

## MỤC LỤC

### KINH TẾ VÀ QUẢN LÝ

- 1. Cao Hoàng Long và Hoàng Yên** - Đóng góp của các nhân tố vào tăng trưởng đầu ra và phân rã đóng góp của TFP ngành sản xuất chế biến thực phẩm và ngành sản xuất đồ uống Việt Nam. **Mã số: 141.mEco.11** 2  
*Contribution of factors to output growth and Contribution of TFP in Food Processing and Beverage industry of Vietnam*
- 2. Phan Trần Trung Dũng** - Các nhân tố tác động tới ý định đầu tư chứng khoán phái sinh của nhà đầu tư cá nhân: trường hợp nghiên cứu tại Việt Nam. **Mã số: 141.1TrEM.11** 11  
*Factors Affecting Derivatives Investment Intention of Individual Investor: A Case Study in Vietnam*

### QUẢN TRỊ KINH DOANH

- 3. Nguyễn Thị Thanh Phương** - Nghiên cứu yếu tố ảnh hưởng đến việc áp dụng ERP và sự tác động tới kế toán quản trị trong doanh nghiệp: khảo sát trên địa bàn Thành phố Hà Nội. **Mã số: 141.2BAcc.21** 20  
*Research Factors Affecting ERP Application and the Impact on Corporate Accounting Management: a Survey in Hanoi City*
- 4. Phạm Văn Tuấn** - Tác động của truyền miệng điện tử đến ý định mua hàng của người tiêu dùng trên nền tảng thương mại trực tuyến tại thị trường Việt Nam. **Mã số: 141.2BMkt.21** 30  
*Impacts of Electronic Worth of Mouth on the Purchasing Intention of Consumer on E-Commerce Platforms in Vietnam*
- 5. Nguyễn Thu Hà và Nguyễn Hoàng** - Nghiên cứu hành vi khách du lịch tại các khách sạn 4 sao trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh: phân tích dữ liệu từ trang Booking.com. **Mã số: 141.2BMkt.21** 39  
*A Study on Tourist Behaviour at 4-Star Hotels in Quảng Ninh Province: Data Analysis from Booking.com*
- 6. Trần Mai Đông và Trần Huỳnh Ngân** - Một số giải pháp nâng cao sự thỏa mãn công việc của nhân viên y tế: tại bệnh viện đa khoa Đồng Nai. **Mã số: 141.2HRMg.21** 49  
*Some Suggestions to Improve Job Satisfaction Among Medical Staffs: A Case Study of Dong Nai General Hospital*

### Ý KIẾN TRAO ĐỔI

- 7. Trần Thị Hồng Liên** - Công viên khoa học như là trung tâm của hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo: góc nhìn hệ thống và những hàm ý cho Thành phố Hồ Chí Minh. **Mã số: 141.3OMIs.31** 55  
*Science Park as the Central Part of a Start-up Ecosystem: A System Thinking Perspective and Implications for Ho Chi Minh City*
- 8. Trần Văn Trang** - Ảnh hưởng của các yếu tố hỗ trợ và trở ngại cá nhân tới ý định hành vi khởi sự kinh doanh: nhận thức của nữ sinh viên một số trường đại học tại Hà Nội. **Mã số: 141.3OMIs.31** 63  
*Impacts of Support Factor and Personal Prevetion to Business of FEMALE Students in Some Hanoi-based Universities*

# **ẢNH HƯỞNG CỦA CÁC YẾU TỐ HỖ TRỢ VÀ TRỞ NGẠI CÁ NHÂN TỚI Ý ĐỊNH HÀNH VI KHỞI SỰ KINH DOANH: NHẬN THỨC CỦA NỮ SINH VIÊN MỘT SỐ TRƯỜNG ĐẠI HỌC TẠI HÀ NỘI**

**Trần Văn Trang**  
Trường Đại học Thương mại  
Email: tranvotrang@tmu.edu.vn

Ngày nhận: 25/03/2020

Ngày nhận lại: 15/04/2020

Ngày duyệt đăng: 21/04/2020

*Nghiên cứu này đề cập tới ảnh hưởng của các hỗ trợ từ bên ngoài, các trở ngại bản thân tới ý định hành vi khởi sự kinh doanh của nữ sinh viên. Nghiên cứu thực hiện khảo sát đối với 826 nữ sinh viên tại 4 trường đại học ở Hà Nội và sử dụng phân tích cấu trúc tuyến tính để kiểm định các giả thuyết. Kết quả chỉ ra là sự hỗ trợ từ gia đình và người thân là yếu tố quan trọng nhất định hình ý định hành vi khởi sự kinh doanh của nữ sinh viên. Nhận thức về sự hỗ trợ từ chính phủ (thể chế) có tác động tích cực, trong khi các trở ngại cá nhân có ảnh hưởng tiêu cực tới ý định hành vi khởi sự kinh doanh của nữ sinh viên. Đối với các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp của trường đại học, ảnh hưởng có ý nghĩa thống kê tới ý định hành vi khởi sự từ các khóa đào tạo trực tiếp về khởi nghiệp. Từ các kết quả này, các thảo luận và khuyến nghị chính sách đã được trình bày trong bài báo nhằm thúc đẩy lựa chọn hành vi khởi sự kinh doanh của nữ sinh viên.*

**Từ khóa:** Ý định hành vi khởi sự kinh doanh, hỗ trợ, trở ngại bản thân, sinh viên nữ.

## **1. Mở đầu**

Nghiên cứu về ý định là một nhánh quan trọng trong lĩnh vực nghiên cứu về khởi sự kinh doanh (entrepreneurship). Các nhà nghiên cứu đều nhấn mạnh ý định là yếu tố trung gian quan trọng trong quá trình khởi nghiệp của một cá nhân, ý định kết nối ý tưởng với hành động và là một chỉ báo tốt nhất cho hành vi khởi nghiệp (Bird 1988, Fayolle & Liñán, 2014)

Dựa trên hai mô hình chính là lý thuyết hành vi dự kiến của Ajzen (1991) và lý thuyết sự kiện khởi nghiệp của Shapero & Sokol (1982), nhiều nghiên cứu đã đề cập tới các yếu tố ảnh hưởng hoặc góp phần định hình ý định khởi nghiệp. Tuy nhiên các nghiên cứu dường như chỉ tập trung vào ý định như một trạng thái tâm lý mà ít đề cập tới ý định đi kèm với những hành động cụ thể - ý định hành vi (Thompson, 2009). Hơn nữa mô hình giải thích ý định khởi sự kinh doanh dựa trên nghiên cứu của Ajzen (1991) là mô hình mở cho những đóng góp và phát hiện mới, bổ sung thêm những biến số mới làm tăng mức độ giải thích ý định trong các bối cảnh văn hóa xã hội cụ thể.

Các nghiên cứu về khởi nghiệp của nữ giới còn chiếm một tỷ lệ khá khiêm tốn. Brush & Cooper (2012) cho rằng chỉ dưới 10% các nghiên cứu trong lĩnh vực khởi nghiệp có liên quan tới phụ nữ, trong khi sự đóng góp của nữ giới vào hoạt động kinh

doanh và khởi nghiệp ngày càng tăng lên trên toàn cầu (GERA, 2018). Báo cáo chỉ số khởi nghiệp của Việt Nam năm 2018 (Lương Minh Huân, 2018) cũng nêu ra kết quả khá ngạc nhiên. Việt Nam cùng với Brazil và Ecuador là 3 trên 54 quốc gia khảo sát có tỷ lệ nữ giới tham gia vào kinh doanh bằng hoặc cao hơn nam giới, trong đó Việt Nam là quốc gia có tỷ lệ nữ giới trên tổng số những người đang khởi sự kinh doanh cao nhất trong số các quốc gia được khảo sát. Như vậy, nữ giới xứng đáng là đối tượng cần được chú ý nhiều hơn trong các nghiên cứu về khởi nghiệp ở Việt Nam. Hơn nữa, Chính phủ Việt Nam đang triển khai mạnh mẽ các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp trong thời gian gần đây như đề án 844 “hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025”, đề án 1665 “hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025”, hay đề án 939 “hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp giai đoạn 2017-2025”. Việc nghiên cứu xem những người thụ hưởng chính (thanh niên, sinh viên, phụ nữ) nhìn nhận như thế nào về các hoạt động hỗ trợ này và các hoạt động hỗ trợ tác động gì tới hành vi khởi nghiệp sẽ rất có ý nghĩa trong bối cảnh hiện tại.

Từ các lý do nêu trên, nghiên cứu này đề cập tới mối liên hệ giữa nhận thức về các hỗ trợ và trở ngại với ý định hành vi khởi sự kinh doanh của nữ sinh viên. Hai câu hỏi chính được đặt ra là “sinh viên nữ nhận thức như thế nào về các hỗ trợ và trở ngại khi

## Ý KIẾN TRAO ĐỔI

khởi sự”? và “các hỗ trợ và trở ngại này ảnh hưởng như thế nào tới việc hình thành ý định hành vi khởi nghiệp”? Các hỗ trợ từ bên ngoài được đề cập trong nghiên cứu này bao gồm các hỗ trợ từ môi trường gần (người thân), các hỗ trợ từ tổ chức (trường đại học) và các hỗ trợ từ bối cảnh rộng lớn hơn (môi trường thể chế). Các trở ngại đối với giai đoạn hình thành ý định hành vi được lựa chọn tập trung vào các trở ngại từ bên trong hay còn gọi là các trở ngại bản thân.

Bài viết được cấu trúc như sau. Sau phần mở đầu, bài viết sẽ trình bày phần tổng quan nghiên cứu về mối liên hệ giữa các hỗ trợ và trở ngại bản thân với ý định hành vi khởi nghiệp, đi theo các nội dung tổng quan, các giả thuyết nghiên cứu sẽ được phát biểu. Mục thứ 3 trình bày về phương pháp nghiên cứu bao gồm thang đo và bảng hỏi, mẫu điều tra và các phân tích sử dụng. Mục thứ 4 trình bày về kết quả nghiên cứu dựa trên phân tích cấu trúc tuyến tính SEM. Cuối cùng là các trao đổi về kết quả và các khuyến nghị sử dụng kết quả nghiên cứu.

### 2. Tổng quan và các giả thuyết nghiên cứu

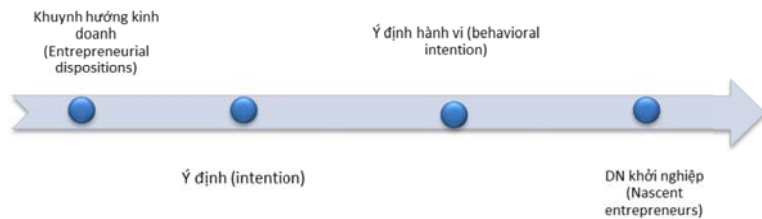
#### 2.1. Ý định và ý định hành vi khởi sự kinh doanh

Ý định được định nghĩa như là một trạng thái tâm lý hướng sự chú ý của con người (và theo đó là các trải nghiệm và hành động) tới việc thực hiện một mục tiêu cụ thể hoặc theo đuổi hướng đi riêng để hoàn thành điều gì đó - chẳng hạn là trở thành doanh nhân (Bird, 1988). Mặc dù có một số mô hình lý thuyết khác nhau nhưng theo Krueger, Reilly & Carsrud (2000), các nghiên cứu về ý định khởi nghiệp (entrepreneurial intention) đều dựa trên hai mô hình lý thuyết cơ bản là lý thuyết hành vi dự kiến (theory of planned behavior) của Ajzen (1991) và mô hình sự kiện khởi nghiệp (entrepreneurial event) của Shapero and Sokol (1982).

Theo Ajzen (1991), ý định là một trạng thái tâm lý tập hợp các yếu tố động cơ, quyết tâm và mức độ nỗ lực của một cá nhân để thực hiện hành vi. Một người có ý định thực hiện một hành vi là người có suy nghĩ và nhận thức rõ ràng về mục đích và phương tiện để thực hiện hành vi đó. Ý định là hàm số của ba yếu tố cơ bản: thái độ về hành vi (attitude toward the behaviour), chuẩn chủ quan (subjective norm) và nhận thức về kiểm soát hành vi (perceived behavioural control). Đối với Shapero and Sokol (1982), từ khi các yếu tố hoàn cảnh xuất hiện làm cá nhân nảy sinh ý định đến khi thành lập doanh nghiệp thực sự, có hai nhóm yếu tố trung gian tham gia vào quyết định của doanh nhân tiềm năng: *mong muốn* (desirability) và *khả thi* (feasibility). Cả hai yếu tố này đều tùy thuộc vào nhận thức (percep-

tions) của mỗi cá nhân và đến từ môi trường văn hóa, xã hội, kinh tế của họ. Nói cách khác, mỗi cá nhân phải cảm nhận hành vi khởi nghiệp là mong muốn và khả thi thì họ mới đi đến quyết định khởi sự doanh nghiệp thực sự.

Tuy nhiên, cần có sự phân biệt rõ ràng về các mức độ ý định khởi nghiệp. Theo Thompson (2009), ý định khởi nghiệp của một cá nhân có thể được phân bổ trên một trục, đi từ có khuynh hướng kinh doanh (entrepreneurial dispositions) tới dần thân khởi nghiệp thật sự (nascent entrepreneurs) (hình 1).



(Nguồn: Vẽ dựa trên nghiên cứu của Thompson (2009))

**Hình 1:** Phân biệt ý định và ý định hành vi khởi sự kinh doanh

Những cá nhân có ý định khởi nghiệp (intention) khác với những người chỉ có các tố chất hoặc khuynh hướng khởi nghiệp (entrepreneurial dispositions) ở chỗ họ nghiêm túc tính tới lựa chọn khởi sự hoạt động kinh doanh mới và bắt đầu có những nỗ lực nhất định hướng tới lựa chọn này trong tương lai. Những cá nhân có ý định hành vi (behavioral intention) sẽ bắt đầu thực hiện những hành vi cụ thể để cụ thể hóa ý định, chẳng hạn bắt đầu tiết kiệm tiền để kinh doanh, dành thời gian nghiên cứu về khởi nghiệp, tìm đọc sách báo về khởi nghiệp hoặc bắt đầu tìm ý tưởng kinh doanh. Những doanh nhân khởi nghiệp (nascent entrepreneurs) - khái niệm được sử dụng trong nghiên cứu chỉ số khởi nghiệp toàn cầu (Global Entrepreneurship Monitor - GEM) đề cập tới những người dần thân khởi nghiệp thực sự. Trong nghiên cứu của GEM, doanh nhân khởi nghiệp cần thỏa mãn 4 điều kiện cơ bản: (1) là những người đang cố gắng bắt đầu hoạt động kinh doanh mới; (2) đã thực hiện các hoạt động cụ thể để bắt đầu hoạt động kinh doanh mới như tìm địa điểm, trang thiết bị, nhân sự, chuẩn bị tiền bạc, kế hoạch kinh doanh,... (3) sở hữu một phần hoặc toàn bộ doanh nghiệp/hoạt động kinh doanh mới; và (4) chưa có thu nhập từ hoạt động kinh doanh trong vòng 3 tháng gần nhất. Một cách rõ ràng hơn để xem sự khác biệt giữa ý định và ý định hành vi là nhìn vào thang đo trong nghiên cứu thực nghiệm. Thang đo về ý định được sử dụng phổ biến là thang đo của Linan và Chen (2009) với các phát biểu về quyết tâm khởi nghiệp trong tương lai, chẳng hạn “Tôi sẵn sàng làm mọi việc để trở thành một doanh nhân - I

*am ready to do anything to be an entrepreneur*”, hay “Ý định nghiêm túc của tôi là một ngày nào đó sẽ thành lập công ty riêng - *I have the firm intention to start a firm some day*”. Trong khi thang đo về ý định hành vi được Thompson (2009) đề xuất bao gồm các mục hỏi về các hành vi cụ thể, chẳng hạn “Tôi đang tiết kiệm tiền để khởi nghiệp - *Are saving money to start a business*”, hay “Tôi dành thời gian để học về khởi nghiệp - *Spend time learning about starting a firm*”.

## **2.2. Nhận thức về các hỗ trợ và mối liên hệ với ý định hành vi khởi nghiệp**

Khởi nghiệp là một hành vi được giải thích bởi sự tương tác giữa các yếu tố cá nhân và môi trường Bygrave et Hofer (1991). Có ba loại môi trường chính tác động tới mỗi cá nhân là môi trường gần (gia đình, người thân); môi trường tổ chức (như trường đại học đối với sinh viên) và môi trường thể chế. Từ đó, những hỗ trợ, thuận lợi hoặc khó khăn về khởi nghiệp mà sinh viên nhận thức được có thể đến từ ba loại môi trường này.

### *Hỗ trợ của người thân*

Theo mô hình của Ajzen (1991), yếu tố chuẩn chủ quan (subjective norm) có ảnh hưởng trực tiếp tới ý định. Việc cá nhân nhìn nhận như thế nào về ý kiến và sự ủng hộ của những người xung quanh có ảnh hưởng tới việc hình thành ý định khởi nghiệp của họ. Những người xung quanh quan trọng (trong môi trường gần) đối với sinh viên nữ bao gồm bố mẹ, thầy cô, bạn bè thân thiết và những người quan trọng khác. Các nghiên cứu trước đây đã kiểm định mối liên hệ giữa biến số này với ý định khởi nghiệp. Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu thực nghiệm không hoàn toàn giống nhau, có nghiên cứu khẳng định sự ảnh hưởng trực tiếp (Souitaris & cộng sự, 2007) có nghiên cứu không thấy sự ảnh hưởng (Linan, 2004), và sự ảnh hưởng của yếu tố này có liên quan nhiều tới bối cảnh và văn hóa quốc gia. Trong bối cảnh văn hóa mang tính cộng đồng cao ở Việt Nam, yếu tố gia đình và người thân thường đóng vai trò rất quan trọng đối với các lựa chọn và định hướng của người trẻ, vì vậy chúng tôi đặt giả thuyết sau:

*Giả thuyết H1: Nhận thức về hỗ trợ của người thân có ảnh hưởng tích cực tới ý định hành vi khởi sự kinh doanh của nữ sinh viên.*

### *Hỗ trợ của trường đại học*

Sự phát triển của các hoạt động khởi nghiệp và hỗ trợ khởi nghiệp trong trường đại học đã là một hiện tượng khá phổ biến trên thế giới (Tijssen 2006). Ở Việt Nam, các hoạt động thúc đẩy khởi nghiệp trong trường đại học đã được thực hiện khá rộng rãi từ năm 2016 trở lại đây, sau khi Chính phủ phát động phong trào quốc gia khởi nghiệp. Đề án 1665 về việc hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đặt ra mục tiêu tới năm 2020 100% các đại học có các hoạt

động hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp và tới năm 2025 100% các trường đại học có đầu tư kinh phí hỗ trợ các dự án khởi nghiệp của sinh viên (ít nhất 5 dự án). Nhiều nhà nghiên cứu đã coi trường đại học như là những vườn ươm để thúc đẩy tinh thần và văn hóa khởi nghiệp. Các trường đại học có thể đóng một vai trò quan trọng trong việc xác định và phát triển các tổ chức và khuynh hướng kinh doanh của sinh viên và giúp họ có khả năng khởi sự công việc kinh doanh của riêng mình, do đó góp phần hiệu quả vào sự thịnh vượng kinh tế và tạo công ăn việc việc làm (Debackere & Veugelers 2005). Các nghiên cứu trước cũng đã gợi ý là các chính sách và hỗ trợ của trường đại học có thể thúc đẩy các hoạt động khởi nghiệp của sinh viên (Lerner, 2005). Các khóa học về khởi nghiệp và các hỗ trợ khác của các trường là cách hiệu quả để trang bị kiến thức, kỹ năng kinh doanh và khuyến khích người trẻ theo đuổi sự nghiệp kinh doanh (Henderson & Robertson, 2000). Vì vậy, chúng tôi đặt ra giả thuyết như sau:

*Giả thuyết H2: Nhận thức về hỗ trợ khởi nghiệp của trường đại học có ảnh hưởng tích cực tới ý định hành vi khởi sự kinh doanh của nữ sinh viên.*

Saeed et al. (2013) chia sự hỗ trợ của trường đại học thành 3 nhóm là hỗ trợ đào tạo (educational support), hỗ trợ phát triển ý tưởng (concept development support) và hỗ trợ phát triển kinh doanh (business development support). Đặt trong bối cảnh các trường đại học trong mẫu nghiên cứu, chúng tôi nhận định các hoạt động về khởi nghiệp của các trường chủ yếu liên quan đến thông tin, truyền thông và đào tạo về khởi nghiệp. Vì vậy các hoạt động hỗ trợ được đề cập trong nghiên cứu này chỉ tập trung vào các hoạt động hỗ trợ đào tạo về khởi nghiệp (educational support).

*Nhận thức về sự hỗ trợ từ thể chế (institutional support)*

Các yếu tố về văn hóa, xã hội, kinh tế và chính trị của một quốc gia sẽ ảnh hưởng tới mọi mặt của đời sống xã hội, trong đó có hành vi khởi nghiệp. Cấu trúc và thể chế của một quốc gia sẽ định hình luật chơi cho mọi tổ chức và cá nhân (North, 2005). Các nghiên cứu trước đã chỉ ra một số yếu tố quan trọng thúc đẩy sự phát triển của khởi nghiệp bao gồm sự ổn định kinh tế (McMillan & Woodruff, 2002), có sẵn các nguồn vốn (De Bettignies & Brander, 2007), hay việc giảm thuế thu nhập cá nhân (Gentry & Hubbard 2000). Các nghiên cứu này cũng gợi ý là ý định khởi sự kinh doanh là một tiêu chí phản ánh cấu trúc thể chế, sự ổn định kinh tế và chính trị của một đất nước. Các nghiên cứu liên quan tới sinh viên chỉ ra rằng việc thiếu vốn và các nguồn tài trợ là một rào cản lớn đối với hành vi khởi nghiệp (Li, 2007; Robertson & cộng sự, 2003).

## Ý KIẾN TRAO ĐỔI

Môi trường thể chế có thể liên quan tới cả các yếu tố hữu hình và vô hình trong việc hỗ trợ khởi nghiệp. Các yếu tố hữu hình có thể bao gồm các hỗ trợ kỹ thuật từ các tổ chức nhà nước, cơ hội đào tạo, tiếp cận thuận lợi về vốn, luật pháp kinh doanh dễ dàng,... Các yếu tố vô hình có thể là cảm nhận về tinh thần kinh doanh chung và các điều kiện bên ngoài thuận lợi để khởi sự kinh doanh (Saeed et al., 2013). Khi sinh viên nhận thức được các hỗ trợ thể chế tích cực, họ sẽ tự tin hơn về lựa chọn khởi sự vì vậy mà điều này có thể ảnh hưởng tới ý định hành vi khởi sự kinh doanh của họ. Chúng tôi đặt ra giả thuyết sau:

*Giả thuyết H3: nhận thức về hỗ trợ của thể chế có ảnh hưởng tích cực tới ý định hành vi khởi sự kinh doanh của nữ sinh viên.*

### 2.3. Các trở ngại bản thân và ảnh hưởng tới ý định hành vi khởi sự kinh doanh

Nhiều nghiên cứu đã chỉ ra là doanh nhân có thể gặp nhiều trở ngại trong quá trình khởi nghiệp và điều này có thể là những rào cản đối với hành vi khởi sự kinh doanh của họ. Young & Welsch (1993) xác định các rào cản chính đối với doanh nhân bao gồm thiếu sự hỗ trợ về vốn, thiếu thông tin kinh doanh, các mức thuế cao và tỷ lệ lạm phát cao. Fleming (1996) trong nghiên cứu dài hạn (longitudinal study) của mình đối với sinh viên đại học đã tìm thấy một số trở ngại như thiếu kinh nghiệm và thiếu vốn có ảnh hưởng tới thái độ của sinh viên về khởi nghiệp.

Moy & cộng sự (2001) cho rằng các rào cản đối với quá trình khởi nghiệp có thể đến từ bên trong hoặc bên ngoài. Các rào cản từ bên ngoài có thể bao gồm chi phí nhân sự cao, tỷ lệ lãi cao, các quy định pháp luật chặt chẽ, thuế cao, sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường. Các rào cản từ bên trong có thể bao gồm thiếu kiến thức, thiếu kinh nghiệm quản lý, sợ rủi ro,... Tuy nhiên, cũng theo tác giả này, đối với sinh viên chưa tốt nghiệp - những người đang hình thành hướng đi và ý định kinh doanh, họ sẽ có cảm nhận rõ ràng hơn về các trở ngại từ bên trong và điều này có thể cản trở ý định khởi nghiệp của họ. Dựa trên các lập luận nêu trên, chúng tôi đặt ra giả thuyết sau:

*Giả thuyết H4: Nhận thức về các trở ngại của bản thân có ảnh hưởng tiêu cực tới ý định hành vi khởi sự kinh doanh của nữ sinh viên.*

## 3. Phương pháp nghiên cứu

### 3.1. Thang đo và thiết kế bảng câu hỏi

Thang đo 5 biến số chính trong nghiên cứu được lấy từ nhiều nguồn khác nhau (bảng 1). Thang đo ý định hành vi khởi sự kinh doanh với 6 mục hỏi được sử dụng từ Thompson (2009), theo đó một người có ý định hành vi khởi sự sẽ thực hiện các hành động cụ thể như tìm kiếm cơ hội kinh doanh, tiết kiệm tiền, đọc tài liệu về khởi nghiệp, lên kế hoạch khởi nghiệp, dành thời gian nghiên cứu và xác định ý tưởng kinh doanh (thang đo có 2 mục hỏi ngược). Thang đo “Nhận thức về hỗ trợ từ gia đình, người thân” được tham khảo từ Mei & cộng sự (2016) với 4 mục hỏi, theo đó những người gần gũi quan trọng đối với sinh viên bao gồm bạn bè thân thiết, bố mẹ, thầy cô và người quan trọng khác. Thang đo nhận thức về sự hỗ trợ của trường đại học với 8 mục hỏi và nhận thức về sự hỗ trợ của thể chế với 6 mục hỏi được sử dụng từ Saeed & cộng sự (2015), và cuối cùng thang đo nhận thức về các trở ngại của bản thân được tham khảo từ Keat & Ahmad (2012).

Bảng câu hỏi được thiết kế gồm 2 phần. Phần 1 là 29 mục hỏi liên quan tới 5 biến số của mô hình nghiên cứu. Mỗi mục hỏi được đánh giá trên thang Likert 7 điểm, đi từ 1 “hoàn toàn không đồng ý” tới 7 “hoàn toàn đồng ý”. Phần 2 là 5 câu hỏi liên quan tới thông tin cá nhân của sinh viên nữ bao gồm trường đại học, năm học, đào tạo về khởi sự kinh

**Bảng 1:** Thang đo các biến số của nghiên cứu

Biến số (variables)	Các mục hỏi (items)	Nguồn
1. Ý định hành vi khởi nghiệp	Tôi không bao giờ tìm kiếm cơ hội khởi sự kinh doanh Tôi tiết kiệm tiền để khởi sự kinh doanh Tôi tìm đọc sách và tài liệu về khởi sự kinh doanh Tôi không có kế hoạch nào để khởi sự kinh doanh Tôi dành thời gian để nghiên cứu về khởi sự kinh doanh mới Tôi đã xác định được một ý tưởng kinh doanh phù hợp với bản thân	Thompson (2009)
2. Nhận thức sự hỗ trợ của người thân	Những người bạn thân của tôi khuyến khích tôi khởi sự kinh doanh Bố mẹ tôi ủng hộ tôi khởi sự kinh doanh Các thầy cô khuyến khích tôi khởi nghiệp Những người quan trọng khác ủng hộ tôi khởi sự kinh doanh	Mei & cộng sự (2016)
3. Nhận thức sự hỗ trợ của trường đại học	Có các học phần/môn học tự chọn về khởi nghiệp Thực hiện việc tư vấn định hướng về khởi nghiệp Thực hiện các chương trình thực tập hướng về khởi nghiệp Cung cấp các khóa đào tạo về khởi nghiệp Tổ chức các buổi hội thảo, trao đổi thông tin về khởi nghiệp Tạo sự kết nối giữa các sinh viên có cùng quan tâm về khởi nghiệp Định hướng sinh viên về khởi nghiệp như một lựa chọn nghề nghiệp Khuyến khích sinh viên khởi sự kinh doanh	Saeed & cộng sự (2015)
4. Nhận thức về sự hỗ trợ từ thể chế	Chính phủ Việt Nam khuyến khích người dân khởi nghiệp Các tổ chức nhà nước cung cấp các hỗ trợ kỹ thuật hiệu quả cho việc thành lập doanh nghiệp Các tổ chức nhà nước có các cố vấn nhiều kinh nghiệm để trợ giúp cho doanh nhân khởi nghiệp Chính phủ cung cấp các hỗ trợ tài chính cho việc thành lập doanh nghiệp Có sẵn các khoản tín dụng ngân hàng cho các dự án khởi sự có tiềm năng Luật của Việt Nam cho phép thực hiện kinh doanh dễ dàng	Saeed & cộng sự (2015)
5. Nhận thức về trở ngại của bản thân	Gặp khó khăn trong việc kiểm soát sự căng thẳng nếu khởi nghiệp Sợ thất bại và phá sản Năng lực khởi nghiệp hạn chế Khó khăn trong việc lập kế hoạch và xác định tầm nhìn Không dám mạo hiểm	Keat & Ahmad (2012)

doanh, kinh nghiệm đi làm thêm và bố hoặc mẹ đang sở hữu một cơ sở kinh doanh/doanh nghiệp.

### 3.2. Đối tượng và mẫu điều tra

Về đối tượng điều tra, chúng tôi tiến hành điều tra đối với các nữ sinh viên chuyên ngành Quản trị kinh doanh hoặc Marketing của 4 trường đại học ở Hà Nội bao gồm Đại học Thương mại, Đại học Kinh tế Quốc dân, Đại học Kinh tế - Đại học quốc gia và Đại học Ngoại thương. Theo khảo sát của chúng tôi, đây là các trường có các hoạt động đào tạo và ngoại khóa về khởi nghiệp khá tích cực và đồng đều. Chúng tôi cũng lựa chọn nhóm sinh viên nữ có khả năng tiếp cận nhiều nhất các kiến thức, kỹ năng về kinh doanh (ngành Kinh tế, Quản trị kinh doanh) và những sinh viên bắt đầu định hình cho tương lai nghề nghiệp (sinh viên năm thứ 3 và năm thứ 4). Thời điểm điều tra là tháng 12/2019, đây là thời điểm sinh viên năm 3 đã hoàn thành học kỳ đầu tiên và sinh viên năm 4 chuẩn bị đi thực tập tốt nghiệp.

Về cỡ mẫu, chúng tôi dự kiến kiểm định mô hình nghiên cứu của mình với phân tích cấu trúc tuyến tính (SEM) nên việc chọn cỡ mẫu hướng tới đảm bảo điều kiện cho phân tích này. Có nhiều quan điểm khác nhau về cỡ mẫu được tìm thấy trong lý thuyết. Bentler & Chou (1987) cho rằng cần từ 5 tới 10 biến quan sát cho một tham số ước lượng, Boomsma (1982) cho rằng cần cỡ mẫu từ 100 - 200, còn Erika et al. (2013) cho rằng phân tích SEM cần từ 30 đến 460 quan sát, tùy theo mô hình nghiên cứu. Dựa trên các chỉ báo trên, chúng tôi đã đặt ra mục tiêu điều tra 1000 sinh viên nữ. Việc điều tra được tiến hành trực tiếp tại lớp học theo khả năng tiếp cận của chúng tôi đối với các trường được lựa chọn. Số phiếu thực tế thu về và sử dụng được cho các phân tích là 826 phiếu, đây là cỡ mẫu vượt lên các yêu cầu lý thuyết và hy vọng đáp ứng độ tin cậy cho các phân tích.

### 3.3. Phân tích dữ liệu

Sau khi lọc và làm sạch dữ liệu, chúng tôi tiến hành 4 bước phân tích chính. Phân tích thống kê mô tả đối với 5 câu hỏi về thông tin cá nhân của sinh viên để xác định các đặc điểm của mẫu điều tra thu được. Phân tích EFA và phân tích độ tin cậy nhằm kiểm định sơ bộ thang đo, xác định các nhân tố chính, hệ số tải của từng nhân tố và mức tin cậy của thang đo (Cronback alpha). Phân tích CFA để kiểm định lại thang đo, xác định các chỉ số về sự phù hợp của mô hình (model fit) cũng như tính toán và kiểm

định các chỉ số về độ tin cậy (CR), giá trị hội tụ và giá trị phân biệt của thang đo. Khi các chỉ số của thang đo đều đạt yêu cầu, chúng tôi tiến hành phân tích cấu trúc tuyến tính (SEM) để kiểm định các giả thuyết nghiên cứu. Kết quả các phân tích được trình bày trong mục tiếp theo. Phân tích thống kê mô tả, nhân tố khám phá (EFA) và phân tích độ tin cậy được thực hiện với phần mềm SPSS 20, phân tích nhân tố khẳng định (CFA) và cấu trúc tuyến tính (SEM) được thực hiện với phần mềm Amos 20.

## 4. Kết quả nghiên cứu

### 4.1. Về đặc điểm mẫu điều tra

Phân tích tần số về 5 đặc điểm chính của mẫu nghiên cứu (826 nữ sinh viên) cho kết quả như trong bảng sau đây.

**Bảng 2:** Thống kê mô tả mẫu điều tra nữ sinh viên

	Các thông số của mẫu		Tần suất	Tỷ lệ (%)
1. Trường	Đại học Thương mại		526	63.7
	Đại học Kinh tế quốc dân		112	13.6
	Đại học Kinh tế - ĐHQG		87	10.5
	Đại học Ngoại Thương		101	12.2
2. Năm học	Năm 3		427	51.7
	Năm 4		399	48.3
3. Đã từng học về khởi nghiệp (học phần trong chương trình hoặc khóa ngắn hạn)	Có		436	52.8
	Không		390	47.2
4. Công việc làm thêm	Không làm thêm		233	28.2
	Làm thêm dưới 40 giờ/tuần		496	60.0
	Làm thêm trên 40 giờ/tuần		97	11.7
5. Bố hoặc mẹ sở hữu cơ sở kinh doanh	Có		561	67.9
	Không		265	32.1
<b>Tổng mẫu điều tra</b>			<b>826</b>	<b>100</b>

Tỷ lệ điều tra phân bổ không được cân đối ở 4 trường đại học là do tiếp cận của nghiên cứu theo sự thuận tiện. Tuy nhiên, chúng tôi không dự định so sánh giữa các trường đại học, vì vậy điều này không ảnh hưởng tới mục tiêu nghiên cứu. Đối với các tiêu chí khác như năm học tập, đào tạo về khởi nghiệp, kinh nghiệm làm thêm, tỷ lệ phân bổ sinh viên khá cân đối. Riêng ở tiêu chí cuối cùng, những sinh viên nữ có bố hoặc mẹ sở hữu cơ sở kinh doanh chiếm 32,1% mẫu nghiên cứu.

### 4.2. Kiểm định thang đo

#### 4.2.1. Phân tích nhân tố khám phá (EFA)

Chúng tôi trước hết tiến hành phân tích EFA và phân tích độ tin cậy để kiểm định sơ bộ thang đo. Đối với thang đo ý định hành vi, có hai mục hỏi bị loại để đạt được tính đơn hướng của thang đo. Thang đo “hỗ trợ từ thể chế” và “trở ngại bản thân”, mỗi thang đo bị loại đi một mục hỏi để đạt hệ số Cronbach  $\alpha$  đáng tin cậy hơn. Bảng dưới đây trình bày kết quả cuối cùng đạt được. Chỉ số Cronbach  $\alpha$  của 5 thang đo đều lớn hơn 0.7 và nhỏ hơn 0.95, đây là mức đáng tin cậy, theo Nunnally (1978). Các hệ số tải của các mục hỏi mỗi thang đo đều lớn hơn 0.6. Các kết quả này chỉ ra là các thang đo bước đầu đảm bảo tính giá trị và độ tin cậy.

# Ý KIẾN TRAO ĐỔI

**Bảng 3:** Thang đo, hệ số tải của các mục hỏi và Cronbach  $\alpha$

Thang đo, mục hỏi và Cronbach $\alpha$	Hệ số tải
<b>1. Ý định hành vi*, <math>\alpha = 0.794</math></b>	
Tôi tiết kiệm tiền để khởi sự kinh doanh	.742
Tôi tìm đọc sách và tài liệu về khởi sự kinh doanh	.729
Tôi dành thời gian để nghiên cứu về khởi sự doanh nghiệp mới	.778
Tôi đã xác định được một ý tưởng kinh doanh phù hợp với bản thân	.712
<b>2. Nhận thức về sự hỗ trợ của người thân, <math>\alpha = 0.823</math></b>	
Những người bạn thân của tôi khuyến khích tôi khởi sự kinh doanh	.611
Bố mẹ tôi ủng hộ tôi khởi sự kinh doanh	.693
Các thầy cô khuyến khích tôi khởi nghiệp	.793
Những người quan trọng khác ủng hộ tôi khởi sự kinh doanh	.738
<b>3. Nhận thức về sự hỗ trợ từ Nhà trường, <math>\alpha = 0.912</math></b>	
Có các học phần/môn học tự chọn về khởi nghiệp	.709
Thực hiện việc tư vấn định hướng về khởi nghiệp	.804
Thực hiện các chương trình thực tập hướng về khởi nghiệp	.823
Cung cấp các khóa đào tạo về khởi nghiệp	.771
Tổ chức các buổi hội thảo, trao đổi thông tin về khởi nghiệp	.777
Tạo sự kết nối giữa các sinh viên có cùng quan tâm về khởi nghiệp	.693
Định hướng sinh viên về khởi nghiệp như một lựa chọn nghề nghiệp	.751
Khuyến khích sinh viên khởi sự doanh nghiệp	.660
<b>4. Nhận thức về sự hỗ trợ từ thể chế*, <math>\alpha = 0.863</math></b>	
Chính phủ Việt Nam khuyến khích người dân khởi nghiệp	.654
Các tổ chức nhà nước cung cấp các hỗ trợ kỹ thuật hiệu quả cho việc thành lập doanh nghiệp	.815
Các tổ chức nhà nước có các cố vấn nhiều kinh nghiệm để trợ giúp cho doanh nhân khởi nghiệp	.782
Chính phủ cung cấp các hỗ trợ tài chính cho việc thành lập doanh nghiệp	.791
Có sẵn các khoản tín dụng ngân hàng cho các dự án khởi sự có tiềm năng	.702
<b>5. Các trở ngại của bản thân*, <math>\alpha = 0.827</math></b>	
Sợ thất bại và phá sản	.797
Năng lực khởi nghiệp hạn chế	.833
Khó khăn trong việc lập kế hoạch và xác định tầm nhìn	.800
Không dám mạo hiểm	.784

Chú giải:

Phân tích EFA: Chỉ số KMO = .904 > 0.5;  $P < .000$  (Bartlett' Test), phân tích thành phần chính với phép quay varimax, % phương sai giải thích của 5 nhân tố = 65,087% > 50%;

\* Các thang đo bị loại bớt mục hỏi: thang đo 1 bị loại đi 02 mục hỏi sau khi phân tích nhân tố, thang đo 4 và 5 bị loại đi 01 mục hỏi để đạt Cronbach  $\alpha$  cao hơn.

### 4.2.2. Phân tích nhân tố khẳng định (CFA)

Thang đo của nghiên cứu tiếp tục được phân tích nhân tố khẳng định CFA. Hình ảnh kết quả phân tích CFA được thể hiện trong hình 2.

Theo kết quả phân tích CFA, các chỉ số chính về độ phù hợp của mô hình bao gồm  $\chi^2/df = 2.868 < 3$ ; GFI = .903 > .9; CFI = .955 > .95; TLI = .947 và RMSEA = .048 < .05. Các chỉ số này đảm bảo độ phù hợp tốt của dữ liệu với mô hình nghiên cứu theo Hair & cộng sự (2010, trang 654).

Dựa trên các chỉ số hội quy chuẩn hóa và hệ số tương quan của các biến số từ kết quả phân tích CFA, chúng tôi tính toán được các chỉ số về độ tin cậy tổng hợp (Composite reliability - CR), các chỉ số về giá trị hội tụ (Convergent Validity) và giá trị phân biệt (Discriminant Validity) của các biến số như bảng dưới đây (bảng 4). Theo Hair et al. (2010), thang đo đạt yêu cầu về độ tin cậy tổng hợp khi chỉ số CR > 0.7; đạt yêu cầu về giá trị hội tụ khi phương sai trích trung bình (Average Variance Extracted - AVE) > 0.5; và đạt giá trị phân biệt khi AVE > MVE (Phương sai chia sẻ lớn nhất - Maximum Shared Variance) và căn bậc hai AVE (SQRTAVE) của mỗi

biến lớn hơn hệ số tương quan giữa biến đó với các biến số khác trong mô hình. Như trình bày trong bảng 4, các biến số của mô hình nghiên cứu đều thỏa mãn tất cả các yêu cầu nói trên.

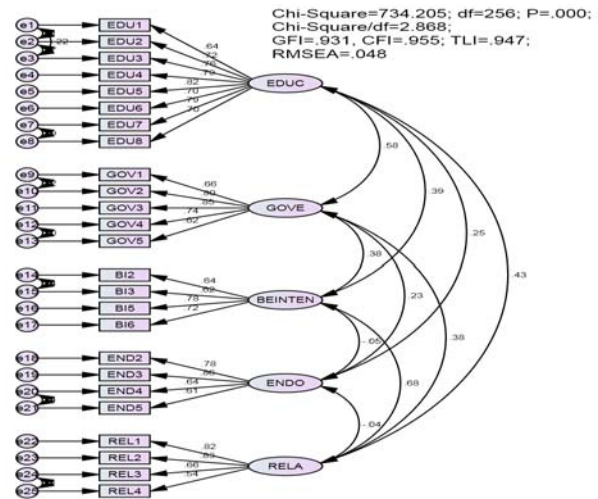
Sau khi các thang đo được kiểm định, chúng tôi tiến hành kiểm định các giả thuyết với phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM). Kết quả được trình bày trong mục tiếp theo.

### 4.3. Kiểm định giả thuyết nghiên cứu với phân tích SEM

Chúng tôi tiến hành 02 mô hình phân tích:

- Mô hình 1: Biến phụ thuộc là “Ý định hành vi khởi nghiệp”, 04 biến độc lập bao gồm: “Nhận thức về hỗ trợ của người thân”, “Nhận thức về hỗ trợ của Nhà trường”, “Nhận thức về hỗ trợ của Chính phủ” và “nhận thức về trở ngại bản thân”.

- Mô hình 2: Bổ sung vào mô hình 1 bốn biến kiểm soát bao gồm: Đã từng học về



Chú giải: BEINTEN: ý định hành vi; EDUC: nhận thức về hỗ trợ của Nhà trường; GOVE: nhận thức về sự hỗ trợ của chính phủ; ENDO: nhận thức về các trở ngại của bản thân; và RELA: nhận thức về sự hỗ trợ của người thân.

**Hình 2:** Kết quả phân tích CFA (hệ số chuẩn hóa)

**Bảng 4:** Các chỉ số về độ tin cậy tổng hợp, giá trị hội tụ và giá trị phân biệt của các biến

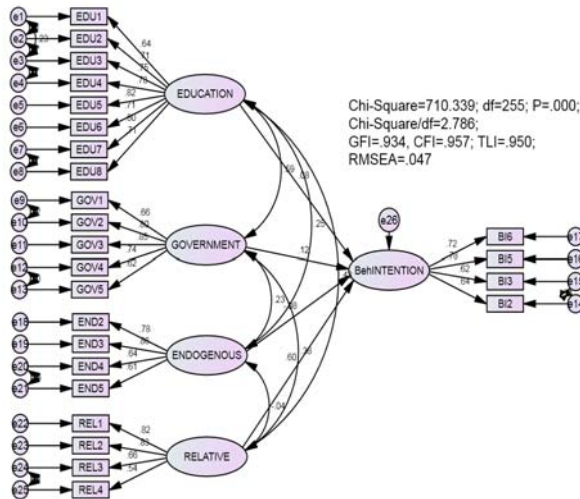
	CR	AVE	MSV	1	2	3	4	5
1. Trờ ngại bản thân	0.816	0.531	0.060	<b>0.729</b>				
2. Hỗ trợ từ Nhà trường	0.907	0.550	0.340	0.245**	<b>0.742</b>			
3. Hỗ trợ từ chính phủ	0.857	0.548	0.340	0.231**	0.583**	<b>0.740</b>		
4. Ý định hành vi KN	0.798	0.499	0.468	-0.053	0.391**	0.378**	<b>0.706</b>	
5. Hỗ trợ từ người thân	0.809	0.521	0.468	-0.041	0.427**	0.377**	0.684**	<b>0.722</b>
Giá trị trung bình	-	-	-	5.300	5.194	5.096	4.532	4.679
Độ lệch chuẩn	-	-	-	0.944	0.991	0.922	1.004	1.199

Ghi chú: CR - Chỉ số tin cậy tổng hợp (Composite reliability), AVE - Phương sai trích trung bình (Average Variance Extracted), MSV - Phương sai chia sẻ lớn nhất (Maximum Shared Variance). SQRTAVE - căn bậc hai của AVE là các số đậm trên đường chéo, các số ngoài đường chéo (ngiêng) là hệ số tương quan giữa các biến, p-value: \* < 0.05, \*\* < 0.01, \*\*\* < 0.000

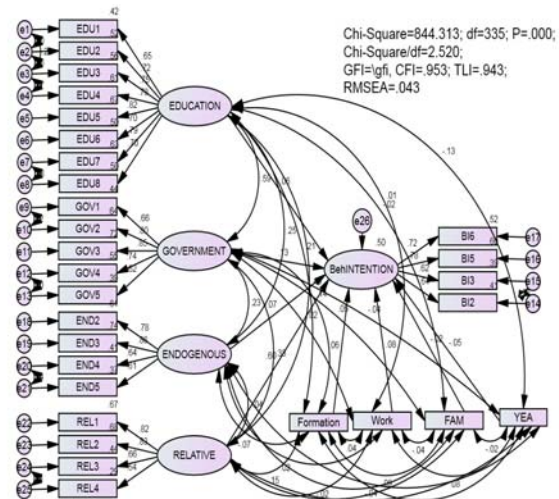
trong những đặc thù về dữ liệu thu thập.

Kết quả phân tích của hai mô hình này được thể hiện trong hình 3 và bảng 5:

Các chỉ số thống kê quan trọng nhất về sự phù hợp (model fit) cho thấy hai mô hình phân tích đều phù hợp với dữ liệu thu thập, theo tiêu chuẩn của Hair et al. (2010). Với kết quả của mô hình 1, tất cả các biến độc lập đều có tác động có ý nghĩa thống kê tới ý định hành vi khởi sự kinh doanh, trong đó “nhận thức về sự



Mô hình 1



Mô hình 2

Chú giải: BEINTENTION: ý định hành vi; EDUCATION: nhận thức về hỗ trợ của Nhà trường; GOVERNMENT: nhận thức về sự hỗ trợ của chính phủ; ENDOGENOUS: nhận thức về các trở ngại của bản thân; và RELATIVE: nhận thức về sự hỗ trợ của người thân.

Mô hình 1: 4 biến số chính giải thích ý định hành vi (người thân, nhà trường, chính phủ, bản thân)

Mô hình 2: 4 biến số chính giải thích ý định hành vi và 4 biến số kiểm soát (đào tạo, kinh nghiệm làm việc, gia đình và năm học)

**Hình 3:** Kết quả phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM)

khởi nghiệp (1: Có ; 0: Không); Kinh nghiệm làm thêm (1: không; 2: làm thêm dưới 40 giờ/tuần; 3 làm thêm trên 30 giờ/tuần); Bố hoặc mẹ sở hữu cơ sở kinh doanh (1: Có ; 0: Không); và Năm học (3: năm 3, 4 năm 4). Như trình bày trong phần thống kê mô tả, dữ liệu chúng tôi thu được phân bố khá đồng đều ở bốn tiêu chí này, và theo lý thuyết đây là các đặc điểm cá nhân có thể ảnh hưởng tới ý định hành vi khởi nghiệp. Mô hình 2 được xem là mô hình đầy đủ để xác định ảnh hưởng của các biến số chính, đặt

hỗ trợ của người thân” đóng vai trò quan trọng nhất (.601). Ba yếu tố hỗ trợ có tác động tích cực/thuận chiều, riêng trở ngại bản thân có tác động ngược chiều tới ý định hành vi khởi sự kinh doanh. Sinh viên nhận thức về trở ngại bên trong càng lớn thì họ càng không có ý định hành vi khởi sự kinh doanh. Kết quả này cho thấy tất cả 4 giả thuyết của nghiên cứu đều đạt. Mô hình này giải thích được 49,3% mức biến thiên trong ý định hành vi khởi sự kinh doanh.



## Ý KIẾN TRAO ĐỔI

**Bảng 5:** Hệ số kết quả phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM)

Chỉ số phù hợp (Model fit)	Mô hình 1	Mô hình 2
<i>CMIN/df</i>	2.786	2.520
<i>GFI</i>	.934	.936
<i>CFI</i>	.957	.953
<i>RMSEA</i>	.047	.043
<b>Ý định hành vi</b>		
Nhận thức về hỗ trợ của người thân (Relative)	<b>.601***</b>	<b>.597***</b>
Nhận thức về hỗ trợ của trường (Education)	<b>.082*</b>	.059
Nhận thức về hỗ trợ thể chế (Government)	<b>.121**</b>	<b>.126**</b>
Trở ngại bản thân (Endogenous)	<b>-.076*</b>	<b>-.072*</b>
Đã từng học về khởi nghiệp (Formation)		<b>.061*</b>
Kinh nghiệm làm thêm (Work)		<b>.078*</b>
Bố hoặc mẹ sở hữu doanh nghiệp (Fam)		-.015
Năm học (Yea)		-.050
<b>R<sup>2</sup></b>	<b>.493</b>	<b>.505</b>

Chú giải: giá trị p-value: \* $<0.05$ , \*\* $<0.01$ , \*\*\* $<0.001$ , các hệ số trình bày là hệ số hồi quy chuẩn hóa (Standardized Regression Weights).

Tuy nhiên, khi bổ sung các biến kiểm soát vào mô hình phân tích (mô hình 2), kết quả có một số thay đổi. Nhận thức về sự hỗ trợ của trường đại học đã không còn tác động có ý nghĩa thống kê. Thay vào đó, hai biến kiểm soát là “đã từng học về khởi nghiệp” và “kinh nghiệm làm thêm” có ảnh hưởng có ý nghĩa thống kê tới ý định hành vi. Hai biến kiểm soát khác là “bố hoặc mẹ sở hữu doanh nghiệp” và “năm học” không có tác động có ý nghĩa thống kê. Yếu tố “hỗ trợ của người thân” vẫn đóng vai trò quan trọng nhất trong giải thích về ý định hành vi của nữ sinh viên. Các yếu tố của mô hình 2 giải thích được 50,5% mức biến thiên trong ý định hành vi khởi nghiệp (cao hơn tỷ lệ giải thích của mô hình 1).

### 5. Thảo luận và khuyến nghị

Nghiên cứu này kiểm định các giả thuyết liên quan tới sự tác động của bốn yếu tố nhận thức về hỗ trợ của người thân, hỗ trợ của trường đại học, hỗ trợ của thể chế và trở ngại bản thân tới ý định hành vi khởi nghiệp của nữ sinh viên. Kết quả kiểm định giả thuyết được tổng hợp trong bảng dưới đây (bảng 6), theo đó 3 giả thuyết được khẳng định và 1 giả thuyết về sự hỗ trợ của trường đại học không hoàn toàn được khẳng định.

**Bảng 6:** Kết quả kiểm định các giả thuyết

Giả thuyết	Nội dung	Kết quả
H1	Nhận thức về hỗ trợ của người thân có ảnh hưởng tích cực tới ý định hành vi của nữ sinh viên.	Đạt
H2	Nhận thức về hỗ trợ khởi nghiệp của trường đại học có ảnh hưởng tích cực tới ý định hành vi khởi nghiệp của nữ sinh viên	Không đạt
H3	Nhận thức về hỗ trợ của thể chế có ảnh hưởng tích cực tới ý định hành vi khởi nghiệp của nữ sinh viên	Đạt
H4	Nhận thức về các trở ngại của bản thân có ảnh hưởng tiêu cực tới ý định hành vi khởi nghiệp của nữ sinh viên	Đạt

Theo kết quả của nghiên cứu, sự hỗ trợ của người thân là yếu tố quan trọng nhất trong việc hình thành ý định hành vi khởi nghiệp của nữ sinh viên. Tác động có ý nghĩa thống kê của biến số này phù hợp với kết quả một số nghiên cứu trước (Souitaris & al., 2007; Trần Văn Trang, 2011). Trong nghiên cứu của Trần Văn Trang (2011), sự hỗ trợ hoặc tác động của

người thân có ảnh hưởng có ý nghĩa thống kê tới ý định khởi nghiệp, nhưng mức độ tác động của biến số này (hệ số Beta) tới ý định khởi nghiệp là khá nhỏ khi đứng cùng với các yếu tố chính của mô hình Ajzen như thái độ hay khả năng kiểm soát hành vi. Nhưng trong nghiên cứu này, hỗ trợ của người thân trở thành yếu tố quyết định khi so sánh với các hỗ trợ khác trong việc hình thành ý định hành vi khởi sự kinh doanh.

Về vai trò của các hỗ trợ của trường đại học trong việc hình thành ý định hành vi, nghiên cứu này đã không tìm thấy tác động có ý nghĩa thống kê của biến số này khi đặt vào tổng thể sự tác động của các biến trong mô hình cùng với biến kiểm soát. Việc đã từng được đào tạo về khởi nghiệp và kinh nghiệm làm thêm của sinh viên mới là các yếu tố ảnh hưởng trực tiếp tới ý định hành vi khởi sự kinh doanh. So sánh với các nghiên cứu trước, Saeed & cộng sự

(2013) tìm thấy tác động có ý nghĩa thống kê của biến số “hỗ trợ của trường đại học” đến sự tự tin của sinh viên khi khởi nghiệp (self-efficacy). Như vậy biến số này có thể tác động qua các biến số trung gian tới ý định hành vi của nữ sinh viên và điều này cần được kiểm chứng rõ hơn trong các nghiên cứu tiếp theo.

Các kết quả của nghiên cứu có thể gợi ý một số khuyến nghị chính sách trong việc thúc đẩy ý định hành vi khởi sự kinh doanh của nữ sinh viên. Ở góc độ của trường đại học, các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp cần tập trung vào các hoạt động đào tạo và tăng cường nhận thức vì các hoạt động này có ảnh hưởng tích cực tới ý định hành vi khởi sự kinh doanh của sinh viên. Các học phần bắt buộc và tự chọn về khởi nghiệp hoặc các khóa học ngắn hạn sẽ đóng vai trò rất quan trọng trong việc trang bị năng lực khởi nghiệp cho sinh viên. Ngoài ra, các khóa học này cũng nên hướng vào việc giảm thiểu các trở ngại bản thân của nữ sinh viên đối với hành vi khởi sự kinh doanh bao gồm việc kiểm soát căng thẳng (stress), giảm nỗi sợ thất bại, biết cách lập kế hoạch và mạo hiểm có tính toán.

Ở góc độ chính phủ, các hoạt động hỗ trợ của chính phủ được nhận thức một cách tích cực và đang là yếu tố quan trọng thứ hai trong việc hình thành ý định hành vi khởi sự kinh doanh của nữ sinh viên. Vì vậy chính phủ và các tổ chức liên quan cần tiếp tục thực hiện tốt các chương trình và đề án hỗ trợ khởi nghiệp đối với sinh viên và phụ nữ. Hơn nữa, việc tăng cường truyền thông và thực hiện các hoạt động tạo phong trào khuyến khích khởi nghiệp sẽ rất có ý nghĩa vì nó tác động tới tất cả các đối tượng khác nhau trong xã hội, trong đó có các thành viên gia đình và người thân – những người mà sự ủng hộ của họ có tác động quan trọng nhất tới ý định hành vi của nữ sinh viên.

### 6. Kết luận

Nghiên cứu này đề cập tới ảnh hưởng của các yếu tố hỗ trợ và trở ngại bản thân tới ý định hành vi khởi sự kinh doanh của nữ sinh viên một số trường đại học trên địa bàn Hà Nội. Kết quả chỉ ra là nhận thức của nữ sinh viên về sự hỗ trợ của người thân và từ chính phủ (thể chế) có ảnh hưởng tích cực và quan trọng nhất tới ý định hành vi khởi nghiệp của họ. Trong khi đó, các trở ngại cá nhân có ảnh hưởng tiêu cực tới ý định hành vi khởi sự kinh doanh. Các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp của trường đại học không hoàn toàn tác động có ý nghĩa thống kê tới hành vi. Thay vào đó, các khoa học về khởi sự

kinh doanh có tác động trực tiếp và có ý nghĩa thống kê tới ý định hành vi khởi sự kinh doanh. Từ các kết quả chính này, một số khuyến nghị chính sách đã được nêu ra bao gồm việc tăng cường đào tạo khởi nghiệp ở các trường đại học và thúc đẩy các hoạt động hỗ trợ và tuyên truyền ở cấp độ các cơ quan chính phủ.

Bên cạnh các kết quả nêu trên, nghiên cứu này có một số hạn chế nhất định liên quan tới mẫu nghiên cứu. Việc lựa chọn các trường đại học tham gia vào khảo sát theo cách tiếp cận thuận tiện không giúp có được một mẫu đại diện cho nữ sinh viên ở Hà Nội, điều này giới hạn việc suy rộng kết quả của nghiên cứu này.

Các hạn chế và kết quả của nghiên cứu này có thể gợi ý một số hướng nghiên cứu tiếp theo. Có thể áp dụng mô hình nghiên cứu này cho một mẫu ngẫu nhiên, mang tính đại diện tốt hơn cho nữ sinh viên hoặc phụ nữ trẻ. Hơn nữa, nghiên cứu này chỉ ra là gia đình và người thân có vai trò rất quan trọng trong việc định hình ý định hành vi khởi sự của nữ giới. Vậy, yếu tố gia đình có ảnh hưởng như thế nào tới toàn bộ quá trình khởi sự kinh doanh của nữ giới và sự ảnh hưởng này được diễn ra theo cơ chế, cách thức như thế nào? Các câu hỏi quan trọng này chờ đợi đóng góp của các nghiên cứu tiếp theo. ♦

### Tài liệu tham khảo:

1. Ajzen, I. (1991), *The theory of planned behavior*, Organizational Behavior and Human Decision Processes, 50(2), 179-211.
2. Bird, B. (1988), *Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention*, Academy of Management Review 13(3), 442-453.
3. Brush, C. G., & Cooper, S. Y. (2012), *Female entrepreneurship and economic development: An international perspective*, Entrepreneurship & Regional Development, 24(1-2), 1-6.
4. Bygrave, W.D., & Hofer C.W. (1991), *Theorizing about entrepreneurship*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter, p.13-22.
5. Debackere, K., & R. Veugelers (2005), *The Role of Academic Technology Transfer Organizations in Improving Industry Science Links*, Research Policy, 34(3), 321-342.
6. De Bettignies, J.-E., & J. Brander (2007), *Financing Entrepreneurship: Bank Finance Versus Venture Capital*, Journal of Business Venturing, 22(6), 808-832.

7. Fayolle, A., & Liñán, F. (2014), *The future of research on entrepreneurial intentions*, Journal of Business Research, 67(5), 663-666.
8. Fleming, P. (1996), *Entrepreneurship education in Ireland: A longitudinal study*, Academy of Entrepreneurship Journal, 2(1), 94-118.
9. Gentry, W., & R. Hubbard (2000), *Tax Policy and Entrepreneurial Entry*, American Economic Review, 90(2), 283-287.
10. GERA (2018), 'Global Report 17/18', *Global Entrepreneurship Monitor*, ISBN-13: 978-1-939242-10-5.
11. Henderson, R., & M. Robertson (2000), *Who Wants to Be an Entrepreneur? Young Adult Attitudes to Entrepreneurship as a Career*, Career Development International 5(6), 279-287.
12. Keat, Y. & S. Ahmad (2012), *A study among university students in business start-ups in Malaysia: Motivations and obstacles to become entrepreneurs*, International Journal of Business and Social Science, vol. 3, n° 19.
13. Krueger, N. F., M. D. Reilly & A. L. Carsrud (2000), *Competing Models of Entrepreneurial Intentions*, Journal of Business Venturing 15(5-6), 411-432.
14. Lerner, J. (2005), *The University and the Start-Up: Lessons from the Past Two Decades*, Journal of Technology Transfer 30(1-2), 49-56.
15. Li, W. (2007), *Ethnic Entrepreneurship: Studying Chinese and Indian Students in the United States*, Journal of Developmental Entrepreneurship 12(4), 449-466.
16. Liñán, F., & Chen, Y. W. (2009), *Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions*, Entrepreneurship Theory and Practice, 33(3), 593-617.
17. Linan, F., (2004), *Intention-based models of entrepreneurship education*, Piccola Impresa Small Business, n°3, 11-35.
18. Lương Minh Huân (2018), *Báo cáo Chỉ số khởi nghiệp Việt Nam 2017/2018*, Nhà xuất bản Thanh niên.
19. McMillan, J., & C. Woodruff (2002), *The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies*, The Journal of Economic Perspectives 16(3), 153-170.
20. Mei, H., Z. Zhan, P. S. Fong, T. Liang & Z. Ma (2016), *Planned behaviour of tourism students' entrepreneurial intentions in China*, Applied Economics, vol. 48, n° 13, p. 1240-1254.
21. Souitaris, V., Zerbinati, S., Al-Laham, A. (2007), *Do entrepreneurship programs raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources*, Journal of Business Venturing, 22 (2007), 566-591.
22. Thompson, E. (2009), *Individual entrepreneurial intent: construct clarification and development of an internationally reliable metric*, Entrepreneurship Theory and Practice, vol. 33, n° 3, p. 669-694.
23. Tijssen, R. J. W. (2006), *Universities and Industrially Relevant Science: Toward Measurement Models and Indicators of Entrepreneurial Orientation*, Research Policy 35, 1569-1585.
24. Tran Van Trang (2011), *La perception de la carrière entrepreneuriale des étudiants, le cas du Vietnam*, Journal of Social Management (Zeitschrift für Sozialmanagement, ISSN 1612-8389), Vol.9, Special Issue: Entrepreneurship.
25. Young, E.C., & Welsch, H.P. (1993), *Major elements in entrepreneurial development in central Mexico*, Journal of Small Business Management, October, 80-85.

### Summary

This study addresses the impact of perceived supports, endogenous obstacles on entrepreneurial behavioral intention to start a business. The study conducted a survey of 826 female students at four universities in Hanoi and used structural equation model (SEM) analysis to test hypotheses. The results show that support from family and relatives is the most important factor that shapes the behavioral intention of starting a business for female students. Perceived institutional support

has a positive effect while endogenous obstacles have a negative effect on female students' behavioral intention to start a business. For university support activities, the statistically significant influence on behavioral intention comes from training courses on entrepreneurship. Based on these results, discussions and policy recommendations were presented in the paper to promote female entrepreneurship choice.