

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI Ý ĐỊNH KHỞI NGHIỆP CỦA SINH VIÊN TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ - KỸ THUẬT CÔNG NGHIỆP

FACTORS AFFECTING START-UP INTENTION OF STUDENTS AT UNIVERSITY OF ECONOMICS - TECHNOLOGY FOR INDUSTRIES

Phạm Thị Lụa¹, Phạm Thị Huệ Anh²

¹Khoa Kế toán, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp

²Phòng Thanh tra Pháp chế, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp

Đến Tòa soạn ngày 22/02/2020, chấp nhận đăng ngày 11/03/2020

Tóm tắt: Mục đích của nghiên cứu này là khám phá và đo lường mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới ý định khởi nghiệp của sinh viên Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp. Nghiên cứu được thực hiện trên 586 sinh viên Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp, kết quả cho thấy chương trình giáo dục tác động mạnh mẽ tới sự sẵn sàng kinh doanh và ý định khởi nghiệp của sinh viên. Thêm vào đó, các nhân tố khác như: nhận thức của xã hội, nguồn vốn và nền tảng gia đình, kinh nghiệm bản thân đều tác động tích cực tới nhu cầu thành đạt và ý định khởi nghiệp của sinh viên Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

Từ khóa: ý định khởi nghiệp, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

Abstract: The purpose of this study is to explore and measure the influence of factors on the start-up intention of students at University of Economics - Technology for Industries. The study, conducted on 586 students at the University of Economics - Technology for Industries, showed that education programs strongly impact students' business readiness and entrepreneurial intent. In addition, other factors such as: Social awareness, capital and family background, personal experience all positively impact the need for success and entrepreneurial intent of students at University of Economics - Technology for Industries.

Keywords: the start-up intention, University of Economics - Technology for Industries.

1. GIỚI THIỆU

Hiện nay có rất nhiều quốc gia trên thế giới chú trọng tinh thần khởi nghiệp và xem đó là cách thức để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế tạo việc làm. Hơn nữa, với việc nền kinh tế chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, quy mô và nội lực còn yếu như ở Việt Nam thì việc thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp là hướng đi không thể thiếu. Kinh nghiệm từ các quốc gia thành công trên thế giới cho thấy đối tượng khởi nghiệp tập trung vào giới trẻ và chủ yếu là sinh viên. Thay đổi nhận thức về nghề nghiệp theo hướng từ làm tốt công việc được

giao đến làm chủ hoạt động kinh doanh là vấn đề cần thiết tạo nên thành công đối với một quốc gia khởi nghiệp. Chính vì lẽ đó, Chính phủ các nước phát triển đều dành nhiều chính sách hỗ trợ và nỗ lực để thúc đẩy việc khởi sự doanh nghiệp, đặc biệt là không khuyến khích sinh viên đi làm thuê mà tự tạo việc làm, gia tăng số lượng doanh nghiệp cho phát triển kinh tế. Tuy nhiên, trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam với những đặc thù mang tính lịch sử, thể hệ trẻ vẫn có xu hướng nỗ lực học tập, đạt kết quả tốt thay vì định hướng kinh doanh để

tạo việc làm cho chính mình, góp phần gia tăng việc làm cho xã hội. Phần lớn người khởi nghiệp ở Việt Nam có trình độ học vấn thấp, còn đối với những người có cơ hội khởi nghiệp với trình độ cao hơn thì lại chọn đi làm thuê. Ngoài ra, những nghiên cứu về khởi nghiệp trong nước còn hạn chế, đặc biệt là rất ít nghiên cứu về khởi nghiệp của sinh viên, nên việc thu thập thông tin và đưa ra các giải pháp nhằm hỗ trợ sinh viên còn hạn chế. Chính vì vậy nghiên cứu này nhằm cung cấp phần nào thông tin cho những mục đích nói trên, giúp các nhà giáo dục đại học khơi dậy và khuyến khích tinh thần khởi nghiệp của sinh viên trên toàn quốc và đặc biệt là sinh viên Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

2. TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU

2.1. Ý định

Ý định là một tình huống tư duy bao gồm kinh nghiệm và hành vi cá nhân cho một mục đích cụ thể hoặc một hành vi nhất định (Gerbing and Anderson 1988). Lý thuyết Hành vi dự định cho rằng: Ý định khởi nghiệp là kết quả của dự định, hành động của các cá nhân được cảm được các nhà nghiên cứu mô tả, là những anh hùng thời hiện đại (Ajzen, 1987). Quyết định thành lập doanh nghiệp mới ẩn chứa nguy cơ về tương lai và đòi hỏi doanh nhân phải có một kỹ năng, kiến thức và động cơ nhất định.

Thuyết Hành vi dự định là sự phát triển và cải tiến của Thuyết Hành động hợp lý. Thuyết Hành động hợp lý TRA (Theory of Reasoned Action) được xem là học thuyết tiên phong trong lĩnh vực nghiên cứu tâm lý xã hội. Mô hình TRA cho thấy hành vi được quyết định bởi ý định thực hiện hành vi đó. Mỗi quan hệ giữa ý định và hành vi được đưa ra và kiểm chứng thực nghiệm trong rất nhiều nghiên cứu ở nhiều lĩnh vực. Hai yếu tố chính ảnh hưởng đến ý định là thái độ cá nhân và chuẩn chủ quan. Trong đó, thái độ của một cá nhân đối

với hành vi thể hiện mức độ đánh giá tiêu cực hoặc tích cực của cá nhân đối với hành vi dự định. Có thể hiểu là cảm giác về sở thích của cá nhân đến việc khởi sự kinh doanh (KSKD) trong nghiên cứu này. Chuẩn chủ quan thể hiện sự liên quan đến nhận định của người khác (gia đình, bạn bè) như thế nào khi cá nhân thực hiện hành vi đó, có thể gọi là ý kiến của những người xung quanh. Theo Ajzen (1991), sự ra đời của Thuyết Hành vi dự định TPB (Theory of Planned Behavior) xuất phát từ giới hạn của hành vi mà con người có ít sự kiểm soát. Nhân tố thứ ba, theo Ajzen, có ảnh hưởng đến ý định của con người là yếu tố nhận thức kiểm soát hành vi. Cảm nhận về khả năng kiểm soát hành vi được định nghĩa là quan niệm của cá nhân về độ khó hoặc dễ trong việc hoàn thành các hành vi KSKD. Đây là khái niệm rất gần với khái niệm năng lực cá nhân cảm nhận về tính khả thi (sự tự tin) trong mô hình SEE (Shaperos model of the Entrepreneurial Event) của Shapero và Sokol vì đều đề cập tới khả năng của một cá nhân trong việc hoàn thành các hành vi KSKD.

2.2. Khởi nghiệp

Khởi nghiệp là một khái niệm đa chiều, tương đối phức tạp, chưa thống nhất và được dịch và hiểu theo nhiều cách khác nhau như: tinh thần khởi nghiệp, khởi nghiệp, khởi sự kinh doanh... Trong bài báo này chúng tôi sẽ sử dụng thuật ngữ “khởi nghiệp”. Về mặt học thuật, theo Schumpeter (1934), khởi nghiệp là tạo ra các kết hợp mới. Với Cole (1968), khởi nghiệp là một hoạt động có mục đích để khởi đầu, duy trì và phát triển hoạt động kinh doanh nhằm thu được lợi ích về tài chính hay các lợi ích khác trong kinh doanh mà thế giới đó sẽ tạo ra một sự tự do cho chính người thực hiện hoạt động này.

Còn Kirzner Israel (1973), khởi nghiệp là khả năng để phát hiện và khai thác các mối lợi từ sự khác biệt về giá giữa các thị trường. Trong khi Shapero & Sokol (1982) cho rằng, khởi nghiệp là quá trình mà cá nhân sẵn sàng tiên phong trong việc nắm bắt các cơ hội kinh doanh hấp dẫn và khả thi mà họ nhận biết được. Krueger & Brazeal (1994) cho rằng, khởi nghiệp là việc mở một doanh nghiệp mới (start a new business; new venture creation), hay khởi nghiệp là tinh thần doanh nhân (entrepreneurship), còn Chen (2009) thì cho rằng, khởi nghiệp là tự làm chủ, tự kinh doanh (self - employment).

2.3. Ý định khởi nghiệp

Lý thuyết về ý định xuất phát từ lý thuyết nhận thức xã hội, đầu tiên được đề xuất và phát triển bởi Bandura (1986), người đã xây dựng khung lý thuyết cho sự hiểu biết, dự đoán và thay đổi hành vi con người. Ý định được xem là “động lực của một người để nỗ lực hành động theo một kế hoạch có ý thức hoặc một quyết định” (Conner và Armitage, 1998). Ý định khởi nghiệp thường được định nghĩa là “mong muốn của một người trong việc tạo ra một công việc khởi nghiệp riêng” (Crant, 1996) hay “để bắt đầu một doanh nghiệp” (Krueger, Reilly, và Carsrud, 2000). Thompson định nghĩa ý định khởi nghiệp là “sự tự nhận thức (một thành phần của thái độ trong mô hình của Allport, 1935) bởi một người có ý định tạo ra một công việc khởi nghiệp mới và có ý thức lập kế hoạch khởi nghiệp tại một thời điểm trong tương lai” (Thompson, 2009). Hay là “sự tiến triển tâm lý của một người trong việc mong muốn bắt đầu công việc khởi nghiệp hoặc tạo ra giá trị cốt lõi mới cho tổ chức của họ” (R.D. Remeikienė và G. Startienė, 2013). Như vậy, có thể nói việc dự báo ý định khởi nghiệp bằng cách nghiên cứu thái độ là hoàn toàn phù hợp.

Ý định khởi nghiệp có thể được đo bằng nhiều cách khác nhau (Warshaw và Davis, 1985): Từ

góc độ ý định hành vi (“Tôi có ý định thực hiện hành vi x”...) và từ góc độ tự dự đoán (“Khả năng bạn sẽ thực hiện hành vi x là bao nhiêu”). Armitage và cộng sự (2001) thêm một hướng thứ ba, từ một quan điểm mong muốn (tôi muốn thực hiện hành vi x). Phân tích thống kê cho thấy, các câu hỏi liên quan đến ý định hành vi có một sức mạnh dự đoán cao cho hành vi thực hiện (Armitage và cộng sự, 2001) cũng như các câu hỏi liên quan đến tự dự đoán (Sheppard, Hartwick và Warshaw, 1988). Linan và Chen đã xây dựng một thang đo, gồm 6 mục, để đo lường xu hướng của ý định khởi nghiệp, với thang Likert 7 điểm (Linan và Chen, 2009). Bảng câu hỏi gốc bằng tiếng Anh được gọi là “Entrepreneurial Intention Questionnaire” (EIQ), đã được dịch sang tiếng Việt, sau đó được dịch ngược lại sang tiếng Anh bởi người khác để đảm bảo ngữ nghĩa. Thang đo gốc đã được ứng dụng rất nhiều trong các nghiên cứu Nurdan Ozaralli (2016); Kamariah Ismail và cộng sự (2015); Liñán and Chen (2009); Liñán (2008); Liñán, Urbano and Guerrero (2010); Liñán and Chen (2006).

Theo nghiên cứu của Nguyễn Anh Tuấn (2020), ý định khởi nghiệp (ý định khởi sự kinh doanh) là một quá trình mà một cá nhân nhìn nhận và đánh giá các cơ hội kinh doanh, thu thập các nguồn lực cần thiết để hình thành một cơ sở kinh doanh/doanh nghiệp mới với mục đích đem lại sự giàu có cho cá nhân, đất nước và tạo ra nhiều giá trị cho xã hội.

3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

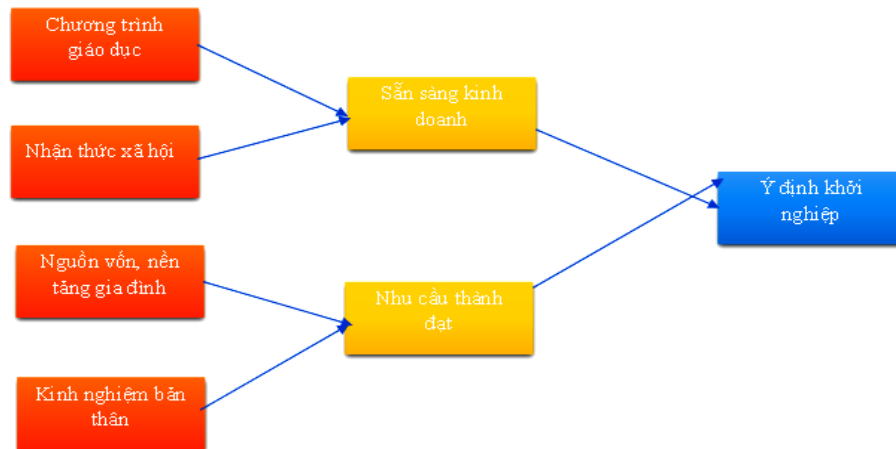
3.1. Mẫu nghiên cứu

Nghiên cứu được tiến hành trên 586 sinh viên năm thứ 3 và năm thứ 4 Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp. Tác giả tiến hành gửi phiếu khảo sát online tới 1200 sinh viên cả hai khối kinh tế và kỹ thuật, kết quả thu về 636 phiếu khảo sát.

Sau khi nhập và làm sạch dữ liệu, còn lại 586 phiếu khảo sát hợp lệ, trong đó có 290 phiếu của sinh viên khối ngành kinh tế và 296 phiếu của khối ngành kỹ thuật.

3.2. Mô hình nghiên cứu

Mô hình nghiên cứu theo hình 1. Trong đó:



Hình 1. Mô hình nghiên cứu

Nhận thức xã hội: Được đo lường thông qua 4 biến quan sát được phát triển và hiệu chỉnh từ nghiên cứu của Nguyễn Thanh Hùng và Nguyễn Thị Kim Phan (2016) thông qua thang đo likert từ 1 tới 5 tương ứng với mức từ hoàn toàn đồng ý tới hoàn toàn không đồng ý.

Nguồn vốn nền tảng gia đình: Được phát triển từ nghiên cứu của Cuong Nguyen (2018); Nguyễn Quốc Nghi, Lê Thị Diệu Hiền và Mai Võ Ngọc Thanh (2016) bao gồm 6 yếu tố được đo lường thông qua thang đo likert từ 1 tới 5 tương ứng với mức từ hoàn toàn đồng ý tới hoàn toàn không đồng ý.

Kinh nghiệm bản thân: Được đo lường thông qua 3 biến quan sát được phát triển và hiệu chỉnh từ nghiên cứu của Nguyễn Thanh Hùng và Nguyễn Thị Kim Phan (2016) thông qua thang đo likert từ 1 tới 5 tương ứng với mức từ hoàn toàn đồng ý tới hoàn toàn không đồng ý.

Sẵn sàng kinh doanh: Được đo lường thông qua 5 biến quan sát được phát triển và hiệu

Biến chương trình giáo dục được phát triển từ nghiên cứu của Teixeira và Forte (2017), Li và Wu (2019) được đo lường bằng 5 biến quan sát với thang đo likert từ 1 tới 5 tương ứng với mức từ hoàn toàn đồng ý tới hoàn toàn không đồng ý.

chỉnh từ nghiên cứu của Nguyễn Thanh Hùng và Nguyễn Thị Kim Phan (2016) thông qua thang đo likert từ 1 tới 5 tương ứng với mức từ hoàn toàn đồng ý tới hoàn toàn không đồng ý.

Nhu cầu thành đạt: Được đo lường thông qua 3 yếu tố phát triển, bổ sung từ nghiên cứu của Phan Anh Tú và Nguyễn Thanh Sơn (2015) thông qua thang đo likert từ 1 tới 5 tương ứng với mức từ hoàn toàn đồng ý tới hoàn toàn không đồng ý.

Ý định khởi nghiệp: Được đo lường bằng 8 yếu tố phát triển từ nghiên cứu của Cuong Nguyen (2018), Teixeira và Forte (2017), Li và Wu (2019), Nguyễn Thanh Hùng và Nguyễn Thị Kim Phan (2016), thông qua thang đo likert từ 1 tới 5 tương ứng với mức từ hoàn toàn đồng ý tới hoàn toàn không đồng ý.

Các giả thuyết nghiên cứu:

H₁: Chương trình giáo dục có tác động tích cực tới sự sẵn sàng kinh doanh của sinh viên.

H₂: Nhận thức xã hội có tác động tích cực tới sự sẵn sàng kinh doanh của sinh viên.

H₃: Nguồn vốn, nền tảng gia đình có tác động tích cực tới nhu cầu thành đạt của sinh viên.

H₄: Kinh nghiệm bản thân có tác động tích cực tới nhu cầu thành đạt của sinh viên.

H₅: Sự sẵn sàng kinh doanh có tác động tích cực tới ý định khởi nghiệp.

H₆: Nhu cầu thành đạt có tác động tích cực tới ý định khởi nghiệp.

3.3. Kỹ thuật phân tích dữ liệu

Chúng tôi sử dụng phần mềm Excell (2016), SPSS 22 và Smart PLS 3.0 để phân tích dữ liệu. Các phiếu khảo sát thu thập về được tập hợp trên bảng tính Excell, sau đó được nhập vào SPSS để phân tích độ tin cậy và phân tích nhân tố khám phá EFA, sau đó chúng tôi đưa dữ liệu đã thỏa mãn các điều kiện ban đầu về độ tin cậy và EFA vào phần mềm Smart PLS để tiến hành kiểm định các giả thuyết nghiên cứu.

Quy trình phân tích như sau:

Bước 1: Cronbach's Alpha: Hệ số tương quan biến tổng > 0,3 Giá trị Cronbach's Alpha: > 0,6 (Nunnally & Burnstein, 1994).

Bước 2: EFA: Giá trị KMO nằm trong khoảng (0,5; 1); và giá trị Sig: < 0,5 Hệ số tải: > 0,5 Phương sai trích lũy kế: > 50% (Nunnally & Burnstein, 1994).

Bước 3: Đánh giá mô hình thang đo dạng kết quả: Tiêu chí đánh giá dựa vào nghiên cứu của Henseler & cộng sự (2015):

1. Độ tin cậy tổng hợp (CR): $\geq 0,7$.

2. Giá trị hội tụ:

- Hệ số tải ngoài của biến quan sát (chuẩn hóa) $\geq 0,7$;
- Giá trị phương sai trích (AVE): $\geq 0,5$;

- Hệ số rho_A: $> 0,7$.

3. Giá trị phân biệt: Hệ số trên cùng lớn hơn các hệ số tương quan trong cùng 1 cột (hệ số ma trận Fornell - Larcker).

4. Đa cộng tuyến (VIF) < 5: không có hiện tượng đa cộng tuyến.

5. Độ phù hợp mô hình với dữ liệu thị trường:

- Hệ số SRMR: < 0,082; (có thể chấp nhận mức < 0,12);
- Hệ số d_ULS: < 95%;

Bước 4: Đánh giá mô hình bên trong/cấu trúc (Inner model evaluation): Tiêu chí đánh giá dựa vào nghiên cứu của Hair et al. (2017, pp. 456)

1. Hệ số xác định (R^2): Dựa vào bối cảnh nghiên cứu để xác định mức độ chấp nhận được;

2. Đánh giá mức độ ảnh hưởng (f^2):

- Ảnh hưởng yếu: $f^2 = 0,02$;
- Ảnh hưởng vừa: $f^2 = 0,15$;
- Ảnh hưởng mạnh: $f^2 = 0,35$.

3. Ước lượng hệ số đường dẫn: Đánh giá ý nghĩa và khoảng tin cậy.

4. Dự đoán mức độ phù hợp Q^2 : Sử dụng Blindfolding:

- Dự đoán yếu: $Q^2 = 0,02$;
- Dự đoán vừa: $Q^2 = 0,15$;
- Dự đoán mạnh: $Q^2 = 0,35$.

4. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

Kết quả phân tích độ tin cậy và EFA cho thấy các nhân tố đều thỏa mãn điều kiện phân tích. Thang đo gồm 34 biến quan sát, theo kiểm định Cronbach's Alpha, các biến đều được sử dụng vào mô hình nghiên cứu để sử dụng để kiểm định EFA. Phép trích nhân tố được sử dụng là Principal Axis Factoring với phép quay không vuông góc Promax. Kiểm định

KMO và Bartlett's trong phân tích factor cho thấy $\text{sig} = .000$ và hệ số KMO rất cao ($0,863 > 0,5$) nên phân tích EFA thích hợp sử dụng trong nghiên cứu này. Từ kết quả phân tích xoay ma trận cho nhân tố ta thấy tổng phương sai trích là $62,885\% > 50\%$, giá trị

Eigenvalues là $1,236 > 1$ và hệ số tải nhân tố factor loading đều đạt yêu cầu $> 0,5$ nên mức ý nghĩa của thang đo được đảm bảo. Kết quả phân tích nhân tố khám phá EFA cho thấy có 7 nhân tố được rút trích. Tiếp theo, đánh giá mô hình thang đo với kết quả như sau:

Bảng 1. Bảng độ tin cậy tổng hợp

	Hệ số Cronbach's Alpha	Hệ số rho_A	Độ tin cậy tổng hợp	Phương sai trích (AVE)
Chương trình giáo dục	0,898	0,900	0,899	0,640
Kinh nghiệm bản thân	0,907	0,911	0,906	0,659
Nguồn vốn, nền tảng gia đình	0,918	0,923	0,916	0,689
Nhu cầu thành đạt	0,865	0,869	0,863	0,559
Nhận thức xã hội	0,913	0,915	0,913	0,637
Sẵn sàng kinh doanh	0,916	0,920	0,911	0,698
Ý định khởi nghiệp	0,866	0,871	0,866	0,566

Kết quả cho thấy các chỉ số đều thỏa mãn điều kiện theo hướng dẫn của Henseler và cộng sự (2015).

Bảng 2. Bảng độ giá trị khác biệt của Fornell-Larcker Criterion

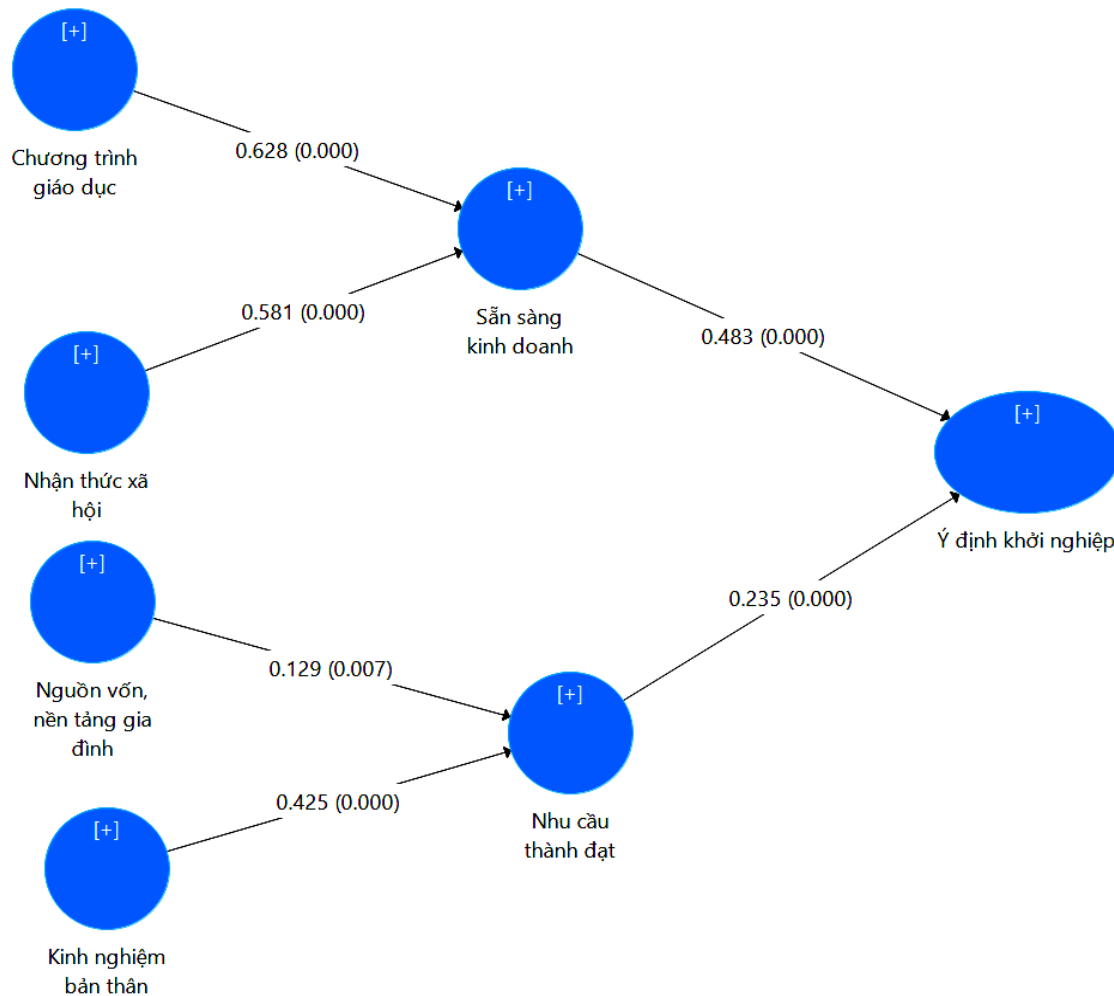
	Chương trình giáo dục	Kinh nghiệm bản thân	Nguồn vốn, nền tảng gia đình	Nhu cầu thành đạt	Nhận thức xã hội	Sẵn sàng kinh doanh	Ý định khởi nghiệp
Chương trình giáo dục	0,800						
Kinh nghiệm bản thân	0,322	0,812					
Nguồn vốn, nền tảng gia đình	0,276	0,271	0,830				
Nhu cầu thành đạt	0,320	0,460	0,244	0,748			
Nhận thức xã hội	0,192	0,249	0,339	0,276	0,798		

Giá trị phân biệt: Hệ số trên cùng lớn hơn các hệ số tương quan trong cùng 1 cột (hệ số ma trận Fornell-Larcker) đều đã thỏa mãn điều kiện theo gợi ý của Henseler et al (2015).

cộng tuyến, tất cả items đều có $(\text{VIF}) < 5$. Thêm vào đó Hệ số SRMR: $0,068 < 0,082$; Hệ số d_ULS: $< 95\%$ điều này chứng tỏ dữ liệu phù hợp với mô hình nghiên cứu.

Dữ liệu nghiên cứu không có hiện tượng đa

Kết quả kiểm định giả thuyết như sau:



Hình 2. Kết quả kiểm định giả thuyết (Smart PLS output)

Từ kết quả phân tích bootstrap trên Smart PLS cho thấy kết quả như sau:

Chương trình giáo dục đại học tác động rất mạnh tới sự sẵn sàng kinh doanh của sinh viên với mức tác động 0,628 ở mức ý nghĩa 1% (P-value = 0,000). Nhận thức xã hội tác động rất mạnh tới sự sẵn sàng kinh doanh của sinh viên với mức tác động 0,581 ở mức ý nghĩa 1% (P-value = 0,000). Chúng ta thường tưởng rằng, nền tảng gia đình là yếu tố chính quyết định tới tính cách và nhu cầu thành đạt của con người. Nhưng với sinh viên Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp, nguồn vốn và nền tảng gia đình chỉ tác động rất yếu tới nhu cầu thành đạt của sinh viên với mức tác động 0,129 ở mức ý nghĩa 1% (P-value = 0,007). Kinh nghiệm bản thân cũng tác động rất mạnh tới

nhu cầu thành đạt của sinh viên ở mức tác động 0,425 với mức ý nghĩa 1% (P-value = 0,000). Đặc thù của sinh viên Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp là đi làm thêm rất nhiều, do vậy, kinh nghiệm thực tế của các em tác động mạnh tới nhu cầu thành đạt của sinh viên. Từ nhu cầu thành đạt và trạng thái sẵn sàng kinh doanh sẽ tác động trực tiếp tới ý định khởi nghiệp của sinh viên. Cụ thể, trạng thái sẵn sàng kinh doanh tác động với mức tác động 0,483 ở mức ý nghĩa 1% (P-value = 0,000) tới ý định khởi nghiệp của sinh viên Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp. Nhu cầu thành đạt tác động ở mức trung bình mạnh tới ý định khởi nghiệp ở mức tác động 0,235 ở mức ý nghĩa 1% (P-value = 0,000).

Kết quả của nghiên cứu đồng quan điểm với

khá nhiều các nghiên cứu trước được thực hiện ở các bối cảnh khác nhau như nghiên cứu của Nguyễn Anh Tuấn (2020) khi nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới ý định khởi nghiệp của thanh niên Việt Nam, cũng đã khẳng định nhân tố chương trình giáo dục khởi nghiệp và giáo dục trong trường đại học tác động mạnh tới sự sẵn sàng kinh doanh và ý định khởi nghiệp (khởi sự kinh doanh) của sinh viên Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp và thanh niên Việt Nam nói chung.

Thêm vào đó, nhân tố nền tảng gia đình và kinh nghiệm của bản thân cũng tác động

mạnh mẽ tới nhu cầu thành đạt của sinh viên Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp, kết quả này đồng quan điểm với nghiên cứu của Dương Công Doanh (2019) khi sử dụng lý thuyết hành vi có kế hoạch để nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới ý định khởi nghiệp của sinh viên Việt Nam.

5. KẾT LUẬN

Mục đích của nghiên cứu này là kiểm định các nhân tố ảnh hưởng tới ý định khởi nghiệp của sinh viên Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

Tổng hợp kết quả kiểm định các giả thuyết nghiên cứu như sau:

Bảng 3. Kết quả kiểm định giả thuyết nghiên cứu

	Mẫu ban đầu (O)	Mẫu TB (M)	Độ lệch chuẩn (STDEV)	Giá trị T (O/STDEV)	Giá trị xác suất P_value
Chương trình giáo dục → Sẵn sàng kinh doanh	0,628	0,625	0,040	15,803	0,000
Kinh nghiệm bản thân → Nhu cầu thành đạt	0,425	0,428	0,054	7,941	0,000
Nguồn vốn, nền tảng gia đình → Nhu cầu thành đạt	0,129	0,132	0,048	2,690	0,007
Nhu cầu thành đạt → Ý định khởi nghiệp	0,235	0,236	0,049	4,794	0,000
Nhận thức xã hội → Sẵn sàng kinh doanh	0,581	0,582	0,041	14,194	0,000
Sẵn sàng kinh doanh → Ý định khởi nghiệp	0,483	0,487	0,052	9,280	0,000

Từ kết quả nghiên cứu cho thấy chương trình giáo dục có tác động mạnh mẽ tới sự sẵn sàng kinh doanh và ý định khởi nghiệp của sinh viên. Do vậy, nhà trường cần có các chương trình, hội thảo đào tạo kiến thức về khởi nghiệp, cách kêu gọi vốn, kêu gọi nhà đầu tư thiên thần cho các dự án khởi nghiệp. Nhận thức của xã hội cũng tác động tích cực tới tinh thần khởi nghiệp của sinh viên. Với tinh thần quốc gia khởi nghiệp, các em sinh viên cũng được sống theo xu hướng khởi nghiệp quốc gia.

Bên cạnh việc bổ sung các chương trình giáo dục khởi nghiệp, các cuộc thi, các buổi hội thảo, hội nghị về khởi nghiệp, nhà trường cần tăng cường nhận thức xã hội về khởi nghiệp cho sinh viên cũng như cho các em được trải nghiệm thực tế nhiều hơn để tăng sự tự tin và năng lực khởi sự kinh doanh của chính các sinh viên Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

Tuy nhiên, nghiên cứu có một số hạn chế là mẫu khảo sát sinh viên chưa đủ nhiều, đồng thời nghiên cứu cũng chưa đưa ra mối quan

hệ giữa các yếu tố tác động trực tiếp đến ý định khởi nghiệp. Điều này có nghĩa là trong tương lai, các nghiên cứu có thể nghiên cứu tác động trực tiếp của trường trình giáo dục, nhận thức xã hội, nguồn vốn, nền tảng gia đình và kinh nghiệm bản thân tới ý định khởi

ngiệp của sinh viên Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp nói riêng và sinh viên Việt Nam nói chung. Đây là tiền đề để mở rộng phạm vi nghiên cứu về các yếu tố tác động đến ý định khởi nghiệp của sinh viên trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Hoàng, Trọng. (2008). *Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS*. Nhà xuất bản Thống kê.
- [2] Ajzen, Icek. (1987). Attitudes, Traits, and Actions: Dispositional Prediction of Behavior in Personality and Social Psychology. *Advances in Experimental Social Psychology* 20(C):1–63.
- [3] Ajzen, Icek. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 50:179–211.
- [4] Nguyễn Anh Tuấn (2020), *Các yếu tố ảnh hưởng tới dự định khởi sự kinh doanh của thanh niên Việt Nam*, luận án tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế quốc dân.
- [5] Dương Công Doanh (2019), *Ứng dụng lý thuyết hành vi có kế hoạch trong nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng tới dự định khởi sự kinh doanh của sinh viên đại học tại Việt Nam*, luận án tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế quốc dân.
- [6] Hair, Joseph F., William C. Black, Barry J. Babin, Rolph E. Anderson, and Ronald L. Tatham. (2006). *Multivariate Data Analysis*. Pearson Prentice Hall Upper Saddle River, NJ.
- [7] Shapero Albert and Lisa Sokol. (1982). The Social Dimensions of Entrepreneurship. *Encyclopedia of entrepreneurship*, 8(2), 72–90.
- [8] Wang, Weijun, Wei Lu, and John Kent Millington. (2011). Determinants of Entrepreneurial Intention among College Students in China and USA. *Journal of Global Entrepreneurship Research* 1(1):35–44.
- [9] Zain, Zahariah Mohd, Amalina Mohd Akram, and Erlane K. Ghani. (2010). Entrepreneurship Intention among Malaysian Business Students. *Canadian Social Science*, 6(3):34–44.

PHỤ LỤC: THANG ĐO CỦA CÁC BIẾN NGHIÊN CỨU

Tên biến	Nội dung	Thang đo	Nguồn
Chương trình giáo dục	1. Nếu có cơ hội tôi sẽ chuyển sang học chuyên ngành khởi sự kinh doanh. 2. Khởi sự kinh doanh nên được dạy ở trường đại học. 3. Khởi sự kinh doanh nên là khóa học bắt buộc để kích lệ tinh thần khởi nghiệp trong trường học. 4. Trường Đại học có nhiều các chương trình đào tạo về kinh doanh và khởi sự kinh doanh sẽ giúp sinh viên khởi nghiệp tốt hơn. 5. Khóa học ở trường đại học của tôi chuẩn bị tốt cho nghề nghiệp khởi sự kinh doanh của chúng tôi.	Likert từ 1 tới 5 tương ứng với mức từ hoàn toàn đồng ý tới hoàn toàn không đồng ý	Cuong Nguyen (2018), Teixeira và Forte (2017), Li và Wu (2019), Nguyễn Thanh Hùng và Nguyễn Thị Kim Phan (2016)

Tên biến	Nội dung	Thang đo	Nguồn
Nhận thức xã hội	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gia đình tôi tin rằng việc tôi khởi sự kinh doanh là rất tốt. 2. Nếu tôi khởi sự kinh doanh, mọi người trong gia đình tôi sẽ hỗ trợ tôi đạt tới thành công. 3. Nếu tôi khởi sự kinh doanh, một số thành viên trong gia đình tôi sẽ hợp tác/làm việc cùng với tôi. 4. Gia đình tôi muốn tôi khởi sự kinh doanh. 	Likert từ 1 tới 5 tương ứng với mức từ hoàn toàn đồng ý tới hoàn toàn không đồng ý	Baughn và cộng sự (2006); Nguyễn Thanh Hùng và Nguyễn Thị Kim Phan (2016)
Ý định khởi nghiệp	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bạn sẵn sàng làm bất cứ điều gì để trở thành một doanh nhân. 2. Mục tiêu nghề nghiệp của bạn là trở thành một doanh nhân. 3. Bạn sẽ cố gắng hết sức để bắt đầu và điều hành công ty của riêng bạn. 4. Bạn quyết tâm tạo ra một công ty trong tương lai. 5. Bạn đã rất nghiêm túc nghĩ đến việc bắt đầu một công ty. 6. Bạn có ý định vững chắc để bắt đầu một công ty vào một ngày nào đó. 7. Bạn sẵn sàng kinh doanh với ý tưởng của mình. 8. Bạn quyết tâm tạo ra một doanh nghiệp từ ý tưởng kinh doanh của mình. 	Likert từ 1 tới 5 tương ứng với mức từ hoàn toàn đồng ý tới hoàn toàn không đồng ý	Cuong Nguyen (2018), Teixeira và Forte (2017), Li và Wu (2019), Nguyễn Thanh Hùng và Nguyễn Thị Kim Phan (2016)
Sẵn sàng kinh doanh	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tôi sẵn sàng làm bất cứ điều gì để kinh doanh. 2. Tôi sẽ cố gắng hết sức để bắt đầu và điều hành công việc kinh doanh của mình. 3. Tôi có nghi ngờ về việc bắt đầu kinh doanh của riêng tôi. 4. Tôi đã quyết định sẽ thành lập công ty trong tương lai. 5. Mục tiêu nghề nghiệp của tôi là trở thành một doanh nhân. 	Likert từ 1 tới 5 tương ứng với mức từ hoàn toàn đồng ý tới hoàn toàn không đồng ý	Nguyễn Thanh Hùng và Nguyễn Thị Kim Phan (2016)
Nhu cầu thành đạt	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tôi mong muốn và theo đuổi sự thành công. 2. Tôi ít sợ thất bại. 3. Tôi thường dành nhiều thời gian để tìm hiểu những điều mới. 	Likert từ 1 tới 5 tương ứng với mức từ hoàn toàn đồng ý tới hoàn toàn không đồng ý	Phan Anh Tú và Nguyễn Thanh Sơn (2015)
Nguồn vốn, nền tảng gia đình	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nếu tôi quyết định khởi sự kinh doanh, gia đình tôi sẽ ủng hộ quyết định đó. 2. Nếu tôi quyết định khởi nghiệp, bạn bè thân thiết của tôi sẽ ủng hộ quyết định đó. 3. Nếu tôi quyết định khởi sự kinh doanh, những người quan trọng khác của tôi sẽ ủng hộ quyết định đó. 	Likert từ 1 tới 5 tương ứng với mức từ hoàn toàn đồng ý tới hoàn toàn không đồng ý	Cuong Nguyen (2018); Nguyễn Quốc Nghi, Lê Thị Diệu Hiền và Mai Võ Ngọc Thanh (2016)

Tên biến	Nội dung	Thang đo	Nguồn
	<p>4. Gia đình tôi có truyền thống kinh doanh từ 3 đời gần đây.</p> <p>5. Khi tôi khởi sự kinh doanh sẽ dễ dàng huy động được nguồn vốn từ những người thân quen.</p> <p>6. Khi tôi khởi sự kinh doanh sẽ được gia đình ủng hộ đến khi thành công.</p>		
Kinh nghiệm bản thân	<p>1. Việc mở công ty và điều hành công ty là dễ dàng với tôi.</p> <p>2. Tôi có thể kiểm soát quá trình tạo dựng doanh nghiệp mới.</p> <p>3. Các hoạt động kinh doanh khác trong quá khứ của tôi đã chuẩn bị cho tôi suy nghĩ về việc bắt đầu một doanh nghiệp.</p>	Likert từ 1 tới 5 tương ứng với mức từ hoàn toàn đồng ý tới hoàn toàn không đồng ý.	Nguyễn Thanh Hùng và Nguyễn Thị Kim Phan (2016)

Thông tin liên hệ: **Phạm Thị Lua**

Điện thoại: 0983232332 - Email: ptlua@uneti.edu.vn

Khoa Kế toán, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

