

# TÁC ĐỘNG CỦA CHẤT LƯỢNG THÔNG TIN VÀ CHIẾN LƯỢC NGƯỜI TIỀN PHONG ĐẾN ÁP DỤNG KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC, ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH TRONG DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN GỖ VIỆT NAM

TS. Võ Tấn Liêm\*

Dựa trên lý thuyết bất định, nghiên cứu này kiểm tra tác động chất lượng thông tin của hệ thống thông tin và chiến lược người tiên phong đến áp dụng công cụ kế toán quản trị chiến lược (KTQTCL) và hiệu quả tài chính. Nghiên cứu thực hiện khảo sát 127 thành viên ban giám đốc trong các doanh nghiệp chế biến gỗ tại Việt Nam. Bằng phương pháp phân tích PLS-SEM, kết quả đã chỉ ra tất cả các giả thuyết đều có ý nghĩa thống kê. Kết quả này góp phần gia cố thêm mặt thực nghiệm về vai trò và lợi ích khi áp dụng công cụ KTQTCL trong doanh nghiệp chế biến gỗ. Kết quả này giúp nhà quản trị cấp cao của doanh nghiệp nhận thức được tầm quan trọng của công cụ KTQTCL, từ đó có những hỗ trợ cần thiết để thiết kế và xây dựng công cụ này được thành công để góp phần nâng cao hiệu quả tài chính của doanh nghiệp chế biến gỗ Việt Nam.

• Từ khóa: chất lượng thông tin, chiến lược kinh doanh, kế toán quản trị chiến lược, hiệu quả tài chính.

Based on contingency theory, this study examines the impact of information quality of the information system and the prospector strategy on the applying of the strategy management accounting (SMA) and financial performance. The study surveyed 127 board members in wood processing enterprises in Vietnam. Using the PLS-SEM analysis method, the results indicated that all hypotheses were statistically significant. This result further strengthens the empirical aspect regarding the role and benefits of applying the SMA in wood processing enterprises. This result helps top managers of enterprises recognize the importance of the SMA tool, thereby providing the necessary support to successfully design and build this tool, contributing to enhancing the financial performance of Vietnamese enterprises.

• Key words: information quality, business strategy, strategic management accounting, financial performance.

Ngày gửi bài: 04/02/2025

Ngày gửi phản biện: 10/02/2025

Ngày nhận kết quả và sửa phản biện: 10/4/2025

Ngày chấp nhận đăng: 05/5/2025

DOI: <https://doi.org/10.71374/jfarv.v25.i289.18>

tổ tác động đến vận dụng kỹ thuật KTQTCL và thành quả hoạt động nhằm thúc đẩy việc vận dụng các kỹ thuật này trong các doanh nghiệp. Nhằm giảm bớt các áp lực cạnh tranh của môi trường kinh doanh và gia tăng các lợi thế, nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã bắt đầu thay đổi cách quản lý và vận dụng kế toán quản trị nhiều hơn trong đó có các kỹ thuật của KTQTCL. Kết quả các nghiên cứu thực nghiệm cho thấy có rất nhiều nhân tố bên trong và bên ngoài doanh nghiệp tác động đến vận dụng các kỹ thuật KTQTCL và thành quả hoạt động doanh nghiệp. Theo một số kết quả nghiên cứu trước cho thấy, việc vận dụng các kỹ thuật KTQTCL đã tác động tích cực đến việc giảm chi phí cho doanh nghiệp, có tác động tích cực đến hiệu quả tài chính của doanh nghiệp (Đoàn Ngọc Phi Anh, 2012; Bùi Thị Trúc Quy, 2020; Lê Thị Mỹ Nương, 2020). Tuy nhiên, các kỹ thuật KTQTCL còn khá mới nên chưa được các doanh nghiệp Việt Nam quan tâm và áp dụng phổ biến. Tuy nhiên, các nghiên cứu này còn có những hạn chế nhất định như: chỉ khám phá tác động trực tiếp của các nhân tố đến vận dụng kỹ thuật KTQTCL và việc vận dụng kỹ thuật KTQTCL ảnh hưởng đến hiệu quả tài chính mà chưa xét đến tác động trực tiếp của các nhân tố này đến hiệu quả tài chính. Mặt khác, phần lớn các nghiên cứu tập trung

## 1. Giới thiệu

Các kỹ thuật KTQTCL được xem là công cụ hữu hiệu để thực hiện quá trình quản trị chiến lược trong các doanh nghiệp (Roslender, 1995). Với vai trò cung cấp các thông tin tài chính, phi tài chính, dài hạn và trọng tâm hướng ra bên ngoài đã giúp các nhà quản trị có thể thực hiện việc kiểm soát tốt chi phí sản xuất, duy trì được các lợi thế cạnh tranh và nâng cao hiệu quả hoạt động cho các doanh nghiệp (Vo và cộng sự, 2023). Nhận thức được vai trò của KTQTCL trong quá trình quản trị chiến lược, nhiều nghiên cứu trong và ngoài nước đã được thực hiện để xem xét các nhân

\* Trường Đại học Văn Hiến; email: [liemvt@vhu.edu.vn](mailto:liemvt@vhu.edu.vn)

vào khảo sát lĩnh vực sản xuất, mà chưa xem xét cho một lĩnh vực cụ thể như chế biến gỗ để đại diện cho các doanh nghiệp chế biến gỗ tại Việt Nam.

## 2. Cơ sở lý thuyết và phát triển giả thuyết

### 2.1. Lý thuyết bất định

Lý thuyết bất định là lý thuyết nền được áp dụng trong hầu hết các nghiên cứu KTQTCL (Vo và cộng sự, 2023). Lý thuyết bất định được phát triển và đưa vào tài liệu về lý thuyết tổ chức từ nửa đầu những năm 1960 (Otley, 1980). Tiếp cận theo lý thuyết bất định để nghiên cứu kế toán quản trị dựa trên giả định rằng: Không có một hệ thống thông tin kế toán/kế toán quản trị nào được xem là phù hợp cho mọi tổ chức trong mọi hoàn cảnh và mỗi tổ chức sẽ phải thiết kế một hệ thống kế toán/kế toán quản trị riêng phù hợp với các đặc điểm cụ thể của tổ chức đó (Otley, 1980). Gordon và Miller (1976) cho thấy sự tác động của các yếu tố bất định từ môi trường và tổ chức có ảnh hưởng đến thực hiện, áp dụng các hệ thống thông tin kế toán. Mô hình nghiên cứu của Otley (1980) cho thấy các nhân tố bất định có ảnh hưởng đến khả năng thiết kế, áp dụng và vận hành hệ thống thông tin quản trị, từ đó tác động đến hiệu quả tài chính của tổ chức.

### 2.2. Chất lượng thông tin của hệ thống thông tin

Theo COSO (2013), hệ thống thông tin là một trong năm yếu tố cấu thành nên hệ thống kiểm soát nội bộ và là yếu tố có tính liên kết, kết nối các yếu tố còn lại trong hệ thống kiểm soát nội bộ. Về khía cạnh này, hệ thống thông tin sẽ giúp chủ doanh nghiệp/nhà quản trị cấp cao hiểu đúng bản chất các hoạt động nội bộ, thống nhất trong mọi hành động quyết định, duy trì và cải thiện sức mạnh của tổ chức nhằm đạt được lợi thế trong cạnh tranh. Chất lượng thông tin từ hệ thống thông tin là yêu cầu về sự đầy đủ, chính xác, sự phù hợp, độ tin cậy, mức độ liên quan của thông tin trong doanh nghiệp (Nicolaou và cộng sự, 1995).

### 2.3. Chiến lược người tiên phong

Chiến lược kinh doanh được xem là nhân tố bất định quan trọng, nó có ảnh hưởng rõ ràng đến việc thiết kế hệ thống KTQTCL của tổ chức (Otley, 2016). Trong nghiên cứu này, tác giả lựa chọn nghiên cứu chiến lược kinh doanh dưới góc độ chiến lược cạnh tranh, cụ thể là kiểm định tác động của việc lựa chọn chiến lược người tiên phong đến việc vận dụng kỹ thuật KTQTCL tại các doanh nghiệp chế biến gỗ Việt Nam. Loại chiến lược này được mô tả là năng động trong việc tìm kiếm các cơ hội thị trường, đáp ứng nhu cầu của khách hàng bằng việc chú trọng vào nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới. Các doanh nghiệp theo đuổi chiến lược người tiên phong nhận thấy có nhu cầu nhiều hơn về kế toán tập trung vào

đôi thủ cạnh tranh (Guilding, 1999). Đối với các doanh nghiệp phát triển chiến lược theo kiểu người tiên phong thường cạnh tranh thông qua phát triển sản phẩm mới, phát triển thị trường và không ngừng tìm kiếm cơ hội thị trường mới do đó cần nhiều thông tin KTQTCL (Cadez và Guilding, 2008).

### 2.4. Kế toán quản trị chiến lược

Thuật ngữ KTQTCL được Simmonds đưa ra định nghĩa đầu tiên là “việc cung cấp, phân tích dữ liệu kế toán của đối thủ cạnh tranh và của doanh nghiệp để phát triển và giám sát được vị trí cạnh tranh”. Đối với Simmonds thông tin này là quan trọng giúp doanh nghiệp định vị được lợi thế trong cạnh tranh so với các đối thủ từ những thông tin về chi phí, cơ cấu chi phí thu thập được từ họ. Các kỹ thuật KTQTCL cung cấp thông tin mang tính định hướng chiến lược nhằm hỗ trợ cho doanh nghiệp gia tăng hiệu quả (Guilding và cộng sự, 2000; Cadez & Guilding, 2008).

### 2.5. Hiệu quả tài chính

Hiệu quả tài chính đề cập đến cách thức tổ chức đạt được các mục tiêu tài chính, bao gồm cải thiện khả năng sinh lời, giảm chi phí, tăng doanh thu và tăng cường hiệu quả sử dụng tài sản (Kaplan & Norton, 1996); nó được đánh giá bằng cách sử dụng các thước đo tài chính như ROI, ROA, ROS, tăng trưởng doanh thu và chỉ tiêu về lợi nhuận hoạt động (Hoque & James, 2000; Nguyen, 2018). Theo truyền thống, sự thành công của một hệ thống sản xuất hoặc một doanh nghiệp đã được đánh giá bằng việc sử dụng các chỉ số đo lường hiệu quả tài chính (Tangen, 2003).

### 2.6. Giả thuyết nghiên cứu

*Chất lượng thông tin của hệ thống thông tin đến áp dụng kế toán quản trị chiến lược.*

Dunk (2004) đã chỉ ra rằng chất lượng thông tin của hệ thống thông tin cũng đóng góp vào mức độ thực hiện phân tích chi phí vòng đời của doanh nghiệp, Pavlatos & Paggios (2009) nhận thấy rằng có sự tương quan giữa chất lượng thông tin của hệ thống thông tin và thiết kế hệ thống chi phí trong khách sạn. Vì vậy, thông tin từ hệ thống thông tin có chất lượng được kỳ vọng sẽ thúc đẩy việc vận dụng nhiều KTQTCL hơn.

H<sub>1</sub>: Chất lượng thông tin của hệ thống thông tin tác động tích cực đến áp dụng KTQTCL.

*Chất lượng thông tin của hệ thống thông tin đến hiệu quả tài chính.*

Để tạo ra giá trị kinh doanh cho một công ty thông qua các hệ thống thông tin của mình, hệ thống phải đảm bảo cung cấp thông tin có chất lượng thông qua các thuộc tính của hệ thống và tính dễ sử dụng (Salmela, 1997). Một hệ thống được ghi nhận đầy đủ

sẽ mang lại chi phí bảo trì phần mềm thấp hơn cho công ty và cung cấp thông tin có chất lượng cao sẽ giúp công ty đạt được thành công về mặt tài chính từ đó đạt được lợi thế cạnh tranh (Slaughter và cộng sự, 1998).

$H_2$ : Chất lượng thông tin của hệ thống thông tin tác động tích cực đến hiệu quả tài chính.

*Tác động của chiến lược người tiên phong đến áp dụng kế toán quản trị chiến lược.*

Phạm Ngọc Toàn & Lê Thị Mỹ Nương (2018a) cho thấy chiến lược người tiên phong sẽ tác động đến vận dụng kế toán quản trị trong việc lựa chọn các công cụ kỹ thuật hỗ trợ để đạt được chiến lược đề ra và việc doanh nghiệp theo đuổi chiến lược người tiên phong thì khả năng thực hiện KTQTCL càng thành công cao hơn. Tương tự, Bùi Thị Trúc Quy (2020) xem xét nhân tố chiến lược dưới góc độ chiến lược cạnh tranh (người tiên phong/người đi sau) và khẳng định rằng các kỹ thuật KTQTCL được áp dụng nhiều hơn đối với doanh nghiệp lựa chọn chiến lược “người tiên phong” trong các doanh nghiệp sản xuất Việt Nam.

$H_3$ : Chiến lược người tiên phong có tác động tích cực đến áp dụng KTQTCL

*Tác động của chiến lược kinh doanh đến hiệu quả tài chính*

Ojra (2014), Teeratansirikool và cộng sự (2013) đã chứng minh rằng chiến lược kinh doanh người tiên phong có ảnh hưởng tích cực thuận chiều đến thành quả hoạt động của doanh nghiệp. Phạm Ngọc Toàn và Lê Thị Mỹ Nương (2018b) đã thực hiện phân tích ảnh hưởng của nhân tố chiến lược cạnh tranh và kỹ thuật KTQTCL, kết quả nghiên cứu cho thấy mối quan hệ tác động tích cực giữa chiến lược khác biệt đến thành quả hoạt động tài chính và phi tài chính. Chiến lược kinh doanh cũng đã được Bùi Thị Trúc Quy (2020) chỉ ra là có tác động tích cực đến thành quả hoạt động trong các doanh nghiệp sản xuất tại Việt Nam.

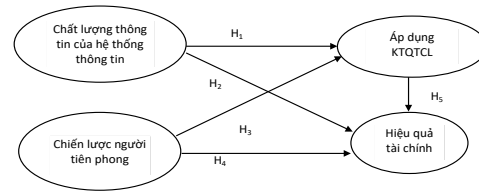
$H_4$ : Chiến lược người tiên phong có tác động tích cực đến hiệu quả tài chính.

*Tác động của áp dụng kế toán quản trị chiến lược đến hiệu quả tài chính*

Otley (1980) cho rằng hiệu quả hoạt động của tổ chức sẽ tốt lên khi thiết kế được hệ thống kế toán quản trị thích hợp với tổ chức. Nhiều nghiên cứu thực nghiệm đều khẳng định có sự tác động tích cực, thuận chiều giữa việc vận dụng kỹ thuật KTQTCL và thành quả hoạt động doanh nghiệp (Cadez và Guilding, 2008; Lê Thị Mỹ Nương, 2020).

$H_5$ : Áp dụng KTQTCL có tác động tích cực đến hiệu quả tài chính.

Hình 1. Thể hiện mô hình nghiên cứu đề xuất



### 3. Phương pháp nghiên cứu

Bảng 1: Thang đo lường các biến

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Chiến lược người tiên phong</b><br>(Segev & Cộng sự, 1987).<br>(1 = Rất không đồng ý và 5 = Rất đồng ý)<br>STRA1: Công ty dẫn đầu sự đổi mới trong ngành.<br>STRA2: Công ty hoạt động tạo ra nhiều dòng sản phẩm<br>STRA3: Phạm vi các sản phẩm do công ty sản xuất được xác định lại theo định kỳ.<br>STRA4: Công ty tin tưởng vào việc trở thành người đi đầu trong ngành công nghiệp khi phát triển các sản phẩm mới.<br>STRA5: Không phải tất cả những nỗ lực đầu tư của công ty để trở thành người đi đầu phát triển sản phẩm mới trong một ngành công nghiệp là tạo ra lợi nhuận ngay.<br>STRA6: Công ty phản ứng nhanh chóng với các tín hiệu ban đầu về các cơ hội trong môi trường đang hoạt động<br>STRA7: Hành động của công ty thường dẫn đến một vòng mới của hoạt động cạnh tranh trong ngành.<br>STRA8: Công ty không duy trì sức mạnh thị trường trong tất cả các phân khúc mà nó hoạt động. | <b>Kế toán quản trị chiến lược</b> (Pavlatos, 2018)<br>(1 = không có áp dụng đến 5 = áp dụng toàn diện).<br>SMA1: Chi phí theo thuộc tính<br>SMA2: Phân tích giá trị<br>SMA3: Phân tích lợi nhuận khách hàng<br>SMA4: Đánh giá chuẩn đối sánh (Benchmarking)<br>SMA5: Đánh giá chi phí cho đối thủ cạnh tranh.<br>SMA6: Đánh giá hiệu suất đối thủ<br>SMA7: Định giá chiến lược<br>SMA8: Định giá thương hiệu<br><br><b>Hiệu quả tài chính (Nguyễn, 2018)</b><br>(1= Thấp hơn rất nhiều, 2= Thấp hơn, 3= Ngang bằng, 4= Cao hơn, 5 = Cao hơn rất nhiều so với các đối thủ gần trong cùng ngành)<br>PER1: Tỷ lệ hoàn vốn đầu tư (ROI)<br>PER2: Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)<br>PER3: Tốc độ tăng trưởng doanh thu<br>PER4: Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản (ROA)<br>PER5: Chỉ tiêu lợi nhuận của toàn doanh nghiệp<br><br><b>Chất lượng thông tin của hệ thống thông tin</b><br>Pavatos (2015) (1 = Rất thấp; 5 = Rất cao)<br>IQ_IS1: Tính chính xác<br>IQ_IS2: Tính liên quan;<br>IQ_IS3: Tính tin cậy cao<br>IQ_IS4: Tính đầy đủ<br>IQ_IS5: Tính phù hợp. |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Tổng thể trong nghiên cứu này là toàn bộ các doanh nghiệp ngành chế biến gỗ đã đăng ký với Tổng Cục Thống kê từ năm 2024 về trước. Nghiên cứu này sử dụng phương pháp lấy mẫu thuận tiện. Các phương pháp thu thập dữ liệu để có được thông tin cho nghiên cứu này đã sử dụng bảng câu hỏi có cấu trúc. Các thang đo được kế thừa từ các nghiên cứu đi trước (Xem bảng 1) và dựa vào phỏng vấn nhóm để có những điều chỉnh về nội dung, sau đó thực hiện nghiên cứu sơ bộ để kiểm tra độ tin cậy thang đo và có những điều chỉnh cần thiết. Sau đó một bảng câu hỏi chính thức được hoàn thành và được sử dụng để khảo sát chính thức. Đối tượng trả lời bảng câu hỏi là thành viên trong ban giám đốc của doanh nghiệp vì họ là người hiểu rõ tình hình tài chính và chiến lược đang thực hiện của doanh nghiệp và có những nhận định chính xác về thực tại hoạt động tại đơn vị.

Việc phân phối các bảng câu hỏi thông qua 2 phương thức là: (1) Google Forms và (2) gửi bảng câu hỏi đến đối tượng khảo sát bằng mối quan hệ thuận tiện của tác giả. Tác giả đã gửi đi 3.500 bảng câu hỏi thông qua hai phương thức. Tổng số bảng câu hỏi nhận lại là 259, sau khi loại đi các bảng câu hỏi không phù hợp và không thuộc đối tượng khảo sát, số bảng câu hỏi đưa vào phân tích là 127 bảng.

#### 4. Kết quả nghiên cứu

##### 4.1. Đánh giá mô hình đo lường

Độ tin cậy được đánh giá bởi hệ số Cronbach's alpha, độ tin cậy tổng hợp (Hair, 1998; Nunnally & Bernstein, 1994) và hệ số rhoA (Dijkstra & Henseler, 2015). Giá trị hội tụ được đánh giá thông qua hệ số tải (outer loading) của các biến quan sát và tổng phương sai trích (AVE).

**Bảng 2. Đo lường độ tin cậy nhất quán nội tại**

| Biến đo lường                               | Cronbach's Alpha | rho_A | CR    | AVE   |
|---------------------------------------------|------------------|-------|-------|-------|
| Chiến lược người tiên phong                 | 0,915            | 0,924 | 0,931 | 0,629 |
| Chất lượng thông tin của hệ thống thông tin | 0,862            | 0,886 | 0,900 | 0,643 |
| Hiệu quả tài chính                          | 0,716            | 0,714 | 0,815 | 0,569 |
| Kế toán quản trị chiến lược                 | 0,815            | 0,820 | 0,861 | 0,540 |

Kết quả bảng 2 cho thấy, hệ số Cronbach's alpha và độ tin cậy tổng hợp có giá trị trong khoảng [0,7; 0,95] và hệ số rhoA và AVE có giá trị lớn hơn 0,5, như vậy các thang đo lường các khái niệm trong mô hình đạt độ tin cậy (Hair và cộng sự, 2016; Nunnally & Bernstein, 1994). Kết quả kiểm định giá trị hội tụ cho thấy, hệ số tải của các biến đều lớn hơn 0,7, do đó nghiên cứu này đạt tất cả các tiêu chuẩn về giá trị hội tụ.

Hệ số tải chéo (cross-loading), tiêu chí Fornell-Larker và hệ số HTMT (Heterotrait-monotrait ratio) dùng để đánh giá giá trị phân biệt (Dijkstra & Henseler, 2015; Hair và cộng sự, 2016). Kết quả kiểm tra hệ số tải chéo cho thấy, hệ số tải chéo trong cấu trúc của nó lớn hơn hẳn trong cấu trúc khác. Kết quả tiêu chí Fornell-Larker cho thấy căn bậc 2 của AVE của từng cấu trúc lớn hơn hệ số tương quan giữa các cấu trúc. Ngoài ra, giá trị HTMT nhỏ hơn 1 cho thấy thang đo đảm bảo giá trị phân biệt (Dijkstra & Henseler, 2015).

##### 4.2. Đánh giá mô hình cấu trúc

Bảng 3 thể hiện kết quả các mối quan hệ trực tiếp trong mô hình. Chất lượng thông tin của hệ thống thông tin tác động tích cực và có ý nghĩa đến áp dụng công cụ KTQTCL và hiệu quả tài chính trong doanh nghiệp chế biến gỗ tại Việt Nam ( $p < 0,05$ ). Ngoài ra, khi lựa chọn chiến lược người tiên phong thì doanh nghiệp sẽ càng có nhu cầu áp dụng công cụ KTQTCL và đồng thời góp phần nâng cao hiệu quả tài chính ( $p < 0,05$ ). Cuối cùng, khi áp dụng công cụ KTQTCL sẽ góp phần nâng cao hiệu quả tài chính trong các doanh nghiệp này ( $\beta = 0,424$ ;  $p < 0,01$ ).

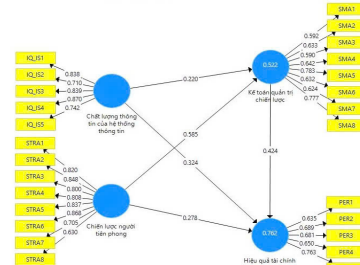
**Bảng 3. Kết quả kiểm định giả thuyết**

| Giả thuyết                                                                                 | Hệ số | Giá trị trung bình | Độ lệch chuẩn | p-values |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------|--------------------|---------------|----------|
| H <sub>1</sub> : Chất lượng thông tin của hệ thống thông tin → Kế toán quản trị chiến lược | 0,220 | 0,228              | 0,080         | 0,006    |
| H <sub>2</sub> : Chất lượng thông tin của hệ thống thông tin → Hiệu quả tài chính          | 0,324 | 0,326              | 0,051         | 0,000    |
| H <sub>3</sub> : Chiến lược người tiên phong → Kế toán quản trị chiến lược                 | 0,585 | 0,581              | 0,072         | 0,000    |
| H <sub>4</sub> : Chiến lược người tiên phong → Hiệu quả tài chính                          | 0,278 | 0,275              | 0,093         | 0,003    |
| H <sub>5</sub> : Kế toán quản trị chiến lược → Hiệu quả tài chính                          | 0,424 | 0,425              | 0,074         | 0,000    |

Kết quả nghiên cứu được trình bày trong hình 2 đã chỉ ra giả thuyết H<sub>1</sub>, H<sub>2</sub>, H<sub>3</sub>, H<sub>4</sub>, H<sub>5</sub> được chấp nhận,

cho thấy doanh nghiệp khi có chất lượng thông tin của hệ thống thông tin càng tốt và theo đuổi chiến lược người tiên phong thì càng chú trọng đến áp dụng công cụ KTQTCL và từ đó nâng cao hiệu quả tài chính của doanh nghiệp.

**Hình 2: Kết quả phân tích mô hình PLS-SEM**



Nguồn: Phân tích của tác giả

#### 5. Kết luận và hàm ý

**Kết luận:** Nghiên cứu này đã chỉ ra được vai trò và tầm quan trọng của công cụ KTQTCL trong các doanh nghiệp chế biến gỗ tại Việt Nam. Công cụ này có vai trò hỗ trợ doanh nghiệp đạt được hiệu quả tài chính. Ngoài ra, nhu cầu để áp dụng công cụ này càng tăng và hiệu quả khi doanh nghiệp có được thông tin chất lượng được cung cấp từ hệ thống thông tin của doanh nghiệp. Ngoài ra, khi theo đuổi chiến lược người tiên phong nhà quản trị càng cần nhiều thông tin từ công cụ KTQTCL. Mặt khác, chất lượng thông tin từ hệ thống thông tin và chiến lược người tiên phong cũng có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả tài chính của doanh nghiệp chế biến gỗ Việt Nam.

**Hàm ý:** Để có thể đạt được hiệu quả tài chính cao thì nhà quản trị cần chú trọng để xây dựng và thiết kế cho doanh nghiệp mình công cụ KTQTCL này. Hiện nay, tại Việt Nam, công cụ KTQTCL chưa được các doanh nghiệp chú trọng nhiều. Tuy nhiên, hiệu quả mà nó mang lại đã được nhiều học giả công nhận. Để xây dựng và thiết kế thành công KTQTCL cần có được sự ủng hộ của nhà lãnh đạo cấp cao, ngoài ra cần đào tạo đội ngũ nhân viên kế toán quản trị để có thể vận hành hiệu quả công cụ KTQTCL, hướng đến đạt được hiệu quả tài chính tối ưu cho doanh nghiệp.

#### Tài liệu tham khảo:

- Bùi Thị Trúc Quy. (2020). Các nhân tố ảnh hưởng đến việc áp dụng kế toán quản trị chiến lược và sự tác động đến thành quả hoạt động tại các doanh nghiệp sản xuất - nghiên cứu ở khu vực Đông Nam Bộ - Việt Nam. Luận án Tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh, TP. Hồ Chí Minh.
- Đoàn Ngọc Phi Anh. (2012). Nghiên cứu nhân tố ảnh hưởng đến việc vận dụng kế toán quản trị chiến lược. Tạp chí Phát triển kinh tế (264), 9-15.
- Lê Thị Mỹ Nương. (2020). Các nhân tố ảnh hưởng đến thực hiện kế toán quản trị chiến lược và sự tác động đến thành quả hoạt động của doanh nghiệp sản xuất Việt Nam. Luận án Tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh, TP. Hồ Chí Minh.
- Phạm Ngọc Toàn và Lê Thị Mỹ Nương. (2018a). Các nhân tố ảnh hưởng đến thực hiện kế toán quản trị chiến lược tại doanh nghiệp sản xuất Việt Nam. Tạp chí Công Thương, Số 11, 473 - 479.
- Phạm Ngọc Toàn và Lê Thị Mỹ Nương. (2018b). Phân tích ảnh hưởng của nhân tố chiến lược cạnh tranh và kỹ thuật kế toán quản trị chiến lược tác động đến thành quả.
- Cadez, S., & Guilding, C. (2008). An exploratory investigation of an integrated contingency model of strategic management accounting. Accounting, Organizations and Society, 33(7-8), 806-863.
- Roslender, R. (1995). Accounting for Strategic Positioning: Responding to the Crisis in Management Accounting. British Journal of Management, 6(1), 45-57.
- Võ, L. T., Võ, N. V., Ngọc Phạm, T., & Hien, N. N. (2023). The impact of historical performance and managerial risk-taking propensity on the behavior of choosing prospector strategy and using strategic management accounting information in Viet Nam manufacturer. Sage Open, 13(4), 21582440231219360.