động chung của một liên doanh quốc tế có quan hệ thuận chiều với mức độ học hỏi từ công ty mẹ nước ngoài của liên doanh.

2.3. Sự sẵn sàng chia sẻ tri thức của công ty mẹ nước ngoài

Trao đổi tri thức phụ thuộc vào sự sẵn lòng chia sẻ từ phía “người dạy” (Simonin, 1999; Steensma & Lyles, 2000). Trên thực tế, công ty mẹ nước ngoài có thể cố tình hạn chế việc chuyển giao tri thức cho liên doanh vì liên doanh quốc tế thường được dùng như một phương tiện ít đắt đỏ, qua đó công ty mẹ địa phương đạt được những năng lực mà sau này họ có thể sử dụng để cạnh tranh ngược lại với chính công ty mẹ nước ngoài (Hamel & cộng sự, 1989; Simonin, 1999; Steensma & Lyles, 2000; Simonin, 2004). Tuy vậy, công ty mẹ nước ngoài cũng có áp lực phải chuyển giao tri thức cho liên doanh quốc tế vì sự thành công của liên doanh có thể khẳng định

tính đúng đắn của chiến lược quốc tế hóa của công ty mẹ nước ngoài cũng như củng cố vị thế của họ trên thị trường địa phương. Giả thuyết sau được đề xuất:

GT3: Sự sẵn sàng chia sẻ tri thức của công ty mẹ nước ngoài có quan hệ thuận chiều với mức độ học hỏi từ công ty mẹ nước ngoài của liên doanh.

2.4. Lòng tin

Lòng tin giúp tăng cường chia sẻ tri thức vì bên cung cấp tri thức sẽ cởi mở hơn trong việc chia sẻ và bên tiếp nhận tri thức sẽ không cần phải nỗ lực nhiều trong việc sàng lọc tri thức (McEvily & cộng sự, 2003). Một môi trường tin tưởng lẫn nhau sẽ tạo điều kiện để việc trao đổi thông tin diễn ra một cách tự do, thoải mái, qua đó tăng cơ hội học hỏi (Inkpen & Currall, 2004).

Trong khi các học giả nhất trí rằng mức độ tin tưởng cao sẽ dẫn đến học được nhiều hơn, họ lại không thống nhất về nội hàm của lòng tin. Trong các nghiên cứu về học hỏi của liên doanh quốc tế, nhiều học giả (ví dụ, Lyles & Barden, 2000; Lane & cộng sự, 2001) đã đối xử với lòng tin như khái niệm một chiều nhưng bản thân các tác giả cũng thừa nhận rằng đây là một trong những hạn chế lớn trong công trình nghiên cứu của họ. Họ cũng khuyến cáo các nghiên cứu tiếp theo cần phải khắc phục hạn chế này. Trong bài viết, lòng tin được khái niệm hóa thành ba thành tố: lòng tin dựa trên tính toán, lòng tin dựa trên hiểu biết và lòng tin dựa trên đồng cảm. Tác giả chọn ba thành tố này là vì chúng bao phủ hết các khía cạnh của lòng tin có thể tìm thấy trong các nghiên cứu chuyên sâu (ví dụ Zucker, 1986; Shapiro, 1987; Shapiro & cộng sự, 1992). Hơn nữa, Phan Thị Thục Anh (2013) đã chỉ ra rằng cả ba loại lòng tin đều hiện diện trong bối cảnh liên doanh quốc tế ở Việt Nam. Điều này rất quan trọng vì bối cảnh có ý nghĩa rất lớn trong việc hiểu bản chất của lòng tin (Rousseau & cộng sự, 1998). Như Zaheer & Zaheer (2006) đã chỉ ra, có sự khác biệt mang tính hệ thống về mức độ, bản chất và đối tượng của lòng tin giữa các quốc gia khác nhau.

2.4.1. Thành tố 1: Lòng tin dựa trên tính toán

Lòng tin giữa hai công ty mẹ có được khi mỗi bên nhận thức rằng bên kia có ý định tích cực dựa trên tính toán về chi phí và lợi ích. Trong trao đổi tri thức, điều này xảy ra khi tính toán của họ cho thấy rằng sẽ có lợi cho công ty mẹ nước ngoài hơn khi chuyển giao tri thức cho liên doanh và có lợi cho công ty mẹ địa phương hơn nếu không thực hiện các

hành vi cơ hội dựa trên tri thức thu được. Khi hai bên có ý định tích cực, quá trình học tập sẽ diễn ra suôn sẻ. Vì vậy:

GT4a: Lòng tin dựa trên tính toán có quan hệ thuận chiều với mức độ học hỏi từ công ty mẹ nước ngoài của liên doanh.

2.4.2. Thành tố 2: Lòng tin dựa trên hiểu biết

Lòng tin dựa trên hiểu biết được hình thành trên cơ sở một bên hiểu biết về chất lượng và ý định của “phía bên kia”. Chất lượng và ý định đề cập đến năng lực, sự tử tế, tính liêm chính, độ tin cậy,... Mức độ tin tưởng cao giữa công ty mẹ hai bên sẽ có được khi mỗi bên biết rõ rằng phía bên kia có chất lượng và ý định tốt trong bất kỳ giao dịch nào liên quan đến tri thức. Giả thuyết tương ứng sẽ là:

GT4b: Lòng tin dựa trên hiểu biết có quan hệ thuận chiều với mức độ học hỏi từ công ty mẹ nước ngoài của liên doanh.

2.4.3. Thành tố 3: Lòng tin dựa trên đồng cảm

Lòng tin dựa trên đồng cảm giữa công ty mẹ hai bên xảy ra khi hai bên chia sẻ cùng nhu cầu và giá trị. Họ có thể tư duy và cảm nhận theo cùng một cách và có thể hành động thay mặt cho nhau. Nếu công ty mẹ hai bên có sự đồng cảm này thì xác suất hiểu lầm xảy ra giữa họ cũng như giữa liên doanh và công ty mẹ nước ngoài sẽ thấp, việc trao đổi thông tin sẽ dễ dàng hơn và quá trình học hỏi cũng diễn ra suôn sẻ hơn. Do vậy,

GT4c: Lòng tin dựa trên đồng cảm có quan hệ thuận chiều với mức độ học hỏi từ công ty mẹ nước ngoài của liên doanh.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Thu thập dữ liệu và mẫu nghiên cứu

Để loại bỏ ảnh hưởng không mong muốn từ sự khác biệt giữa doanh nghiệp sản xuất và doanh nghiệp dịch vụ, nghiên cứu này chỉ tập trung vào các liên doanh quốc tế sản xuất. Tại thời điểm số liệu được thu thập, tổng thể nghiên cứu được xác định bao gồm toàn bộ 630 liên doanh quốc tế sản xuất đang hoạt động ở Việt Nam theo danh mục do Bộ Kế hoạch và Đầu tư cung cấp.

Phiếu khảo sát được gửi bảo đảm qua đường bưu điện đến Giám đốc hoặc Phó giám đốc của 550 liên doanh quốc tế có địa chỉ đầy đủ. Phiếu đề nghị người nhận trả lời với tư cách là đại diện cho toàn liên doanh. Do được gửi bảo đảm nên nếu phiếu không tìm đến được đúng người thì sẽ được trả lại cho người gửi. Có 80 phiếu quay lại, như vậy có tất cả

470 liên doanh nhận được phiếu. Tác giả cùng nhóm thu thập số liệu đã sắp xếp nhiều cuộc gặp trực tiếp để tăng phản hồi. Tổng cộng, có 154 phiếu phản hồi đầy đủ, chiếm tỷ lệ 33% trong tổng số liên doanh nhận được phiếu.

Trong số 154 liên doanh quốc tế phản hồi thì có 56 liên doanh ở phía Bắc, 91 ở phía Nam và số còn lại ở miền Trung hoặc có nhà máy ở nhiều nơi. Những liên doanh này có tuổi đời trung bình 9,2 năm và hầu hết có tỷ lệ đóng góp của công ty mẹ nước ngoài lớn hơn đóng góp của công ty mẹ Việt Nam.

3.2. Các biến và đo lường

Các biến quan sát được trong mô hình được đo bằng số liệu thực tế, các biến tiềm ẩn được đo gián tiếp thông qua mức độ đồng ý của người trả lời với các phát biểu (chỉ báo), sử dụng thang đo Likert từ 1 đến 5 trong đó 1 = hoàn toàn không đồng ý, 2 = không đồng ý, 3 = bình thường, 4 = đồng ý và 5 = hoàn toàn đồng ý.

Thước đo *mức độ học hỏi* (gọi tắt là *mức học*) của liên doanh quốc tế được lấy từ nghiên cứu của Phan & cộng sự (2006) vốn được phát triển dựa trên thước đo trong nghiên cứu của Lyles & Salk và Lane & cộng sự (1996). Thước đo bao gồm 7 chỉ báo đề cập đến 6 khía cạnh học hỏi của liên doanh cùng với 1 chỉ báo về mức học nói chung.

Thước đo ý định học hỏi được lấy có điều chỉnh từ nghiên cứu của Hamel (1991) và Simonin (2004), bao gồm 2 chỉ báo.

Thước đo 4 thành tố của *năng lực hấp thu* cũng được lấy có điều chỉnh từ các nghiên cứu trước (Cao, 2000; Lyles & Barden, 2000; Phan & cộng sự, 2006), trong đó thước đo *sự liên quan giữa liên doanh quốc tế* và công ty mẹ nước ngoài gồm 4 chỉ báo, đầu tư vào đào tạo gồm 3 chỉ báo, *khả năng của nhân viên* gồm 8 chỉ báo, và đồng tham gia gồm 5 chỉ báo.

Sự sẵn sàng chia sẻ tri thức của công ty mẹ nước ngoài được đo bằng 1 chỉ báo hỏi về mức độ mà công ty mẹ nước ngoài sẵn sàng chia sẻ tri thức với liên doanh.

Thước đo *lòng tin* được lấy có điều chỉnh từ nghiên cứu của Thang V. Nguyen (2005) về lòng tin giữa các doanh nghiệp ở Việt Nam. Thước đo này đã được phát triển thêm từ nghiên cứu của Nooteboom & cộng sự (1997) và Cummings & Bromiley (1996). Cụ thể, lòng tin dựa trên tính toán được đo bằng 5 chỉ báo, lòng tin dựa trên hiểu biết được đo bằng 7

chỉ báo và lòng tin dựa trên đồng cảm được đo bằng 4 chỉ báo.

Các biến kiểm soát được đưa vào mô hình bao gồm (1) Tuổi LD, (2) Tỷ trọng đóng góp (VN), (3) Qui mô LD, (4) Hàm lượng công nghệ, và (5) Hình thức sở hữu của công ty mẹ Việt Nam. Các nghiên cứu trước (ví dụ Shenkar và Li, 1999; Lane & cộng sự, 2001; Simonin, 2004; Phan & cộng sự, 2006) đã chỉ ra rằng những biến này có quan hệ chặt chẽ với mức độ học hỏi của liên doanh.

Tuổi LD được đo bằng số năm từ khi liên doanh thành lập đến thời điểm khảo sát;

Tỷ trọng đóng góp (VN) là tỷ lệ góp vốn của công ty mẹ Việt Nam;

Qui mô LD đo bằng số lượng nhân viên;

Hàm lượng công nghệ được đo bằng biến âm với 1 = hàm lượng công nghệ cao và 0 = hàm lượng công nghệ thấp dựa trên sự phân loại các ngành sản xuất của OECD (2005);

Hình thức sở hữu của công ty mẹ Việt Nam cũng

được đo bằng biến âm với 1 =sở hữu nhà nước và 0 =không thuộc sở hữu nhà nước.

3.3. Xử lý số liệu

Phần mềm SPSS được dùng để phân tích số liệu. Đầu tiên, kỹ thuật phân tích độ tin cậy và phân tích nhân tố được sử dụng để đánh giá tính hợp lệ và độ tin cậy của thước đo (Aaker & cộng sự, 1998). Tiếp theo, hồi quy bội được sử dụng để kiểm định các giả thuyết nghiên cứu.

4. Kết quả nghiên cứu

Kết quả phân tích độ tin cậy cho thấy trừ một trường hợp ngoại lệ, hệ số cronbach's alpha cho thước đo các biến đạt mức từ 0,766 trở lên, chứng tỏ các thước đo này có độ tin cậy cao. Hệ số cronbachs alpha cho thước đo biến lòng tin dựa trên tính toán chỉ đạt mức 0,623 nhưng theo Hair & cộng sự (1998) thì điều này có thể chấp nhận được vì đây là một trong những nghiên cứu mang tính chất khám phá (là nghiên cứu đầu tiên sử dụng thước đo này trong bối cảnh liên doanh quốc tế). Bên cạnh đó, kết quả

Bảng1: Kết quả hồi quy

Biến	Mô hình 1 β	Mô hình 2 β	Mô hình 3 β	Mô hình 4 β	Mô hình 5 β	Mô hình 6 β
Biến kiểm soát						
Tuổi LD	0,091	0,078	0,015	0,136	0,255**	0,089
Tỷ trọng đóng góp (VN)	-0,032	-0,031	0,022	0,034	0,032	0,046
Qui mô (log)	0,117	0,172*	0,076	0,117	0,071	0,089
Hàm lượng công nghệ ^a	0,029	0,046	0,031	0,012	0,051	0,034
Hình thức sở hữu cty mẹ VN ^a	-0,195 ⁺	-0,240*	-0,175*	-0,106	-0,204*	-0,170*
Biến chính						
Ý định học hỏi		0,473***				0,133*
Sự liên quan			0,284***			0,243***
Đầu tư vào đào tạo			0,244**			0,133 ⁺
Khả năng học của nhân viên			0,417***			,321***
Đồng tham gia			0,054			0,003
Sự sẵn sàng chia sẻ				0,596***		0,206**
Lòng tin dựa trên tính toán					-0,135 ⁺	-0,040
Lòng tin dựa trên tri thức					,491***	0,090
Lòng tin dựa trên đồng cảm					0,216**	0,080
R ² hiệu chỉnh	-0,005	0,217	0,558	0,341	0,318	0,634
F	,841	7,936***	21,934***	13,950***	9,730***	19,448***

N= 154; †p < 0,1; *p<0,05; **p<0,01, ***p<0,001

^a Hàm lượng công nghệ và Hình thức sở hữu cty mẹ VN là biến âm.

Các hệ số hồi quy là chuẩn hóa.

phân tích nhân tố cho thấy tất cả các chỉ báo đều tải vào đúng các nhân tố như lý thuyết, như vậy tính hợp lệ của thước đo cũng được đảm bảo (Neuman, 2000).

Bảng 1 trình bày kết quả hồi quy với biến phụ thuộc là mức học của liên doanh. Năm mô hình hồi quy đầu tiên kiểm định tác động của các tập hợp biến độc lập khác nhau. Mô hình 1 kiểm định tác động của chỉ riêng biến kiểm soát lên mức học của liên doanh. Mô hình 2 gồm biến kiểm soát và ý định học hỏi. Mô hình 3 gồm biến kiểm soát và 4 thành tố của năng lực hấp thu. Mô hình 4 gồm biến kiểm soát và sự sẵn sàng chia sẻ tri thức của công ty mẹ nước ngoài, mô hình 5 gồm biến kiểm soát và 3 thành tố của lòng tin. Cuối cùng, mô hình 6 kiểm định tác động của toàn bộ các biến độc lập và biến kiểm soát.

Kết quả cho thấy ngoài mô hình 1, các mô hình còn lại đều có ý nghĩa thống kê, giải thích được lần lượt 21,7%, 55,8%, 34,1%, 31,8%, và 63,4% sự biến thiên trong mức học của liên doanh. Mô hình từ 2 đến 5 cho thấy rõ khả năng dự báo của ý định học hỏi, sự liên quan giữa liên doanh với công ty mẹ nước ngoài, đầu tư vào đào tạo, khả năng học hỏi của nhân viên, sự sẵn sàng chia sẻ tri thức của công ty mẹ nước ngoài, lòng tin dựa trên hiểu biết, và lòng tin dựa trên đồng cảm đối với mức học của liên doanh.

Ở mô hình 6 – mô hình đầy đủ, 4 biến độc lập, bao gồm ý định học hỏi, sự liên quan, khả năng học hỏi của nhân viên và sự sẵn sàng chia sẻ tri thức của công ty mẹ nước ngoài chiếm vai trò chủ đạo trong việc giải thích sự biến thiên của mức học. Đầu tư vào đào tạo vẫn có quan hệ thuận chiều với mức học nhưng quan hệ này không mạnh ($p < 0,1$). Trong khi đó, tác động của lòng tin dựa trên hiểu biết và lòng tin dựa trên sự đồng cảm lại mất đi. Tuy vậy, mô hình này vẫn có khả năng dự báo lớn hơn nhiều so với các mô hình còn lại. Kiểm định sự thay đổi trong R^2 hiệu chỉnh cho thấy mức thay đổi này của mô hình 6 so với các mô hình còn lại là có ý nghĩa thống kê.

Trong số 9 giả thuyết được đề xuất thì GT1, GT2a, GT2b, GT2c, GT3 được ủng hộ hoàn toàn, GT4b và GT4c được ủng hộ một phần còn GT2d và GT4a không được ủng hộ. Thậm chí, kết quả còn cho thấy rằng lòng tin dựa trên tính toán có mối quan hệ ngược chiều với mức học của liên doanh dù quan hệ này không có ý nghĩa thống kê mạnh ($p < 0,1$ trong mô hình 5).

5. Luận bàn kết quả nghiên cứu

Phù hợp với các nghiên cứu trước (Cohen & Levinthal, 1990; Hamel, 1991; Nonaka & Takeuchi, 1995; Lyles & Salk, 1996; Lane & cộng sự, 2001; Simonin, 2004; Phan & cộng sự, 2006; Phan & Baughn, 2011), nghiên cứu này khẳng định tầm quan trọng của ý định học hỏi, năng lực hấp thu và sự sẵn sàng chia sẻ tri thức của công ty mẹ nước ngoài.

Kết quả nghiên cứu cho thấy lòng tin giữa công ty mẹ hai bên cũng quan trọng đối với việc học của liên doanh nhưng một khi liên doanh có ý định học hỏi, năng lực hấp thu và công ty mẹ sẵn sàng chia sẻ tri thức thì lòng tin không còn quan trọng. Trong khi các lý thuyết khẳng định rằng lòng tin ảnh hưởng đến học hỏi (ví dụ Lane & cộng sự, 2001; Inkpen & Currall, 2004) thì các nghiên cứu thực nghiệm trước đây (ví dụ Lyles & Barden, 2000; Lane & cộng sự, 2001) cũng không cung cấp được bằng chứng rõ ràng về điều này. Mối quan hệ giữa lòng tin và học hỏi cần được tiếp tục kiểm định trong các nghiên cứu tương lai.

Kết quả của nghiên cứu này cũng khẳng định tính đa chiều của năng lực hấp thu và lòng tin. Các nghiên cứu trước cũng đã từng đưa hai khái niệm này vào mô hình nhưng chưa có nghiên cứu nào xem xét tính đa chiều của cả hai. Nghiên cứu này lần đầu tiên thực hiện điều đó. Nếu nghiên cứu được lặp lại trong một bối cảnh khác có thể sẽ có những so sánh thú vị.

Kết hợp với nhau, cả 4 nhân tố giải thích được 63,4% sự biến thiên trong mức học của liên doanh. Kết quả này có ý nghĩa quan trọng đối với các nhà quản lý liên doanh quốc tế cũng như các nhà quản lý của công ty mẹ: tri thức không tự động chuyển từ công ty mẹ nước ngoài đến liên doanh quốc tế. Thành lập một liên doanh quốc tế sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc học nhưng không đảm bảo rằng học hỏi sẽ diễn ra. Các nhà quản lý nên chú ý đến việc thiết lập một chương trình học hỏi cẩn thận, nâng cao năng lực hấp thu của liên doanh quốc tế và xây dựng lòng tin giữa hai bên. Cuối cùng, cần lưu ý rằng mặc dù lòng tin dựa trên tri thức và sự đồng cảm có mối quan hệ thuận chiều tích cực với mức học nhưng lòng tin dựa trên tính toán lại có quan hệ ngược chiều. Nói cách khác, lòng tin dựa trên tính toán càng cao thì mức học càng thấp. Để nâng cao được mức độ học hỏi của liên doanh, công ty mẹ hai bên cần phải xây dựng lòng tin dựa trên tri thức và sự đồng cảm thay vì tính toán.

Tài liệu tham khảo

- Aaker, D.A., Kurmar, V. & Day, G.S. (1998), *Marketing research*, Wiley, New York.
- Cao, J.S. (2000), *Knowledge, Transferability Cost and Transaction cost in MNC: A Reconsideration of Internalization Theory*, Ph.D. dissertation, The Chinese University of Hong Kong, Hong Kong, China.
- Chrysostome, E., Nigam, R. & Jarilowski, C.S. (2013), 'Revisiting Strategic Learning in International Joint Ventures: A Knowledge Creation Perspective', *International Journal of Management*, 30(1), 88-98.
- Cohen, W.M. & Levinthal, D.A. (1990), 'Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation', *Administrative Science Quarterly*, 35(1), 128-152.
- Cummings, L.L. & Bromiley, P. (1996), 'The organization trust inventory (OTI): Development and validation', in Kramer, R.M. & Tyler, T.R. (Eds.), *Trust in organizations: Frontier of Theory and Research*, 302-330, Sage Publications, Thousand Oaks, London, New Delhi.
- Dhanaraj, C., Lyles, M.A., Steensma, H.K. & Tihanyi, L. (2004), 'Managing Tacit and Explicit Knowledge Transfer in liên doanh quốc tế: the Role of Relational Embeddedness and the Impact on Performance', *Journal of International Business Studies*, 35(5), 428-442.
- Fang, E. & Zou, S. (2010), 'The effects of absorptive and joint learning on the instability of international joint ventures in emerging economies', *Journal of International Business Studies*, 41, 906-924.
- Farrell, M.A., Oczkowski, E. & Kharabsheh, R. (2008), 'Market orientation, learning orientation and organizational performance in international joint ventures', *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 20(3), 289-308.
- Grandori, A. & Kogut, B. (2002), 'Dialogue on organization and knowledge', *Organization Science*, 13(3), 224-231.
- Hair, J.F.JR., Anderson, R.E., Tatham, R.L. & Black, W.C. (1998), *Multivariate Data analysis*, Prentice-Hall International Inc., New Jersey.
- Hamel, G., Doz, Y. & Prahalad, C.K. (1989), 'Collaborate With Your Competitors-and Win', *Harvard Business Review*, 67(1), 133-139.
- Hamel, G. (1991), 'Competition for Competence and Inter-partner Learning within liên doanh quốc tế', *Strategic Management Journal*, 12, Summer Special Issue, 83-103.
- Hanvanich, S., Richards, M., Miller, S.R. & Cavusgil, S.T. (2005), 'Technology and the effects of cultural differences and task relatedness: A study of shareholder value creation in domestic and international joint ventures', *International Business Review*, 14(1), 397-414.
- Huber, G.P. (1991), 'Organizational learning: The contributing processes and the literature', *Organization Science*, 2(1), 88-115.
- Inkpen, A.C. (2000), 'Learning through joint ventures: A framework of knowledge acquisition', *Journal of Management Studies*, 37(7), 1019-1043.
- Inkpen, Andrew C. & Currall, Steven C. (2004), 'The Coevolution of Trust, Control, and Learning in Joint Ventures', *Organization Science*, 15(5), 586-599.
- Kandemir, D. & Hult, G.T.M. (2005), 'A conceptualization of an organizational learning culture in international joint ventures', *Industrial Marketing Management*, 34, 430-439.
- Kim, L. (2001), 'Absorptive capacity, Co-operation, and Knowledge Creation: Samsung's Leapfrogging in Semiconductor's', in Nonaka, I. & Nishiguchi, T. (Eds.), *Knowledge Emergence - Social, Technical, and Evolutionary Dimensions of Knowledge Creation*, 270-286, Oxford University Press, Oxford.
- Kogut, B. (1988), 'Joint ventures: Theoretical and Empirical Perspectives', *Strategic Management Journal*, 9(4), 319-332.
- Kogut, B. & Zander, U. (2003), 'A memoir and reflection: Knowledge and an Evolutionary Theory of the Multinational firm 10 years later', *Journal of International Business Studies*, 34, 505-515.
- Lane, P.J. & Lubatkin, M. (1998), 'Relative Absorptive Capacity and Interorganizational Learning', *Strategic Management Journal*, 19(5), trang 461-477.
- Lane, P.J., Salk, J.E. & Lyles, M.A. (2001), 'Absorptive capacity, learning, and performance in international joint ventures', *Strategic Management Journal*, 22(12), 1139-1161.
- Lewicki, R.J. & Bunker, B.B. (1995), 'Trust in relationships: A model of trust development and decline', in Bunker, B.B. & Rubin, J.Z. (Eds.), *Conflict, cooperation and justice*, 133-173, Jossey-Bass, San Francisco.

- Luu Trong Tuan & Rowley, C. (2016), 'The relationship between cultural intelligence and i-deals: Trust as a mediator and HR localization as a moderator', *International Journal of Organizational Analysis*, 24(5), 908-931.
- Lyles, M.A. & Salk, J.E. (1996), 'Knowledge acquisition from foreign parents in international joint ventures: An empirical examination in the Hungarian context', *Journal of International Business Studies*, 29(2), 154-174.
- Lyles, M.A. & Barden, J.Q. (2000), *Trust, Controls, Knowledge Acquisition from the Foreign Parents and Performance in Vietnamese International Joint Ventures*, Submission to the International Management Division of the AOM meeting.
- McEvily, B., Perrone, V. & Zaheer, A. (2003), 'Trust as an organizing principle', *Organization Science*, 14(1), 91-105.
- Merchant, H. & Schendel, D. (2000), 'How do international joint ventures create shareholder value?', *Strategic Management Journal*, 21(7), 723-737.
- Mowery, D.C., Oxley, J. & Silverman, B. (1996), 'Strategic Alliances and Interfirm Knowledge Transfer', *Strategic Management Journal*, 17, Winter Special Issue, 77-91.
- Neuman, W.L. (2000), *Social research methods: quantitative and qualitative approaches*, Allyn and Bacon, Boston.
- Nonaka, I. (1994), 'A dynamic theory of organizational knowledge creation', *Organization Science*, 5(1), 14-37.
- Nonaka, I. & Takeuchi, H. (1995), *The Knowledge-Creating Company*, Oxford University Press, New York.
- Nooteboom, B., Berger, H. & Noorderhaven, N.G. (1997), 'Effects of trust and governance on relational risk', *Academy of Management Journal*, 40(2), 308-338.
- OECD (2005), *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2005*, retrieved on January 5th 2017, from <<http://www.oecd.org/sti/scoreboard>>.
- Phan Thi Thuc Anh, Baughn, C., Ngo Minh Hang & Neupet, K. (2006), 'Knowledge acquisition from foreign parents in International Joint Ventures: An empirical study in Vietnam', *International Business Review*, 15(5), 463 - 487.
- Phan Thị Thục Anh (2013), 'Lòng tin và vai trò của lòng tin - Nghiên cứu tại các doanh nghiệp liên doanh quốc tế ở Việt Nam', *Kinh tế & Phát triển*, số đặc biệt, 90-98.
- Phan Thi Thuc Anh & Baughn, C. (2011), 'Antecedents and consequence of International Joint Venture Learning: the case of Vietnam', *Journal of Economics & Development Review*, 12, 58-71.
- Rousseau, Denise M., Sitkin, Sim B., Burt, Ronald S. & Camerer, Colin (1998), 'Not so different after all: A cross-discipline view of trust', *Academy of Management Review*, 23(3), 393-404.
- Shapiro, S.P. (1987), 'The social control of impersonal trust', *American Journal of Sociology*, 93(3), 623-658.
- Shapiro, S.P., Sheppard, B.H. & Cheraskin, L. (1992), 'Business on a handshake', *Negotiation Journal*, 8(3), 365-377.
- Shenkar, O. & Li, J. (1999), 'Knowledge search in international cooperative ventures', *Organization Science*, 10(2), 134 - 143.
- Simon, H.A. (1991), 'Bounded Rationality and Organizational Learning', *Organization Science*, 2, 125-134.
- Simonin, B.L. (1999), 'Ambiguity and the Process of Knowledge Transfer in Strategic Alliances', *Strategic Management Journal*, 20(7), 595-623.
- Simonin, B.L. (2004), 'An Empirical Investigation of the Process of Knowledge Transfer in International Strategic Alliances', *Journal of International Business Studies*, 35(5), 407-427.
- Steensma, H.K. & Lyles, M.A. (2000), 'Explaining liên doanh quốc tế survival in a transitional economy through social exchange and knowledge-based perspectives', *Strategic Management Journal*, 21(8), 831-851.
- Thang V. Nguyen (2005), 'Learning to trust: a study of interfirm trust dynamics in Vietnam', *Journal of World Business*, 40(2), 203-221.
- Tiemessen, I., Lane, H.W., Crossan, M.M. & Inkpen, A.C. (1997), 'Knowledge management in international joint ventures', in Beamish, P.W. & Killing, J.P. (Eds.), *Cooperative Strategies: North American Perspectives*, 370-399, The New Lexington Press, San Francisco, CA.
- Zaheer, S. & Zaheer, A. (2006), 'Trust across borders', *Journal of International Business Studies*, 37(1), 21-29.
- Zahra, S.A. & George, G. (2002), 'Absorptive Capacity: a Review, Reconceptualization, and Extension', *Academy of Management Review*, 27(2), 185-203.
- Zucker, L.G. (1986), 'Production of trust: Institutional sources of economic structure 1840-1920', in Staw, B.M. & Cummings, L.L. (Eds.), *Research in organizational behavior*, JAI Press, Greenwich, CT, 8, 53-111.