

BỘ TÀI CHÍNH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC TÀI CHÍNH – MARKETING

HUỲNH THỊ MỸ DIỆU

**Ý ĐỊNH KHỞI NGHIỆP CÔNG NGHỆ SỐ:
VAI TRÒ CỦA HÀNH VI CHẤP NHẬN CÔNG NGHỆ,
SỰ HIỂU BIẾT VỀ KHỞI NGHIỆP, NĂNG LỰC
VÀ TRẢI NGHIỆM CÔNG NGHỆ SỐ**

Ngành: Quản trị kinh doanh
Mã số: 9340101

TÓM TẮT LUẬN ÁN TIẾN SĨ

Tp. Hồ Chí Minh – Năm 2026

Công trình được hoàn thành tại: Trường Đại học Tài chính - Marketing

Người hướng dẫn khoa học 1: PGS.TS. Huỳnh Thế Nguyễn

Người hướng dẫn khoa học 2: PGS.TS. Trần Nguyễn Khánh Hải

Phản biện độc lập 1:

Phản biện độc lập 2:

Phản biện 1 : PGS.TS. Nguyễn Kim Quốc Trung

Phản biện 2 : PGS.TS. Lê Thanh Tiệp

Phản biện 3 : PGS.TS. Vũ Tuấn Hưng

Luận án đã được bảo vệ trước Hội đồng chấm luận án cấp trường họp tại:

Trường Đại học Tài chính - Marketing

Vào hồi 8 giờ 30 phút ngày 14 tháng 01 năm 2026

Có thể tìm hiểu luận án tại thư viện:

- Thư viện Quốc gia Hà Nội
- Thư viện Trường Đại học Tài chính - Marketing

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU NGHIÊN CỨU	1
1.1. Bối cảnh nghiên cứu	1
1.2. Lý do chọn lĩnh vực nghiên cứu	3
1.3. Mục tiêu và câu hỏi nghiên cứu	4
1.4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	4
1.5. Phương pháp nghiên cứu	6
1.6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài	7
1.7. Kết cấu nội dung nghiên cứu:	7
CHƯƠNG 2. CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU	7
2.1. Các khái niệm nghiên cứu	7
2.1.1. Ý định khởi nghiệp công nghệ số	7
2.1.1.1. Ý định	7
2.1.1.2. Khởi nghiệp	7
2.1.1.3. Ý định khởi nghiệp	8
2.1.1.4. Ý định khởi nghiệp công nghệ số	8
2.1.2. Thái độ cá nhân đối với khởi nghiệp và Nhận thức kiểm soát hành vi	8
2.1.4. Sự hiểu biết về khởi nghiệp công nghệ số	9
2.1.5. Trải nghiệm công nghệ số	9
2.1.6. Hành vi chấp nhận công nghệ	10
2.2. Các lý thuyết nền tảng	10
2.2.1. Lý thuyết hành vi có kế hoạch (<i>The Theory of Planned Behavior Model - TPB</i>)	10
2.2.2. Mô hình chấp nhận công nghệ (<i>Technology Acceptance Model - TAM</i>)	10
2.3. Lược khảo nghiên cứu	10
2.3.1. Phương pháp trắc lượng thư mục	10
2.3.1.1. Kết quả lược khảo nghiên cứu về chủ đề khởi nghiệp	11
2.3.1.2. Kết quả lược khảo các nghiên cứu về khởi nghiệp công nghệ số	11
2.3.1.3. Kết quả lược khảo các nghiên cứu về ý định khởi nghiệp CNS	11
2.3.2. Phương pháp tổng quan có hệ thống	12
2.3.3. Tổng quan tình hình nghiên cứu về khởi nghiệp công nghệ số trong nước	13
2.4. Khoảng trống nghiên cứu	14
2.5. Xây dựng các giả thuyết và Mô hình nghiên cứu đề xuất	15
2.5.1. Xây dựng các giả thuyết nghiên cứu	15
2.5.2. Mô hình nghiên cứu	16
CHƯƠNG 3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	17
3.1. Quy trình nghiên cứu	17

3.2. Thiết kế nghiên cứu định lượng	17
3.3. Nghiên cứu định lượng sơ bộ	17
CHƯƠNG 4. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN.....	18
4.1. Kết quả mẫu khảo sát	18
4.1.1. Kết quả thống kê đặc điểm nhân khẩu học	18
4.1.2. Kiểm tra sai lệch phương pháp chung	18
4.2. Kiểm định mô hình đo lường	18
4.3. Kiểm định mô hình cấu trúc	19
4.4. Kiểm định mối quan hệ trung gian	21
4.5. Kiểm định mối quan hệ điều tiết	21
4.6. Thảo luận kết quả nghiên cứu	22
CHƯƠNG 5. KẾT LUẬN VÀ HÀM Ý QUẢN TRỊ.....	23
5.1. Kết luận	23
5.2. Đóng góp của luận án	24
5.2.1. Đóng góp về mặt lý thuyết	24
5.2.2. Đóng góp về mặt thực tiễn	24
5.3. Hàm ý quản trị	25
5.3.1. Hàm ý từ kết quả kiểm định vai trò tác động của thái độ tích cực đối với khởi nghiệp và nhận thức kiểm soát hành vi	25
5.3.2. Hàm ý từ kết quả kiểm định vai trò tác động của nhận thức tính hữu ích và nhận thức tính dễ sử dụng của công nghệ	25
5.3.3. Hàm ý từ kết quả kiểm định vai trò tác động của Sự hiểu biết về khởi nghiệp	25
5.3.4. Hàm ý từ kết quả kiểm định vai trò tác động của Năng lực công nghệ số	26
5.3.5. Hàm ý từ kết quả kiểm định vai trò điều tiết của nền tảng gia đình	26
5.4. Hạn chế và đề xuất hướng nghiên cứu	26
5.4.1. Hạn chế của luận án	26
5.4.2. Đề xuất hướng nghiên cứu	27
DANH MỤC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC ĐÃ CÔNG BỐ	

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU NGHIÊN CỨU

1.1. Bối cảnh nghiên cứu

1.1.1. Bối cảnh thực tiễn

Sự hội nhập ngày càng sâu rộng của kinh tế Việt Nam vào nền kinh tế toàn cầu, cùng với tác động sâu sắc của Cách mạng công nghiệp 4.0, đặt ra yêu cầu cấp bách về nghiên cứu và đề xuất các giải pháp đổi mới chính sách kinh tế – tài chính và quản lý kinh tế nhằm thích ứng hiệu quả với bối cảnh mới. Một trong những hướng đi quan trọng để Việt Nam tăng tốc phát triển kinh tế và xã hội là phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp, tạo lập môi trường thuận lợi để thúc đẩy, hỗ trợ quá trình hình thành và phát triển loại hình doanh nghiệp có khả năng tăng trưởng nhanh dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới (CESTI, 2018). Hoạt động khởi nghiệp là nơi mà các ý tưởng mới, sáng tạo và đột phá được sinh ra. Các doanh nghiệp mới hoạt động thường tập trung vào việc giải quyết các vấn đề thực tiễn và cung cấp sản phẩm, dịch vụ mới đáp ứng nhu cầu của thị trường (Baumol và cộng sự, 2007).

Số hóa mang đến cho các doanh nhân nhiều cơ hội để tích hợp công nghệ kỹ thuật số vào tất cả các hoạt động khởi nghiệp, cho phép họ phát triển các sản phẩm, dịch vụ, quy trình và mô hình kinh doanh mới, khám phá các thị trường và cơ hội mới, giảm thiểu chi phí và gắn kết tốt hơn với các bên liên quan (Kollmann và cộng sự, 2021; Sahut và cộng sự, 2021). Báo cáo đổi mới sáng tạo và công nghệ Việt Nam 2023 của Trung tâm đổi mới sáng tạo quốc gia (NIC) cho rằng đầu tư công nghệ tại quốc gia chịu sự ảnh hưởng từ nền kinh tế toàn cầu, vốn đầu tư mạo hiểm vào nước ta đã giảm 65% vào nửa cuối năm 2022 vì khủng hoảng trong ngành công nghệ ngày càng tăng, tuy nhiên lĩnh vực Fintech vẫn tiếp tục thu hút vốn đầu tư dồi dào, chiếm khoảng 39% tổng giá trị đầu tư (NIC, 2023). Nhu cầu nội tại từ thực tiễn, xu hướng hợp tác, hội nhập quốc tế sâu rộng và kinh nghiệm thành công của các quốc gia khởi nghiệp đã và đang tác động đến tinh thần khởi nghiệp của Việt Nam hiện nay. Tuy nhiên, do tác động của công nghệ kỹ thuật số trở thành một rào cản lớn đối với những người có ý định bắt đầu kinh doanh trong lĩnh vực CNS (Mir và cộng sự, 2022). Người học bậc sau đại học là những người lao động trong các ngành kỹ thuật - công nghệ có nhiều điều kiện thuận lợi để tiếp cận tri thức và triển khai các dự án công nghệ số.

Trong nền kinh tế chuyển đổi số, khởi nghiệp CNS bắt đầu thu hút sự quan tâm của nhiều quốc gia, đặc biệt là các nước đang phát triển (Nathani & Dwivedi, 2019). CNS làm thay đổi cơ cấu tổ chức của các doanh nghiệp truyền thống, những thay đổi này được gọi là “chuyển đổi kỹ thuật số” tạo ra nhiều cơ hội cho hoạt động khởi nghiệp (Garcez và cộng sự, 2023). Xu hướng vận động kinh tế - xã hội hiện nay và tương lai chủ yếu diễn ra trên nền tảng số như kinh tế số, thương mại số, tài chính số và xã hội số, ... đặt ra yêu cầu không chỉ cho hoạt động khởi nghiệp và còn khởi nghiệp trên nền tảng CNS. Chính vì vậy, nghiên cứu về ý định khởi nghiệp CNS là hết sức cần thiết để hiểu được động lực, rào cản và định hướng chính sách, từ đó tăng cường hỗ trợ và thúc đẩy thể hệ khởi nghiệp trẻ hiện nay.

1.1.2. Bối cảnh lý thuyết

Cách đây khoảng 30 năm, kể từ khi Shapero đưa ra các kết quả nghiên cứu có ảnh hưởng lớn về chủ đề khởi nghiệp (Shapero 1984; Shapero và Sokol 1982), các nghiên cứu về ý định khởi nghiệp (YĐKN) đã dành được sự quan tâm của rất nhiều học giả. Có hai hướng nghiên cứu riêng biệt xuất hiện liên quan đến YĐKN. Trước tiên, xuất phát từ tâm lý học xã hội nhằm mục đích phân tích các hành vi nói chung và làm sáng tỏ quá trình từ ý định dẫn từ

thái độ và niềm tin đi đến hành động một cách hiệu quả. Trong đó, phải kể đến hai đóng góp chính của lĩnh vực này đặc biệt phù hợp với nghiên cứu về YĐKN, là của Ajzen và Fishbein (1980) và của Bandura (1997). Một bước tiến xa hơn khi Lý thuyết về hành vi có kế hoạch (TPB) được Ajzen (1991) phát triển và hoàn thiện đã trở thành một trong những lý thuyết được sử dụng rộng rãi nhất trong tâm lý học xã hội nói chung. Nghiên cứu của Krueger và Carsrud (1993) được cho là có ý nghĩa rất lớn trong việc biến TPB thành lý thuyết “tham chiếu” trong hầu hết các nghiên cứu về YĐKN.

Hướng thứ hai dành riêng cho lĩnh vực kinh doanh (Shapero 1984; Shapero và Sokol 1982; Bird, 1988). Sự giao thoa của cả hai hướng nghiên cứu này phần lớn là nhờ vào một số đóng góp rất thuyết phục cho việc áp dụng các công cụ và lý thuyết từ tâm lý học trong việc nghiên cứu về ý định khởi nghiệp (Shaver và Scott, 1991). Nhiều lý thuyết khác nhau đã được xây dựng để nghiên cứu ý định khởi nghiệp như Mô hình sự kiện khởi nghiệp - EEM (Shapero & Sokol, 1982), Lý thuyết hành vi có kế hoạch - TPB (Ajzen, 1991), v.v.. Sau này, một số mô hình bắt nguồn từ các mô hình trước đó được gọi là Lý thuyết Mô hình kinh doanh hành vi có kế hoạch - TPBEM (Krueger & Carsrud, 1993) được xây dựng từ lý thuyết TPB của Ajzen; Mô hình ý định khởi nghiệp - EIM (Boyd & Vozikis, 1994) là sự mở rộng của mô hình Bird (1998) và Mô hình tiềm năng khởi nghiệp - EPM (Krueger & Brazeal, 1994) được phát triển từ mô hình EEM của Shapero và Sokol (1982). Sự tích hợp các lý thuyết từ lĩnh vực tâm lý xã hội đã góp phần làm tăng sức mạnh về mặt lý thuyết và tính chặt chẽ về mặt phương pháp của các đóng góp nêu trên (Ajzen, 1991; Bandura, 1982). Mặc dù về sau này đã có sự ra đời và tồn tại các mô hình lý thuyết thay thế khác nhau nhưng vẫn tồn tại một số bằng chứng về tính tương thích của các mô hình dựa trên ý định (Boyd và Vozikis, 1994; Krueger và cộng sự, 2000). Phần lớn các nghiên cứu này thiếu hệ thống hóa và có xu hướng lặp lại các nghiên cứu đã thực hiện trước đây. Do đó, dẫn đến một hệ lụy là nghiên cứu trong lĩnh vực khởi nghiệp dần trở nên bị lỗi thời và thiếu thực tế (Fayolle và Liñán, 2014). Vì vậy, đặt ra yêu cầu phải xây dựng một cách có hệ thống các lý thuyết cũng như kết quả nghiên cứu mới để đóng góp vào sự tiến bộ hơn nữa trong lĩnh vực này.

Khởi nghiệp CNS là một hình thái khởi nghiệp mới nổi, trong đó công nghệ đóng vai trò cốt lõi trong việc tạo giá trị mới, mô hình kinh doanh mới hoặc giải quyết các vấn đề kinh tế - xã hội. Lĩnh vực này đang trở thành chủ đề nghiên cứu thú vị thu hút sự quan tâm của học giả ở các nước phát triển và đang phát triển vì nó đóng vai trò căn bản trong việc thay đổi cục diện kinh tế và tạo điều kiện cho các nỗ lực sáng tạo và đổi mới cho sự phát triển của các nhà khởi nghiệp mới (Wibowo và cộng sự, 2023). Khác với các loại hình khởi nghiệp truyền thống, CNS đòi hỏi khởi nghiệp không chỉ có tư duy kinh doanh mà còn biết cách khai thác công nghệ để đổi mới sáng tạo. Liên quan đến khởi nghiệp CNS, một số công trình nghiên cứu tiên phong đã chỉ ra rằng sự đa dạng hóa trong nhiều lĩnh vực bao gồm phương tiện truyền thông, giải trí, quảng cáo, bán lẻ, vận tải và khu vực đã có sự chuyển biến rõ rệt nhờ đổi mới mô hình kinh doanh, chẳng hạn như thị trường kỹ thuật số đa diện, phương tiện truyền thông xã hội, thương mại điện tử và phần mềm dưới dạng dịch vụ (Zaheer và cộng sự, 2019). Theo Nguyễn và cộng sự (2025), bối cảnh Việt Nam là một quốc gia đang phát triển, do đó, công nghệ và các doanh nhân CNS vẫn còn khá mới mẻ đối với sinh viên nên kết quả của các nghiên cứu trong tương lai có thể khác so với kết quả của nghiên cứu này khi bối cảnh thay đổi. Vì

vậy, về mặt lý thuyết, *ý định khởi nghiệp CNS* đã thu hút sự quan tâm của nhiều học giả và doanh nghiệp trong bối cảnh sự phát triển nhanh chóng của CNS và ngành công nghiệp 4.0.

Mặc dù các nghiên cứu đã được thực hiện và gợi mở các lý thuyết để tìm hiểu về vấn đề *ý định khởi nghiệp* trong lĩnh vực CNS, tuy nhiên vẫn còn *nhiều vấn đề tồn tại và chưa được làm rõ*. *Thứ nhất*, mối quan hệ giữa *ý định khởi nghiệp CNS* và sự hiểu biết về khởi nghiệp. *Thứ hai*, tác động của yếu tố cá nhân và yếu tố môi trường khác chưa được xem xét trong tổng thể mối tương quan đến *ý định khởi nghiệp CNS*. *Thứ ba*, tầm quan trọng của yếu tố năng lực CNS đối với *ý định khởi nghiệp CNS* chưa được khai thác và kiểm tra trong bối cảnh khởi nghiệp. *Thứ tư*, các thuật ngữ sử dụng trong lĩnh vực nghiên cứu về khởi nghiệp CNS gây ra nhiều sự nhầm lẫn. Nambisan (2017) đã đề xuất đưa ra lý thuyết rõ ràng hơn về các khái niệm và cấu trúc liên quan đến CNS, như quan điểm về công nghệ kỹ thuật số, nhằm nghiên cứu các hiện tượng khởi nghiệp trong một thế giới số hóa. Vì vậy, công nghệ kỹ thuật số không chỉ đơn thuần là một bối cảnh trong nghiên cứu về *ý định khởi nghiệp*.

1.2. Lý do chọn lĩnh vực nghiên cứu

Chúng ta không thể phủ nhận *vai trò quan trọng của hoạt động khởi nghiệp* trong quá trình phát triển kinh tế. Đó là một trong những ngành kinh tế chủ chốt góp phần to lớn thúc đẩy tăng trưởng kinh tế quốc gia, giải quyết vấn nạn thất nghiệp và tạo ra công ăn việc làm cho xã hội (Wibowo và cộng sự, 2023). Hoạt động khởi nghiệp ở Việt Nam được thúc đẩy bởi làn sóng khởi nghiệp từ đầu những năm 2000 đến từ các chuyên gia trong lĩnh vực công nghệ. Đơn vị dẫn đầu cả nước và giữ vững vị thế cạnh tranh cho đến nay phải kể đến là VNC Corp, VNG, Topica, Nhaccuatui, và sau này là Tiki, Foody, VNPay, Grab v.v.... Trong khi triển vọng khởi nghiệp được đánh giá là rất lạc quan, số lượng người Việt Nam kì vọng trở thành doanh nhân ngày càng tăng, và vai trò của doanh nhân ngày càng được công nhận trong xã hội, thì Việt Nam vẫn còn kém xa so với các nước ở trình độ phát triển tương đương về *nhận thức cơ hội kinh doanh*.

Ngoài ra, theo số liệu báo cáo của Tổng cục Thống kê (GSO, 2025) cho biết cả nước có gần 1,06 triệu người thất nghiệp trong độ tuổi lao động. Theo số liệu khảo sát tại 1.500 doanh nghiệp khởi nghiệp của Hiệp hội khởi nghiệp quốc gia, hầu hết người học mới tốt nghiệp trong nước chưa đáp ứng được kỳ vọng của hoạt động khởi nghiệp (Thùy Lê, 2018). Có một nghịch lý là hầu hết các nhà khởi nghiệp đều có sự khởi đầu rất chật vật ở giai đoạn đầu, ít có cơ hội được học tập chính quy, do đó hầu hết các doanh nghiệp khởi nghiệp ở Việt Nam đều có trình độ chuyên môn thấp. Ngược lại, những người có trình độ học vấn và chuyên môn cao, trải qua nhiều cơ hội khởi nghiệp có thể thành công lại có xu hướng đi làm thuê (Rocha & Pozzoli, 2021). Đây cũng là một đặc điểm riêng biệt của Việt Nam đã tạo *rào cản lớn* cho quá trình hình thành cộng đồng khởi nghiệp trong xu thế ngày nay.

Trong khi bài toán giải quyết việc làm vẫn chưa có lời giải thì việc ươm mầm cho những doanh nhân tương lai có thể tự *khởi nghiệp là một xu hướng tất yếu*. Khởi nghiệp là một trong những lựa chọn nghề nghiệp mà người học có thể cân nhắc ngay trước hoặc sau khi tốt nghiệp (Beeka và Rimmington, 2011). Theo Jaya và Manvi (2019), hoạt động khởi nghiệp có hiệu quả trong việc giải quyết các vấn đề thất nghiệp và cho thấy *tỷ lệ thất nghiệp thấp hơn ở những khu vực có số lượng sáng kiến trong kinh doanh cao* (Audretsch và cộng sự, 2002). Nghiên cứu tiền đề về *ý định khởi nghiệp* có thể giúp các chuyên gia, cố vấn và nhà hoạch định chính sách *biết thêm về cách thức hình thành*

niềm tin, nhận thức, và kinh nghiệm *ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp* (Wang và cộng sự, 2011). Theo Yáñez-Valdés & Guerrero (2024), sự phát triển của CNS và các yếu tố bên ngoài đã mang đến cho các doanh nhân những cơ hội và thách thức mới. Đồng thời, cần có các nghiên cứu bổ sung để nâng cao hiểu biết về ý định khởi nghiệp CNS do còn thiếu các nghiên cứu thực nghiệm được thực hiện trong lĩnh vực này. Nghiên cứu ý định khởi nghiệp CNS của người học Việt Nam, cụ thể là học viên trình độ sau đại học tại khu vực TP.HCM, là một trong những *lĩnh vực nghiên cứu quan trọng và hấp dẫn* trong nghiên cứu về khởi nghiệp, vì những lý do: Thứ nhất, *về tiềm năng và đóng góp cho nền kinh tế*. Thứ hai, *về sự gia tăng trong ý định khởi nghiệp*. Thứ ba, *về những thách thức và cơ hội hiện có*. Thứ tư, *về giáo dục và đào tạo*. Thứ năm, hàng loạt những *công nghệ kỹ thuật số mới xuất hiện* đã làm thay đổi cơ cấu tổ chức (Nambisan & Baron, 2013) và dẫn đến việc tạo ra ý tưởng kinh doanh mới (Song, 2019). Vì vậy, nảy sinh nhu cầu về những cá nhân có năng lực đóng vai trò là tác nhân của sự đổi mới.

Xuất phát từ những vấn đề trên, tác giả cho rằng vấn đề nghiên cứu về ***Ý định khởi nghiệp CNS tại Việt Nam*** là hết sức cần thiết. Nghiên cứu trong lĩnh vực này không chỉ góp phần làm rõ các yếu tố ảnh hưởng đến YĐKN của một nhóm đối tượng tiềm năng cao, mà còn cung cấp cơ sở khoa học cho các chương trình đào tạo, hỗ trợ và chính sách phát triển khởi nghiệp CNS tại các cơ sở giáo dục đại học. Đồng thời, việc áp dụng các mô hình lý thuyết như TAM vào lĩnh vực khởi nghiệp cũng là một hướng tiếp cận mới, giàu giá trị học thuật và thực tiễn.

1.3. Mục tiêu và câu hỏi nghiên cứu

1.3.1. Mục tiêu chung

Mục tiêu tổng quát của luận án là xác định và kiểm định thành phần các yếu tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp CNS của người học trình độ sau đại học tại Việt Nam, nhằm nâng cao hiểu biết của chúng ta về cách thức các yếu tố thuộc về nhận thức, yếu tố cá nhân liên quan đến công nghệ và hành vi chấp nhận công nghệ, bao gồm sự hiểu biết về khởi nghiệp, trải nghiệm CNS, năng lực CNS, hành vi chấp nhận công nghệ (nhận thức về tính hữu ích, nhận thức về tính dễ sử dụng) có thể kích thích ý định khởi nghiệp CNS của người học bậc sau đại học tại Khu vực Thành phố Hồ Chí Minh.

1.3.2. Mục tiêu cụ thể

- (1) Xác định thành phần các yếu tố tác động đến ý định khởi nghiệp CNS.
- (2) Phân tích, đánh giá và kiểm định vai trò tác động trực tiếp của các yếu tố, bao gồm: Nhận thức kiểm soát hành vi, Thái độ đối với khởi nghiệp CNS, Sự hiểu biết về khởi nghiệp, Trải nghiệm CNS, Năng lực CNS, Nhận thức về tính hữu ích và Nhận thức tính dễ sử dụng đến ý định khởi nghiệp CNS.
- (3) Phân tích, đánh giá và kiểm định vai trò trung gian của các yếu tố Nhận thức kiểm soát hành vi, Thái độ đối với khởi nghiệp CNS trong mối quan hệ giữa Sự hiểu biết về khởi nghiệp, Trải nghiệm CNS, Năng lực CNS với ý định khởi nghiệp CNS.
- (4) Phân tích, đánh giá và kiểm định vai trò điều tiết của Nền tảng gia đình trong mối quan hệ giữa Thái độ đối với khởi nghiệp CNS và ý định khởi nghiệp CNS.
- (5) Đề xuất hàm ý quản trị từ kết quả nghiên cứu để thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp CNS đối với người học. Đề xuất hướng nghiên cứu tiếp theo từ hạn chế của đề tài.

1.3.3. Câu hỏi nghiên cứu

- (1) Các thành phần nào tạo động lực tác động đến ý định khởi nghiệp CNS?
- (2) Vai trò tác động trực tiếp của Nhận thức kiểm soát hành vi, Thái độ đối với khởi nghiệp CNS, Sự hiểu biết về khởi nghiệp, Trải nghiệm CNS, Năng lực CNS, Nhận thức về tính hữu ích và Nhận thức tính dễ sử dụng đến ý định khởi nghiệp CNS được phân tích, đánh giá và kiểm định như thế nào?
- (3) Vai trò trung gian của Nhận thức kiểm soát hành vi, Thái độ đối với khởi nghiệp CNS trong mối quan hệ giữa Sự hiểu biết về khởi nghiệp, Trải nghiệm CNS, Năng lực CNS với ý định khởi nghiệp CNS được phân tích, đánh giá và kiểm định như thế nào?
- (4) Vai trò điều tiết của Nền tảng gia đình được phân tích, đánh giá và kiểm định như thế nào?
- (5) Hàm ý quản trị nào được đề xuất từ kết quả nghiên cứu để thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp CNS tại Việt Nam?

1.4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

1.4.1. Đối tượng nghiên cứu

Ý định khởi nghiệp CNS: vai trò của hành vi chấp nhận công nghệ, Sự hiểu biết về khởi nghiệp, Năng lực và Trải nghiệm CNS.

1.4.2. Phạm vi nghiên cứu

- Về nội dung: Nghiên cứu phân tích trên góc độ ý định khởi nghiệp CNS với trọng tâm là dựa trên nền tảng Lý thuyết hành vi có kế hoạch và Mô hình chấp nhận công nghệ. Về khía cạnh thực tiễn, luận án xác định mức độ của ý định khởi nghiệp CNS, không đi sâu phân tích kết quả hành vi khởi nghiệp hay hiệu quả của hoạt động kinh doanh CNS. Bên cạnh đó, khởi nghiệp CNS trong luận án đề cập đến hoạt động kinh doanh diễn ra trên các nền tảng CNS.

- Về đối tượng khảo sát: Học viên đang theo học trình độ sau đại học khối ngành kinh tế, công nghệ và kỹ thuật của các Trường đại học khu vực TP.HCM.

- Về thời gian: khảo sát được thực hiện từ tháng 05/2024 - 08/2024.

1.5. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng kết hợp phương pháp định tính và định lượng. Nghiên cứu định tính được thực hiện trong giai đoạn đầu nhằm xác lập nền tảng lý thuyết và khung phân tích cũng như các biến số đo lường phù hợp với bối cảnh nghiên cứu. Tác giả đã thực hiện khảo sát và lấy ý kiến chuyên gia (06 chuyên gia) tại các doanh nghiệp, tổ chức khởi nghiệp và giảng viên đại học, nhằm đảm bảo việc dịch nghĩa của thang đo được kế thừa từ các nghiên cứu nước ngoài theo phương pháp dịch ngược (dịch từ Tiếng Anh sang tiếng Việt và ngược lại) (Bùi Nhất Vương & Hà Nam Khánh Giao, 2019). Đồng thời, tác giả cũng tiến hành thảo luận nhóm học viên sau đại học (03 nhóm với số lượng 20 học viên) để kiểm tra, sàng lọc các thông tin đa chiều có liên quan đến các câu hỏi khảo sát, giúp phát hiện hoặc hiệu chỉnh các phát biểu của từng câu hỏi, đảm bảo việc chuyển ngữ bảng khảo sát dễ hiểu và gần gũi nhất với

đáp viên. Đồng thời, bước này còn giúp phát hiện, bổ sung, và khám phá thêm những yếu tố có thể ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp CNS.

Bên cạnh đó, nghiên cứu định lượng được tiến hành thực hiện thông qua việc khảo sát bằng bảng câu hỏi đã được hiệu chỉnh/bổ sung để giải quyết các mục tiêu nghiên cứu. Nghiên cứu định lượng sơ bộ với cỡ mẫu khảo sát là 315 theo phương pháp lấy mẫu thuận tiện. Quá trình thu thập dữ liệu được thực hiện từ tháng 5 đến tháng 8 năm 2024. Nghiên cứu định lượng sơ bộ dùng để xác định độ tin cậy của thang đo, giá trị hội tụ và giá trị phân biệt của thang đo. Sau bước kiểm định sơ bộ, tác giả thiết lập thang đo chính thức. Kết quả khảo sát sơ bộ dùng để thực hiện các kiểm định sơ bộ bao gồm kiểm tra hệ số tương quan, kiểm định độ tin cậy của thang đo bằng phương pháp phân tích dữ liệu sử dụng phần mềm SPSS và SmartPLS. Nghiên cứu định lượng chính thức được thực hiện sau bước nghiên cứu định lượng sơ bộ với các bước và quy trình tương tự nhưng với cỡ mẫu lớn hơn. Nghiên cứu định lượng chính thức được thực hiện trên bộ dữ liệu từ 1.243 người học sau đại học, kiểm định các giả thuyết nghiên cứu, các mối quan hệ trực tiếp và trung gian bằng kỹ thuật bootstrap với cỡ mẫu lặp lại 5000 lần. Đồng thời kiểm định vai trò điều tiết bằng phương pháp phân tích đa nhóm MGA.

1.6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

1.6.1. Về mặt lý luận

Nghiên cứu nhằm góp phần bổ sung vào lý thuyết liên quan đến ý định khởi nghiệp trong bối cảnh sự tác động của CNS, từ sự tiếp cận và bổ sung các nhân tố thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp trên nền tảng CNS ở nước ta. Hơn nữa, kết quả từ nghiên cứu này phù hợp khi xây dựng được mô hình nghiên cứu thông qua xác định các biến mới để bổ sung vào khung lý thuyết về ý định khởi nghiệp CNS. Cụ thể:

- Mở rộng khung lý thuyết TPB và TAM trong bối cảnh khởi nghiệp thông qua việc áp dụng và điều chỉnh các khái niệm về cảm nhận tính hữu ích, cảm nhận tính dễ sử dụng, nhận thức kiểm soát hành vi, thái độ cá nhân đối với khởi nghiệp, năng lực CNS, kiến thức về khởi nghiệp CNS, trải nghiệm CNS và nền tảng gia đình.

- Nghiên cứu bổ sung và kiểm định vai trò trung gian bao gồm thái độ cá nhân, nhận thức kiểm soát hành vi thuộc TPB trong bối cảnh khởi nghiệp CNS. Đồng thời kiểm tra vai trò điều tiết của yếu tố nền tảng gia đình trong mối quan hệ giữa các yếu tố trong mô hình với ý định khởi nghiệp CNS.

- Đóng góp vào nghiên cứu về hành vi khởi nghiệp bằng việc cung cấp bằng chứng thực nghiệm về các yếu tố thái độ - nhận thức ảnh hưởng đến ý định, các yếu tố bối cảnh bao gồm năng lực CNS, trải nghiệm CNS, kiến thức về khởi nghiệp, các yếu tố thuộc mô hình hành vi chấp nhận công nghệ, đặc biệt làm rõ hơn vai trò của nền tảng gia đình trong việc thúc đẩy ý định khởi nghiệp CNS.

- Sự kết hợp giữa phương pháp khảo sát định lượng và phỏng vấn, thảo luận nhóm định tính để kiểm chứng lý thuyết góp phần gợi ý phương pháp phân tích hỗn hợp cho các công trình nghiên cứu trong tương lai.

1.6.2. Về mặt thực tiễn

Kết quả của nghiên cứu sẽ khám phá ra một số yếu tố nhất định ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp CNS của người học. Từ đó, mở rộng sự hiểu biết của các đối tượng liên quan bao gồm các cơ quan, tổ chức giáo dục đại học

và bản thân người học về khởi nghiệp CNS, do đó đóng góp vào việc cải thiện và nâng cao tinh thần khởi nghiệp tại Việt Nam.

Bên cạnh đó, kết quả từ nghiên cứu sẽ góp phần vào việc cung cấp thêm cơ sở khoa học cho các nhà hoạch định chính sách và xây dựng các chương trình đào tạo khởi nghiệp, có lộ trình cụ thể nhằm nâng cao nhận thức, khơi dậy tinh thần khởi nghiệp cho các tầng lớp nhân dân trong xã hội; hỗ trợ, động viên tinh thần, niềm tin khởi nghiệp, tâm lý theo đuổi và noi theo những tấm gương doanh nhân thành đạt trong tầng lớp trẻ.

Về phía các Trường, khi hiểu được điều gì tạo nên chất lượng cho chương trình đào tạo khởi nghiệp thành công, chẳng hạn như tập trung nhấn mạnh sự tham gia và gắn kết của doanh nghiệp, với doanh nhân, tạo điều kiện cho người học tìm hiểu về cơ chế hoạt động, tổ chức bộ máy nhân sự của doanh nghiệp.

Ngoài ra, đối với bản thân người học, khi hiểu được ý nghĩa của những yếu tố tạo động lực cho tinh thần khởi nghiệp, họ sẽ trở nên tích cực hơn để tự trao dồi và nâng cao sự hiểu biết cho bản thân. Điều quan trọng nhất là họ sẽ có cơ hội tìm hiểu những kiến thức, kỹ năng cần thiết để có thể khởi nghiệp trong bối cảnh hội nhập hiện nay.

1.7. Kết cấu nội dung nghiên cứu:

Ngoài phần Mở đầu và Kết luận, nội dung của Luận án gồm 05 chương. Chương 1. *Giới thiệu nghiên cứu.* Chương 2. *Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu.* Chương 3. *Thiết kế nghiên cứu.* Chương 4. *Kết quả nghiên cứu và thảo luận.* Chương 5. *Kết luận và hàm ý quản trị.*

CHƯƠNG 2. CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU

2.1. Các khái niệm nghiên cứu

2.1.1. Ý định khởi nghiệp công nghệ số

2.1.1.1. Ý định

Theo Lý thuyết hành vi có kế hoạch của Ajzen (1991), ý định bao hàm sự tự nguyện của một cá nhân, để nó trở thành yếu tố quyết định cho một hành vi cụ thể: “Ý định được giả định để nắm bắt các yếu tố động cơ ảnh hưởng đến một hành vi, là những dấu hiệu cho thấy mọi người sẵn sàng cố gắng đến mức nào, họ dự định sẽ nỗ lực như thế nào để thực hiện hành vi đó”. Theo Fishbein & Ajzen (1975), Ý định là “xác suất chủ quan của một cá nhân về việc thực hiện một hành vi nhất định”. Ý định được định nghĩa là trạng thái nắm bắt được các yếu tố thúc đẩy ảnh hưởng đến hành vi, xác suất chủ quan của một người thực hiện một số hành vi, hoặc đại diện cho động cơ mà một cá nhân có để cố gắng thực hiện một hành vi có kế hoạch hoặc một quyết định được đưa ra (Armitage và Conner, 2001). Ý định được xác định bởi ba yếu tố: (1) Thái độ đối với hành vi, (2) Chuẩn chủ quan, và (3) Nhận thức kiểm soát hành vi (Ajzen, 1991).

2.1.1.2. Khởi nghiệp

Khởi nghiệp là “quá trình đổi mới thông qua việc kết hợp các nguồn lực theo cách thức mới để tạo ra sản phẩm, dịch vụ hoặc mô hình kinh doanh mới” (Schumpeter, 1934). Shane & Venkataraman (2000) xem khởi nghiệp như quá trình quản trị cơ hội, là “quá trình khám phá, đánh giá và khai thác các cơ hội kinh doanh nhằm tạo ra hàng hóa, dịch vụ hoặc quy trình mới”. Ủy ban cộng đồng Châu Âu (Commission of the European Communities - CEC, 2003)

định nghĩa “Khởi nghiệp là mô thức tư duy và quy trình để tạo ra và phát triển hoạt động kinh tế bằng cách kết hợp chấp nhận rủi ro, sáng tạo và/hoặc đổi mới với quản lý hợp lý, trong một tổ chức mới hoặc hiện hữu”. Tóm lại, có thể hiểu khởi nghiệp là quá trình nhận diện và khai thác cơ hội kinh doanh thông qua việc sáng tạo sản phẩm, dịch vụ hoặc mô hình mới, đồng thời huy động và quản lý các nguồn lực để hình thành và phát triển doanh nghiệp.

2.1.1.3. Ý định khởi nghiệp

YĐKN được định nghĩa là “niềm tin của một cá nhân để thực hiện một hoặc nhiều hành động cụ thể trong quá trình khai thác một cơ hội kinh doanh mới” (Ahmad & Hoffman, 2008), là sự nhận thức và tin tưởng của một cá nhân với mục đích tạo ra một doanh nghiệp mới và nỗ lực thực hiện nó trong tương lai (Thompson, 2009), hay đó là sự sẵn sàng tiến hành hoạt động kinh doanh của một cá nhân, tham gia vào một hoạt động kinh doanh hoặc thiết lập một doanh nghiệp mới (Krueger & Welppe, 2014), và tìm kiếm thông tin sẵn có sử dụng được để giúp hoàn thành mục tiêu một cách sáng tạo (Devonish và cộng sự, 2010). Tóm lại, YĐKN có thể hiểu là mong muốn, kế hoạch và sự sẵn sàng của cá nhân trong việc khởi sự một hoạt động kinh doanh mới, phản ánh cam kết tâm lý và định hướng hành vi nhằm trở thành một doanh nhân trong tương lai.

2.1.1.4. Ý định khởi nghiệp công nghệ số

Khi làn sóng chuyển đổi số toàn cầu được thúc đẩy bởi trí tuệ nhân tạo và các công nghệ mới nổi, đã định hình lại sâu sắc bối cảnh khởi nghiệp (Liang và cộng sự, 2025). Vấn đề này đặt ra những câu hỏi quan trọng về khởi nghiệp CNS nằm ở giao điểm của ý định khởi nghiệp và công nghệ kỹ thuật số. Các công nghệ kỹ thuật số thể hiện trong lĩnh vực khởi nghiệp dưới dạng ba yếu tố riêng biệt nhưng có liên quan với nhau, bao gồm: (1) Tạo ra sản phẩm kỹ thuật số (Digital Artifacts), (2) Nền tảng kỹ thuật số (Digital Platforms) và (3) Cơ sở hạ tầng kỹ thuật số (Digital Infrastructure) (Nambisan, 2017). Theo Lê Đình và cộng sự (2018), khởi nghiệp CNS là quá trình khởi nghiệp dựa trên các tài sản công nghệ như internet, công nghệ thông tin và truyền thông. Vì vậy, khởi nghiệp CNS cũng là khởi nghiệp nhưng có liên quan đến công nghệ kỹ thuật số, mà bản chất các thuật ngữ cốt lõi là sự tương tác dựa trên Internet, được gọi là “kinh doanh trên Internet”, “kinh doanh kỹ thuật số” hoặc “khởi nghiệp dựa trên công nghệ thông tin”. Zaheer và cộng sự (2019) đưa ra quan điểm rằng: Ý định khởi nghiệp CNS được định nghĩa là “ý định của một cá nhân để bắt đầu một công việc kinh doanh mới thông qua các phương tiện công nghệ kỹ thuật số bao gồm Internet, World Wide Web, công nghệ di động, Web 2.0 và các công nghệ liên quan”. Như vậy, Ý định khởi nghiệp CNS là mức độ sẵn sàng và cam kết có ý thức của một cá nhân trong việc khởi sự và phát triển doanh nghiệp mới dựa trên việc ứng dụng CNS nhằm tạo ra giá trị kinh tế và xã hội.

2.1.2. Thái độ cá nhân đối với khởi nghiệp và Nhận thức kiểm soát hành vi

Thái độ cá nhân đối với khởi nghiệp (ADE) là một thành phần quan trọng trong việc dự báo YĐKN, phản ánh mức độ đánh giá tích cực hoặc tiêu cực của cá nhân về hành vi khởi nghiệp. Theo Ajzen (1991), ADE là mức độ đánh giá thuận lợi hoặc bất lợi của cá nhân đối với hành vi đó, nó thể hiện mức độ hấp dẫn mà cá nhân gán cho việc trở thành doanh nhân trong bối cảnh khởi nghiệp. Liñán và Chen (2009) nhấn mạnh khía cạnh cảm xúc này khi định nghĩa ADE là mức độ cá nhân cảm thấy tích cực hoặc tiêu cực về việc thành lập một doanh nghiệp mới, phản ánh sự hấp dẫn cá nhân đối với hoạt động khởi nghiệp.

Nhận thức kiểm soát hành vi (Perceived Behavioral Control – PBC) là yếu tố cốt lõi trong Lý thuyết hành vi có kế hoạch (Theory of Planned Behavior – TPB) của Ajzen (1991), phản ánh mức độ cá nhân tin rằng họ có khả năng kiểm soát việc thực hiện hành vi. PBC trong bối cảnh khởi nghiệp là nhận thức về sự dễ dàng hoặc khó khăn trong việc bắt đầu và điều hành doanh nghiệp (Liñán và Chen, 2009). Theo Ajzen (2002), PBC gồm hai thành phần chính: (1) Control Beliefs (Niềm tin kiểm soát) tức Niềm tin về sự tồn tại của các yếu tố hỗ trợ hoặc cản trở hành vi. PBC càng cao thì cá nhân càng tin rằng họ có đủ khả năng để khởi nghiệp dẫn đến YĐKN mạnh hơn. Như vậy, PBC trong khởi nghiệp CNS phản ánh mức độ tự tin và khả năng của cá nhân trong việc huy động nguồn lực, kỹ năng và công nghệ để thực hiện hoạt động khởi nghiệp CNS. Đây là yếu tố quan trọng quyết định YĐKN, đồng thời ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng hành động và thành công của startup CNS.

2.1.3. Năng lực công nghệ số

Trong bối cảnh kinh doanh đang thay đổi nhanh chóng, năng lực công nghệ số (digital capability - DC) đã trở thành yếu tố thiết yếu cho sự phát triển và đổi mới của doanh nghiệp (Elia và cộng sự, 2020; Hanelt và cộng sự, 2021). Đối với một doanh nghiệp, DC được định nghĩa là một loại năng lực động, trao quyền cho các công ty đổi mới và thích ứng nhanh chóng với những thay đổi của môi trường, từ đó cải thiện hiệu suất tổng thể của doanh nghiệp (Eisenhardt & Martin, 2000; Winter, 2003). Đối với một cá nhân, DC được mô tả là tiềm năng được nhận thức của người ra quyết định để sử dụng công nghệ thông tin và truyền thông (ICTs) một cách phù hợp (Bellini và cộng sự, 2016, tr. 50) cho các mục đích kinh doanh (Parida và cộng sự, 2015). Trong nghiên cứu này, DC của một cá nhân được đo lường bằng mức độ sẵn sàng của họ để sử dụng một loại phần mềm hoặc công nghệ mới nhằm hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh.

2.1.4. Sự hiểu biết về khởi nghiệp công nghệ số

Sự hiểu biết về khởi nghiệp CNS phản ánh mức độ hiểu biết và nhận thức của một cá nhân về các khía cạnh khác nhau liên quan đến việc thành lập và điều hành một doanh nghiệp dựa trên CNS (Farani và cộng sự, 2017). Sự hiểu biết về khởi nghiệp đề cập đến các khái niệm, kỹ năng và năng lực trí tuệ của một doanh nhân (Anderson 1999). Sự hiểu biết khởi nghiệp liên quan chặt chẽ đến một số hoạt động kinh doanh, bao gồm nhận diện, thành lập công ty, marketing, tài chính và tổ chức (Rezaei Zadeh và cộng sự, 2017;). Theo lý thuyết Vốn con người khởi nghiệp (Entrepreneurial Human Capital - EHC), một người có trình độ học vấn cao có khả năng cao trở thành doanh nhân (Cowling và cộng sự, 2018), người này sẽ kết hợp nhiều loại kiến thức và kỹ năng để phát triển sản phẩm hoặc dịch vụ tốt, đáp ứng thị hiếu và nhu cầu thị trường, đồng thời quan sát kỹ hơn trong việc khám phá cơ hội, nhận diện sự thay đổi và sử dụng tài nguyên một cách tối ưu và hiệu quả (Walter & Block, 2016).. Cho nên, Sự hiểu biết khởi nghiệp sẽ có ảnh hưởng tích cực đến ý định khởi nghiệp của sinh viên.

2.1.5. Trải nghiệm công nghệ số

Trải nghiệm CNS được định nghĩa là sự tương tác của người dùng với một tổ chức được thực hiện nhờ CNS (IBM, 2023), hay còn gọi là kinh nghiệm làm việc trước đây có liên quan đến công nghệ. Trải nghiệm CNS không chỉ là việc sở hữu kiến thức hay từng làm việc trong môi trường số, mà còn là yếu tố định hình cách một người hình dung, đánh giá và mong muốn tham gia vào việc giải quyết các vấn đề xã hội thông qua các giải pháp kỹ thuật số

(Ghatak và cộng sự, 2023). Như vậy, Trải nghiệm CNS được hiểu là tổng hợp các cảm nhận, nhận thức, thái độ và hành vi của người dùng trong quá trình tương tác với sản phẩm, dịch vụ hoặc nền tảng số. Trong giới hạn của nghiên cứu này, dựa trên ý tưởng của Ghatak và cộng sự (2023), trải nghiệm CNS được đo lường bằng kinh nghiệm thực tế của một người khi làm việc với các tổ chức có liên quan đến CNS hoặc trên nền tảng CNS. Cụ thể, cá nhân (1) đã có một số kinh nghiệm làm việc với CNS; hoặc (2) đã làm việc với các tổ chức hoặc dự án liên quan đến CNS và/hoặc (3) biết rất nhiều về các loại CNS.

2.1.6. Hành vi chấp nhận công nghệ

Hành vi chấp nhận công nghệ được giải thích dựa trên Mô hình Chấp nhận công nghệ (TAM) được đề xuất bởi Davis (1986). Mô hình TAM bao gồm hai yếu tố cốt lõi hoạt động cùng nhau ảnh hưởng đến ý định chấp nhận công nghệ của người dùng, bao gồm: (1) Nhận thức về tính hữu ích của công nghệ (PU): Được định nghĩa là mức độ mà một người tin rằng việc áp dụng một hệ thống nhất định có thể thúc đẩy hiệu suất công việc của họ (Davis, 1986), (2) Nhận thức tính dễ sử dụng của công nghệ (PEU): Được định nghĩa là mức độ một người có thể sử dụng và khai thác công nghệ một cách dễ dàng, độc lập với bất kỳ ảnh hưởng hiệu suất tiềm năng nào (Davis, 1986).

2.2. Các lý thuyết nền tảng

2.2.1. Lý thuyết hành vi có kế hoạch (The Theory of Planned Behavior Model - TPB)

Năm 1991, Ajzen đưa ra Lý thuyết hành vi có kế hoạch và được ứng dụng rất rộng rãi trong rất nhiều nghiên cứu về ý định hành vi của con người trong các lĩnh vực khác nhau. Theo đó, lý thuyết này giải thích rằng hành vi có kế hoạch của con người là kết quả của sự dự định thực hiện hành vi và khả năng kiểm soát của họ, chịu tác động bởi ba yếu tố: (1) Thái độ đối với hành vi, (2) Chuẩn chủ quan và (3) Nhận thức kiểm soát hành vi. Nhiều hành vi không thể đơn giản được thực hiện theo ý muốn; chúng đòi hỏi phải có kỹ năng, cơ hội, nguồn lực hoặc sự hợp tác để thực hiện thành công (Sutton, 2001). Do đó, Ajzen (1991) đã nỗ lực để mở rộng Lý thuyết hành động hợp lý - TRA (Theory of Reasoned Action) bằng cách thêm một biến có tên Nhận thức kiểm soát hành vi.

2.2.2. Mô hình chấp nhận công nghệ (Technology Acceptance Model - TAM)

Mô hình chấp nhận công nghệ - TAM được xây dựng đầu tiên vào năm 1986 bởi Davis dựa trên lý thuyết về hành động hợp lý (TRA) liên quan đến dự đoán về khả năng chấp nhận của một hệ thống thông tin, bao gồm 02 biến là *Nhận thức tính hữu ích* (Perceived usefulness - PU) và *Nhận thức tính dễ sử dụng* (Perceived ease of use - PEU) tác động lên Thái độ hướng đến việc sử dụng (Attitude toward using). Mục đích của mô hình này là dự đoán khả năng chấp nhận (adoption) một công cụ và xác định các điều chỉnh phải được đưa vào hệ thống để người dùng có thể chấp nhận nó. *Nhận thức tính hữu ích* (PEU) được định nghĩa là mức độ mà một người tin rằng việc sử dụng một hệ thống sẽ cải thiện hiệu suất của mình. *Nhận thức tính dễ sử dụng* (PU) đề cập đến mức độ mà một người tin rằng việc sử dụng một hệ thống sẽ dễ dàng. Trong nghiên cứu khoa học xã hội, TAM là mô hình được ứng dụng rộng rãi nhất (Teo và cộng sự, 2019). Hơn nữa, TAM cũng là mô hình được nghiên cứu phổ biến nhất để điều tra việc chấp nhận công nghệ trong môi trường doanh nghiệp (Davis và cộng sự, 1989).

2.3. Lược khảo nghiên cứu

2.3.1. Phương pháp trắc lượng thư mục

2.3.1.1. Kết quả lược khảo nghiên cứu về chủ đề khởi nghiệp

Nghiên cứu về chủ đề khởi nghiệp được thực hiện từ rất sớm, và có 02 công bố đầu tiên vào năm 1942. Kết quả tìm kiếm ban đầu cho ra 28.400 nghiên cứu bao gồm tạp chí, chương sách, bài hội thảo, ... và được công bố bởi nhiều ngôn ngữ khác nhau. Kết quả phân tích đồng xuất hiện từ khóa tác giả cho thấy các xu hướng nghiên cứu về Bối cảnh văn hóa - xã hội – chính trị của khởi nghiệp (*Nhóm 1*) tập trung vào các yếu tố bên ngoài, môi trường và bối cảnh tác động đến khởi nghiệp. *Nhóm thứ 2* tập trung nghiên cứu các nhóm đối tượng hoặc loại hình khởi nghiệp cụ thể bao gồm nữ doanh nhân, thanh niên, tại các vùng nông thôn, các loại hình doanh nghiệp vì nhu cầu thiết yếu. *Nhóm 3* tập trung vào giáo dục, đào tạo và phát triển năng lực cho khởi nghiệp. Tiếp đến là các nghiên cứu liên quan đến vai trò của đổi mới sáng tạo và công nghệ trong khởi nghiệp (*Nhóm 4*) như tinh thần khởi nghiệp công nghệ, chuyển đổi số, thương mại điện tử, công nghệ thông tin, trí tuệ nhân tạo. Nhóm nghiên cứu thứ 5 đề cập đến các yếu tố trong hệ sinh thái khởi nghiệp và các chủ thể liên quan trong mạng lưới xã hội gắn với nguồn vốn con người và vốn đầu tư mạo hiểm. Nhóm thứ 6 liên quan đến các doanh nghiệp vừa và nhỏ, quản trị và hiệu suất kinh doanh. Nhóm thứ 7 là các nghiên cứu tập trung vào một khu vực hoặc quốc gia cụ thể. Cuối cùng là các từ khóa liên quan đến phương pháp nghiên cứu, phân tích, đánh giá và các tiếp cận học thuật liên quan.

2.3.1.2. Kết quả lược khảo các nghiên cứu về khởi nghiệp công nghệ số

Kết quả thống kê từ nguồn dữ liệu cho thấy trong giai đoạn 2010 - 2024 (đến tháng 4/2024) có tổng cộng 1.541 bài. Trong đó, số lượng tạp chí xuất bản nhiều nhất nằm trong giai đoạn 5 năm gần đây, cụ thể là giai đoạn 2019 - 2023, và ba tháng đầu năm 2024 chiếm tỷ lệ đến hơn 87%, tức 1.341 bài. Phân tích đồng xuất hiện từ khóa tác giả cho ra 11 nhóm. *Nhóm 1* là các nghiên cứu về chủ đề khởi nghiệp CNS liên quan đến vấn đề truyền thông xã hội, sự hiểu biết về khởi nghiệp trong môi trường quốc tế hóa. *Nhóm 2* là các nghiên cứu tập trung về hoạt động khởi nghiệp trên nền tảng CNS như trí tuệ nhân tạo, công nghệ blockchain. *Nhóm 3* là các nghiên cứu về ý định khởi nghiệp liên quan đến thương mại điện tử, khởi nghiệp trực tuyến. *Nhóm 4* là những nghiên cứu liên quan đến chủ đề số hóa, sự huy động vốn từ cộng đồng, và các bài hệ thống hóa lý thuyết các nghiên cứu liên quan. *Nhóm 5* là các nghiên cứu tập trung nói về hệ sinh thái khởi nghiệp. *Nhóm 6* là các nghiên cứu về chủ đề đại dịch covid-19, với định hướng khởi nghiệp, chiến lược CNS và khả năng phục hồi sau đại dịch. *Nhóm 7* tập trung vào các nghiên cứu về các doanh nghiệp vừa và nhỏ, vùng kinh tế mới nổi và chủ yếu tập trung tại Trung Quốc. *Nhóm 8* là các nghiên cứu về chủ đề CNS và chuyển đổi số, và sự hiểu biết về quản trị cùng với phương pháp phân tích trắc lượng thư mục. *Nhóm 9* tập trung vào các nghiên cứu về nền kinh tế số và nền kinh tế chia sẻ, trong đó có nêu về quy trình khởi nghiệp, khởi nghiệp xã hội và khởi nghiệp CNS. *Nhóm 10* với các nghiên cứu về sự đổi mới. *Nhóm 11* cũng là nhóm các nghiên cứu tập trung vào công nghệ tài chính, tài chính số và tài chính toàn diện trong hệ sinh thái khởi nghiệp này.

2.3.1.3. Kết quả lược khảo các nghiên cứu về ý định khởi nghiệp CNS

Qua kết quả phân tích các nhóm nghiên cứu về ý định khởi nghiệp CNS cũng cho thấy thuật ngữ dùng trong nghiên cứu về ý định khởi nghiệp CNS được sử dụng bao gồm khởi nghiệp CNS (digital), khởi nghiệp công nghệ và kỹ thuật số (digital technology) và thường liên quan đến các phương tiện truyền thông xã hội (social media) hoặc thương mại điện tử (e-commerce) nói chung. Hơn nữa, qua kết quả lược khảo các nghiên cứu liên quan về ý định

khởi nghiệp CNS cho thấy lý thuyết được sử dụng thường xuyên nhất là lý thuyết TPB của Ajzen (1991) để giải thích ý định kinh doanh và ý định khởi nghiệp CNS (*Nhóm 7*) (Al Halbusi và cộng sự, 2023), ngoài ra các nghiên cứu còn sử dụng lý thuyết phù hợp (Ballerini và cộng sự, 2023), Lý thuyết sử dụng và hài lòng (Chakraborty & Biswal, 2023) và Mô hình chấp nhận công nghệ (Abaddi, 2023). Đồng thời các nghiên cứu về ý định khởi nghiệp CSN số tập trung nhiều nhất giai đoạn 2022-2024, tức thời gian gần đây. Đáng chú ý, rất nhiều nghiên cứu được thực hiện ở các nước châu Á như Indonesia, Malaysia, Ấn Độ và Trung Quốc (*Nhóm 6*). Các nhà nghiên cứu cũng sử dụng nhiều phương pháp khác nhau như phương pháp định tính (Calandra và cộng sự, 2024), phương pháp định lượng (Sobaih & Elshaer, 2022) hoặc được kết hợp cả hai (Ballerini và cộng sự, 2023), phân tích mối quan hệ nhân quả (Ladeira và cộng sự, 2019) hoặc vai trò tác động trung gian (Singh và cộng sự, 2023), sử dụng phương pháp phân tích trắc lượng thư mục (Paliwal và cộng sự, 2023). Về bối cảnh nghiên cứu (*Nhóm 9*), các nghiên cứu tập trung vào bối cảnh của sự phát triển công nghệ (Yáñez-Valdés & Guerrero, 2024) và chuyển đổi số (Lungu và cộng sự, 2024), dựa trên các nền tảng CNS (Ballerini và cộng sự, 2023), trí tuệ nhân tạo (Abaddi, 2023). Đề cập đến yếu tố tạo động lực cho ý định bắt đầu kinh doanh CNS, như Yếu tố thuộc về môi trường (*Nhóm 3*) bao gồm sự hỗ trợ từ trường học (Alkhalaileh và cộng sự, 2023), Chính sách môi trường (Alzamel, 2024), Những hình mẫu lý tưởng (Mir và cộng sự, 2023). Ba yếu tố của lý thuyết TPB được gọi là Thái độ cá nhân, Chuẩn chủ quan và Nhận thức kiểm soát hành vi có ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp CNS (Mohammed và cộng sự, 2023) (*Nhóm 2*) hoặc các nhóm yếu tố khác (*Nhóm 5*) bao gồm các yếu tố kinh tế, văn hóa xã hội, sự hiểu biết về công nghệ, giáo dục khởi nghiệp có thể ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến ý định khởi nghiệp thông qua tác động của chúng lên ba tiền đề của ý định (Agarwal và cộng sự, 2023).

Ngoài ra, các nghiên cứu cũng đề cập đến sự phát triển của một tập hợp hệ sinh thái khởi nghiệp CNS (*Nhóm 10*) bao gồm nhiều chủ thể như các mô hình kinh doanh CNS (Fernandes và cộng sự, 2022) với các chiến lược kinh doanh đổi mới sáng tạo, chia sẻ CNS (Fernandes và cộng sự, 2022), phát triển kinh doanh (Le Dinh và cộng sự, 2018), khởi nghiệp chuyển đổi số (Ballerini và cộng sự, 2023) tập trung vào xu hướng marketing trong khởi nghiệp và giáo dục khởi nghiệp trò chơi trực tuyến để tạo nên một hệ sinh thái khởi nghiệp CNS như một thành phố thông minh (Xin & Ma, 2023).

2.3.2. Phương pháp tổng quan có hệ thống

Dựa trên các nghiên cứu liên quan đến ý định khởi nghiệp, Linan và Fayolle (2015) đã chia chúng thành (05) năm loại: Mô hình ý định khởi nghiệp cốt lõi, Các nhân tố ở cấp độ cá nhân, Giáo dục về tinh thần khởi nghiệp, Bối cảnh và thể chế, và Quy trình khởi nghiệp. Một số học giả trong nước nghiên cứu về ý định khởi nghiệp truyền thống đã đề cập đến các yếu tố có thể giải thích động lực thúc đẩy họ kinh doanh bao gồm *Thái độ đối với hành vi, Quy chuẩn chủ quan, Giáo dục khởi nghiệp, Kinh nghiệm, Đặc điểm tính cách, Nguồn vốn, Tính khả thi* (Định và cộng sự, 2021; Hiền & Trang, 2020). Trong đó, giáo dục đóng một vai trò quan trọng trong việc định hình cho người học hướng tới tinh thần kinh doanh (hình thành mong muốn), và chuyển đổi mong muốn này thành hành động (thành lập công ty mới). Một số yếu tố khác như giá trị văn hóa và sự hỗ trợ (Begley và Tan, 2001). Diepolder và cộng sự (2025) cho rằng Thái độ cá nhân đối với khởi nghiệp và Nhận thức kiểm soát hành vi là những yếu tố dự đoán về ý

định khởi nghiệp khi nhấn mạnh vào thái độ cá nhân. Trong khi đó, một số tác giả cho rằng các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định khởi nghiệp của một người chịu ảnh hưởng mạnh từ gia đình, yếu tố hỗ trợ từ các mối quan hệ, và thể chế (Fan và cộng sự, 2024). Ngoài ra, các nghiên cứu khác chỉ ra rằng vai trò quan trọng của giáo dục đối với ý định khởi nghiệp cũng như yếu tố thuộc về bối cảnh, động cơ và yếu tố nhân khẩu học khác (Ismail và cộng sự, 2025; Elbaz và cộng sự, 2025).

Kết quả lược khảo các nghiên cứu liên quan đến chủ đề khởi nghiệp CNS, một số nghiên cứu đã đưa ra bằng chứng cho thấy đặc điểm tính cách đóng một vai trò quan trọng trong việc phát triển ý định kinh doanh kỹ thuật số dựa trên việc áp dụng mô hình tính cách 5 yếu tố (Alkhalaileh và cộng sự, 2023). Theo mô hình này, YĐKN có thể được dự đoán bằng năm đặc điểm tính cách chung theo nghĩa rộng, đó là tính hướng ngoại, sự dễ chấp thuận, tận tâm, bất ổn tinh thần và sẵn sàng trải nghiệm (Costa & McCrae, 1992). Tuy nhiên, các học giả khác lại lập luận rằng việc dự đoán ý định kinh doanh chỉ bằng cách sử dụng năm đặc điểm tính cách chung là không đủ vì những đặc điểm tính cách khác có thể có tác động đáng kể đến ý định kinh doanh (Laouiti và cộng sự, 2022). Vì vậy, một số nghiên cứu trước đây đã chủ trương chia năm đặc điểm tính cách chung thành các đặc điểm riêng theo nghĩa hẹp để dự đoán chính xác hơn ý định khởi nghiệp (Elnadi và Gheith, 2023). Ngoài ra, khả năng truy cập vào internet, mạng điện thoại cố định và di động có ảnh hưởng tích cực đến kết quả khởi nghiệp CNS (Zhang & Li, 2018). Bên cạnh đó, sự hỗ trợ của công nghệ đóng vai trò trong mối quan hệ giữa ý định khởi nghiệp và sự chấp nhận rủi ro (Bandera và cộng sự, 2018). Sự kết hợp mạnh mẽ giữa TAM và TPB đã khám phá vai trò trung gian của mô hình GPT, đồng thời sức mạnh trung gian của tính hữu ích của GPT và tính dễ sử dụng của GPT của TAM đã được gọi mở, các cấu trúc thuộc TPB cũng có ảnh hưởng đến YĐKN của sinh viên.

2.3.3. Tổng quan tình hình nghiên cứu về khởi nghiệp công nghệ số trong nước

Các nghiên cứu thực nghiệm trong nước chủ yếu tập trung vào việc khám phá các yếu tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp CNS, đặc biệt trong nhóm đối tượng là sinh viên. Các chủ đề nghiên cứu như tác động của giáo dục khởi nghiệp số và tâm lý tự tin của Dương và cộng sự (2024). Bên cạnh đó, sự hỗ trợ giáo dục giúp phát triển ý tưởng kinh doanh từ trường đại học đều làm tăng mức độ mong muốn cảm nhận được của sinh viên đối với kinh doanh số (Ngo và cộng sự, 2025). Về phương pháp tiếp cận, các mô hình lý thuyết phổ biến như TPB, Lý thuyết nhận thức nghề nghiệp xã hội (SCCT) để lý giải hành vi và YĐKN (Nguyễn và cộng sự, 2024; Phạm và cộng sự, 2025). Một số nghiên cứu gần đây cũng bắt đầu mở rộng phạm vi phân tích, đưa vào các yếu tố mang tính bối cảnh như hệ sinh thái khởi nghiệp, chính sách hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, cũng như ảnh hưởng của xu thế công nghệ toàn cầu. Nghiên cứu của Nguyễn và cộng sự (2024) khám phá mối liên hệ giữa hiểu biết về Fintech và ý định khởi nghiệp CNS ở sinh viên đại học, Trần và Nguyễn (2023) cho rằng sự phát triển mạnh mẽ của CNS và sự chuyển đổi thị trường theo hướng số hóa đã tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động khởi nghiệp, đồng thời ảnh hưởng tích cực đến nhận thức và hành vi khởi nghiệp của người học Việt Nam. Mối quan hệ giữa việc ứng dụng chuyển đổi số và hiệu suất của các công ty khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Việt Nam đã được kiểm chứng trong nghiên cứu của Trần & Pavelková (2024). Bên cạnh đó, sự thành công của khởi nghiệp thương mại điện tử tại Việt Nam cũng được kiểm chứng bởi Phạm & Phạm (2021). Mặc dù đã có nhiều đóng góp đáng kể của các nghiên cứu liên quan đến chủ đề

khởi nghiệp CNS, tình hình nghiên cứu trong nước vẫn còn một số hạn chế nhất định. Cụ thể: (1) *Hạn chế về khung lý thuyết và biến nghiên cứu*, (2) *rất ít nghiên cứu dành sự quan tâm đến việc làm thế nào để thúc đẩy YĐKN hình thành trong bối cảnh CNS*. Mặt khác, các học giả đều dựa trên Lý thuyết TPB, ít có sự ứng dụng hoặc đưa ra quan điểm lý thuyết quan trọng khác trong lĩnh vực nghiên cứu về ý định khởi nghiệp CNS, (3) *các nghiên cứu thực nghiệm chủ yếu tập trung vào nhóm sinh viên*, thiếu vắng các nghiên cứu liên quan đến nhóm người đã có kinh nghiệm thực tế như nhóm học viên sau đại học.

2.4. Khoảng trống nghiên cứu

Thứ nhất, chưa có nhiều nghiên cứu thực nghiệm liên quan đến việc khám phá các yếu tố thúc đẩy ý định khởi nghiệp CNS. Những đóng góp mang tính học thuật cho chủ đề này phần lớn vẫn còn rất rời rạc (Fernandes và cộng sự, 2022). Mặc dù các kết quả nghiên cứu trước đó đã nêu được một số yếu tố động lực cho sự hình thành ý định kinh doanh nói chung, nhưng có rất ít các yếu tố thúc đẩy một cá nhân hướng tới lựa chọn con đường khởi nghiệp CNS cũng như những lý thuyết có liên quan để hình thành nên ý định khởi nghiệp CNS.

Thứ hai, các yếu tố cá nhân bao gồm Sự hiểu biết về khởi nghiệp, Năng lực và Trải nghiệm CNS chưa được khai thác triệt để trong các nghiên cứu trước đây có liên quan đến khởi nghiệp CNS. Do vậy, dựa trên lý thuyết về hành vi có kế hoạch, nghiên cứu này cho rằng cần xem xét các yếu tố nào có ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp CNS mà các tác giả trước đây còn hạn chế nghiên cứu trong bối cảnh quốc gia đang phát triển như Việt Nam, thông qua hai thành tố của TPB (*Thái độ đối với hành vi và Nhận thức kiểm soát hành vi*) và các yếu tố cá nhân (bao gồm: *Sự hiểu biết về khởi nghiệp CNS, Năng lực CNS và Trải nghiệm CNS*) chưa được khai thác triệt để trong các nghiên cứu trước đây.

Thứ ba, chưa nêu được các lý thuyết quan trọng khác trong các nghiên cứu về khởi nghiệp CNS. Do đó, nghiên cứu này sẽ bổ sung khoảng trống lý thuyết về các yếu tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp CNS dựa trên hành vi chấp nhận công nghệ thông qua Mô hình chấp nhận công nghệ (TAM) của Davis (1986) kết hợp với Mô hình TBP. Có nghĩa là ý định khởi nghiệp CNS của một cá nhân không chỉ xuất phát từ hành vi có kế hoạch, chịu tác động bởi các yếu tố cá nhân liên quan đến công nghệ bao gồm Sự hiểu biết về khởi nghiệp CSNS, Năng lực CNS và Trải nghiệm về CNS, mà còn chịu tác động bởi sự chấp nhận các phương tiện, nền tảng công nghệ hay các loại hình công nghệ mới của cá nhân đó.

Thứ tư, chưa có nhiều nghiên cứu thực nghiệm kiểm tra vai trò của nền tảng gia đình, cụ thể là xuất phát từ quan điểm tranh luận về việc ý định khởi nghiệp là do đặc điểm bẩm sinh hay được hình thành thông qua đào tạo. Một cách tiếp cận liên quan đến các yếu tố ảnh hưởng đến việc hình thành ý định khởi nghiệp CNS của người học là ***Nền tảng gia đình***, đặc biệt là trong kỷ nguyên kỹ thuật số mà các nghiên cứu về khởi nghiệp nói chung, và khởi nghiệp CNS nói riêng chưa được quan tâm.

Ngoài ra, kết quả nghiên cứu về khởi nghiệp thiếu thực tiễn do đối tượng khảo sát chủ yếu là sinh viên trong các nghiên cứu về khởi nghiệp CNS. Điểm mới khai thác khách thể nghiên cứu của luận án là học viên bậc sau đại học được xem là một trong những đóng góp mới quan trọng của luận án cho nghiên cứu về khởi nghiệp vì theo kết quả tổng quan các nghiên cứu trước đây, đối tượng khảo sát hầu hết là sinh viên đại học.

2.5. Xây dựng các giả thuyết và Mô hình nghiên cứu đề xuất

2.5.1. Xây dựng các giả thuyết nghiên cứu

Các giả thuyết nghiên cứu đã được xây dựng, bao gồm:

Giả thuyết H1: Thái độ đối với khởi nghiệp CNS có tác động tích cực đến Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H2: Nhận thức kiểm soát hành vi có tác động tích cực đến Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H3: Năng lực CNS có tác động tích cực đến Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H3a: Năng lực CNS có tác động tích cực đến Thái độ đối với Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H3b: Năng lực CNS có tác động tích cực đến Nhận thức kiểm soát hành vi.

Giả thuyết H4: Sự hiểu biết về khởi nghiệp CNS có tác động tích cực đến Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H4a: Sự hiểu biết về khởi nghiệp CNS có tác động tích cực đến Thái độ với hoạt động khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H4b: Sự hiểu biết về khởi nghiệp CNS có tác động tích cực đến Nhận thức kiểm soát hành vi.

Giả thuyết H5: Trải nghiệm CNS có tác động tích cực đến Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H5a: Trải nghiệm CNS có tác động tích cực đến Thái độ với hoạt động khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H5b: Trải nghiệm CNS có tác động tích cực đến Nhận thức kiểm soát hành vi.

Giả thuyết H6: Nhận thức về tính hữu ích có tác động đến Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H6a: Nhận thức về tính hữu ích có tác động tích cực đến Thái độ đối với ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H7: Nhận thức về tính dễ sử dụng có tác động đến Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H7a: Nhận thức về tính dễ sử dụng có tác động tích cực đến Thái độ đối với ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H8: Thái độ đối với khởi nghiệp CNS làm trung gian cho ảnh hưởng của Sự hiểu biết khởi nghiệp CNS và Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H9: Nhận thức kiểm soát hành vi làm trung gian cho ảnh hưởng của Sự hiểu biết khởi nghiệp CNS đến Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H10: Thái độ đối với khởi nghiệp CNS làm trung gian cho ảnh hưởng của Năng lực CNS đến Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H11: Nhận thức kiểm soát hành vi làm trung gian cho ảnh hưởng của Năng lực CNS đến Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H12: Thái độ đối với khởi nghiệp CNS làm trung gian cho ảnh hưởng của Trải nghiệm CNS đến Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H13: Nhận thức kiểm soát hành vi làm trung gian cho ảnh hưởng của Trải nghiệm CNS đến Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H14: Thái độ đối với khởi nghiệp CNS làm trung gian cho ảnh hưởng của Nhận thức tính hữu ích của công nghệ đến Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H15: Thái độ đối với khởi nghiệp CNS làm trung gian cho ảnh hưởng của Nhận thức tính dễ sử dụng của công nghệ đến Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H16: Nền tảng gia đình kinh doanh điều tiết mối quan hệ giữa Thái độ đối với Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H17: Nền tảng gia đình kinh doanh điều tiết mối quan hệ giữa Nhận thức kiểm soát hành vi đối với Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H18: Nền tảng gia đình kinh doanh điều tiết mối quan hệ giữa Năng lực CNS đối với Ý định khởi nghiệp CNS.

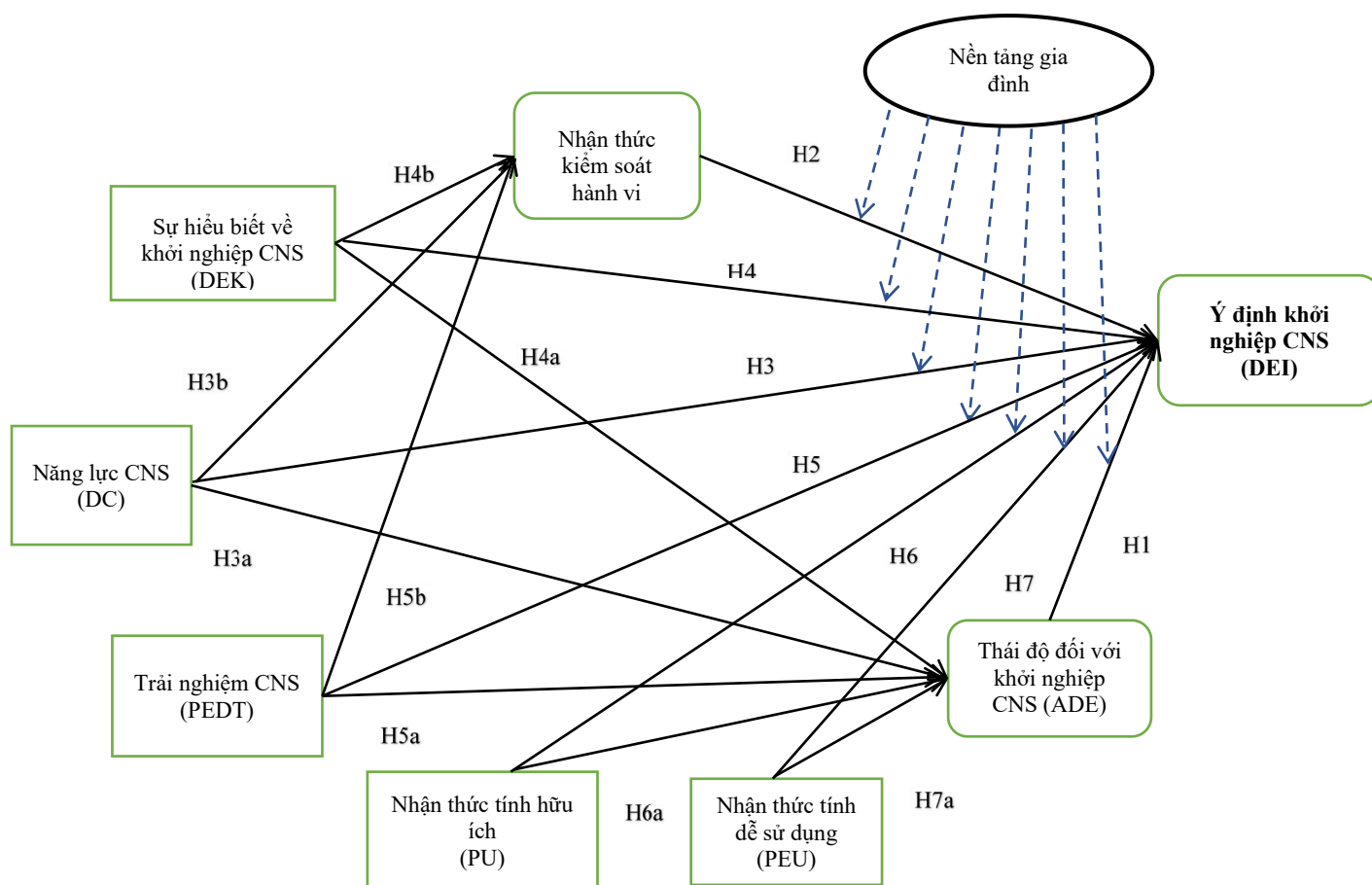
Giả thuyết H19: Nền tảng gia đình kinh doanh điều tiết mối quan hệ giữa Sự hiểu biết về khởi nghiệp CNS đối với Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H20: Nền tảng gia đình kinh doanh điều tiết mối quan hệ giữa Trải nghiệm CNS đối với Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H21: Nền tảng gia đình kinh doanh điều tiết mối quan hệ giữa Nhận thức tính dễ sử dụng của công nghệ đối với Ý định khởi nghiệp CNS.

Giả thuyết H22: Nền tảng gia đình kinh doanh điều tiết mối quan hệ giữa Nhận thức tính hữu ích của công nghệ đối với Ý định khởi nghiệp CNS.

2.5.2. Mô hình nghiên cứu



Hình 2.12. Mô hình nghiên cứu đề xuất

CHƯƠNG 3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

3.1. Quy trình nghiên cứu

Tổng quan lý thuyết và lược khảo nghiên cứu, Xây dựng thang đo, Phỏng vấn chuyên gia và thực hiện thảo luận nhóm để phát triển thang. Như vậy, qua kết quả phỏng vấn chuyên gia và thảo luận nhóm, thang đo chính thức được hoàn chỉnh để thực hiện quy trình thiết kế bảng khảo sát ở bước tiếp theo.

3.2. Thiết kế nghiên cứu định lượng

Bao gồm việc **xây dựng bảng** khảo sát, **thu thập dữ liệu**, phân tích dữ liệu nghiên cứu giai đoạn sơ bộ. Phân tích dữ liệu nghiên cứu được thực hiện thông qua 02 phần mềm SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) và mô hình cấu trúc tuyến tính SEM (Structural Equation Modeling), với kỹ thuật phân tích mô hình phương trình cấu trúc bình phương tối thiểu một phần (PLS-SEM). Phân tích PLS-SEM gồm hai phần: (1) đánh giá mô hình đo lường và (2) đánh giá mô hình cấu trúc. Việc đánh giá mô hình đo lường để xem xét độ tin cậy của thang đo. Các thang đo sẽ được kiểm tra độ tin cậy, giá trị hội tụ và giá trị phân biệt. Việc đánh giá mô hình cấu trúc bao gồm 4 bước: (1) đánh giá hiện tượng đa cộng tuyến của mô hình cấu trúc; (2) đánh giá mức ý nghĩa và sự liên quan của các mối liên hệ trong mô hình cấu trúc; (3) đánh giá độ phù hợp của mô hình (R^2 , Q^2 và chỉ số SRMR) và (4) Kiểm tra mối quan hệ trung gian và mối quan hệ điều tiết. Việc đánh giá mô hình cấu trúc bao gồm 4 bước: Bước 1: Kiểm tra vấn đề đa cộng tuyến trong mô hình cấu trúc; Bước 2: Kiểm tra mức ý nghĩa và sự liên quan của các mối quan hệ trong mô hình cấu trúc; Bước 3: Kiểm tra độ phù hợp của mô hình (R^2 , Q^2 , SRMR); Bước 4: Đánh giá mối quan hệ trung gian và mối quan hệ điều tiết. Nghiên cứu sử dụng phương pháp phân tích đa nhóm (Multigroup Analysis – MGA) để đánh giá ảnh hưởng của biến điều tiết trong mô hình nghiên cứu.

3.3. Nghiên cứu định lượng sơ bộ

Nghiên cứu định lượng sơ bộ được tiến hành sau khi các thang đo được hoàn thiện từ kết quả nghiên cứu định tính, xây dựng bảng khảo sát và tiến hành thu thập dữ liệu. Trong số 400 mẫu khảo sát phát đi đã thu về 312 mẫu đạt yêu cầu để đưa vào phân tích định lượng sơ bộ. Kết quả phân tích định lượng sơ bộ cho thấy các biến quan sát có hệ số tin cậy Cronbach' alpha đều lớn hơn 0,8, nghĩa là tất cả các cấu trúc đều đạt độ tin cậy tốt. Hệ số tải ngoài của các nhân tố dao động từ 0,758 đến 0,932, đều cao hơn ngưỡng tiêu chuẩn cho phép là 0,7, chứng tỏ sự phù hợp của các chỉ báo trong việc đo lường khái niệm nghiên cứu. Ngoài ra, giá trị độ tin cậy tổng hợp cho tất cả các chỉ số đều lớn hơn 0,7 (Henseler & Sarstedt, 2015) thể hiện các thang đo đáng tin cậy. Bên cạnh đó, giá trị AVE đều cao hơn 0,5 (Chin, 1998; Hock & Ringle, 2010), chứng minh các cấu trúc đều đạt giá trị hội tụ tốt. Theo tiêu chí Fornell-Larcker cho thấy căn bậc hai của AVE lớn hơn giá trị hệ số tương quan trong cột và hàng chứa nó, do đó các thang đo đạt giá trị phân biệt. Hơn nữa, mỗi cấu trúc có chỉ số HTMT đều thấp hơn 0,9, dao động từ 0,574 đến 0,842. Vì vậy, có thể kết luận rằng các thang đo trong mô hình nghiên cứu đều đạt độ tin cậy và có giá trị tốt.

CHƯƠNG 4. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

4.1. Kết quả mẫu khảo sát

4.1.1. Kết quả thống kê đặc điểm nhân khẩu học

Số lượng mẫu khảo sát phát ra và gửi đi là 1.500 bảng, kết quả thu về được 1.388 bảng (đạt tỷ lệ phản hồi 92,5%), trong đó có 1.243 phản hồi đạt yêu cầu để đưa vào phân tích (đạt tỷ lệ 89,6%). Trong số 1.243 đáp viên có 504 người là nam (chiếm 40,5%), còn lại là nữ. Đáp viên thuộc nhóm tuổi từ 25-30 chiếm tỷ trọng cao nhất là 39,8% (495 người), tiếp theo là nhóm tuổi từ 31-35 tuổi, chiếm 26,3% (327 người), nhóm tuổi từ 36 đến 40 tuổi chiếm 15% (186 người). Về ngành học, hầu hết đáp viên đang theo học Ngành Kinh doanh - Quản lý (chiếm 52,1%) với số lượng 648 người, trong khi đó có 383 người đang học ngành Tài chính - Ngân hàng - Bảo hiểm (chiếm 30,8%), nhóm ngành Kế toán - Kiểm toán chiếm 6,6% với 82 người, có 98 người đang theo học ngành Công nghệ thông tin - Máy tính (7,9%), còn lại là ngành Điện - Điện tử - Viễn thông (2,6%). Về kinh nghiệm làm việc, cao nhất là số người có kinh nghiệm làm việc từ 6 đến 10 năm với 479 người (chiếm 38,5%), tiếp theo có 391 người có kinh nghiệm làm việc từ 1 đến 5 năm, và có 258 người trả lời có kinh nghiệm làm việc từ 11 đến 15 năm, số người làm việc dưới 1 năm tương đối ít là 112 người, ít nhất là chỉ có 3 người có kinh nghiệm làm việc trên 15 năm. Số người trả lời gia đình không có nền tảng kinh doanh là 571 người (chiếm 45,9%), như vậy số người cho biết gia đình có nền tảng kinh doanh chiếm tỷ lệ cao hơn với 54,1%, tức 672 người..

4.1.2. Kiểm tra sai lệch phương pháp chung

Việc đánh giá sai lệch phương pháp chung (Common Method Bias - CMB) nhằm đảm bảo tính toàn vẹn cũng như tính hợp lệ của kết quả nghiên cứu (Kock và cộng sự, 2021). Kiểm định phân tích nhân tố khám phá của Harman cho thấy rằng nếu giải pháp chưa xoay (bao gồm tất cả các mục đã đo) tạo ra một nhân tố chiếm hơn 50% phương sai, thì có sự sai lệch phương pháp chung (Fuller và cộng sự, 2016). Kết quả phân tích cho thấy yếu tố chung duy nhất chỉ giải thích 43,113% tổng phương sai, dưới ngưỡng 50%. Điều này chứng tỏ dữ liệu nghiên cứu không bị ảnh hưởng bởi sai lệch phương pháp chung, từ đó củng cố độ tin cậy cho các phân tích tiếp theo.

4.2. Kiểm định mô hình đo lường

4.2.1. Đánh giá độ tin cậy của thang đo

Kết quả cho thấy hệ số Cronbach' alpha của mỗi thang đo đều lớn hơn 0.8, nghĩa là tất cả các cấu trúc đều đạt độ tin cậy tốt. Hệ số tải ngoài (Outer Loading) các nhân tố dao động từ 0,701 đến 0,929, đều cao hơn ngưỡng tiêu chuẩn cho phép là 0,7, chứng tỏ sự phù hợp của các chỉ báo trong việc đo lường khái niệm nghiên cứu. Ngoài ra, nghiên cứu còn sử dụng độ tin cậy tổng hợp (CR) để đánh giá độ tin cậy nhất quán nội bộ. Kết quả phân tích cho thấy giá trị độ tin cậy tổng hợp cho tất cả các chỉ số dao động từ 0,839 đến 0,945, đều lớn hơn 0,7 (Henseler & Sarstedt, 2015), thể hiện các thang đo đáng tin cậy và đạt độ tin cậy nhất quán bên trong.

4.2.2. Đánh giá giá trị hội tụ

Kết quả phân tích phương sai trích trung bình (AVE) được sử dụng để đánh giá giá trị hội tụ của các thang đo. Theo đó, giá trị AVE cho mỗi cấu trúc phải lớn hơn 0,5 (Wong 2013; Hock & Ringle, 2010; Chin, 1998). Kết quả

cho thấy giá trị AVE của mỗi thang đo đều lớn hơn 0.5 (dao động từ 0,648 đến 0,849), chứng minh rằng các cấu trúc đều đạt giá trị hội tụ tốt.

4.2.3. Đánh giá giá trị phân biệt

Kết quả đánh giá tiêu chí Fornell-Larcker cho thấy căn bậc hai của AVE lớn hơn giá trị hệ số tương quan trong cột và hàng chứa nó, do đó các thang đo đạt giá trị phân biệt. Hơn nữa, mỗi cấu trúc có chỉ số HTMT đều thấp hơn 0,9. Do đó, có thể kết luận rằng các thang đo trong mô hình nghiên cứu đều đạt độ tin cậy và có giá trị tốt.

4.3. Kiểm định mô hình cấu trúc

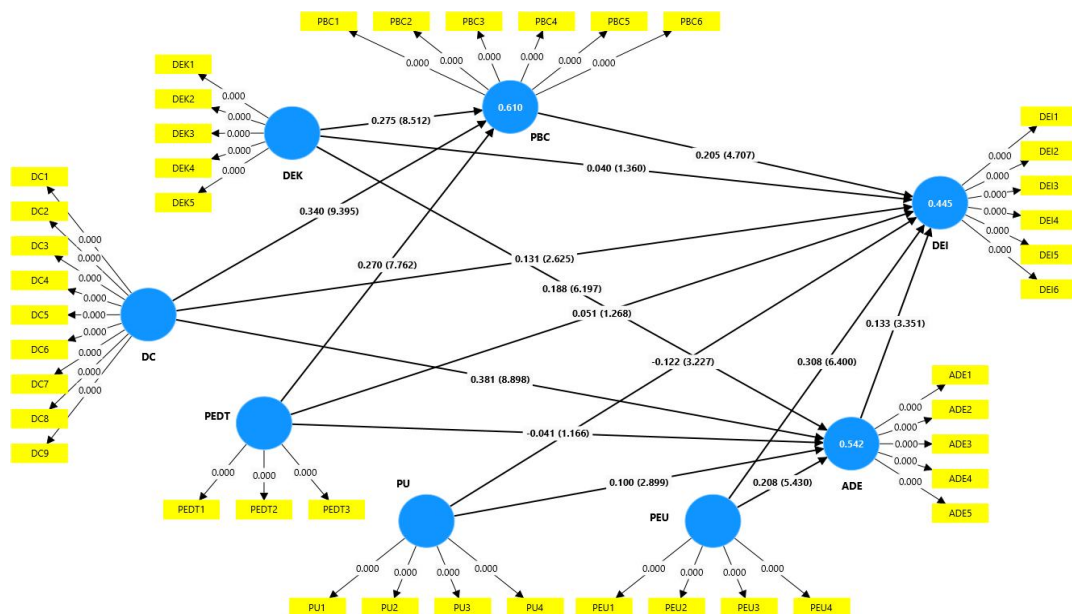
4.3.1. Đánh giá vấn đề đa cộng tuyến

Nghiên cứu kiểm tra vấn đề đa cộng tuyến cho các cấu trúc sử dụng hệ số phương sai (VIF) phóng đại. Theo Lowry và Gaskin (2014), tồn tại vấn đề đa cộng tuyến giữa các biến ngoại sinh tương ứng và các biến nội sinh. Theo Hair và cộng sự (2019), khi $0.2 < VIF < 5$ sẽ không xảy ra vấn đề đa cộng tuyến.

4.3.2. Đánh giá mối quan hệ trong mô hình cấu trúc

Thái độ đối với khởi nghiệp CNS tác động trực tiếp đến ý định khởi nghiệp CNS ($\beta = 0,133$, $p = 0,001$), đồng thời Nhận thức kiểm soát hành vi có tác động trực tiếp đến ý định khởi nghiệp CNS ($\beta = 0,205$, $p = 0,000$). Tại mức ý nghĩa 5%, các giả thuyết H1, H2, H3, H3a, H3b, H4a, H4b, H5b, H6, H7 đều được chấp nhận, do giá trị p đều nhỏ hơn 0.05. Giả thuyết H1 và H2 được chấp nhận. Năng lực CNS tác động trực tiếp tích cực đến Thái độ đối với khởi nghiệp CNS ($\beta = 0,381$, $p = 0,000$), nhận thức kiểm soát hành vi ($\beta = 0,340$, $p = 0,000$) và ý định khởi nghiệp CNS ($\beta = 0,131$, $p = 0,009$). Như vậy giả thuyết H3, H3a và H3b đều được chấp nhận. Kiến thức về khởi nghiệp CNS tác động tích cực trực tiếp đến Thái độ đối với khởi nghiệp CNS ($\beta = 0,118$, $p = 0,000$), nhận thức kiểm soát hành vi ($\beta = 0,275$, $p = 0,000$). Cho nên các giả thuyết H4a và H4b được chấp nhận. Trải nghiệm CNS tác động tích cực đến nhận thức kiểm soát hành vi ($\beta = 0,270$, $p = 0,000$). Giả thuyết H5b được chấp nhận. Nhận thức tính hữu ích của công nghệ tác động trực tiếp đến Thái độ đối với khởi nghiệp CNS ($\beta = 0,100$, $p = 0,004$) và ý định khởi nghiệp CNS ($\beta = -0,122$, $p = 0,001$). Vì vậy, các giả thuyết H6 và H6a được chấp nhận. Nhận thức tính dễ sử dụng của công nghệ tác động trực tiếp đến Thái độ đối với khởi nghiệp CNS ($\beta = 0,207$, $p = 0,000$) và ý định khởi nghiệp CNS ($\beta = 0,308$, $p = 0,000$). Vì vậy, các giả thuyết H7 và H7a được chấp nhận. Riêng các giả thuyết H4 ($p = 0,174$), H5 ($p = 0,205$) và H5a ($p = 0,244$) có giá trị p-value $> 0,05$. Do vậy, bác bỏ các giả thuyết H4, H5 và H5a.

Các hệ số tác động đều mang dấu dương, chứng tỏ quan hệ tác động trong mô hình là thuận chiều. Ngoại trừ hệ số tác động PU $\rightarrow$ DEI mang dấu âm ($\beta = -0,122$) chứng tỏ tác động ngược chiều của cảm nhận tính hữu ích lên ý định khởi nghiệp CNS. Đánh giá mức độ tác động của biến độc lập lên biến phụ thuộc bằng hệ số tác động (f^2). Theo đó, tác động của các biến độc lập lên biến phụ thuộc là yếu (0,02) hoặc mạnh (trên 0,35) (Hair và cộng sự, 2022). Mức động tác động lên biến DEI bởi các yếu tố theo thứ tự từ mạnh đến yếu là: PEU (0,308) $>$ PBC (0,205) $>$ ADE (0,133) $>$ DC (0,131) $>$ PU (0,122). Tương tự như vậy, mức độ tác động các yếu tố lên biến ADE lần lượt từ mạnh đến yếu là: DC (0,318) $>$ PEU (0,208) $>$ DEK (0,188) $>$ PU (0,100), mức độ tác động các yếu tố lên biến PBC lần lượt là: DC (0,340) $>$ DEK (0,275) $>$ PEDT (0,270).



Hình 4.1. Kết quả phân tích PLS-SEM của mô hình nghiên cứu

4.3.3. Đánh giá độ phù hợp của mô hình nghiên cứu

4.3.3.1. Hệ số xác định R^2

Trong mô hình nghiên cứu có 03 biến phụ thuộc: (1) Ý định khởi nghiệp CNS, (2) Thái độ đối với khởi nghiệp và (3) Nhận thức kiểm soát hành vi. Kết quả cho thấy R^2 hiệu chỉnh của ADE là 0,540 thể hiện các nhân tố trong mô hình (bao gồm Năng lực CNS, Sự hiểu biết khởi nghiệp CNS, Trải nghiệm CNS, Nhận thức tính hữu ích và nhận thức tính dễ sử dụng) giải thích được 54,0% biến thiên của biến phụ thuộc Thái độ đối với khởi nghiệp; R^2 hiệu chỉnh của DEI là 0,442 thể hiện các nhân tố trong mô hình (bao gồm Năng lực CNS, Sự hiểu biết khởi nghiệp CNS, Trải nghiệm CNS, Thái độ đối với khởi nghiệp, Nhận thức kiểm soát hành vi, Cảm nhận tính hữu ích và Cảm nhận tính dễ sử dụng) giải thích được 44,2% biến thiên của biến phụ thuộc Ý định khởi nghiệp CNS; R^2 hiệu chỉnh của PBC là 0,609 thể hiện các nhân tố trong mô hình (bao gồm Năng lực CNS, Sự hiểu biết khởi nghiệp CNS) giải thích được 60,9% biến thiên của biến phụ thuộc Nhận thức kiểm soát hành vi. Cho nên kết luận rằng mô hình nghiên cứu là phù hợp.

4.3.3.2. Đánh giá sự liên quan của dự báo Q^2

Kết quả thể hiện giá trị Q^2 của các biến phụ thuộc đều lớn hơn 0. Theo đó, nhân tố Nhận thức kiểm soát hành vi có giá trị Q^2 cao nhất (0,607). Tiếp đến là Thái độ đối với hành vi (0,536) và cuối cùng và ý định khởi nghiệp CNS với giá trị $Q^2 = 0,408$. Như vậy chứng tỏ sự liên quan dự báo của mô hình nghiên cứu đến các biến tiềm ẩn nội sinh. Hơn nữa, giá trị Q^2 đều lớn hơn 0,35 (Hair và cộng sự, 2017). Vì vậy, mô hình nghiên cứu mang lại hiệu suất dự báo cao.

4.3.3.3. Đánh giá hệ số SRMR

Kết quả cho thấy hệ số SRMR thấp hơn ngưỡng 0.08 (Hair và cộng sự, 2021; Hu và Bentler, 1999), chứng tỏ sự phù hợp của mô hình nghiên cứu.

Như vậy, qua phân tích các chỉ số liên quan về tính phù hợp của mô hình có thể kết luận khả năng dự đoán mạnh mẽ của mô hình, đánh dấu mô hình vừa đáng tin cậy vừa có giá trị đối với phạm vi của nghiên cứu này.

4.4. Kiểm định mối quan hệ trung gian

Kết quả phân tích đã khẳng định mối quan hệ gián tiếp giữa thái độ đối với khởi nghiệp CNS và nhận thức kiểm soát hành vi đối với ý định khởi nghiệp CNS.

Các giả thuyết H8-H15 được chấp nhận với $p\text{-value} < 0.05$ tại mức ý nghĩa 5%. Đồng thời, với tại mức ý nghĩa 5%, giả thuyết H12 bị bác bỏ do giá trị $p\text{-value} = 0.283 (> 0.05)$. Do vậy có thể kết luận rằng Thái độ đối với khởi nghiệp CNS làm trung gian cho mối quan hệ giữa Kiến thức về khởi nghiệp CNS, Năng lực về CNS, Nhận thức tính hữu ích và Nhận thức tính dễ sử dụng của công nghệ với ý định khởi nghiệp CNS. Tương tự, Nhận thức kiểm soát hành vi làm trung gian cho mối quan hệ giữa Sự hiểu biết về khởi nghiệp CNS, Trải nghiệm CNS, Năng lực về CNS với ý định khởi nghiệp CNS. Bên cạnh đó, Thái độ đối với khởi nghiệp CNS không đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ tác động giữa Trải nghiệm CNS và Ý định khởi nghiệp CNS.

4.5. Kiểm định mối quan hệ điều tiết

Trước khi thực hiện phân tích MGA, nghiên cứu thực hiện thủ tục kiểm tra tính bất biến đo lường của mô hình đo lường tổng hợp, được gọi là phân tích MICOM bằng quy trình ba bước, bao gồm: (1) đánh giá bất biến cấu hình; (2) thiết lập bất biến thành phần, và (3) kiểm tra bất biến trung bình và phương sai.

Bước 1 bất biến cấu hình trong SmartPLS 4 sẽ hiển nhiên được xác lập (Cheah & cộng sự, 2020), do cả hai nhóm đều sử dụng cùng mô hình đo lường, cùng chỉ số và quy trình ước lượng trong SmartPLS. Do đó, điều kiện về bất biến cấu hình được đảm bảo. Kết quả phân tích MICOM bước 2 thể hiện sự bất biến về mặt thành phần giữa các nhóm nền tảng gia đình đối với các chỉ báo. Giá trị hoán vị của tất cả các khái niệm hầu hết đều lớn hơn mức ý nghĩa 0,05, trừ biến PBC. Điều này chứng minh bất biến thành phần được xác lập. Tại bước 3a của phân tích MICOM đánh giá sự tương đương về trung bình của các biến đo lường giữa các nhóm. Kết quả cho thấy sự khác biệt ban đầu một số biến nằm trong khoảng tin cậy được tạo từ phép hoán vị, bao gồm biến DC (0,094) nằm trong khoảng tin cậy từ $[-0,092 - 0,100]$, biến DEK (-0.068) nằm trong khoảng tin cậy từ $[-0,086 - 0,092]$, PEDT (0,078) nằm trong khoảng tin cậy từ $[-0,086 - 0,097]$. Điều này cho thấy không tồn tại sự khác biệt có ý nghĩa về mặt thống kê về giá trị trung bình của các chỉ báo (DC, DEK, PEDT) giữa các nhóm nền tảng gia đình, thỏa điều kiện về bất biến giá trị trung bình, các biến còn lại thì không đạt. Bước 3b kiểm tra sự bất biến về phương sai giữa các nhóm. Kết quả cho thấy giá trị chênh lệch phương sai ban đầu của các biến hầu hết nằm trong khoảng tin cậy thu được từ kiểm định hoán vị, ngoại trừ biến DEK. Như vậy có thể khẳng định phương sai của hầu hết các biến đo lường là tương đương nhau giữa các nền tảng gia đình, thỏa điều kiện bất biến phương sai. Kết quả phân tích MICOM cho thấy một phần các cấu trúc đạt tương đương giữa các nhóm, mô hình đạt tính bất biến đo lường một phần. Điều này chứng tỏ mô hình và dữ liệu vẫn đảm bảo tính hợp lệ để tiến hành phân tích cấu trúc đa nhóm MGA (Hair và cộng sự, 2017).

Kết quả phân tích MGA cho thấy có sự khác biệt đáng kể trong mối quan hệ giữa Thái độ đối với ý định khởi nghiệp CNS, giữa Nhận thức tính dễ sử dụng của công nghệ với ý định khởi nghiệp CNS, giữa hai nhóm có nền tảng gia đình khác nhau. Cụ thể, đối với mối quan hệ giữa Thái độ đối với ý định khởi nghiệp CNS, sự khác biệt hệ số

đường dẫn giữa nhóm có nền tảng gia đình kinh doanh và nhóm không có nền tảng này là 0,155, với giá trị p (2-tailed) là 0,015 ($<0,05$). Hơn nữa, hệ số tác động của ADE đến DEI của nhóm có nền tảng gia đình kinh doanh ($\beta = 0,180$) cao hơn nhóm không có nền tảng này ($\beta = 0,025$), và sự khác biệt này có ý nghĩa thống kê. Điều này cho thấy đối với các cá nhân có nền tảng gia đình kinh doanh thì thái độ đối với ý định khởi nghiệp CNS sẽ mạnh hơn đối với nhóm không có nền tảng gia đình kinh doanh. Như vậy biến nền tảng gia đình kinh doanh điều tiết mối quan hệ giữa thái độ đối với ý định khởi nghiệp CNS. Cho nên nghiên cứu chấp nhận giả thuyết H16.

Mối quan hệ giữa nhận thức tính dễ sử dụng (PEU) và ý định khởi nghiệp CNS khác biệt rất rõ. Ở nhóm không có nền tảng gia đình kinh doanh ($\beta = 0,440$) tác động mạnh hơn nhóm có nền tảng gia đình kinh doanh ($\beta = 0,120$). Điều này gợi ý rằng nhóm có nền tảng gia đình kinh doanh có xu hướng đề cao sự đơn giản, mức độ của sự dễ dàng áp dụng công nghệ trong các quyết định khởi nghiệp. Như vậy biến nền tảng gia đình kinh doanh điều tiết mối quan hệ giữa nhận thức tính dễ sử dụng đối với ý định khởi nghiệp CNS. Do vậy, giả thuyết H21 được chấp nhận.

Các mối quan hệ còn lại không có sự khác biệt đáng kể do hệ số $p > 0,05$, do đó nền tảng gia đình không đóng vai trò điều tiết các mối quan hệ này. Do đó, các giả thuyết H17-H22 bị bác bỏ.

4.6. Thảo luận kết quả nghiên cứu

4.6.1. Kết quả về các mối quan hệ trực tiếp

Giả thuyết H1 và H2 được chấp nhận khi nghiên cứu đã chứng minh được Thái độ đối với khởi nghiệp và Nhận thức kiểm soát hành vi tác động tích cực đến ý định khởi nghiệp CNS. Nghiên cứu không chấp nhận giả thuyết H3 khi chứng minh Sự hiểu biết về khởi nghiệp CNS không tác động trực tiếp đến ý định khởi nghiệp CNS. Bên cạnh đó, giả thuyết H3a và H3b được chấp nhận khi kết quả cho thấy Sự hiểu biết khởi nghiệp có tác động trực tiếp đến thái độ và nhận thức kiểm soát hành vi. Tiếp theo, nghiên cứu chấp nhận giả thuyết H4 về năng lực CNS có tác động tích cực đến ý định khởi nghiệp CNS. Đồng thời, các giả thuyết H4a và H4b được chấp nhận khi năng lực CNS cũng có tác động tích cực đến thái độ và nhận thức kiểm soát hành vi. Ngược lại, nghiên cứu bác bỏ giả thuyết H5 và H5a về trải nghiệm CNS không ảnh hưởng đến nhận thức và ý định khởi nghiệp CNS. Ngoài ra, nghiên cứu chấp nhận giả thuyết H6 và H7 khi đã chứng minh hai thành tố của hành vi chấp nhận công nghệ (nhận thức về tính hữu ích và nhận thức về tính dễ sử dụng) đều có tác động đến ý định khởi nghiệp CNS. Hơn nữa, nghiên cứu khám phá tác động ngược chiều của nhận thức tính hữu ích lên ý định khởi nghiệp CNS (hệ số tác động mang dấu âm). Đây được xem là một trong những khám phá mới của nghiên cứu.

4.6.2. Kết quả mối quan hệ trung gian

Nghiên cứu chấp nhận các giả thuyết H8 và H9 về vai trò trung gian của thái độ đối với khởi nghiệp và nhận thức kiểm soát hành vi trong mối quan hệ tác động của Sự hiểu biết về khởi nghiệp CNS với ý định khởi nghiệp CNS. Các giả thuyết H10 và H11 được chấp nhận về vai trò trung gian của thái độ đối với khởi nghiệp và nhận thức kiểm soát hành vi trong mối quan hệ tác động của năng lực CNS với ý định khởi nghiệp CNS. Đồng thời, nghiên cứu cũng chấp nhận giả thuyết H13 về nhận thức kiểm soát hành vi đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa Trải nghiệm công nghệ và ý định khởi nghiệp CNS. Ngược lại, nghiên cứu bác bỏ giả thuyết H12 vì thái độ đối với khởi nghiệp không đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa trải nghiệm công nghệ và ý định khởi nghiệp CNS. Bên

cạnh đó, nghiên cứu cũng chấp nhận các giả thuyết H14 và H15 về vai trò trung gian của thái độ đối với khởi nghiệp trong mối quan hệ giữa nhận thức về tính hữu ích và tính dễ sử dụng của công nghệ đến ý định khởi nghiệp CNS. Vai trò trung gian của ADE vì thế nhấn mạnh tầm quan trọng của yếu tố cảm xúc – thái độ trong quá trình ra quyết định khởi nghiệp CNS, bổ sung cho các mô hình lý thuyết truyền thống vốn tập trung nhiều vào yếu tố nhận thức.

4.6.3. Kết quả vai trò điều tiết của nền tảng gia đình

Kết quả nghiên cứu cho thấy nền tảng gia đình kinh doanh (FFB) có vai trò điều tiết mối quan hệ giữa thái độ và ý định khởi nghiệp CNS, do đó nghiên cứu chấp nhận giả thuyết H16. Mặt khác, nền tảng gia đình kinh doanh có vai trò điều tiết mối quan hệ giữa Nhận thức về tính dễ sử dụng của công nghệ đối với ý định khởi nghiệp CNS, do đó nghiên cứu chấp nhận giả thuyết H21. Mặt khác, nghiên cứu bác bỏ các giả thuyết H17, H18, H19, và H20 về nền tảng gia đình kinh doanh không có vai trò điều tiết các mối quan hệ giữa Nhận thức kiểm soát hành vi, Năng lực CNS, Kiến thức về khởi nghiệp CNS, và Trải nghiệm CNS đối với ý định khởi nghiệp CNS. Do đó, nền tảng gia đình kinh doanh không còn là yếu tố khuếch đại hay làm suy giảm ảnh hưởng của năng lực và trải nghiệm công nghệ đến YĐKN. Bên cạnh đó, nghiên cứu cũng bác bỏ giả thuyết H22 về vai trò điều tiết của nền tảng gia đình kinh doanh đối với mối quan hệ giữa Nhận thức tính hữu ích của công nghệ đối với ý định khởi nghiệp CNS. Cuối cùng, nền tảng gia đình kinh doanh thường ảnh hưởng mạnh đến yếu tố thái độ và định hướng giá trị nghề nghiệp, hơn là năng lực hay kỹ năng công nghệ.

CHƯƠNG 5. KẾT LUẬN VÀ HÀM Ý QUẢN TRỊ

5.1. Kết luận

Nghiên cứu về ý định khởi nghiệp đã trở thành chủ đề thu hút sự quan tâm của giới học giả nhưng rất ít tài liệu về ý định khởi nghiệp CNS. Kết quả từ nghiên cứu này đóng góp vào nguồn dữ liệu khai thác ý định khởi nghiệp CNS bằng cách nhấn mạnh tác động của các yếu tố ở cấp độ cá nhân, bao gồm năng lực CNS và trải nghiệm CNS. Do đó, nghiên cứu đã ứng dụng TPB kết hợp TAM để giải thích cơ chế dẫn đến việc hình thành ý định thành lập một doanh nghiệp hoạt động trên nền tảng CNS, và chứng minh bằng thực nghiệm rằng năng lực CNS và Sự hiểu biết về khởi nghiệp CNS đóng vai trò tác động tích cực đến thái độ đối với ý định và nhận thức kiểm soát hành vi. Bên cạnh đó, nhận thức tính hữu ích và nhận thức về tính dễ sử dụng có vai trò quan trọng trong việc định hình ý định khởi nghiệp CNS. Đây được xem là những yếu tố quyết định quan trọng của ý định khởi nghiệp. Kết quả này có ý nghĩa rất quan trọng từ góc độ hành vi ý định vì chúng cho thấy rằng năng lực CNS và sự hiểu biết là các yếu tố quyết định quan trọng về mặt chiến lược đối với việc ra quyết định kinh doanh.

Những phát hiện trên có một số ý nghĩa hữu ích về mặt cả lý thuyết và thực tiễn, mở rộng tài liệu tham khảo về khởi nghiệp bằng cách nghiên cứu ý định khởi nghiệp CNS. Nghiên cứu cũng giúp phát hiện vai trò của sự hiểu biết khởi nghiệp và năng lực trong việc định hình ý định nghề nghiệp kinh doanh CNS thông qua việc phát triển một mô hình ý định tích hợp dựa trên TPB và TAM. Kết quả xác nhận tác động mạnh mẽ của thái độ và nhận thức kiểm soát hành vi đối với ý định khởi nghiệp CNS của người học. Kết quả của nghiên cứu đã chỉ ra mức độ ảnh hưởng của các tiền đề khác nhau của ý định khởi nghiệp CNS. Trong số hai tiền đề của TPB được đưa vào mô hình, nhận thức kiểm soát hành vi và thái độ đóng vai trò quan trọng đối với việc dự đoán ý định khởi nghiệp CNS. Bên cạnh đó mối quan

hệ trung gian của thái độ và nhận thức kiểm soát hành vi cũng được chứng minh đối với việc hình thành ý định khởi nghiệp CNS thông qua các yếu tố truyền dẫn khác. Hơn nữa, hai thành tố của TAM cũng đã chứng minh vai trò trong việc thúc đẩy ý định khởi nghiệp CNS, theo đó cảm nhận về tính hữu ích có tác động ngược chiều lên ý định. Do đó, có thể việc đưa ra quyết định về sự nghiệp kinh doanh liên quan đến CNS của người học có tầm quan trọng nếu dựa vào tính hữu ích của công nghệ có thể phản tác dụng. Ngoài ra, nền tảng gia đình kinh doanh đóng vai trò điều tiết quan trọng đối với mối quan hệ giữa thái độ đối ý định khởi nghiệp CNS, giữa nhận thức về tính dễ sử dụng của công nghệ đối với ý định khởi nghiệp CNS. Điều này cũng chứng minh xuất thân gia đình kinh doanh làm nền tảng vững chắc cho việc định hình thái độ mạnh mẽ đối với ý định so với đối tượng không có nền tảng này.

5.2. Đóng góp của luận án

5.2.1. Đóng góp về mặt lý luận

Thứ nhất, nghiên cứu vận dụng và tích hợp hai mô hình lý thuyết nền tảng là Mô hình Chấp nhận công nghệ và Lý thuyết hành vi có kế hoạch vào trong một mô hình nghiên cứu thống nhất nhằm giải thích ý định khởi nghiệp CNS. Sự tích hợp này đã khắc phục phần nào các hạn chế của từng mô hình đơn lẻ và nâng cao khả năng giải thích hành vi trong bối cảnh đặc thù của thời đại chuyển đổi số.

Thứ hai, nghiên cứu đã kiểm định thực nghiệm mối quan hệ giữa các biến trong mô hình kết hợp, như nhận thức về tính hữu ích, nhận thức tính dễ sử dụng của công nghệ, thái độ đối với khởi nghiệp, nhận thức kiểm soát hành vi, sự hiểu biết về khởi nghiệp, năng lực và trải nghiệm CNS, từ đó làm rõ cơ chế tác động lẫn nhau giữa các yếu tố này trong việc hình thành ý định khởi nghiệp CNS.

Thứ ba, nghiên cứu góp phần bổ sung bằng chứng thực nghiệm trong lĩnh vực khởi nghiệp CNS tại Việt Nam – một thị trường đang có sự phát triển nhanh chóng về công nghệ nhưng còn thiếu các nghiên cứu học thuật chuyên sâu. Qua đó, luận án góp phần thu hẹp khoảng cách giữa lý thuyết quốc tế và bối cảnh địa phương, đồng thời tạo tiền đề cho việc xây dựng các mô hình lý thuyết đặc thù phù hợp với thực tiễn trong nước.

Thứ tư, nghiên cứu kiểm tra và góp phần cung cấp thêm bằng chứng về mối quan hệ trung gian và điều tiết của các tiền đề thuộc mô hình hành vi có kế hoạch là nhận thức kiểm soát hành vi và thái độ đối với khởi nghiệp trong bối cảnh khởi nghiệp CNS mà vẫn còn thiếu vắng trong các nghiên cứu trước đây. Đồng thời, nghiên cứu cũng góp phần củng cố thêm kết quả tác động của các yếu tố thuộc về công nghệ như năng lực về CNS có tác động tích cực đến ý định khởi nghiệp CNS mà các nghiên cứu trước đây chưa làm sáng tỏ.

Thứ năm, hầu hết đối tượng nghiên cứu trước đây về YĐKN là sinh viên. Nghiên cứu này bổ sung vào nguồn dữ liệu về đối tượng nghiên cứu là người học bậc sau đại học, những người đã có kinh nghiệm thực tiễn và hoàn toàn ý thức được về việc lựa chọn con đường sự nghiệp trong tương lai.

5.2.2. Đóng góp về mặt thực tiễn

Thứ nhất, kết quả nghiên cứu giúp nhận diện rõ các yếu tố cốt lõi ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp CNS của cá nhân, từ đó cung cấp cơ sở khoa học để xây dựng các chương trình đào tạo, tư vấn, hay hỗ trợ khởi nghiệp, đặc biệt trong các cơ sở giáo dục đại học, trung tâm đổi mới sáng tạo, và các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp.

Thứ hai, thông qua việc phân tích vai trò của yếu tố công nghệ (theo mô hình TAM) và yếu tố tâm lý – xã hội (theo TPB), nghiên cứu giúp các nhà hoạch định chính sách hiểu rõ hơn nhu cầu và rào cản mà những cá nhân khởi nghiệp gặp phải khi tiếp cận hoạt động khởi nghiệp CNS.

Thứ ba, kết quả nghiên cứu cũng có thể được sử dụng làm cơ sở tham chiếu cho các doanh nghiệp, tổ chức trung gian hoặc nhà đầu tư trong việc thiết kế các chương trình hỗ trợ, vườn ươm, hoặc cố vấn khởi nghiệp CNS sao cho phù hợp với tâm lý và kỳ vọng của các nhà khởi nghiệp tiềm năng.

5.3. Hàm ý quản trị

5.3.1. Hàm ý từ kết quả kiểm định vai trò tác động của thái độ tích cực đối với khởi nghiệp và nhận thức kiểm soát hành vi

Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng thái độ tích cực đối với khởi nghiệp và nhận thức kiểm soát hành vi có ảnh hưởng đáng kể đến ý định khởi nghiệp CNS. Do đó, các hàm ý quản trị cần tập trung vào việc định hình nhận thức, nâng cao năng lực và tạo môi trường thuận lợi nhằm thúc đẩy hành vi khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ. Giáo dục khởi nghiệp có thể thiết kế các nhiệm vụ và hoạt động học tập đặc biệt tập trung vào việc giúp sinh viên làm quen với các quan điểm tư duy thiết kế và phương pháp khởi nghiệp tinh gọn (Mir và cộng sự, 2023).

Kết quả nghiên cứu chỉ ra thái độ tích cực đối với khởi nghiệp, nhận thức kiểm soát hành vi và năng lực CNS có ảnh hưởng tích cực đáng kể đến ý định khởi nghiệp CNS. Do vậy, việc đầu tiên là các cơ sở giáo dục cần tăng cường nhận thức và kiến thức cơ bản về khởi nghiệp cho sinh viên.

5.3.2. Hàm ý từ kết quả kiểm định vai trò tác động của nhận thức tính hữu ích và nhận thức tính dễ sử dụng của công nghệ

Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy rằng nhận thức về tính hữu ích (PU) không có tác động tích cực đến nhận thức kiểm soát hành vi (PBC). Điều này hàm ý rằng việc nâng cao nhận thức về lợi ích công nghệ, dù cần thiết, là chưa đủ để thúc đẩy hành vi khởi nghiệp nếu thiếu đi các điều kiện hỗ trợ về năng lực, kỹ năng và môi trường thực tiễn. Nhận thức về tính hữu ích cũng là yếu tố quan trọng thúc đẩy YĐKN. Vì vậy, các nhà quản lý cần tập trung vào việc giáo dục và đẩy mạnh truyền thông về lợi ích mà công nghệ mang lại cho các doanh nghiệp khởi nghiệp. Nhận thức về tính hữu ích và tính dễ sử dụng của công nghệ đóng vai trò quan trọng trong việc định hình tư duy và ý định khởi nghiệp CNS. Do đó, việc chú trọng trao dồi kiến thức bổ trợ và Kỹ năng thực hành các loại công nghệ trong hệ thống giáo dục đại học là cần thiết. Khi công nghệ số đang định hình lại nền kinh tế toàn cầu, việc thúc đẩy ý định khởi nghiệp CNS trong sinh viên đã trở thành một mục tiêu giáo dục cấp bách (Liang và cộng sự, 2025). Các tổ chức giáo dục, đặc biệt là các trường đại học, cần chú trọng đến việc cải thiện và phát triển loại kiến thức và kỹ năng liên quan đến công nghệ.

5.3.3. Hàm ý từ kết quả kiểm định vai trò tác động của Sự hiểu biết về khởi nghiệp

Nghiên cứu đã chứng minh vai trò tác động của sự hiểu biết về khởi nghiệp đối với thái độ và nhận thức kiểm soát hành vi, qua đó tác động gián tiếp lên ý định khởi nghiệp CNS. Điều này ngụ ý rằng các sáng kiến liên quan đến giáo dục nên cân nhắc vấn đề này để thúc đẩy sự xuất hiện của hoạt động kinh doanh trong không gian kỹ thuật số. Tầm quan trọng của sự hiểu biết có được từ giáo dục khởi nghiệp có thể thúc đẩy ý định khởi nghiệp (Karyaningsih

và cộng sự, 2020). Điều này có ý nghĩa rất lớn đối với cả các nhà giáo dục và các nhà hoạch định chính sách. Khi hiểu được vai trò của sự hiểu biết về khởi nghiệp trong việc hình thành ý định khởi nghiệp CNS thông qua việc phát triển mô hình ý định tích hợp dựa trên TPB và TAM. TPB đã tính toán đầy đủ các tác động gián tiếp của thái độ và nhận thức kiểm soát hành vi trong mối quan hệ với các yếu tố ngoại cảnh khác (Farani, 2017).

5.3.4. Hàm ý từ kết quả kiểm định vai trò tác động của Năng lực công nghệ số

Kết quả nghiên cứu đã chứng minh yếu tố năng lực CNS đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy ý định khởi nghiệp CNS. Cho nên chính sách của nhà nước bao gồm xem xét đưa nội dung giáo dục khởi nghiệp vào chương trình giáo dục càng sớm càng tốt để có thể nuôi dưỡng và hình thành tinh thần khởi nghiệp cho người học. Các trường đại học cũng cần tạo lập môi trường hỗ trợ và hướng dẫn thực hành nghề nghiệp thực tế cho sinh viên nhằm gia tăng thái độ hành vi này. Bởi vì môi trường giáo dục đại học đóng vai trò quan trọng trong việc định hình động lực khởi nghiệp cho sinh viên (Ngo và cộng sự, 2025).

5.3.5. Hàm ý từ kết quả kiểm định vai trò điều tiết của nền tảng gia đình

Một phát hiện đáng chú ý từ nghiên cứu là nền tảng gia đình kinh doanh có vai trò điều tiết quan trọng đối với mối quan hệ giữa thái độ khởi nghiệp và ý định khởi nghiệp CNS. Các trường đại học, đặc biệt là bậc sau đại học, nên xây dựng chương trình đào tạo và tư vấn khởi nghiệp có tính cá nhân hóa, phản ánh sự khác biệt trong nền tảng gia đình. Điều này giúp giảm khoảng cách về nhận thức và thái độ giữa những người có và không có xuất thân từ gia đình kinh doanh. Ngoài ra, nền tảng gia đình có thể ảnh hưởng sâu sắc đến YĐKN của các cá nhân, đặc biệt liên quan đến CNS. Các hàm ý quản trị từ vai trò của gia đình bao gồm việc hỗ trợ về mặt tài chính, tâm lý, đồng thời khuyến khích cá nhân về chấp nhận sự đổi mới và chịu những rủi ro có thể xảy ra.

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

5.4.1. Hạn chế của luận án

Thứ nhất, mặc dù mô hình nghiên cứu kết hợp giữa Mô hình chấp nhận công nghệ (TAM) và Lý thuyết Hành vi có kế hoạch (TPB) đã cho thấy khả năng giải thích khá tốt đối với ý định khởi nghiệp CNS, song mô hình vẫn chưa bao quát hết các yếu tố mang tính bối cảnh như ảnh hưởng từ hệ sinh thái khởi nghiệp, môi trường pháp lý, sự hỗ trợ từ các tổ chức trung gian hay khả năng tiếp cận nguồn vốn. Việc chưa tích hợp các yếu tố này có thể khiến mô hình bị giới hạn về mặt ứng dụng trong các tình huống thực tế phức tạp hơn.

Thứ hai, đối tượng khảo sát trong nghiên cứu chủ yếu là người học tại Thành phố Hồ Chí Minh. Do đó, tính đại diện của mẫu còn hạn chế, có thể ảnh hưởng đến khả năng khái quát hóa kết quả nghiên cứu ra toàn bộ quần thể người có tiềm năng khởi nghiệp CNS tại Việt Nam.

Thứ ba, như Krueger và cộng sự (2000) đã nêu: “các mô hình nghiên cứu tập trung nhiều vào dự định mà bỏ qua quá trình khởi sự kinh doanh từ dự định tới hành vi tạo lập doanh nghiệp”. Nghiên cứu này chỉ dừng lại ở việc khám phá ý định hành vi khởi nghiệp, chưa phản ánh được hành động hay quyết định khởi nghiệp thực tế của cá nhân. Trong khi đó, thách thức lớn nhất trong nghiên cứu về khởi nghiệp là nghiên cứu quá trình khởi sự từ dự định cho tới hành vi khởi sự kinh doanh (Fayolle và Linan, 2014).

5.4.2. Đề xuất hướng nghiên cứu

Thứ nhất, mô hình nghiên cứu nên được mở rộng bằng cách tích hợp các yếu tố bối cảnh như năng lực đổi mới sáng tạo, mức độ số hóa tại địa phương, hoặc mức độ sẵn sàng công nghệ của thị trường (Autio và cộng sự, 2014). Thứ hai, cần đa dạng hóa đối tượng nghiên cứu bằng cách khảo sát các nhóm đã và đang khởi nghiệp công nghệ số trong thực tế, chẳng hạn như các startup trong giai đoạn gọi vốn, vườn ươm khởi nghiệp hoặc các cá nhân trong hệ sinh thái đổi mới sáng tạo. Thứ ba, các nghiên cứu trong tương lai có thể đi sâu tìm hiểu cách thức và quá trình đi từ dự định cho đến hành động khởi nghiệp thực tế. Mặc dù khởi nghiệp thực tế cũng cần có một quá trình đủ dài hoặc ngắn để có thể phát triển thành hoạt động kinh doanh từ dự định khởi nghiệp (Shook và cộng sự 2003). Tuy nhiên, nghiên cứu về ý định hành vi vẫn được xem là giai đoạn nghiên cứu có ý nghĩa nhất định vì trên thực tế không có một quyết định hành động nào không được hình thành từ ý định ban đầu.

DANH MỤC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC ĐÃ CÔNG BỐ

1. Huỳnh Thị Mỹ Diệu, Huỳnh Thế Nguyễn, Trần Nguyễn Khánh Hải (2025). Nghiên cứu về ý định khởi nghiệp công nghệ số: Bằng chứng thực nghiệm tại Việt Nam. Tạp chí khoa học Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh – Kinh tế và Quản trị kinh doanh, 20(7), 20-39. <https://doi.org/10.46223/HCMCOUJS.econ.vi.20.7.3751.2025>
2. Huỳnh Thị Mỹ Diệu, Huỳnh Thế Nguyễn, Trần Nguyễn Khánh Hải (2025). Nghiên cứu ý định khởi nghiệp công nghệ số: Tiếp cận mô hình kết hợp giữa Lý thuyết hành vi có kế hoạch và Mô hình chấp nhận công nghệ. Tạp chí Kinh tế - Luật và Ngân hàng, 27(9), 88-102. <https://doi.org/10.59276/JELB.2025.08.2881>
3. Huynh Thi My Dieu, Huynh The Nguyen, Tran Nguyen Khanh Hai (2022). Digital Entrepreneurial Intention in Vietnam: From A Systematic Literature Review to build a conceptual research model. Proceedings The International Conference on Business Based on Digital Platform (BDP-2), pp: 280-303