Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế và Kinh doanh Châu Á
Năm thứ 30, Số 9 (2019), 22–44

www.jabes.ueh.edu.vn

JABES
Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế và Kinh doanh Châu Á

Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế và Kinh doanh Châu Á
http://www.emeraldgrouppublishing.com/services/publishing/jabes/index.htm

Vai trò trung gian của năng lực động trong mối quan hệ giữa thông tin kế toán quản trị và lợi thế cạnh tranh: Bằng chứng thực nghiệm tại Việt Nam

LÊ MỘNG HUYỀN [a], NGUYỄN PHONG NGUYÊN [b,*]

[a] *Trường Đại học Quy Nhơn*

[b] *Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh*

THÔNG TIN

Ngày nhận: 03/10/2019
Ngày nhận lại: 04/12/2019
Duyệt đăng: 10/12/2019

Mã phân loại JEL:

M41; D24; C31

Từ khóa:

Lợi thế cạnh tranh;
Năng lực động;
Quan điểm cơ sở nguồn lực;
Quan điểm năng lực động;
Thông tin kế toán quản trị.

TÓM TẮT

Dựa trên quan điểm cơ sở nguồn lực (Resource-Based View – RBV) và quan điểm năng lực động, nghiên cứu này xây dựng và kiểm định mô hình nghiên cứu vai trò trung gian của năng lực động trong mối quan hệ giữa thông tin kế toán quản trị phạm vi rộng và lợi thế cạnh tranh. Kết quả phân tích dữ liệu thu được từ 240 doanh nghiệp công nghệ thông tin hoạt động tại Việt Nam cho thấy thông tin kế toán quản trị phạm vi rộng có ảnh hưởng mạnh nhất đến năng lực thực hiện sự thay đổi; tiếp đó, là năng lực tư duy chiến lược; và cuối cùng, là năng lực ra quyết định kịp thời. Năng lực tư duy chiến lược có vai trò quan trọng trong việc tạo ra lợi thế chi phí, trong khi đó, năng lực ra quyết định kịp thời và năng lực thực hiện sự thay đổi lại quan trọng trong việc tạo ra lợi thế khác biệt. Đặc biệt, kết quả nghiên cứu đã chứng minh năng lực động đóng vai trò trung gian cho mối quan hệ giữa thông tin kế toán quản trị và lợi thế cạnh tranh. Nghiên cứu này cũng mang lại những hàm ý lý thuyết cũng như hàm ý quản lý cho các doanh nghiệp công nghệ thông tin Việt Nam trong quá trình tăng cường năng lực động để chuyển hóa thông tin kế toán quản trị thành lợi thế cạnh tranh bền vững.

* Tác giả liên hệ.
Email: lemonghuyen@qnu.edu.vn (Lê Mộng Huyền), nguyenphongnguyen@ueh.edu.vn (Nguyễn Phong Nguyên).
Trích dẫn bài viết: Lê Mộng Huyền, & Nguyễn Phong Nguyên. (2019). Vai trò trung gian của năng lực động trong mối quan hệ giữa thông tin kế toán quản trị và lợi thế cạnh tranh: Bằng chứng thực nghiệm tại Việt Nam. *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế và Kinh doanh Châu Á, 30*(9), 22–44.

Keywords:

Competitive advantage; Dynamic capabilities; Resource-based view; Dynamic capability view; Management accounting information.

Abstract

Based on the Resource-Based View (RBV) and the Dynamic Capability View, this study develops and tests a multiple mediation model investigating the mediating effect of dynamic capabilities in the relationship between the usage of broad scope management accounting information and competitive advantages. Data analysis results from 240 Vietnamese information technology firms show that broad scope management accounting information has the most substantial impact on change implementation capacity, followed by strategic sense-making capacity, and finally timely decision-making capacity. Strategic sense-making capacity plays a important role in creating cost advantage, while timely decision-making capacity and change implementation capacity play a critical role in creating differentiation advantage. Especially, the research results reveal that dynamic capabilities complementary mediate the relationships between management accounting information and competitive advantages. This study provides theoretical and managerial implications to Vietnamese information technology firms, which are striving to develop management accounting information systems and dynamic capabilities toward enhancing competitive advantages.

1. Giới thiệu

Theo kết quả thống kê của Bộ Thông tin và Truyền thông, tổng doanh thu năm 2018 của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thông tin (CNTT) đạt 98,9 tỷ USD (tăng 8,09% so với năm 2017)[1]. Tổng kim ngạch xuất khẩu CNTT của Việt Nam tăng từ 83 tỷ USD vào năm 2017 lên 94 tỷ USD trong năm 2018, với tốc độ tăng khoảng 13,3% (Vietnam Report, 2019). Mặc dù con số doanh thu có vẻ khá ấn tượng, nhưng nội lực của ngành CNTT Việt Nam vẫn còn thấp. Các doanh nghiệp phần cứng và phần mềm đều chỉ đang thực hiện hoạt động gia công với những kỹ năng rất đơn giản, sản phẩm ít đa dạng. Các doanh nghiệp dịch vụ viễn thông hàng đầu Việt Nam chưa quan tâm nhiều đến việc phát triển các kỹ năng chăm sóc khách hàng, đa dạng hóa dịch vụ cũng như đầu tư cho nghiên cứu và phát triển, nên mặc dù chiếm phần lớn thị trường nội địa, nhưng vẫn rất "mong manh" trước sự thâm nhập của các doanh nghiệp nước ngoài (Hảo Linh, 2017). Hơn nữa, kết quả đánh giá của Diễn đàn Kinh tế Thế giới (World Economic Forum – WEF) cho thấy chỉ số năng lực cạnh tranh 4.0 (Global Competitiveness Index 4.0 – GCI 4.0) của Việt Nam năm 2018 bị giảm 3 bậc từ vị trí 74 xuống vị trí 77 (Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2019). Trong đó, đáng chú ý là năng lực đổi mới sáng tạo đã bị giảm 0,5 điểm và mức độ năng động trong kinh doanh bị giảm 0,3 điểm (Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2019). Trước thực trạng như vậy, việc nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp lĩnh vực CNTT Việt Nam là một vấn đề cấp thiết hiện nay.

Quan điểm cơ sở nguồn lực (Resource-Based View – RBV) là một khung lý thuyết quan trọng để giải thích các doanh nghiệp đạt được lợi thế cạnh tranh như thế nào và làm sao để lợi thế được

[1] https://ictnews.vietnamnet.vn/cntt/nam-2018-nganh-cong-nghiep-ict-viet-nam-can-moc-doanh-thu-98-9-ty-usd-177817.ict

phát triển bền vững. Cơ sở lý luận về quan điểm cơ sở nguồn lực đều thống nhất rằng khi một doanh nghiệp sở hữu những nguồn lực có giá trị (Valuable), hiếm (Rare), khó bắt chước (Inimitable), và không thể thay thế được (Nonsubstitutable) – Gọi tắt là thuộc tính VRIN, doanh nghiệp đó có thể có được lợi thế cạnh tranh bền vững bằng cách thực hiện các chiến lược tạo ra giá trị mới, khác biệt so với các đối thủ cạnh tranh (Barney, 1991; Peteraf, 1993; Teece và cộng sự, 1997; Wernerfelt, 1984). Dựa trên lý thuyết quan điểm cơ sở nguồn lực, một số nghiên cứu gần đây đã chứng minh thông tin kế toán quản trị (KTQT) có một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy năng lực tổ chức nhằm nâng cao kết quả hoạt động, chẳng hạn như: Định hướng thị trường (Henri, 2006; Yuliansyah và cộng sự, 2019), năng lực đổi mới (Henri, 2006; Trần Thị Yến & Nguyễn Phong Nguyên, 2019; Yuliansyah và cộng sự, 2019), học tập tổ chức (Chenhall, 2005; Henri, 2006; Yuliansyah và cộng sự, 2019), và năng lực liên kết chiến lược với sản xuất (Chenhall, 2005). Ngoài ra, mối quan hệ giữa việc sử dụng thông tin KTQT và kết quả hoạt động kinh doanh cũng đã được kiểm định trong những nghiên cứu KTQT dựa trên lý thuyết bất định (Baines & Langfield-Smith, 2003; Chong & Chong, 1997; Hoque, 2004; Hoque, 2011; Mia & Clarke, 1999…).

Tầm quan trọng của lý thuyết quan điểm cơ sở nguồn lực là không thể phủ nhận, thế nhưng, một số nhà nghiên cứu nghi ngờ rằng chỉ với những nguồn lực VRIN[2] như vậy là không đủ để duy trì lợi thế cạnh tranh trong bối cảnh thị trường liên tục biến động khi nhu cầu khách hàng, công nghệ không ngừng thay đổi và khó có thể dự đoán được. Trong môi trường kinh doanh như vậy, năng lực động được cho là cần thiết đối với các doanh nghiệp để giành được lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ (Barreto, 2010; Eisenhardt & Martin, 2000; Helfat và cộng sự, 2007; Teece, 2007; Teece và cộng sự, 1997; Zollo & Winter, 2002). Mặc dù năng lực động được quan tâm đáng kể về lý luận và thực tiễn nhưng cách thức mà các nhà quản trị tạo ra và duy trì năng lực động trong các doanh nghiệp vẫn ít được biết đến trong các nghiên cứu hiện tại (Ethiraj và cộng sự, 2005; Subramaniam & Youndt, 2005; Zollo & Winter, 2002). Đã có những nghiên cứu khám phá về các nhân tố tiền tố của năng lực động là các nguồn lực tổ chức, chẳng hạn như: Các nguồn lực VRIN (Lin & Wu, 2014; Nguyễn Quang Thu và cộng sự, 2017), nguồn lực tri thức (Hidalgo-Peñate và cộng sự, 2019; Nieves & Haller, 2014; Singh & Rao, 2016), nguồn vốn xã hội (Rodrigo-Alarcón và cộng sự, 2018), sự sẵn lòng hợp tác của đối tác (Nguyễn Quang Thu và cộng sự, 2017), hay quản trị chất lượng toàn diện (Bạch Ngọc Hoàng Ánh, 2018).

Thông tin KTQT cũng được đánh giá là một nguồn lực quan trọng trong doanh nghiệp (Barney, 1991; Nguyen, 2018), do đó, có thể lập luận rằng thông tin KTQT cũng góp phần nâng cao năng lực động cho các doanh nghiệp. Bên cạnh đó, năng lực động cho phép các doanh nghiệp làm mới năng lực của họ để đáp ứng yêu cầu thay đổi của thị trường (Helfat và cộng sự, 2007; Teece và cộng sự, 1997) hoặc để cảm nhận và nắm bắt các cơ hội của thị trường nhằm duy trì năng lực cạnh tranh (Teece, 2007). Do đó, nhiều nhà nghiên cứu cho rằng năng lực động là cần thiết đối với các doanh nghiệp để đạt được lợi thế cạnh tranh trong môi trường động (Eisenhardt & Martin, 2000; Helfat và cộng sự, 2007; Teece, 2007; Teece và cộng sự, 1997; Zollo & Winter, 2002). Tuy nhiên, qua khảo sát lý thuyết, tác giả nhận thấy các nghiên cứu hiện có chưa kiểm định và đánh giá một cách hệ thống về mối quan hệ giữa thông tin KTQT, năng lực động, và lợi thế cạnh tranh trong bối cảnh các doanh nghiệp CNTT hoạt động ở một thị trường mới nổi và ngày càng năng động như Việt Nam. Như vậy, các mối quan

[2] Theo Barney (1991), nguồn lực doanh nghiệp có khả năng tạo ra lợi thế cạnh tranh phải thỏa mãn các thuộc tính VRIN: Có giá trị (Valuable), hiếm (Rare), khó bắt chước (Inimitable), và không thể thay thế được (Nonsubstitutable).

hệ này cần được nghiên cứu và làm rõ để giúp các doanh nghiệp CNTT hoạt động tại Việt Nam có định hướng đầu tư vào hệ thống thông tin KTQT một cách phù hợp nhằm tạo dựng và phát triển năng lực động để từ đó, đạt được lợi thế cạnh tranh bền vững.

Do đó, nghiên cứu này được thực hiện nhằm kiểm định vai trò trung gian của năng lực động trong mối quan hệ giữa thông tin KTQT và lợi thế cạnh tranh trong các doanh nghiệp lĩnh vực CNTT Việt Nam.

Các phần tiếp theo của bài báo được bố cục như sau: Phần 2 trình bày cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu; mẫu, thang đo và các phương pháp phân tích dữ liệu được trình bày trong phần 3; tiếp theo, phần 4 trình bày kết quả nghiên cứu; và cuối cùng, phần 5 – thảo luận và kết luận.

2. Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu

2.1. Năng lực động

"Năng lực động là khả năng tích hợp, xây dựng và định dạng lại các năng lực bên trong và bên ngoài của doanh nghiệp để đáp ứng với những thay đổi nhanh chóng của môi trường kinh doanh" (Teece và cộng sự, 1997, tr. 516). Năng lực động cũng được xem là một quy trình phát triển sản phẩm, ra quyết định chiến lược và phối hợp (Eisenhardt & Martin, 2000). Theo Helfat và cộng sự (2007), năng lực động là khả năng tìm kiếm, lựa chọn, và triển khai nguồn lực của doanh nghiệp nhằm đạt được lợi thế cạnh tranh.

Hiện nay, có khá nhiều khái niệm về năng lực động, bên cạnh những điểm khác biệt dễ gây hiểu nhầm (Barreto, 2010), các khái niệm về năng lực động còn mang tính chung chung, mơ hồ và khó hiểu (Li & Liu, 2014). Gần đây, Barreto (2010) đề xuất rằng năng lực động là khả năng giải quyết vấn đề của doanh nghiệp, được hình thành bởi khuynh hướng cảm nhận cơ hội và thách thức, đưa ra các quyết định kịp thời, theo định hướng thị trường và thay đổi cơ sở nguồn lực. Mặc dù khái niệm của Barreto (2010) là khá đầy đủ, tuy nhiên, theo Li và Liu (2014), khái niệm này vẫn cần được cải thiện. Cụ thể, Li và Liu (2014) cho rằng khái niệm về năng lực động được đề xuất bởi Barreto (2010) có thể được áp dụng tốt ở những nền kinh tế thị trường hoàn hảo nhưng lại không hoàn toàn phù hợp trong các nền kinh tế chuyển đổi. Hơn nữa, theo Helfat và cộng sự (2007), năng lực động không chỉ bao gồm khả năng xác định nhu cầu hoặc cơ hội, xây dựng kế hoạch hành động, mà còn là quá trình thực hiện hành động để đối phó với những biến động của môi trường. Do vậy, Li và Liu (2014, tr. 2794) đã điều chỉnh khái niệm năng lực động cho phù hợp với nền kinh tế chuyển đổi như sau: *"*Năng lực động là khả năng giải quyết các vấn đề của doanh nghiệp, được hình thành bởi khuynh hướng cảm nhận cơ hội và thách thức, đưa ra quyết định kịp thời và thực hiện các quyết định và sự thay đổi chiến lược có hiệu quả để đảm bảo đi đúng hướng".

2.2. Lợi thế cạnh tranh

Lợi thế cạnh tranh là một khái niệm về việc doanh nghiệp thực hiện một chiến lược mà tất cả các đối thủ cạnh tranh hiện tại hay tiềm năng không thể bắt chước, qua đó, doanh nghiệp có lợi thế về chi phí, khai thác tốt các cơ hội thị trường, đồng thời, né tránh được các nguy cơ rủi ro trong hoạt động (Barney, 1991). Khi bàn về lợi thế cạnh tranh, Porter (1985) đã phân chia lợi thế cạnh tranh ra thành hai nhóm: (1) Lợi thế khác biệt, và (2) lợi thế chi phí.

Doanh nghiệp sẽ đạt được lợi thế khác biệt khi cung cấp những sản phẩm chất lượng, được thiết kế riêng biệt, giao hàng nhanh chóng và có các dịch vụ sau bán hàng hiệu quả vượt trội.

Lợi thế chi phí đạt được khi doanh nghiệp cung cấp được những sản phẩm/dịch vụ tương đương nhưng với mức giá thấp hơn so với đối thủ cạnh tranh.

2.3. Thông tin KTQT phạm vi rộng và năng lực động

Chenhall và Morris (1986) là tác giả đầu tiên phát triển và thử nghiệm một công cụ đo lường nhận thức hữu ích về thông tin KTQT trên bốn khía cạnh: Phạm vi rộng, kịp thời, tổng hợp, và thống nhất/đồng bộ. Hầu như các nghiên cứu sau này đều kế thừa thang đo của Chenhall và Morris (1986), tuy nhiên, đa số tập trung vào thông tin phạm vi rộng bởi đây là khía cạnh quan trọng của thông tin để hỗ trợ cho nhà quản trị thực hiện các chức năng của họ như: Hoạch định, kiểm soát, và ra quyết định (Chong, 1996; Chong & Chong, 1997; Mia & Clarke, 1999; Naranjo-Gil & Hartmann, 2007; Nguyen và cộng sự, 2017). Do vậy, tác giả cũng sẽ tập trung vào khía cạnh quan trọng nhất của thông tin KTQT, đó là, thông tin KTQT phạm vi rộng để biện luận cho mối quan hệ giữa thông tin KTQT và năng lực động.

2.3.1. Năng lực tư duy chiến lược

Năng lực tư duy chiến lược (Strategic Sense-Making Capacity) là khả năng của doanh nghiệp để phán đoán và làm sáng tỏ những nguyên nhân và sự thay đổi của môi trường (Neill và cộng sự, 2007). Nhờ đó, các doanh nghiệp trở nên nhạy bén với những biến động của môi trường nhằm khám phá các cơ hội thị trường mới và đối phó với những thách thức tiềm năng (Zahra & George, 2002). Trên thực tế, các doanh nghiệp CNTT có thể phải đối mặt với những cơ hội và thách thức khác nhau đến từ thị trường nguyên vật liệu, sản phẩm, đối thủ cạnh tranh, chính sách…

Trong quá trình thực hiện các chức năng như: Hoạch định, kiểm soát, và ra quyết định liên quan đến các cơ hội kinh doanh và đương đầu với những thách thức, nhà quản trị cần thiết phải sử dụng thông tin KTQT. Nếu như hệ thống KTQT truyền thống chỉ cung cấp thông tin về các sự kiện trong nội bộ, đã xảy ra trong quá khứ và được phản ánh dưới dạng thước đo tiền tệ, thì ngày nay, thông tin KTQT phạm vi rộng bao gồm: (1) Thông tin kinh tế (như: Tổng doanh thu thị trường, thị phần, GNP); (2) Thông tin phi kinh tế (như: Nhân khẩu học, thị hiếu người tiêu dùng, hành động của đối thủ cạnh tranh, và sự tiến bộ công nghệ); và (3) Thông tin liên quan đến những sự kiện có thể xảy ra trong tương lai (Chenhall & Morris, 1986).

Rõ ràng rằng việc sử dụng những thông tin KTQT như vậy sẽ hỗ trợ hữu ích cho nhà quản trị để hiểu được bản chất về những thay đổi của môi trường bên trong cũng như môi trường bên ngoài doanh nghiệp, và nhờ đó, nhà quản trị đưa ra các quyết định đa dạng như: Lập kế hoạch chiến lược, kế hoạch đổi mới sản phẩm, chiến lược tiếp thị… (Baines & Langfield-Smith, 2003; Chong, 1996). Có thể biện luận rằng tăng cường sử dụng thông tin KTQT phạm vi rộng sẽ giúp doanh nghiệp CNTT nâng cao năng lực tư duy chiến lược để nhạy bén và sáng suốt nắm bắt các thời cơ chiến lược, tránh những nhận định sai lầm do thiếu thông tin. Do đó, giả thuyết đầu tiên được đề xuất như sau:

Giả thuyết H_{1a}: Mức độ sử dụng thông tin KTQT phạm vi rộng có ảnh hưởng trực tiếp cùng chiều đến năng lực tư duy chiến lược.

2.3.2. Năng lực ra quyết định kịp thời

Năng lực ra quyết định kịp thời (Timely Decision-Making Capacity) là khả năng nhanh chóng xây dựng, đánh giá, và lựa chọn định hướng chiến lược để kịp thời điều chỉnh với những thay đổi trong môi trường kinh doanh (Sharfman & Dean, 1997). Đối với các doanh nghiệp CNTT, năng lực ra quyết định kịp thời là vô cùng cần thiết, bởi lẽ thích ứng nhanh vốn là sức mạnh của cạnh tranh (Barney, 2001). Để ra quyết định đúng đắn và kịp thời trong môi trường biến động liên tục và khó lường, các doanh nghiệp cần phải đầu tư để hoàn thiện hệ thống KTQT tinh vi với sự trợ giúp của CNTT (Sher & Lee, 2004). Cả thông tin tài chính và phi tài chính về tình hình kinh doanh nội bộ, về thị trường, về khách hàng, về đối thủ cạnh tranh, và thậm chí là những văn bản, chính sách của Nhà nước cũng cần phải được cung cấp đến nhà quản trị một cách đầy đủ (Chenhall & Morris, 1986), từ đó, sẽ giúp nhà quản trị xử lí thông tin hiệu quả hơn (Soobaroyen & Poorundersing, 2008) để phản hồi nhanh chóng trước sự biến động của môi trường kinh doanh. Do vậy, tác giả đề xuất giả thuyết tiếp theo như sau:

Giả thuyết H_{1b}: Mức độ sử dụng thông tin KTQT phạm vi rộng có ảnh hưởng trực tiếp cùng chiều đến năng lực ra quyết định kịp thời.

2.3.3. Năng lực thực hiện sự thay đổi

Năng lực thực hiện sự thay đổi (Change Implementation Capacity) là khả năng thực thi và phối hợp các quyết định chiến lược và sự thay đổi của doanh nghiệp, bao gồm nhiều quy trình quản lý và tổ chức, tùy thuộc vào bản chất của những mục tiêu cũng như nhiệm vụ cụ thể được yêu cầu (Helfat và cộng sự, 2007). Vai trò quan trọng của hệ thống KTQT trong việc cung cấp thông tin cho các nhà quản trị để hoạch định và thực hiện chiến lược đã được công nhận từ lâu (Bisbe & Otley, 2004; Chenhall & Langfield-Smith, 1998; Chenhall & Langfield-Smith, 2003). Cả thông tin bên trong và bên ngoài được tập hợp một cách đầy đủ, có sự trao đổi và chia sẻ lẫn nhau giữa các bộ phận là cần thiết để thúc đẩy năng lực thực hiện sự thay đổi của các doanh nghiệp CNTT. Bởi lẽ, để đưa ra một quyết định thay đổi, nhà quản trị ở các bộ phận không chỉ cần thông tin nội bộ mà còn cần thông tin về thị trường, về khách hàng cũng như thông tin từ nhiều bộ phận khác (Calantone và cộng sự, 2002; Chenhall & Morris, 1986). Chẳng hạn, thông tin về nhu cầu và sở thích của khách hàng đối với các sản phẩm CNTT ở bộ phận tiếp thị có thể có giá trị đối với bộ phận nghiên cứu và phát triển trong việc phát triển sản phẩm hoặc dịch vụ phù hợp. Qua đó, tác giả đề xuất giả thuyết sau:

Giả thuyết H_{1c}: Mức độ sử dụng thông tin KTQT phạm vi rộng có ảnh hưởng trực tiếp cùng chiều đến năng lực thực hiện sự thay đổi.

2.4. Năng lực động và lợi thế cạnh tranh

Nhiều học giả tin rằng năng lực động là chìa khóa cho lợi thế cạnh tranh (Helfat và cộng sự, 2007; Teece, 2007; Teece và cộng sự, 1997). Thật vậy, để tồn tại và phát triển trong môi trường kinh doanh với sự phát triển vượt bậc của công nghệ và mức độ cạnh tranh khốc liệt, các doanh nghiệp (trong đó có doanh nghiệp CNTT) cần phải nhạy bén trước sự thay đổi môi trường bên ngoài để khám phá các cơ hội thị trường mới và những nguy cơ tiềm năng; do đó, một trong những năng lực quan trọng cho sự sống còn của doanh nghiệp là năng lực tư duy chiến lược (Zahra & George, 2002). Các doanh nghiệp có năng lực tư duy chiến lược sẽ có khả năng tìm kiếm, giải thích, và hiểu rõ thông tin về môi trường mà họ đang đối mặt (Neill và cộng sự, 2007), phản ứng nhanh hơn so với các đối thủ thông qua những sáng kiến và đổi mới liên tục, hiểu rõ sự thay đổi trong nhu cầu khách hàng hơn để phát triển các sản phẩm mới, nhờ đó, đạt được lợi thế cạnh tranh khác biệt. Bên cạnh đó, năng lực tư duy chiến lược cũng giúp các doanh nghiệp khám phá những lợi thế và bất lợi của các cơ sở nguồn lực

hiện tại, góp phần cải thiện sự phối hợp giữa các nguồn lực hiện tại một cách hợp lý nhằm tận dụng chúng một cách có hiệu quả, từ đó, tiết kiệm chi phí hoạt động để đạt được lợi thế về chi phí (Helfat và cộng sự, 2007). Do vậy, tác giả đặt ra các giả thuyết tiếp theo như sau:

Giả thuyết H_{2a}: Năng lực tư duy chiến lược có ảnh hưởng trực tiếp cùng chiều đến lợi thế cạnh tranh khác biệt.

Giả thuyết H_{2b}: Năng lực tư duy chiến lược có ảnh hưởng trực tiếp cùng chiều đến lợi thế cạnh tranh chi phí.

Trong thời đại thông tin ngày nay, tốc độ ra quyết định chính xác là một nguồn lực lợi thế cạnh tranh quan trọng cho các doanh nghiệp (Stalk, 1988). Quy trình ra quyết định càng nhanh thì khả năng nắm bắt cơ hội và giảm thiểu nguy cơ càng cao, từ đó, khả năng đạt được lợi thế cạnh tranh càng lớn. Eisenhardt và Martin (2000, tr. 1117) cho rằng cách duy nhất để năng lực động trở thành một nguồn lực nâng cao lợi thế cạnh tranh khi chúng được áp dụng "sớm hơn, tinh tế hơn, hoặc bất ngờ hơn". Barney (2001) cũng đồng ý với quan điểm trên, chứng tỏ năng lực ra quyết định kịp thời có vai trò quan trọng đối với các doanh nghiệp CNTT khi hoạt động kinh doanh trong môi trường đầy biến động. Ví dụ, một sự gia tăng đột ngột nhu cầu của khách hàng hoặc một công nghệ mới mang tính cách mạng xuất hiện, doanh nghiệp CNTT nào kịp thời ra quyết định để nắm bắt những cơ hội đó nhanh hơn so với những đối thủ cạnh tranh thì sẽ giành được lợi thế cạnh tranh khác biệt. Từ đó, tác giả đề xuất các giả thuyết tiếp theo như sau:

Giả thuyết H_{3a}: Năng lực ra quyết định kịp thời có ảnh hưởng trực tiếp cùng chiều đến lợi thế cạnh tranh khác biệt.

Giả thuyết H_{3b}: Năng lực ra quyết định kịp thời có ảnh hưởng trực tiếp cùng chiều đến lợi thế cạnh tranh chi phí.

Với sự phát triển nhanh của CNTT toàn cầu, các doanh nghiệp lĩnh vực CNTT không thay đổi và bắt kịp thì hậu quả tất yếu là sự thất bại. Deeds và cộng sự (2000) cho rằng các doanh nghiệp công nghệ cao nên nỗ lực phát triển năng lực động để tạo ra những sản phẩm mới thích ứng với môi trường công nghiệp đang không ngừng thay đổi và cạnh tranh toàn cầu. Nhu cầu thay đổi của khách hàng, sự phát triển vượt bậc của công nghệ, thị trường không ổn định và cạnh tranh toàn cầu (DeSarbo và cộng sự, 2005; Liu và cộng sự, 2005) là đại diện cho môi trường động (Eisenhardt & Martin, 2000). Trong môi trường như vậy, các chiến lược ban đầu cũng như các nguồn lực quan trọng hiện tại có thể sẽ không còn phù hợp hoặc thậm chí là cản trở sự phát triển của doanh nghiệp (Leonard-Barton, 1992). Vì vậy, các doanh nghiệp nên sửa đổi, loại bỏ những nguồn lực cũ, thu thập nguồn lực mới, hoặc thiết kế lại mô hình kinh doanh khi cần thiết để đảm bảo đi đúng hướng (ELavie, 2006). Trong các doanh nghiệp CNTT, đổi mới cũng được cho là chìa khóa để tìm ra những giải pháp nhằm cải thiện năng suất, nâng cao chất lượng sản phẩm, đưa ra những phát minh, và sáng kiến công nghệ mới (Doan & Bui, 2017), cũng như nâng cao kết quả hoạt động kinh doanh (Trinh & Nguyen, 2017). Do vậy, với năng lực thực hiện sự thay đổi nhanh chóng, các doanh nghiệp có thể đổi mới chiến lược và cơ sở nguồn lực hiện tại để thích nghi với môi trường mới, và cuối cùng, là đạt được lợi thế cạnh tranh (Newey & Zahra, 2009). Từ đó, tác giả đặt ra các giả thuyết tiếp theo như sau:

Giả thuyết H_{4a}: Năng lực thực hiện sự thay đổi có ảnh hưởng trực tiếp cùng chiều đến lợi thế cạnh tranh khác biệt.

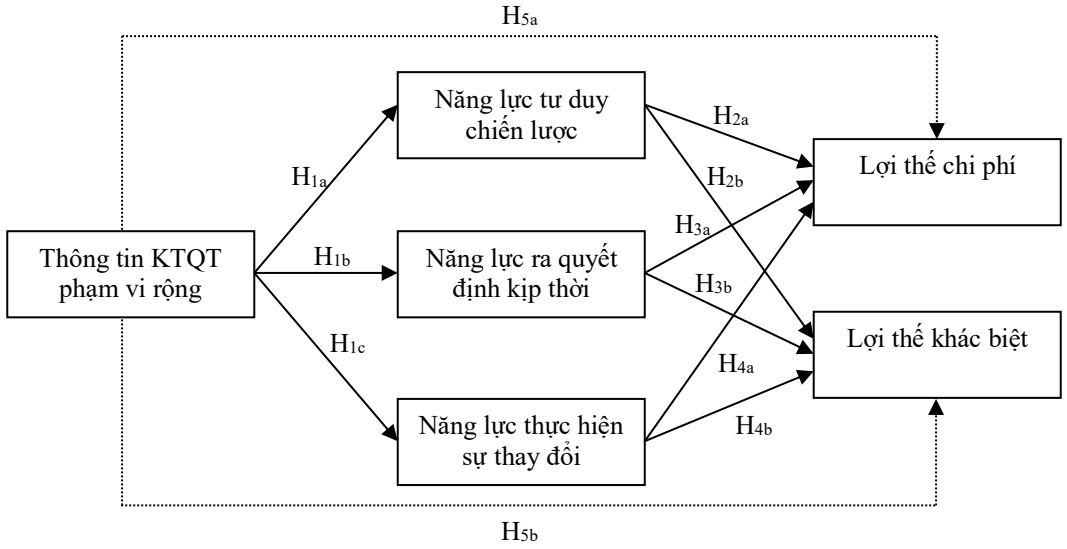
Giả thuyết H_{4b}: Năng lực thực hiện sự thay đổi có ảnh hưởng trực tiếp cùng chiều đến lợi thế cạnh tranh chi phí.

2.5. Vai trò trung gian của năng lực động

Theo lý thuyết quan điểm cơ sở nguồn lực, nguồn lực cho lợi thế cạnh tranh phải thỏa mãn bốn thuộc tính VRIN (Barney, 1991). Chưa có bằng chứng thuyết phục rằng thông tin KTQT có phải là một nguồn lực thỏa mãn đầy đủ bốn tiêu chí VRIN hay không (Barney, 1991). Trong khi đó, hầu hết các nhà nghiên cứu đều tin rằng năng lực động góp phần nâng cao lợi thế cạnh tranh (Barreto, 2010; Li & Liu, 2014; Li & Zhou, 2010; Teece, 2007; Zollo & Winter, 2002). Ngoài ra, năng lực động cũng đã được xác nhận là một biến trung gian để chuyển nguồn lực thành lợi thế cạnh tranh và/hoặc kết quả hoạt động (Hidalgo-Peñate và cộng sự, 2019; Lin & Wu, 2014; Wu, 2007). Thông tin KTQT cũng là một nguồn lực của doanh nghiệp (Barney, 1991), nên tác giả biện luận rằng thông tin KTQT có thể góp phần nâng cao lợi thế cạnh tranh thông qua năng lực động. Hay nói cách khác, năng lực động sẽ là nhân tố trung gian trong mối quan hệ giữa thông tin KTQT và lợi thế cạnh tranh. Từ đó, tác giả đề xuất các giả thuyết tiếp theo như sau:

Giả thuyết H_{5a}: Thông tin KTQT phạm vi rộng có ảnh hưởng gián tiếp đến lợi thế cạnh tranh chi phí thông qua năng lực động.

Giả thuyết H_{5b}: Thông tin KTQT phạm vi rộng có ảnh hưởng gián tiếp đến lợi thế cạnh tranh khác biệt thông qua năng lực động.



Hình 1. Mô hình nghiên cứu

Ghi chú: ——▶ : Ảnh hưởng trực tiếp

·····▶ : Ảnh hưởng gián tiếp

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Mẫu và phương pháp thu thập dữ liệu

Để kiểm định các giả thuyết, tác giả chọn các doanh nghiệp CNTT ở Việt Nam làm mẫu nghiên cứu. Tác giả chọn các doanh nghiệp CNTT vì ba lý do sau:

- *Thứ nhất,* các doanh nghiệp CNTT ở Việt Nam hiện đang phải đối mặt với những áp lực cạnh tranh gay gắt (Doan và cộng sự, 2019). Bởi lẽ các doanh nghiệp CNTT Việt Nam không chỉ phải cạnh tranh với nhau mà còn phải cạnh tranh với các tập đoàn CNTT đa quốc gia hùng mạnh trên toàn thế giới, đặc biệt, là các doanh nghiệp Trung Quốc nổi tiếng với chi phí sản xuất thấp.

- *Thứ hai,* tốc độ phát triển quá nhanh của khoa học công nghệ đã khiến cho các sản phẩm CNTT có chu kỳ sống ngắn, sản phẩm nhanh chóng bị lỗi thời.

- *Thứ ba,* nhu cầu của khách hàng đối với các sản phẩm công nghệ không ngừng thay đổi và khó có thể dự đoán được. Để tồn tại và phát triển trong một môi trường với nhiều biến động như vậy, đòi hỏi các doanh nghiệp CNTT Việt Nam cần phải không ngừng nâng cao năng lực động. Điều đó chứng tỏ việc lựa chọn các doanh nghiệp CNTT là phù hợp với mục tiêu của nghiên cứu này.

Nghiên cứu tiến hành thu thập dữ liệu bằng phương pháp khảo sát. Để lựa chọn các doanh nghiệp khảo sát, tác giả chọn thuận tiện từ danh sách email các thành viên của 9 Hội và Hiệp hội CNTT của Việt Nam[3]. Trong mỗi doanh nghiệp, một nhà quản trị cấp cao hoặc cấp trung (như: CEO, CFO, tổng giám đốc, trưởng phòng, hoặc phó phòng) với thâm niên tối thiểu là 2 năm được chọn để chắc chắn rằng họ sẽ có đầy đủ những hiểu biết về doanh nghiệp để có thể đại diện doanh nghiệp trả lời khảo sát. Một cuộc gọi điện trước đã được thực hiện để thu hút sự hợp tác, đồng thời, thông tin về tính bảo mật của cuộc phỏng vấn đến các đáp viên. Phiếu khảo sát được gửi đến địa chỉ email của 500 đáp viên chấp nhận tham gia khảo sát. Cứ sau ba tuần, một email nhắc được gửi đến những người chưa phản hồi, sau hai lần nhắc, và một lần gọi điện thoại, cuối cùng, tác giả đã thu được 103 phản hồi (đạt tỷ lệ phản hồi là 20,6%).

Do số lượng phản hồi vẫn còn thấp nên tác giả tiếp tục liên hệ với Hội Tin học TP.HCM (The Ho Chi Minh City Computer Association – HCA) để được gửi phiếu khảo sát trực tiếp tại buổi họp mặt đầu năm của cộng đồng ngành CNTT – Tỉnh, thành phía Nam. Nhờ vậy, tác giả đã thu thêm được 149 phiếu phản hồi. Như vậy, qua hai đợt khảo sát, tác giả có tất cả 252 phản hồi. Sau khi loại bỏ những phản hồi còn thiếu nhiều thông tin và những phản hồi đánh giá với cùng một mức độ cho tất cả các phát biểu, tác giả có 240 phản hồi hoàn chỉnh được sử dụng trong phân tích dữ liệu ở bước tiếp theo. Bảng 1 trình bày thông tin mẫu từ 240 phản hồi.

Để kiểm định chệch do không phản hồi, tác giả dựa trên thủ tục kiểm tra trả lời đầu – cuối đề xuất bởi Armstrong và Overton (1977) để so sánh sự khác biệt giữa 25% doanh nghiệp phản hồi đầu tiên và 25% doanh nghiệp phản hồi cuối cùng về các biến trong mô hình, lĩnh vực kinh doanh, tuổi doanh

[3] Hiệp hội Internet Việt Nam (Vietnam Internet Association – VIA), Hiệp Hội Thương mại Điện tử Việt Nam (Vietnam E-Commerce Association – VECOM), Hiệp hội phần mềm và dịch vụ CNTT Việt Nam (Vietnam Software and IT Services Association – VINASA), Hiệp hội doanh nghiệp điện tử Việt Nam (Vietnam Electronic Industries Association – VEIA), Hội Vô tuyến Điện tử Việt Nam (The Radio and Electronics Association of Vietnam – REV), Hội truyền thông số Việt Nam (Vietnam Digital Communications Association – VDCA), Hội Tự động hóa Việt Nam (Vietnam Automation Association – VAA), Hiệp hội An toàn Thông tin Việt Nam (Vietnam Information Security Association – VNISA), Hội Tin học Việt Nam (Vietnam Association for Information Processing – VAIP).

nghiệp, loại hình sở hữu, và số lượng lao động tham gia bảo hiểm xã hội. Kiểm định *t* cho thấy không có sự khác biệt nào có ý nghĩa ($p < 0,05$), chứng tỏ chệch do không phản hồi không xảy ra trong nghiên cứu này.

Bảng 1.

Thống kê mô tả mẫu (n = 240)

Thông tin doanh nghiệp	Số lượng	Tỷ lệ (%)	Thông tin người trả lời	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Lĩnh vực			*Vị trí công việc*		
Doanh nghiệp phần cứng	18	7,5	Nhà quản trị cấp cao	28	11,7
Doanh nghiệp phần mềm	45	18,8	Nhà quản trị cấp trung	212	88,3
Doanh nghiệp nội dung số	10	4,2	*Trình độ học vấn*		
Doanh nghiệp dịch vụ CNTT	71	29,5	Đại học	175	72,9
Doanh nghiệp phân phối CNTT	96	40,0	Sau đại học	65	27,1
Tuổi doanh nghiệp			*Giới tính*		
≤ 5 năm	122	50,8	Nam	193	80,4
6–10 năm	81	33,8	Nữ	47	19,6
>10 năm	37	15,4	*Thâm niên công tác*		
Loại hình sở hữu			2–5 năm	173	72,1
Công ty cổ phần	120	50,0	6–10 năm	52	21,7
Công ty TNHH	81	33,7	> 10 năm	15	6,2
Doanh nghiệp tư nhân	39	16,3			
Số lao động đóng bảo hiểm xã hội					
50–100 lao động	63	26,3			
100–200 lao động	128	53,3			
> 200 lao động	49	20,4			

Từ kết quả thống kê mẫu trên Bảng 1 cho thấy đa số các doanh nghiệp trong mẫu hoạt động trong lĩnh vực phân phối CNTT (chiếm 40,0%), dịch vụ CNTT (chiếm 29,5%), sản xuất phần mềm (chiếm 18,8%), sản xuất phần cứng (chiếm 7,5%), và cuối cùng, là các doanh nghiệp nội dung số (chiếm 4,2%). Về loại hình sở hữu, 50% doanh nghiệp tham gia khảo sát là công ty cổ phần, 33,7% là công ty TNHH, 16,3% là doanh nghiệp tư nhân. Có 84,6% doanh nghiệp có thời gian hoạt động dưới 10 năm, và 15,4% doanh nghiệp đã hoạt động trên 10 năm. Doanh nghiệp có số lượng lao động tham gia đóng bảo hiểm xã hội dưới 200 lao động (chiếm 79,6%), trên 200 lao động chiếm 20,4%. Những tỷ lệ này là tương đối phù hợp với báo cáo của Vụ CNTT – Bộ Thông tin & Truyền thông năm 2017[4] về đặc điểm các doanh nghiệp CNTT tại Việt Nam, chứng tỏ mẫu khảo sát có thể đại diện cho tổng thể nghiên cứu.

[4] https://ictnews.vietnamnet.vn/cntt/ca-nuoc-co-tren-50-000-doanh-nghiep-hoat-dong-trong-linh-vuc-cntt-172024.ict

Kết quả thống kê về những người phản hồi cho thấy có 88,3% người phản hồi là các nhà quản trị cấp trung, còn lại 11,7% là những nhà quản trị cấp cao. Về trình độ học vấn, tất cả những người trả lời đều có bằng đại học, trong đó, 27,1% đã có bằng sau đại học. Về giới tính, đa số người trả lời là nam giới, nữ giới chỉ chiếm 19,6%. Cuối cùng, đa số những người phản hồi đã làm việc trên 2 năm, trong đó có 21,7% người tham gia khảo sát đã làm việc từ 6 năm đến 10 năm. Với kết quả thống kê như trên, cho thấy những người trả lời hoàn toàn có đủ hiểu biết về vấn đề nghiên cứu để có thể trả lời bảng câu hỏi khảo sát.

3.2. Thang đo

Để đo lường mức độ sử dụng thông tin KTQT phạm vi rộng, nghiên cứu này kế thừa thang đo của Chenhall và Morris (1986). Đây là một thang đo được nhiều nghiên cứu trước đây kế thừa, ví dụ như: Agbejule (2005), Soobaroyen và Poorundersing (2008), Nguyễn Phong Nguyên và Đoàn Ngọc Quế (2016), Nguyen và cộng sự (2017), Nguyen (2018). Tiếp đó, để đo lường năng lực động của các doanh nghiệp CNTT Việt Nam, tác giả đã kế thừa thang đo năng lực động vận dụng ở các thị trường mới nổi như: Thị trường Trung Quốc từ nghiên cứu của Li và Liu (2014), đây là thang đo được phát triển trên cơ sở tổng hợp và điều chỉnh từ các thang đo của Neill và cộng sự (2007), Judge và Miller (1991), Sharfman và Dean (1997). Cuối cùng, tác giả kế thừa thang đo từ nghiên cứu của Li và Zhou (2010) để đo lường lợi thế cạnh tranh dựa trên đánh giá của những nhà quản trị về lợi thế khác biệt và chi phí của doanh nghiệp so với các đối thủ cạnh tranh chính trong ba năm gần nhất.

Trong nghiên cứu này, tác giả sử dụng phần mềm SmartPLS 3.2.1 để đánh giá các mô hình đo lường và kiểm định các giả thuyết về ảnh hưởng trực tiếp. Đồng thời, phần mềm SPSS 20.0 được sử dụng để thực hiện bước thống kê mô tả và kiểm định vai trò trung gian của năng lực động.

Bảng 2 trình bày kết quả đánh giá thang đo cho các biến. Theo đó, độ tin cậy tổng hợp (CR) của các biến đều cao hơn 0,70 (từ 0,85 đến 0,92) và hệ số Cronbach's Alpha đều lớn hơn 0,70 (từ 0,77 đến 0,89), chứng tỏ thang đo có độ tin cậy cao (Hair và cộng sự, 2017). Bên cạnh đó, thang đo cho các biến trong mô hình cũng đạt được giá trị hội tụ vì kết quả phân tích cho thấy hệ số tải của tất cả các biến quan sát đều nằm trong khoảng từ 0,61 đến 0,86, lớn hơn ngưỡng 0,50 (Hulland, 1999). Giá trị *t*-test của tất cả các biến quan sát thuộc khoảng từ 10,54 đến 47,15, thỏa mãn điều kiện lớn hơn 1,96 để có ý nghĩa thống kê. Phương sai trích bình quân (AVE) cao hơn ngưỡng tối thiểu 0,50 (từ 0,58 đến 0,64) (Hair và cộng sự, 2017).

Bảng 2.

Kết quả đánh giá thang đo

Biến quan sát	Hệ số tải	t-test
Thông tin KTQT phạm vi rộng (AVE = 0,64; CR = 0,88; CA = 0,81)		
Thông tin liên quan đến những sự kiện có thể xảy ra trong tương lai.	0,86	47,15
Thông tin phi tài chính liên quan đến sản phẩm và thị trường, ví dụ như: Thị phần, tốc độ tăng trưởng thị phần.	0,75	20,30
Thông tin phi tài chính khác, ví dụ như: Thị hiếu khách hàng, các mối quan hệ giữa nhân viên, thái độ của cơ quan quản lý và các hiệp hội người tiêu dùng, mối đe dọa cạnh tranh.	0,75	23,06

Biến quan sát	Hệ số tải	t-test
Thông tin về những yếu tố vĩ mô bên ngoài doanh nghiệp, ví dụ: Tình hình kinh tế, sự gia tăng dân số, sự phát triển về công nghệ.	0,84	35,60
Năng lực tư duy chiến lược (AVE = 0,64; CR = 0,92; CA = 0,89)		
Doanh nghiệp của ông/bà có thể cảm nhận được sự thay đổi của môi trường nhanh hơn so với các đối thủ cạnh tranh.	0,77	25,40
Doanh nghiệp của ông/bà thường tổ chức các cuộc họp để thảo luận về nhu cầu thị trường.	0,80	29,58
Doanh nghiệp của ông/bà có thể hiểu rõ về những tác động của môi trường bên trong và bên ngoài.	0,82	38,74
Doanh nghiệp của ông/bà có thể cảm nhận được những cơ hội và thách thức tiềm ẩn lớn.	0,79	25,43
Doanh nghiệp của ông/bà có hệ thống thông tin quản trị hoàn hảo.	0,80	26,21
Doanh nghiệp của ông/bà có khả năng quan sát và đánh giá tốt.	0,84	41,80
Năng lực ra quyết định kịp thời (AVE = 0,59; CR = 0,85; CA = 0,77)		
Doanh nghiệp của ông/bà có thể giải quyết các xung đột một cách nhanh chóng trong quá trình ra quyết định chiến lược.	0,77	23,98
Trong nhiều trường hợp, doanh nghiệp của ông/bà có thể đưa ra quyết định kịp thời để giải quyết các vấn đề chiến lược.	0,81	25,75
Doanh nghiệp của ông/bà có thể khắc phục nhanh chóng sự không hài lòng của khách hàng.	0,78	28,55
Doanh nghiệp của ông/bà có thể tổ chức lại nguồn lực kịp thời để giải quyết sự thay đổi của môi trường.	0,72	15,86
Năng lực thực hiện sự thay đổi (AVE = 0,62; CR = 0,89; CA = 0,85)		
Những thay đổi chiến lược của doanh nghiệp ông/bà có thể được thực hiện một cách hiệu quả.	0,77	25,41
Các bộ phận chức năng khác nhau trong doanh nghiệp của ông/bà hợp tác tốt với nhau trong việc thực hiện thay đổi chiến lược.	0,86	44,60
Các bộ phận chức năng khác nhau trong doanh nghiệp của ông/bà giúp đỡ nhau trong việc thực hiện thay đổi chiến lược.	0,81	31,30
Doanh nghiệp của ông/bà có hệ thống kiểm soát và khen thưởng thích hợp.	0,74	20,87
Doanh nghiệp của ông/bà có thể cải thiện việc thực hiện sự thay đổi chiến lược một cách hiệu quả.	0,77	17,14
Lợi thế chi phí (AVE = 0,58; CR = 0,85; CA = 0,77)		
Chi phí sản xuất của doanh nghiệp ông/bà thấp hơn so với các đối thủ cạnh tranh trong ngành.	0,61	10,54

Biến quan sát	Hệ số tải	t-test
Quy trình sản xuất nội bộ hiệu quả đã giúp doanh nghiệp của ông/bà giảm giá thành sản phẩm.	0,78	26,05
Sản xuất quy mô lớn đã giúp doanh nghiệp của ông/bà đạt được lợi thế về chi phí.	0,82	36,28
Doanh nghiệp của ông/bà đạt được vị trí dẫn đầu chi phí trong ngành.	0,84	36,72
Lợi thế khác biệt (AVE = 0,61; CR = 0,86; CA = 0,79)		
So với các sản phẩm/dịch vụ cạnh tranh, sản phẩm/dịch vụ của doanh nghiệp của ông/bà mang lại lợi ích vượt trội cho khách hàng.	0,81	34,53
Sản phẩm/dịch vụ của doanh nghiệp ông/bà là duy nhất và không ai ngoài doanh nghiệp của ông/bà có thể cung cấp được.	0,77	28,17
Doanh nghiệp của ông/bà nỗ lực rất nhiều trong việc xây dựng thương hiệu mạnh, không ai có thể dễ dàng sao chép được.	0,80	28,34
Doanh nghiệp của ông/bà phân biệt thành công với các doanh nghiệp khác thông qua các chiến dịch quảng cáo và khuyến mãi.	0,74	20,94

Ghi chú: AVE: Phương sai trích bình quân; CR: Độ tin cậy tổng hợp; CA: Hệ số Cronbach's Alpha.

Để khẳng định rằng một biến nghiên cứu là duy nhất và phản ánh hiện tượng khác biệt so với các biến khác trong mô hình, tác giả đã đánh giá giá trị phân biệt của các thang đo thông qua hệ số tải chéo, các tiêu chí Fornell-Larcker, và hệ số Heterotrait-Montrait (HTMT) (Hair và cộng sự, 2017).

- *Thứ nhất,* hệ số tải chéo của một biến luôn lớn hơn tất cả các hệ số tải của nó trên các biến còn lại (Hair và cộng sự, 2017). Hơn nữa, chênh lệch giữa hệ số tải chéo của từng biến với hệ số tải của nó trên các biến còn lại đều cao hơn 0,20, thể hiện sự phân biệt giữa các biến trong mô hình (Chin, 1998).

- *Thứ hai,* trong Bảng 3, giá trị căn bậc hai phương sai trích bình quân của các biến đều nằm trong khoảng từ 0,77 đến 0,80, và đều lớn hơn hệ số tương quan của các biến (từ 0,48 đến 0,62). Hệ số tương quan của các biến (các số nằm dưới đường chéo) đều nhỏ hơn độ tin cậy tổng hợp (thể hiện trong Bảng 2 với giá trị từ 0,85 đến 0,92) (Fornell & Larcker, 1981).

- *Thứ ba,* giá trị của hệ số HTMT được in nghiêng trong Bảng 3 dao động từ 0,59 đến 0,78, nhỏ hơn mức 0,90 (Henseler và cộng sự, 2015). Với kết quả phân tích như trên, chứng tỏ rằng thang đo cho các biến trong mô hình nghiên cứu có giá trị phân biệt.

Bảng 3.

Ma trận tương quan đánh giá giá trị phân biệt của thang đo

Các biến	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn	SCOPE	SSMC	TDMC	CIC	COST	DIFF
SCOPE	3,43	0,64	**0,80**					
SSMC	3,53	0,69	0,51 *0,59*	**0,80**				

Các biến	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn	SCOPE	SSMC	TDMC	CIC	COST	DIFF
TDMC	3,41	0,66	0,48	0,54	**0,77**			
			0,60	*0,65*				
CIC	3,28	0,70	0,62	0,57	0,51	**0,79**		
			0,75	*0,66*	*0,62*			
COST	3,40	0,62	0,59	0,66	0,57	0,55	**0,77**	
			0,74	*0,77*	*0,73*	*0,67*		
DIFF	3,36	0,70	0,58	0,57	0,57	0,58	0,61	**0,78**
			0,72	*0,68*	*0,73*	*0,70*	*0,78*	

Ghi chú: SCOPE: Thông tin KTQT phạm vi rộng; SSMC: Năng lực tư duy chiến lược; TDMC: Năng lực ra quyết định kịp thời; CIC: Năng lực thực hiện sự thay đổi; COST: Lợi thế chi phí; DIFF: Lợi thế khác biệt;

Số trên đường chéo (in đậm) là căn bậc hai của phương sai trích bình quân (AVE);

Số ở dưới đường chéo (in thường) là hệ số tương quan giữa các biến;

Số dưới đường chéo (in nghiêng) là hệ số HTMT.

3.3. Kiểm định chệch do phương pháp

Vì nghiên cứu chỉ chọn một người đại diện cho doanh nghiệp để trả lời phiếu khảo sát nên điều này có thể khiến cho kết quả nghiên cứu bị phiến diện do mối tương quan tiềm năng giữa biến độc lập và biến phụ thuộc (Podsakoff và cộng sự, 2003). Tuy vậy, những lo ngại về vấn đề chệch do phương pháp trong nghiên cứu này là không cần thiết, bởi vì kết quả phân tích nhân tố đơn Harman trên phần mềm SPSS 20.0 chỉ ra rằng không có yếu tố nào chiếm phần lớn phương sai, nhân tố đầu tiên chỉ chiếm 39,73% phương sai trích trong tổng số phương sai trích của mô hình là 61,09%.

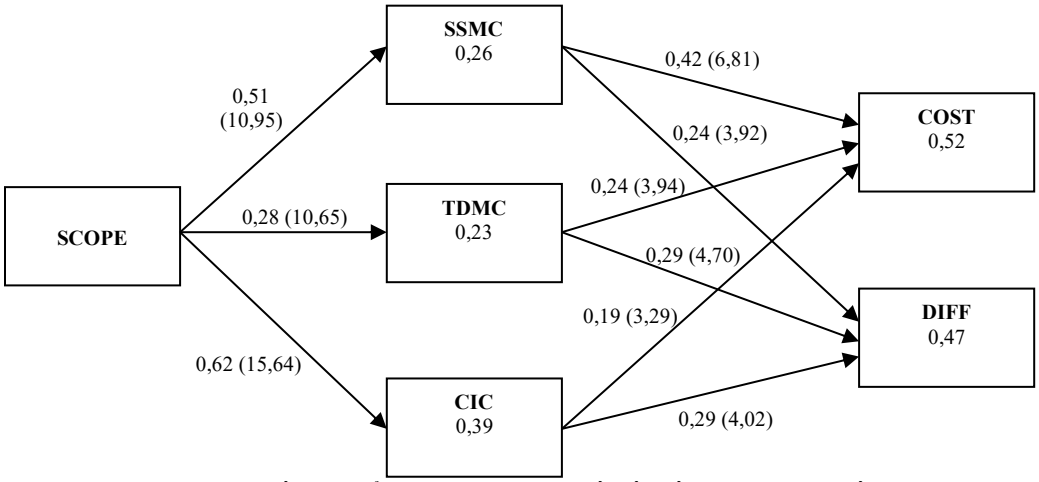
3.4. Đánh giá độ phù hợp của mô hình

Các tiêu chí thường được dùng để đánh giá độ phù hợp của mô hình như kiểm tra hiện tượng đa cộng tuyến, giá trị R^2 điều chỉnh và hệ số căn bậc hai phần dư trung bình chuẩn hóa (The Standardized Root Mean Square Residual – SRMR) (Hair và cộng sự, 2017). Đầu tiên, không có vấn đề đa cộng tuyến giữa các biến độc lập vì giá trị của hệ số phóng đại phương sai (VIF) nằm trong khoảng từ 1,41 đến 2,56, thấp hơn so với mức tối đa 5 (Hair và cộng sự, 2017). Bên cạnh đó, giá trị R^2 điều chỉnh (số trong hình chữ nhật ở Hình 2) của các biến phụ thuộc đều lớn hơn ngưỡng tối thiểu 0,10 (từ 0,23 đến 0,52), và hệ số SRMR nhỏ hơn ngưỡng 0,08 (Henseler và cộng sự, 2016), chứng tỏ mô hình nghiên cứu phù hợp với dữ liệu được thu thập từ các doanh nghiệp CNTT Việt Nam.

4. Kết quả kiểm định các giả thuyết nghiên cứu

4.1. Kết quả kiểm định các giả thuyết về ảnh hưởng trực tiếp

Tác giả dựa vào giá trị của hệ số β và giá trị t trên các đường dẫn PLS trong mô hình (Hình 2) để kết luận về mối quan hệ trực tiếp giữa các biến nghiên cứu.



Hình 2. Kết quả kiểm định các giả thuyết về mối quan hệ trực tiếp

Ghi chú: SCOPE: Thông tin KTQT phạm vi rộng; SSMC: Năng lực tư duy chiến lược; TDMC: Năng lực ra quyết định kịp thời; CIC: Năng lực thực hiện sự thay đổi; COST: Lợi thế chi phí; DIFF: Lợi thế khác biệt;

Số trên đường dẫn ngoài dấu ngoặc đơn là hệ số β;

Số trong dấu ngoặc đơn là giá trị t;

Số trong hình chữ nhật là R^2 điều chỉnh.

Với kết quả được thể hiện trên Hình 2 cho thấy tất cả các giả thuyết về mối quan hệ trực tiếp giữa các biến đều được ủng hộ với mức ý nghĩa thống kê là 1% (tất cả các giá trị t đều lớn hơn 2,58). Giá trị của các hệ số β đều mang dấu dương, chứng tỏ các biến nghiên cứu có mối quan hệ cùng chiều. Kết quả kiểm định ủng hộ các giả thuyết H_{1a}, H_{1b} và H_{1c} có thể kết luận rằng mức độ sử dụng thông tin KTQT phạm vi rộng có ảnh hưởng cùng chiều đến năng lực tư duy chiến lược (β = 0,51; t = 10,96), năng lực ra quyết định kịp thời (β = 0,28; t = 10,65) và năng lực thực hiện sự thay đổi (β = 0,62; t = 15,64). Kết quả trên Hình 2 cũng cho thấy năng lực tư duy chiến lược có ảnh hưởng cùng chiều đến cả hai lợi thế chi phí (β = 0,42; t = 6,81) và lợi thế khác biệt (β = 0,24; t = 3,92), do đó, các giả thuyết H_{2a} và H_{2b} được ủng hộ. Các giả thuyết H_{3a} và H_{3b} được ủng hộ, chứng tỏ năng lực ra quyết định kịp thời có ảnh hưởng cùng chiều đến lợi thế chi phí (β = 0,24; t = 3,94) và lợi thế khác biệt (β = 0,29; t = 4,70). Cuối cùng, năng lực thực hiện sự thay đổi cũng có ảnh hưởng cùng chiều đến lợi thế chi phí (β = 0,19; t = 3,99) và lợi thế khác biệt (β = 0,29; t = 4,07), chứng tỏ các giả thuyết H_{4a} và H_{4b} được ủng hộ.

4.2. Kết quả kiểm định vai trò trung gian của năng lực động

Để chứng minh vai trò trung gian của năng lực động, tác giả đã thực hiện hai lần kiểm định Bootstrap với 5.000 lần lặp trên phần mềm SPSS 20.0 với chức năng Process Macro (chọn mô hình 4 trong số 92 mô hình được thiết lập sẵn trên chức năng này) (Hayes, 2018; Zhao và cộng sự, 2010). Kết quả kiểm tra vai trò trung gian của năng lực động cho mối quan hệ giữa thông tin KTQT và lợi thế cạnh tranh được trình bày trong Bảng 5.

Bảng 5.

Kết quả kiểm định vai trò trung gian của năng lực động

Ảnh hưởng gián tiếp	DIFF		COST	
	β	Khoảng tin cậy 95%	β	Khoảng tin cậy 95%
SCOPE	0,36	[0,25; 0,49]	0,31	[0,21; 0,41]
SSMC	0,11	[0,05; 0,19]	0,17	[0,10; 0,25]
TDMC	0,13	[0,07; 0,21]	0,10	[0,04; 0,16]
CIC	0,12	[0,01; 0,22]	0,04	[–0,03; 0,11]

Ghi chú: SCOPE: Thông tin KTQT phạm vi rộng; SSMC: Năng lực tư duy chiến lược; TDMC: Năng lực ra quyết định kịp thời; CIC: Năng lực thực hiện sự thay đổi; COST: Lợi thế chi phí; DIFF: Lợi thế khác biệt.

Kết quả kiểm định Bootstrap lần thứ nhất cho biết tổng ảnh hưởng gián tiếp của thông tin KTQT phạm vi rộng đến lợi thế khác biệt thông qua ba biến trung gian (Năng lực tư duy chiến lược, năng lực ra quyết định kịp thời, và năng lực thực hiện sự thay đổi) là 0,36. Trong đó, ảnh hưởng gián tiếp của thông tin KTQT phạm vi rộng đến lợi thế khác biệt thông qua năng lực tư duy chiến lược là 0,11, thông qua năng lực ra quyết định kịp thời là 0,13, và thông qua năng lực thực hiện sự thay đổi là 0,12. Các ảnh hưởng gián tiếp đều có ý nghĩa thống kê vì khoảng tin cậy 95% dao động từ 0,01 đến 0,49, không chứa giá trị 0. Bên cạnh đó, ảnh hưởng trực tiếp của thông tin KTQT phạm vi rộng và lợi thế khác biệt là tích cực (β = 0,26) và cùng chiều với ảnh hưởng gián tiếp nên có thể kết luận rằng ba biến năng lực tư duy chiến lược, năng lực ra quyết định kịp thời, và năng lực thực hiện sự thay đổi đóng vai trò trung gian bổ sung cho mối quan hệ giữa thông tin KTQT phạm vi rộng và lợi thế khác biệt.

Kết quả kiểm định Bootstrap lần hai cho biết tổng ảnh hưởng gián tiếp của thông tin KTQT phạm vi rộng đến lợi thế chi phí thông qua năng lực tư duy chiến lược, năng lực ra quyết định kịp thời, và năng lực thực hiện sự thay đổi là 0,31. Trong đó, ảnh hưởng gián tiếp của thông tin KTQT phạm vi rộng đến lợi thế chi phí thông qua năng lực tư duy chiến lược là 0,17, thông qua năng lực ra quyết định kịp thời là 0,10, và thông qua năng lực thực hiện sự thay đổi là 0,04. Khoảng tin cậy của các ảnh hưởng gián tiếp của thông tin KTQT phạm vi rộng đến lợi thế chi phí thông qua năng lực tư duy chiến lược và năng lực ra quyết định kịp thời dao động từ 0,04 đến 0,25 (không chứa giá trị 0), riêng ảnh hưởng gián tiếp của thông tin KTQT phạm vi rộng đến lợi thế chi phí thông qua năng lực thực hiện sự thay đổi không có ý nghĩa thống kê vì khoảng tin cậy có chứa giá trị 0 (từ –0,03 đến 0,11). Kết hợp với kết quả ảnh hưởng trực tiếp của thông tin KTQT phạm vi rộng đến lợi thế chi phí là cùng chiều (β = 0,25), tác giả kết luận rằng năng lực tư duy chiến lược và năng lực ra quyết định kịp thời là trung gian bổ sung, còn năng lực thực hiện sự thay đổi không phải là trung gian cho mối quan hệ giữa thông tin KTQT phạm vi rộng và lợi thế chi phí.

5. Thảo luận và kết luận

Nghiên cứu này được thực hiện để kiểm tra các mối quan hệ giữa thông tin KTQT phạm vi rộng, năng lực động, và lợi thế cạnh tranh, đặc biệt là xem xét vai trò trung gian của năng lực động trong mối quan hệ này. Kết quả kiểm tra các đường dẫn trực tiếp cho biết mức độ sử dụng thông tin KTQT phạm vi rộng có mối quan hệ cùng chiều với cả ba loại năng lực động. Trong đó, thông tin KTQT có

ảnh hưởng mạnh nhất đến năng lực thực hiện sự thay đổi (β = 0,62), tiếp đến là năng lực tư duy chiến lược (β = 0,51), và cuối cùng, là năng lực ra quyết định kịp thời (β = 0,28). Qua đó, kết quả nghiên cứu này cùng với một số nghiên cứu khác (ví dụ như: Henri, 2006; Trần Thị Yến & Nguyễn Phong Nguyên, 2019; Yuliansyah và cộng sự, 2019) cho thấy vai trò của thông tin KTQT trong việc thúc đẩy các năng lực của tổ chức.

Tiếp đó, cả ba loại năng lực động đều có ảnh hưởng trực tiếp cùng chiều đến lợi thế cạnh tranh của các doanh nghiệp CNTT Việt Nam. Cụ thể, năng lực tư duy chiến lược có ảnh hưởng mạnh hơn đến lợi thế chi phí (β = 0,42) so với lợi thế khác biệt (β = 0,24). Ngược lại, năng lực ra quyết định kịp thời có ảnh hưởng mạnh hơn đến lợi thế khác biệt (β = 0,29) so với lợi thế chi phí (β = 0,24). Cũng giống như năng lực ra quyết định kịp thời, năng lực thực hiện sự thay đổi là cần thiết hơn cho lợi thế khác biệt (β = 0,29) so với lợi thế chi phí (β = 0,19). Kết quả này phù hợp với kết quả của một số nghiên cứu được thực hiện trong nền kinh tế mới nổi (ví dụ như: Li & Liu, 2014; Wu, 2010), và qua đó, nghiên cứu này càng khẳng định rằng năng lực động đóng một vai trò quan trọng trong việc đạt được lợi thế cạnh tranh của các doanh nghiệp CNTT hoạt động trong một thị trường mới nổi.

Cuối cùng, kết quả kiểm định vai trò trung gian của ba loại năng lực động chỉ ra rằng: (1) Cả ba loại năng lực động đều có vai trò trung gian bổ sung cho mối quan hệ giữa thông tin KTQT phạm vi rộng và lợi thế khác biệt; (2) Chỉ có năng lực tư duy chiến lược và năng lực ra quyết định kịp thời mới có vai trò trung gian bổ sung trong mối quan hệ giữa thông tin KTQT phạm vi rộng và lợi thế chi phí. Trong khi đó, năng lực thực hiện sự thay đổi không có vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa thông tin KTQT phạm vi rộng và lợi thế chi phí; (3) Bên cạnh ảnh hưởng gián tiếp, ảnh hưởng trực tiếp giữa thông tin KTQT và lợi thế cạnh tranh (bao gồm cả lợi thế chi phí và lợi thế khác biệt) là cùng chiều và có ý nghĩa thống kê. Từ kết quả nghiên cứu này cho thấy vẫn còn một hoặc nhiều biến trung gian khác chưa được khám phá trong nghiên cứu này (Zhao và cộng sự, 2010). Với kết quả nghiên cứu như trên, nghiên cứu này cung cấp một số hàm ý lý thuyết cũng như hàm ý quản lý như sau:

5.1. Hàm ý lý thuyết

- *Thứ nhất*, đây là một trong số ít những nghiên cứu KTQT vận dụng kết hợp quan điểm cơ sở nguồn lực và quan điểm năng lực động cũng như đánh giá sự tích hợp của chúng trong cùng một mô hình. Nếu như những nghiên cứu KTQT trước đây đã cho thấy mối quan hệ cùng chiều giữa thông tin KTQT và kết quả tổ chức như: Lợi thế cạnh tranh (Bruggeman & van der Stede, 1993), hoặc kết quả hoạt động kinh doanh (Baines & Langfield-Smith, 2003; Cadez & Guilding, 2008; Chenhall & Langfield-Smith, 1998; Chong & Chong, 1997; Nguyen, 2018), thì giờ đây, nghiên cứu này giải thích rõ ràng hơn về lý do doanh nghiệp CNTT sử dụng hệ thông tin KTQT để có được lợi thế cạnh tranh, đó là nhờ thúc đẩy năng lực động. Qua đó, kết quả nghiên cứu khẳng định vai trò trung gian của năng lực động trong mối quan hệ giữa thông tin KTQT và lợi thế cạnh tranh trong các doanh nghiệp CNTT. Đồng thời, kết quả nghiên cứu cũng làm rõ nét tầm quan trọng của năng lực động ở các doanh nghiệp CNTT trong bối cảnh môi trường kinh doanh của ngành CNTT đang biến đổi không ngừng.

- *Thứ hai*, dựa vào quan điểm năng lực động, kết quả của nghiên cứu này đã chứng minh năng lực động là một nguồn lực lợi thế cạnh tranh trong bối cảnh vận dụng KTQT tại các doanh nghiệp CNTT ở một thị trường mới nổi như Việt Nam. Theo đó, các doanh nghiệp CNTT cần phải nhanh chóng tích hợp, học hỏi cũng như định dạng lại các nguồn lực bên trong và nguồn lực bên ngoài để thích nghi

với những thay đổi nhanh chóng của môi trường, và nhờ đó, nâng cao lợi thế cạnh tranh (Efrat và cộng sự, 2018; Li & Liu, 2014; Wu, 2010). Tuy nhiên, một câu hỏi quan trọng là làm thế nào các doanh nghiệp CNTT ở Việt Nam có thể duy trì và phát triển năng lực động. Kết quả nghiên cứu này cung cấp câu trả lời rằng thông tin KTQT là một trong những yếu tố có thể giúp cho doanh nghiệp CNTT thực hiện điều này. Qua đó, kết quả nghiên cứu này cùng với một số nghiên cứu đã được thực hiện trước đây (ví dụ: Henri, 2006; Lin & Wu, 2014; Wu và cộng sự, 2016; Wu, 2010) cung cấp bằng chứng mạnh mẽ về đường dẫn "Nguồn lực tổ chức – Năng lực tổ chức – Lợi thế cạnh tranh" ở thị trường mới nổi như Việt Nam.

5.2. Hàm ý quản lý

Bên cạnh đó, kết quả nghiên cứu này cũng mang lại hàm ý quản lý cho các doanh nghiệp CNTT tại Việt Nam. Cụ thể, nghiên cứu đã chứng minh thông tin KTQT là một nguồn lực có tác dụng thúc đẩy năng lực động. Nhờ đó, doanh nghiệp có thể phát huy được lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Do vậy, trước cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4 với sự phát triển vượt bậc của khoa học công nghệ và cạnh tranh quốc tế ngày càng khốc liệt, các doanh nghiệp CNTT tại Việt Nam buộc phải thiết kế hệ thống thông tin KTQT theo phạm vi rộng. Thông tin KTQT không chỉ bao gồm thông tin tài chính truyền thống mà còn là thông tin phi tài chính, không chỉ thông tin quá khứ mà cả thông tin định hướng tương lai, không chỉ thông tin trong nội bộ doanh nghiệp mà còn bao gồm cả thông tin về thị trường, thông tin khách hàng, và thông tin liên quan đến đối thủ cạnh tranh. Có như vậy, các doanh nghiệp CNTT Việt Nam mới nâng cao năng lực tổ chức và chiếm được lợi thế cạnh tranh để không chỉ có thể tồn tại mà còn phát triển bền vững trên thị trường.

5.3. Hạn chế nghiên cứu và đề xuất hướng nghiên cứu tiếp theo

Nghiên cứu này của tác giả có một số hạn chế sau:

- *Thứ nhất,* quy mô mẫu nghiên cứu nhỏ (n = 240) và được chọn theo phương pháp thuận tiện, do vậy, có thể không đại diện hoàn toàn cho tổng thể.

- *Thứ hai,* tác giả chỉ tập trung vào khía cạnh thông tin KTQT phạm vi rộng, các nghiên cứu tiếp theo có thể đánh giá cả bốn khía cạnh thông tin đã được đề xuất bởi Chenhall và Morris (1986) để có một cái nhìn đầy đủ hơn (Agbejule, 2005; Nguyễn Phong Nguyên & Đoàn Ngọc Quế, 2016; Nguyen, 2018; Soobaroyen & Poorundersing, 2008).

- *Thứ ba*, nghiên cứu này thu thập dữ liệu khảo sát tại một thời điểm, có thể gặp hạn chế trong việc phản ánh mối quan hệ giữa mức độ sử dụng thông tin KTQT và kết quả hoạt động kinh doanh. Những nghiên cứu tiếp theo có thể khắc phục nhược điểm này thông qua sử dụng dữ liệu thu thập tại nhiều thời điểm khác nhau.

- *Cuối cùng*, kết quả phân tích và phân loại trung gian theo đề xuất của Zhao và cộng sự (2010) cho thấy đường dẫn trực tiếp giữa thông tin KTQT và lợi thế cạnh tranh khi có sự xuất hiện của biến trung gian vẫn còn có ý nghĩa thống kê. Điều này hàm ý rằng vẫn còn một hoặc nhiều nhân tố trung gian khác trong mối quan hệ giữa thông tin KTQT và lợi thế cạnh tranh chưa được khám phá trong nghiên cứu này. Do vậy, kết quả nghiên cứu này cũng là động lực để thu hút những nhà nghiên cứu trong tương lai tiếp tục tìm hiểu để khám phá các nhân tố trung gian khác, chẳng hạn như: Lợi thế thể chế (Li & Zhou, 2010). Lợi thế thể chế mang lại hai lợi ích cơ bản cho các doanh nghiệp, đó là: Dễ dàng sở hữu được những nguồn lực khan hiếm, và nhận được sự hỗ trợ từ các cơ quan quản lý (Li &

Zhou, 2010). Đối với các doanh nghiệp CNTT, có mối quan hệ tốt với các cơ quan quản lý sẽ giúp họ dễ dàng tiếp cận được các gói hỗ trợ tín dụng, quyền sử dụng đất, giấy chứng nhận bản quyền cũng như dễ dàng có được các hợp đồng cung cấp dịch vụ CNTT cho các cơ quan nhà nước■

Chú thích

Nghiên cứu này được thực hiện độc lập bởi ThS. Lê Mộng Huyền, NCS Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh, và TS. Nguyễn Phong Nguyên, Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh. Nghiên cứu này không nhận nguồn tài trợ nào.

Tài liệu tham khảo

Agbejule, A. (2005). The relationship between management accounting systems and perceived environmental uncertainty on managerial performance: A research note. *Accounting and Business Research, 35*(4), 295–305.

Armstrong, J. S., & Overton, T. S. (1977). Estimating nonresponse bias in mail surveys. *Journal of Marketing Research, 14*(3), 396–402.

Bạch Ngọc Hoàng Ánh. (2018). *Ảnh hưởng của năng lực cạnh tranh đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp: Trường hợp các khách sạn tại tỉnh Lâm Đồng.* Luận án Tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.

Baines, A., & Langfield-Smith, K. (2003). Antecedents to management accounting change: A structural equation approach. *Accounting, Organizations and Society, 28*(7–8), 675–698.

Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management, 17*(1), 99–120.

Barney, J. (2001). Resource-based theories of competitive advantage: A ten-year retrospective on the resource-based view. *Journal of Management, 27*(6), 643–650.

Barreto, I. (2010). Dynamic capabilities: A review of past research and an agenda for the future. *Journal of Management, 36*(1), 256–280.

Bisbe, J., & Otley, D. (2004). The effects of the interactive use of management control systems on product innovation. *Accounting, Organizations and Society, 29*(8), 709–737.

Bộ Kế hoạch và Đầu tư. (2019). *Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam năm 2019*. Hà Nội: NXB Thống kê.

Bruggeman, W., & van der Stede, W. (1993). Fitting management control systems to competitive advantage. *British Journal of Management, 4*(3), 205–218.

Cadez, S., & Guilding, C. (2008). An exploratory investigation of an integrated contingency model of strategic management accounting. *Accounting, Organizations and Society, 33*(7–8), 836–863.

Calantone, R. J., Cavusgil, S. T., & Zhao, Y. (2002). Learning orientation, firm innovation capability, and firm performance. *Industrial Marketing Management, 31*(6), 515–524.

Chenhall, R. H. (2005). Integrative strategic performance measurement systems, strategic alignment of manufacturing, learning and strategic outcomes: An exploratory study. *Accounting, Organizations and Society, 30*(5), 395–422.

Chenhall, R. H., & Langfield-Smith, K. (1998). The relationship between strategic priorities, management techniques and management accounting: An empirical investigation using a systems approach. *Accounting, Organizations and Society, 23*(3), 243–264.

Chenhall, R. H., & Langfield-Smith, K. (2003). Performance measurement and reward systems, trust, and strategic change. *Journal of Management Accounting Research, 15*(1), 117–143.

Chenhall, R. H., & Morris, D. (1986). The impact of structure, environment, and interdependence on the perceived usefulness of management accounting systems. *Accounting Review, 61*(1), 16–35.

Chin, W. W. (1998). Issues and opinions on structural equation modeling. *MIS Quarterly, 22*(1), 7–16.

Chong, V. K. (1996). Management accounting systems, task uncertainty and managerial performance: A research note. *Accounting, Organizations and Society, 21*(5), 415–421.

Chong, V. K., & Chong, K. M. (1997). Strategic choices, environmental uncertainty and SBU performance: A note on the intervening role of management accounting systems. *Accounting and Business Research, 27*(4), 268–276.

Deeds, D. L., DeCarolis, D., & Coombs, J. (2000). Dynamic capabilities and new product development in high technology ventures: An empirical analysis of new biotechnology firms. *Journal of Business Venturing, 15*(3), 211–229.

DeSarbo, W. S., Anthony Di Benedetto, C., Song, M., & Sinha, I. (2005). Revisiting the miles and snow strategic framework: Uncovering interrelationships between strategic types, capabilities, environmental uncertainty, and firm performance. *Strategic Management Journal, 26*(1), 47–74.

Doan, T. H. V., & Bui, T. L. U. (2017). Factors affecting innovation capacity in Vietnamese southern high technology industries. *Journal of Economic Development, 24*(3), 66–93.

Doan, T. H. V., Ha-Nguyen, T. T., & Bui, N. L. U. (2019). The relationship between international diversification, innovation performance and firm performance: An empirical analysis among hardware companies. *Journal of Asian Business and Economic Studies, 25*(2), 66–90.

Efrat, K., Hughes, P., Nemkova, E., Souchon, A. L., & Sy-Changco, J. (2018). Leveraging of dynamic export capabilities for competitive advantage and performance consequences: Evidence from China. *Journal of Business Research, 84*, 114–124.

Eisenhardt, K. M., & Martin, J. A. (2000). Dynamic capabilities: What are they?. *Strategic Management Journal, 21*(10–11), 1105–1121.

ELavie, D. (2006). Capability reconfiguration: An analysis of incumbent responses to technological change. *Academy of Management Review, 31*(1), 153–174.

Ethiraj, S. K., Kale, P., Krishnan, M. S., & Singh, J. V. (2005). Where do capabilities come from and how do they matter? A study in the software services industry. *Strategic Management Journal, 26*(1), 25–45.

Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Structural equation models with unobservable variables and measurement error: Algebra and statistics. *Journal of Marketing Research, 18*(3), 382–388.

Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2017). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. USA: SAGE Publications, Inc.

Hảo Linh. (2017). *Vai trò của công nghệ thông tin trong cách mạng công nghiệp 4.0 ở Việt Nam.* Truy cập ngày 04/4/2019, từ http://tiasang.com.vn/-doi-moi-sang-tao/Vai-tro-cua-CNTT-trong-CMCN-40-o-Viet-Nam-10862

Hayes, A. F. (2018). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. New York: Guilford Press.

Helfat, C. E., Finkelstein, S., Mitchell, W., Peteraf, M., Singh, H., Teece, D., & Winter, S. G. (2007). *Dynamic capabilities: Understanding strategic change in organizations*. USA: Blackwell Publishing.

Henri, J.-F. (2006). Management control systems and strategy: A resource-based perspective. *Accounting, Organizations and Society, 31*(6), 529–558.

Henseler, J., Hubona, G., & Ray, P. A. (2016). Using PLS path modeling in new technology research: Updated guidelines. *Industrial Management & Data Systems, 116*(1), 2–20.

Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science, 43*(1), 115–135.

Hidalgo-Peñate, A., Padrón-Robaina, V., & Nieves, J. (2019). Knowledge as a driver of dynamic capabilities and learning outcomes. *Journal of Hospitality, Leisure, Sport & Tourism Education, 24*, 143–154.

Hoque, Z. (2004). A contingency model of the association between strategy, environmental uncertainty and performance measurement: Impact on organizational performance. *International Business Review, 13*(4), 485–502.

Hoque, Z. (2011). The relations among competition, delegation, management accounting systems change and performance: A path model. *Advances in Accounting, 27*(2), 266–277.

Hulland, J. (1999). Use of partial least squares (PLS) in strategic management research: A review of four recent studies. *Strategic Management Journal, 20*(2), 195−204.

Judge, W. Q., & Miller, A. (1991). Antecedents and outcomes of decision speed in different environmental context. *Academy of Management Journal, 34*(2), 449–463.

Leonard-Barton, D. (1992). Core capabilities and core rigidities: A paradox in managing new product development. *Strategic Management Journal, 13*(S1), 111−125.

Li, & Liu, J. (2014). Dynamic capabilities, environmental dynamism, and competitive advantage: Evidence from China. *Journal of Business Research, 67*(1), 2793–2799.

Li, & Zhou, K. Z. (2010). How foreign firms achieve competitive advantage in the Chinese emerging economy: Managerial ties and market orientation. *Journal of Business Research, 63*(8), 856–862.

Lin, Y., & Wu, L.-Y. (2014). Exploring the role of dynamic capabilities in firm performance under the resource-based view framework. *Journal of Business Research, 67*(3), 407–413.

Liu, P.-L., Chen, W.-C., & Tsai, C.-H. (2005). An empirical study on the correlation between the knowledge management method and new product development strategy on product performance in Taiwan's industries. *Technovation, 25*(6), 637–644.

Mia, L., & Clarke, B. (1999). Market competition, management accounting systems and business unit performance. *Management Accounting Research, 10*(2), 137–158.

Naranjo-Gil, D., & Hartmann, F. (2007). Management accounting systems, top management team heterogeneity and strategic change. *Accounting, Organizations and Society, 32*(7–8), 735–756.

Neill, S., McKee, D., & Rose, G. M. (2007). Developing the organization's sensemaking capability: Precursor to an adaptive strategic marketing response. *Industrial Marketing Management, 36*(6), 731–744.

Newey, L. R., & Zahra, S. A. (2009). The evolving firm: How dynamic and operating capabilities interact to enable entrepreneurship. *British Journal of Management, 20*(1), 81–100.

Nguyễn Phong Nguyên, & Đoàn Ngọc Quế. (2016). Tác động của định hướng thị trường và áp lực cạnh tranh đến mức độ sử dụng thông tin kế toán quản trị nhằm nâng cao kết quả hoạt động kinh doanh ở các doanh nghiệp Việt Nam. *Tạp chí Phát triển kinh tế, 27*(11), 98–123.

Nguyen, P. N. (2018). Performance implication of market orientation and use of management accounting systems: The moderating role of accountants' participation in strategic decision making. *Journal of Asian Business and Economic Studies, 25*(1), 33–49.

Nguyễn Quang Thu, Ngô Quang Huân, & Trần Nha Ghi. (2017). Mối quan hệ giữa nguồn lực doanh nghiệp, năng lực động và kết quả hoạt động của các doanh nghiệp khởi nghiệp tại tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu. *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế và Kinh doanh Châu Á, 28*(12), 5–21.

Nguyen, T. T., Mia, L., Winata, L., & Chong, V. K. (2017). Effect of transformational-leadership style and management control system on managerial performance. *Journal of Business Research, 70*, 202–213.

Nieves, J., & Haller, S. (2014). Building dynamic capabilities through knowledge resources. *Tourism Management, 40*, 224–232.

Peteraf, M. A. (1993). The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view. *Strategic Management Journal, 14*(3), 179–191.

Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Lee, J.-Y., & Podsakoff, N. P. (2003). Common method biases in behavioral research: A critical review of the literature and recommended remedies. *Journal of Applied Psychology, 88*(5), 879–903.

Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage*. New York: Free Press.

Rodrigo-Alarcón, J., García-Villaverde, P. M., Ruiz-Ortega, M. J., & Parra-Requena, G. (2018). From social capital to entrepreneurial orientation: The mediating role of dynamic capabilities. *European Management Journal, 36*(2), 195–209.

Sharfman, M. P., & Dean, J. W. (1997). Flexibility in strategic decision making: Informational and ideological perspectives. *Journal of Management Studies, 34*(2), 191–217.

Sher, P. J., & Lee, V. C. (2004). Information technology as a facilitator for enhancing dynamic capabilities through knowledge management. *Information & Management, 41*(8), 933–945.

Singh, B., & Rao, M. (2016). Effect of intellectual capital on dynamic capabilities. *Journal of Organizational Change Management, 29*(2), 129–149.

Soobaroyen, T., & Poorundersing, B. (2008). The effectiveness of management accounting systems: Evidence from functional managers in a developing country. *Managerial Auditing Journal, 23*(2), 187–219.

Stalk, G. (1988). Time– the next source of competitive advantage. *Competitive Advantage*, 41–52.

Subramaniam, M., & Youndt, M. A. (2005). The influence of intellectual capital on the types of innovative capabilities. *Academy of Management Journal, 48*(3), 450–463.

Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal, 28*(13), 1319–1350.

Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal, 18*(7), 509–533.

Trần Thị Yến, & Nguyễn Phong Nguyên. (2019). Vai trò của kế toán quản trị trong việc thúc đẩy học tập tổ chức, năng lực đổi mới và kết quả hoạt động kinh doanh ở các doanh nghiệp tại Việt Nam. *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế và Kinh doanh châu Á, 30*(5), 61–88.

Trinh, T. A., & Nguyen, N. T. (2017). Innovation of the firm: How to create performance from capability. *Journal of Economic Development, 24*(4), 64–84.

Vietnam Report. (2019). *Top 10 doanh nghiệp công nghệ Việt Nam uy tín năm 2019*. Truy cập ngày 01/10/2019, từ http://vietnamreport.net.vn/Top-10-doanh-nghiep-cong-nghe-Viet-Nam-uy-tin-nam-2019-8620-1006.html

Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal, 5*(2), 171–180.

Wu, H., Chen, J., & Jiao, H. (2016). Dynamic capabilities as a mediator linking international diversification and innovation performance of firms in an emerging economy. *Journal of Business Research, 69*(8), 2678–2686.

Wu, L.-Y. (2007). Entrepreneurial resources, dynamic capabilities and start-up performance of taiwan's high-tech firms. *Journal of Business Research, 60*(5), 549–555.

Wu, L.-Y. (2010). Applicability of the resource-based and dynamic-capability views under environmental volatility. *Journal of Business Research, 63*(1), 27–31.

Yuliansyah, Y., Khan, A. A., & Fadhilah, A. (2019). Strategic performance measurement system, firm capabilities and customer-focused strategy. *Pacific Accounting Review, 31*(2), 288–307.

Zahra, S. A., & George, G. (2002). Absorptive capacity: A review, reconceptualization, and extension. *Academy of Management Review, 27*(2), 185–203.

Zhao, X., Lynch Jr, J. G., & Chen, Q. (2010). Reconsidering Baron and Kenny: Myths and truths about mediation analysis. *Journal of Consumer Research, 37*(2), 197–206.

Zollo, M., & Winter, S. G. (2002). Deliberate learning and the evolution of dynamic capabilities. *Organization Science, 13*(3), 339–351.