

ẢNH HƯỞNG CỦA ĐỊNH HƯỚNG KHỞI NGHIỆP QUỐC TẾ VÀ NĂNG LỰC ĐỘNG ĐẾN HIỆU SUẤT XUẤT KHẨU CỦA CÁC DOANH NGHIỆP SMES VIỆT NAM: MÔ HÌNH VÀ THIẾT KẾ NGHIÊN CỨU

● ĐINH HÀ MY

Trường Đại học Thương mại

TÓM TẮT:

Bài viết đề xuất mô hình nghiên cứu nhằm giải thích hiệu suất xuất khẩu của các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) thông qua 2 yếu tố trung tâm là định hướng khởi nghiệp quốc tế- và năng lực động. Trên cơ sở tích hợp 3 nền tảng lý thuyết gồm: lý thuyết dựa trên nguồn lực, lý thuyết năng lực động và lý thuyết khởi nghiệp quốc tế, nghiên cứu lập luận IEO tạo ra xung lực chiến lược giúp doanh nghiệp chủ động, đổi mới và chấp nhận rủi ro khi tiếp cận cơ hội trên thị trường nước ngoài, trong khi năng lực động giúp doanh nghiệp cảm nhận cơ hội, nắm bắt cơ hội và tái cấu trúc nguồn lực để chuyển hóa định hướng chiến lược đó thành kết quả xuất khẩu cụ thể. Từ đó, bài báo đề xuất 3 giả thuyết: IEO tác động tích cực đến hiệu suất xuất khẩu; năng lực động tác động tích cực đến hiệu suất xuất khẩu; và năng lực động điều tiết tích cực mối quan hệ giữa IEO và hiệu suất xuất khẩu.

Từ khóa: định hướng khởi nghiệp quốc tế, năng lực động, hiệu suất xuất khẩu, SMEs, Việt Nam, thiết kế nghiên cứu.

1. Đặt vấn đề

Trong bối cảnh cạnh tranh toàn cầu ngày càng gay gắt, xuất khẩu tiếp tục giữ vai trò quan trọng để doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) mở rộng thị trường, đa dạng hóa nguồn doanh thu, học hỏi từ khách hàng quốc tế và nâng cao năng lực cạnh tranh dài hạn. Đối với các nền kinh tế mới nổi, vai trò này càng nổi bật vì quốc tế hóa không chỉ gắn với tăng trưởng doanh nghiệp mà còn gắn

với chuyển dịch cơ cấu sản xuất, nâng cấp công nghệ và tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu. Tại Việt Nam, SMEs chiếm khoảng 98% tổng số doanh nghiệp và được xem là lực lượng quan trọng đối với tăng trưởng, đổi mới sáng tạo và tạo việc làm. Trong khi đó, tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam vẫn gắn chặt với thương mại và xuất khẩu, khiến năng lực cạnh tranh xuất khẩu của khu vực doanh nghiệp nội địa, đặc biệt là SMEs, trở

thành một vấn đề có ý nghĩa thực tiễn lớn.

Tuy nhiên, bức tranh xuất khẩu của Việt Nam vẫn mang tính hai mặt. Một mặt, Việt Nam hội nhập ngày càng sâu vào thương mại quốc tế và duy trì đà tăng trưởng xuất khẩu trong nhiều năm. Mặt khác, giá trị xuất khẩu vẫn phụ thuộc đáng kể vào khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, trong khi SMEs trong nước thường đối diện với các hạn chế về công nghệ, năng lực quản trị, khả năng học hỏi, mức độ tham gia vào các khâu tạo giá trị cao và khả năng thích ứng với biến động bên ngoài. Các phân tích gần đây của Ngân hàng Thế giới cũng chỉ ra, Việt Nam hưởng lợi mạnh từ thương mại, nhưng đồng thời vẫn dễ tổn thương trước biến động toàn cầu do phụ thuộc thị trường, phụ thuộc nhập khẩu đầu vào và mức giá trị gia tăng nội địa còn thấp trong nhiều ngành.

Trong nghiên cứu học thuật, hiệu suất xuất khẩu (export performance) từ lâu là một chủ đề trung tâm của kinh doanh quốc tế và marketing quốc tế. Các nghiên cứu gần đây nhấn mạnh, kết quả xuất khẩu của SMEs không thể được giải thích thỏa đáng chỉ bằng nguồn lực hữu hình hay điều kiện thị trường, mà cần xem xét đồng thời các yếu tố định hướng chiến lược và năng lực tổ chức bậc cao. Trong số đó, định hướng khởi nghiệp quốc tế (international entrepreneurial orientation - IEO) được xem là động lực chiến lược quan trọng giúp doanh nghiệp chủ động, đổi mới và chấp nhận rủi ro khi tiếp cận cơ hội trên thị trường nước ngoài (Covin & Miller, 2014). Bên cạnh đó, năng lực động (dynamic capabilities) được xem là cơ chế giúp doanh nghiệp cảm nhận cơ hội, nắm bắt cơ hội và tái cấu trúc nguồn lực để thích ứng với môi trường quốc tế biến động (Teece, 2007; Prange & Verdier, 2011). Những nghiên cứu gần đây tiếp tục cho thấy, IEO có liên hệ tích cực với hiệu suất quốc tế của SMEs, đồng thời năng lực động có thể làm mạnh hơn mối quan hệ này.

Dù vậy, vẫn tồn tại 3 khoảng trống nghiên cứu đáng chú ý. Thứ nhất, phần lớn các nghiên cứu trước hoặc tập trung vào tác động của IEO lên kết quả quốc tế, hoặc tập trung riêng vào vai trò của năng lực động; số nghiên cứu kiểm định

đồng thời 2 biến này trong cùng một mô hình giải thích hiệu suất xuất khẩu còn hạn chế, đặc biệt đối với SMEs. Thứ hai, nhiều nghiên cứu sử dụng bối cảnh các nền kinh tế phát triển hoặc các quốc gia mới nổi ngoài Đông Nam Á; bằng chứng về SMEs Việt Nam vẫn còn mỏng. Thứ ba, các kết quả thực nghiệm hiện có cho thấy, tác động của IEO lên hiệu suất xuất khẩu thường không hoàn toàn trực tiếp, mà chịu ảnh hưởng của các năng lực tổ chức hỗ trợ; tuy nhiên, vai trò này chưa được kiểm định đầy đủ trong bối cảnh SMEs Việt Nam.

Từ đó, bài báo này nhằm trả lời 3 câu hỏi nghiên cứu: (1) định hướng khởi nghiệp quốc tế ảnh hưởng như thế nào đến hiệu suất xuất khẩu của SMEs Việt Nam; (2) năng lực động ảnh hưởng như thế nào đến hiệu suất xuất khẩu; và (3) năng lực động có làm thay đổi cường độ tác động của định hướng khởi nghiệp quốc tế lên hiệu suất xuất khẩu hay không. Nghiên cứu kỳ vọng đóng góp ở 3 phương diện. Về lý thuyết, nghiên cứu tích hợp lý thuyết dựa trên nguồn lực, lý thuyết năng lực động và lý thuyết khởi nghiệp quốc tế để xây dựng một mô hình giải thích hiệu suất xuất khẩu của SMEs. Về thực nghiệm, nghiên cứu bổ sung bằng chứng từ bối cảnh Việt Nam. Về thực tiễn, nghiên cứu gợi ý các SMEs không chỉ cần nuôi dưỡng tư duy khởi nghiệp quốc tế mà còn phải đầu tư vào các năng lực động như cảm nhận cơ hội, nắm bắt cơ hội và tái cấu trúc nguồn lực để nâng cao hiệu suất xuất khẩu.

2. Cơ sở lý luận

2.1. Các khái niệm chính

Hiệu suất xuất khẩu (export performance) được hiểu là mức độ doanh nghiệp đạt được các kết quả mong muốn từ hoạt động xuất khẩu. Đây là một khái niệm đa chiều, không thể giản lược chỉ còn doanh số hay lợi nhuận xuất khẩu. Katsikeas, Leonidou và Morgan (2000) cho rằng, hiệu suất xuất khẩu cần được đánh giá từ nhiều góc độ như kết quả tài chính, kết quả chiến lược, mức độ đạt mục tiêu và sự hài lòng của nhà quản trị. Chen, Sousa và He (2016) tiếp tục nhấn mạnh các nghiên cứu hiện đại ngày càng có xu hướng sử dụng thước

đo tổng hợp, kết hợp chỉ báo khách quan và chủ quan. Gần đây hơn, Aksoy, Akpınar và Ünüsan (2024) tiếp tục khẳng định, hiệu suất xuất khẩu là một cấu trúc đa diện, gắn với cả kết quả kinh tế lẫn năng lực cạnh tranh quốc tế của doanh nghiệp. Vì vậy, trong nghiên cứu này, hiệu suất xuất khẩu được hiểu là mức độ doanh nghiệp SMEs đạt được các kết quả kinh tế và chiến lược từ hoạt động xuất khẩu, bao gồm tăng trưởng doanh số và lợi nhuận xuất khẩu, mở rộng hiện diện trên thị trường nước ngoài, củng cố vị thế cạnh tranh và mức độ hài lòng của nhà quản trị với kết quả xuất khẩu.

Định hướng khởi nghiệp quốc tế (international entrepreneurial orientation - IEO) là sự mở rộng của khái niệm định hướng khởi nghiệp sang bối cảnh hoạt động vượt ra ngoài biên giới quốc gia. Theo Covin và Miller (2014), IEO phản ánh xu hướng chiến lược của doanh nghiệp trong việc khám phá, theo đuổi và khai thác các cơ hội kinh doanh trên thị trường quốc tế thông qua các hành vi chủ yếu như đổi mới, chủ động và chấp nhận rủi ro. Dai, Maksimov, Gilbert và Fernhaber (2014) cho thấy, 3 thành phần này có thể tác động khác nhau tới phạm vi quốc tế hóa của doanh nghiệp; trong đó, tính chủ động và đổi mới thường thể hiện vai trò tích cực rõ hơn. Trong bối cảnh SMEs, IEO đặc biệt quan trọng vì doanh nghiệp nhỏ thường bất lợi về nguồn lực hữu hình, do đó phải dựa nhiều hơn vào định hướng chiến lược và khả năng hành động linh hoạt để khai thác cơ hội quốc tế.

Năng lực động (dynamic capabilities) là khả năng của doanh nghiệp trong việc tích hợp, xây dựng và tái cấu trúc các nguồn lực và năng lực nhằm thích ứng với môi trường kinh doanh biến động. Theo Teece (2007), năng lực động là tập hợp các năng lực bậc cao cho phép doanh nghiệp cảm nhận cơ hội và thách thức (sensing), nắm bắt cơ hội (seizing), và tái cấu trúc nguồn lực hoặc mô hình hoạt động (reconfiguring/transformation) để duy trì hiệu quả trong điều kiện thay đổi nhanh. Trong bối cảnh quốc tế hóa, Prange và Verdier (2011) cho thấy, hiệu quả quốc tế phụ thuộc mạnh vào các năng lực giúp doanh nghiệp cân bằng giữa khai thác lợi thế sẵn có và khám phá những khả

năng mới. Brock và Hitt (2024) cũng nhấn mạnh, năng lực động đã trở thành một nền tảng lý luận quan trọng trong kinh doanh quốc tế, giải thích được tại sao một số doanh nghiệp có thể thích ứng tốt hơn trong môi trường xuyên biên giới phức tạp.

2.2. Các lý thuyết nền sử dụng trong nghiên cứu

Nghiên cứu này dựa trên 3 nền tảng lý thuyết cốt lõi: lý thuyết dựa trên nguồn lực (resource-based view - RBV), lý thuyết năng lực động (dynamic capabilities view - DCV) và lý thuyết khởi nghiệp quốc tế (international entrepreneurship - IE). 3 lý thuyết này bổ sung cho nhau: RBV giúp giải thích vai trò của các nguồn lực và định hướng chiến lược bên trong doanh nghiệp; DCV mở rộng lập luận đó trong bối cảnh biến động bằng cách nhấn mạnh năng lực tái cấu trúc; còn IE cung cấp góc nhìn đặc thù cho việc theo đuổi cơ hội kinh doanh vượt qua biên giới quốc gia.

Theo RBV, SMEs dù hạn chế về quy mô và nguồn lực hữu hình vẫn có thể đạt hiệu suất xuất khẩu cao hơn nếu sở hữu những nguồn lực vô hình có giá trị. Theo Barney (1991), lợi thế cạnh tranh bền vững bắt nguồn từ các nguồn lực và năng lực có giá trị, hiếm, khó bắt chước và khó thay thế. Trong bối cảnh này, IEO được xem như một nguồn lực vô hình hoặc một định hướng chiến lược có giá trị, định hình hành vi chủ động, đổi mới và chấp nhận rủi ro trong việc theo đuổi cơ hội quốc tế. Tuy nhiên, hạn chế của RBV là tính tương đối tĩnh; lý thuyết này chưa giải thích đủ sâu cách doanh nghiệp liên tục đổi mới, kết hợp và tái triển khai các nguồn lực khi môi trường thay đổi nhanh.

Theo DCV, lợi thế của doanh nghiệp trong môi trường biến động không chỉ phụ thuộc vào việc sở hữu nguồn lực có giá trị, mà còn phụ thuộc vào khả năng cảm nhận cơ hội và thách thức, nắm bắt cơ hội, tái cấu trúc nguồn lực và mô hình hoạt động để thích ứng liên tục (Teece, 2007). Đối với nghiên cứu này, DCV đặc biệt hữu ích để giải thích vai trò của năng lực động trong mối quan hệ giữa IEO và hiệu suất xuất khẩu: IEO phản ánh tư thế chiến lược của doanh nghiệp trong việc hướng ra

thị trường quốc tế, nhưng định hướng chiến lược đó chỉ tạo ra kết quả khi doanh nghiệp có đủ năng lực để biến ý hướng thành hành động hiệu quả. Phát hiện của Fernandes et al. (2025) càng củng cố lập luận này khi cho thấy, trong SMEs, năng lực nắm bắt và năng lực tái cấu trúc làm mạnh hơn đáng kể tác động của IEO lên hiệu suất quốc tế.

Theo lý thuyết khởi nghiệp quốc tế, khởi nghiệp quốc tế là quá trình khám phá, đánh giá và khai thác các cơ hội vượt qua biên giới quốc gia nhằm tạo ra hàng hóa và dịch vụ trong tương lai (Oviatt & McDougall, 2005). Jones và Coviello (2005) nhấn mạnh quốc tế hóa không nên chỉ được nhìn như một tiến trình tuần tự, mà còn là một quá trình hành vi mang tính khởi nghiệp diễn ra theo thời gian. Từ góc nhìn này, hoạt động xuất khẩu của SMEs không đơn thuần là một lựa chọn thị trường, mà là biểu hiện của tinh thần kinh doanh trong việc chủ động nhận diện cơ hội, thử nghiệm, đổi mới và hành động trong điều kiện bất định. Từ việc tích hợp ba nền tảng lý thuyết trên, có thể xây dựng logic tổng thể cho nghiên cứu như sau: IEO tạo ra xung lực chiến lược hướng ra quốc tế; năng lực động quyết định mức độ doanh nghiệp có thể hiện thực hóa xung lực đó thành kết quả xuất khẩu; còn hiệu suất xuất khẩu là kết quả quan sát được của sự kết hợp giữa định hướng khởi nghiệp quốc tế và năng lực tổ chức phù hợp.

3. Phát triển giả thuyết nghiên cứu

3.1. *Mối quan hệ giữa định hướng khởi nghiệp quốc tế và hiệu suất xuất khẩu*

Theo lý thuyết khởi nghiệp quốc tế, quốc tế hóa là quá trình khám phá, đánh giá và khai thác các cơ hội kinh doanh vượt qua biên giới quốc gia trong điều kiện bất định cao (Oviatt & McDougall, 2005; Jones & Coviello, 2005). Trong bối cảnh đó, IEO phản ánh xu hướng chiến lược của doanh nghiệp trong việc chủ động, đổi mới và chấp nhận rủi ro để theo đuổi các cơ hội trên thị trường nước ngoài (Covin & Miller, 2014). Từ RBV, IEO có thể được xem như một nguồn lực chiến lược vô hình giúp doanh nghiệp định hướng sự chú ý và phân bổ nguồn lực vào các hoạt động quốc tế có

tiềm năng. Nhiều bằng chứng thực nghiệm ủng hộ lập luận này: Dai et al. (2014) cho thấy, các thành phần của định hướng khởi nghiệp, đặc biệt là đổi mới và chủ động, có vai trò đáng kể đối với phạm vi quốc tế hóa; Acosta et al. (2018) phát hiện rằng định hướng khởi nghiệp có tác động tích cực đến hiệu suất quốc tế của SMEs; Jin và Cho (2018) cho thấy, IEO góp phần cải thiện hiệu suất xuất khẩu của SMEs; và Fernandes et al. (2025) tiếp tục khẳng định IEO có ảnh hưởng tích cực đến hiệu suất quốc tế của SMEs. Từ đó, giả thuyết thứ nhất được đề xuất:

H1: Định hướng khởi nghiệp quốc tế (international entrepreneurial orientation) có tác động tích cực đến hiệu suất xuất khẩu của các doanh nghiệp SMEs.

3.2. *Mối quan hệ giữa năng lực động và hiệu suất xuất khẩu*

Theo lý thuyết năng lực động, doanh nghiệp sở hữu năng lực động mạnh hơn có khả năng điều chỉnh chiến lược, đổi mới sản phẩm, thay đổi quy trình và tái bố trí nguồn lực nhanh hơn để đáp ứng các yêu cầu của thị trường nước ngoài, từ đó đạt kết quả xuất khẩu tốt hơn (Teece, 2007). Đối với SMEs, vai trò của năng lực động càng nổi bật vì họ không thể cạnh tranh với doanh nghiệp lớn bằng quy mô hay tài chính, mà chủ yếu bằng sự linh hoạt, tốc độ phản ứng và khả năng điều chỉnh nhanh. Các nghiên cứu thực nghiệm gần đây cũng cung cấp bằng chứng khá nhất quán cho mối quan hệ tích cực này. Villar, Alegre và Pla-Barber (2014) cho thấy, các thực hành quản trị tri thức nhìn từ góc độ năng lực động có tác động thuận chiều đến kết quả xuất khẩu. Efrat et al. (2018) phát hiện các năng lực động xuất khẩu giúp doanh nghiệp tạo ra lợi thế cạnh tranh ở thị trường nước ngoài, từ đó cải thiện hiệu suất xuất khẩu. Monteiro, Soares và Rua (2019) cho thấy năng lực động tác động trực tiếp đến hiệu suất xuất khẩu. Từ đó, giả thuyết thứ hai được đề xuất:

H2: Năng lực động (dynamic capabilities) có tác động tích cực đến hiệu suất xuất khẩu của các doanh nghiệp SMEs.

3.3. Vai trò điều tiết của năng lực động trong mối quan hệ giữa định hướng khởi nghiệp quốc tế và hiệu suất xuất khẩu

Mặc dù IEO được kỳ vọng có tác động tích cực đến hiệu suất xuất khẩu, nhưng tác động đó khó có thể diễn ra một cách tự động. Theo RBV, IEO là một nguồn lực chiến lược vô hình; tuy nhiên, theo DCV, giá trị của một nguồn lực chiến lược chỉ được hiện thực hóa khi doanh nghiệp có khả năng triển khai, kết hợp và tái cấu trúc các nguồn lực liên quan trong môi trường biến động (Barney, 1991; Teece, 2007). Nói cách khác, IEO giúp doanh nghiệp muốn hành động theo hướng quốc tế hóa, còn năng lực động giúp doanh nghiệp có thể biến xu hướng chiến lược đó thành hành động hiệu quả trên thị trường xuất khẩu. Các kết quả thực nghiệm hiện có cũng ủng hộ cách nhìn này. Jin và Cho (2018) cho thấy, IEO phát huy hiệu quả thông qua năng lực công nghệ và marketing. Karami và Tang (2019) cho thấy, tác động của định hướng khởi nghiệp lên hiệu suất quốc tế được chuyển hóa thông qua năng lực kết nối mạng lưới và khả năng học hỏi. Đặc biệt, Fernandes et al. (2025) chỉ ra năng lực nắm bắt và tái cấu trúc làm mạnh hơn đáng kể mối quan hệ giữa IEO và hiệu suất quốc tế của SMEs. Từ đó, giả thuyết thứ ba được đề xuất:

H3: Năng lực động (dynamic capabilities) điều tiết tích cực mối quan hệ giữa định hướng khởi nghiệp quốc tế và hiệu suất xuất khẩu của các doanh nghiệp SMEs; cụ thể, khi năng lực động cao, tác động tích cực của định hướng khởi nghiệp quốc tế đến hiệu suất xuất khẩu sẽ mạnh hơn.

4. Thiết kế nghiên cứu

Nghiên cứu này được thiết kế theo hướng định lượng, sử dụng khảo sát bằng bảng hỏi để kiểm định các giả thuyết về mối quan hệ giữa định hướng khởi nghiệp quốc tế, năng lực động và hiệu suất xuất khẩu của các doanh nghiệp SMEs. Cách tiếp cận này phù hợp với nhiều nghiên cứu thực nghiệm gần đây về SMEs quốc tế hóa và hiệu suất quốc tế/xuất khẩu, đặc biệt trong các nghiên cứu sử dụng mô hình nhân quả với dữ liệu khảo sát ở cấp doanh nghiệp (Fernandes et al., 2025; Perera,

Sinha, & Gilbert-Saad, 2026).

4.1. Thang đo nghiên cứu

Các thang đo trong nghiên cứu được kế thừa và điều chỉnh từ các nghiên cứu quốc tế uy tín nhằm bảo đảm độ tin cậy và giá trị nội dung. Biến định hướng khởi nghiệp quốc tế (international entrepreneurial orientation) được đo lường dựa trên thang đo sử dụng trong nghiên cứu của Perera et al. (2026). Biến hiệu suất xuất khẩu (export performance) cũng được đo lường dựa trên thang đo sử dụng trong nghiên cứu này, giúp bảo đảm tính nhất quán khái niệm giữa hai biến. Biến năng lực động (dynamic capabilities) được đo lường theo 3 khía cạnh chính: cảm nhận (sensing), nắm bắt (seizing) và tái cấu trúc (reconfiguring), kế thừa từ nghiên cứu của Fernandes et al. (2025). Các thang đo sẽ được dịch sang tiếng Việt, hiệu chỉnh ngữ nghĩa theo bối cảnh SMEs xuất khẩu tại Việt Nam, sau đó đánh giá sơ bộ thông qua tham vấn chuyên gia và khảo sát thử trước khi triển khai chính thức.

4.2. Mẫu nghiên cứu và đối tượng khảo sát

Đối tượng khảo sát là các doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs) có hoạt động xuất khẩu tại Việt Nam. Người trả lời phù hợp là chủ doanh nghiệp, giám đốc điều hành, giám đốc hoặc phó giám đốc kinh doanh quốc tế, trưởng bộ phận xuất khẩu, hoặc quản lý cấp cao am hiểu trực tiếp về hoạt động xuất khẩu và chiến lược quốc tế hóa của doanh nghiệp. Về cỡ mẫu, nghiên cứu dự kiến thu thập khoảng 300-400 phiếu trả lời hợp lệ, phù hợp để thực hiện các phân tích nhân tố và mô hình cấu trúc. Để bảo đảm tính đại diện tương đối cho các SMEs, việc chọn mẫu sẽ chú ý 4 khía cạnh: (1) bao phủ nhiều ngành xuất khẩu chủ yếu; (2) phân bố theo quy mô doanh nghiệp trong phạm vi SMEs; (3) chú ý tới thời gian tham gia xuất khẩu và thị trường xuất khẩu chính; và (4) phân bố theo các địa bàn tập trung SMEs xuất khẩu như Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Bắc Ninh, Bình Dương và Đồng Nai.

4.3. Dự kiến xử lý dữ liệu

Sau khi thu thập dữ liệu, nghiên cứu dự kiến kiểm định độ tin cậy thang đo bằng Cronbach's

alpha, composite reliability, giá trị hội tụ và giá trị phân biệt; sau đó kiểm định các giả thuyết bằng PLS-SEM hoặc CB-SEM, tùy theo đặc điểm dữ liệu và mục tiêu phân tích. Trong trường hợp mô hình có biến điều tiết và ưu tiên dự báo, PLS-SEM là lựa chọn phù hợp, tương tự cách tiếp cận được sử dụng trong các nghiên cứu của Fernandes et al. (2025) và Perera et al. (2026).

5. Kết luận

Bài viết đề xuất một mô hình nghiên cứu nhằm giải thích hiệu suất xuất khẩu của các doanh nghiệp SMEs thông qua 2 yếu tố trung tâm là định hướng khởi nghiệp quốc tế và năng lực động. Trên cơ sở tích hợp lý thuyết dựa trên nguồn lực, lý thuyết năng lực động và lý thuyết khởi nghiệp quốc tế, nghiên cứu lập luận IEO tạo ra xung lực chiến lược hướng doanh nghiệp ra thị trường quốc tế, trong khi năng lực động quyết định mức độ doanh nghiệp có thể hiện thực hóa xung lực đó thành kết quả xuất khẩu. Từ đó, nghiên cứu đề xuất 3 giả thuyết: IEO tác động tích cực đến hiệu suất xuất khẩu; năng lực động

tác động tích cực đến hiệu suất xuất khẩu; và năng lực động điều tiết tích cực mối quan hệ giữa IEO và hiệu suất xuất khẩu.

Về mặt thiết kế, nghiên cứu lựa chọn hướng tiếp cận định lượng với dữ liệu khảo sát từ các SMEs có hoạt động xuất khẩu tại Việt Nam. Các thang đo được kế thừa từ những nghiên cứu quốc tế gần đây, đặc biệt là Perera et al. (2026) đối với IEO và hiệu suất xuất khẩu, Fernandes et al. (2025) đối với năng lực động. Cỡ mẫu dự kiến từ 300 đến 400 doanh nghiệp được xem là phù hợp để kiểm định mô hình bằng các kỹ thuật phân tích nhân tố và mô hình cấu trúc.

Nghiên cứu hiện tại mới dừng ở việc xây dựng mô hình lý thuyết và thiết kế nghiên cứu. Bước tiếp theo sẽ là kiểm định thực sự các giả thuyết nghiên cứu bằng dữ liệu thu thập từ các SMEs Việt Nam, qua đó đánh giá mức độ phù hợp của mô hình đề xuất và làm rõ hơn vai trò của định hướng khởi nghiệp quốc tế cũng như năng lực động trong việc nâng cao hiệu suất xuất khẩu của khu vực doanh nghiệp này ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

- Acosta, A. S., Crespo, Á. H., & Agudo, J. C. (2018). Effect of market orientation, network capability and entrepreneurial orientation on international performance of small and medium enterprises (SMEs). *International Business Review*, 27(6), 1128-1140. Available at <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.04.004>
- Aksoy, B., Akpınar, A., & Ünüsan, Ç. (2024). Export performance: A comprehensive bibliometric overview. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 39(6), 1352-1377. Available at <https://doi.org/10.1108/JBIM-12-2022-0573>
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120. Available at <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Brock, D. M., & Hitt, M. A. (2024). Making sense of dynamic capabilities in international firms: Review, analysis, integration, and extension. *International Business Review*, 33(3), 102260. Available at <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2024.102260>
- Chen, J., Sousa, C. M. P., & He, X. (2016). The determinants of export performance: A review of the literature 2006-2014. *International Marketing Review*, 33(5), 626-670. Available at <https://doi.org/10.1108/IMR-10-2015-0212>
- Ciszewska-Mlinarič, M., Siemieniako, D., & Wójcik, P. (2024). International dynamic marketing capabilities and international performance during the pandemic: A study of export manufacturers from Poland. *International Marketing Review*, 41(1), 162-198. Available at <https://doi.org/10.1108/IMR-08-2022-0181>

- Covin, J. G., & Miller, D. (2014). International entrepreneurial orientation: Conceptual considerations, research themes, measurement issues, and future research directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(1), 11-44. Available at <https://doi.org/10.1111/etap.12027>
- Dai, L., Maksimov, V., Gilbert, B. A., & Fernhaber, S. A. (2014). Entrepreneurial orientation and international scope: The differential roles of innovativeness, proactiveness, and risk-taking. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 511-524. Available at <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.07.004>
- Efrat, K., Hughes, P., Nemkova, E., Souchon, A. L., & Sy-Changco, J. (2018). Leveraging dynamic export capabilities for competitive advantage and performance consequences: Evidence from China. *Journal of Business Research*, 84, 114-124. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.11.018>
- Fernandes, C. I., Ferreira, J. J. M., Veiga, P. M., Hu, Q., & Hughes, M. (2025). Dynamic capabilities as a moderator: Enhancing the international performance of SMEs with international entrepreneurial orientation. *Review of Managerial Science*, 19(4), 1073-1094. Available at <https://doi.org/10.1007/s11846-024-00784-8>
- Jin, B., & Cho, H. J. (2018). Examining the role of international entrepreneurial orientation, domestic market competition, and technological and marketing capabilities on SME's export performance. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 33(5), 585-598. Available at <https://doi.org/10.1108/JBIM-02-2017-0043>
- Jones, M. V., & Coviello, N. E. (2005). Internationalisation: Conceptualising an entrepreneurial process of behaviour in time. *Journal of International Business Studies*, 36(3), 284-303. Available at <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400138>
- Karami, M., & Tang, J. (2019). Entrepreneurial orientation and SME international performance: The mediating role of networking capability and experiential learning. *International Small Business Journal*, 37(2), 105-124. Available at <https://doi.org/10.1177/0266242618807275>
- Katsikeas, C. S., Leonidou, L. C., & Morgan, N. A. (2000). Firm-level export performance assessment: Review, evaluation, and development. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28(4), 493-511. Available at <https://doi.org/10.1177/0092070300284003>
- Ministry of Planning and Investment. (2024, August 28). Minister Nguyen Chi Dung: SMEs plays a crucial role in socio-economic development. Available at <https://www.mpi.gov.vn/en/Pages/2024-8-29/Minister-Nguyen-Chi-Dung-SMEs-plays-a-crucial-rolekpd5s.aspx>
- Monteiro, A. P., Soares, A. M., & Rua, O. L. (2019). Linking intangible resources and entrepreneurial orientation to export performance: The mediating effect of dynamic capabilities. *Journal of Innovation & Knowledge*, 4(3), 179-187. Available at <https://doi.org/10.1016/j.jik.2019.04.001>
- Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (2005). Defining international entrepreneurship and modeling the speed of internationalization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(5), 537-553. Available at <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00097.x>
- Perera, S. R., Sinha, P., & Gilbert-Saad, A. (2026). From entrepreneurial orientation to export performance: A pathway through vicarious learning and absorptive capacity in international SMEs. *Journal of International Management*, 32(2), Article 101339. Available at <https://doi.org/10.1016/j.intman.2026.101339>
- Prange, C., & Verdier, S. (2011). Dynamic capabilities, internationalization processes and performance. *Journal of World Business*, 46(1), 126-133. Available at <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2010.05.024>
- Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of sustainable enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28(13), 1319-1350. Available at <https://doi.org/10.1002/smj.640>

Villar, C., Alegre, J., & Pla-Barber, J. (2014). Exploring the role of knowledge management practices on exports: A dynamic capabilities view. *International Business Review*, 23(1), 38-44. Available at <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2013.08.008>

World Bank. (2024). Viet Nam 2045: Trading up in a changing world. World Bank. Available at <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/099111424204523679>

Ngày nhận bài: 20/01/2026

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 4/02/2026

Ngày chấp nhận đăng bài: 22/02/2026

IMPACT OF INTERNATIONAL ENTREPRENEURIAL ORIENTATION AND DYNAMIC CAPABILITIES ON THE EXPORT PERFORMANCE OF VIETNAMESE SMES: A CONCEPTUAL MODEL AND RESEARCH DESIGN

● **DINH HA MY**

Thuongmai University

ABSTRACT:

This study develops a research model to explain the export performance of small and medium-sized enterprises (SMEs) by focusing on two core determinants: international entrepreneurial orientation (IEO) and dynamic capabilities. Grounded in the integration of resource-based theory, dynamic capabilities theory, and international entrepreneurship theory, the study posits that IEO provides a strategic impetus that enables firms to act proactively, innovate, and assume calculated risks in pursuing opportunities in foreign markets. Dynamic capabilities, in turn, facilitate the sensing, seizing, and reconfiguration of resources, thereby translating strategic orientation into tangible export outcomes. Building on this framework, the study advances three hypotheses: IEO positively influences export performance; dynamic capabilities exert a positive effect on export performance; and dynamic capabilities positively moderate the relationship between IEO and export performance.

Keywords: international entrepreneurship orientation, dynamic capabilities, export performance, SMEs, Vietnam, research design.