

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN Ý ĐỊNH KHỞI NGHIỆP TRONG LĨNH VỰC FINTECH CỦA SINH VIÊN KHOA TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG, TRƯỜNG ĐẠI HỌC MỞ HÀ NỘI

FACTORS AFFECTING THE START-UP INTENTION IN FINTECH FIELD OF STUDENTS FROM FINANCE AND BANKING FACULTY, HANOI OPEN UNIVERSITY

Trần Ngọc Anh, Nguyễn Anh Tú, Nguyễn Thuỳ Linh¹

Ngày tòa soạn nhận được bài báo: 03/05/2022

Ngày nhận kết quả phản biện đánh giá: 03/11/2022

Ngày bài báo được duyệt đăng: 29/11/2022

Tóm tắt: Mục đích của bài báo này là nhằm xác định và đánh giá mức tác động của các nhân tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp trong lĩnh vực Fintech của sinh viên Khoa Tài chính – Ngân hàng, trường Đại học Mở Hà Nội. Trong nghiên cứu này, phân tích thống kê mô tả, Cronbach's Alpha, EFA và phân tích hồi quy được sử dụng để phân tích dữ liệu thu thập được từ 1000 đáp viên là sinh viên của Khoa Tài chính – Ngân hàng, trường Đại học Mở Hà Nội. Kết quả nghiên cứu cho thấy: Đặc điểm tính cách, Chuẩn chủ quan, Nhận thức tính khả thi, Kinh nghiệm, Tự tin vào năng lực công nghệ, Môi trường giáo dục khởi nghiệp và Tiếp cận nguồn vốn có tác động trực tiếp và cùng chiều lên ý định khởi nghiệp trong lĩnh vực Fintech của sinh viên Khoa Tài chính – Ngân hàng. Từ kết quả nghiên cứu này, nhóm tác giả cung cấp hàm ý quản trị giúp Nhà trường và Khoa nâng cao ý định khởi nghiệp trong lĩnh vực Fintech của sinh viên.

Từ khóa: Khởi nghiệp, Fintech, Tài chính, Ngân hàng, Sinh viên.

Abstract: The purpose of this article is to identify and evaluate the impact of factors affecting the start-up intention in the Fintech field of students from the Faculty of Finance and Banking, Hanoi Open University. In this study, descriptive statistics analysis, Cronbach's Alpha, EFA and regression analysis were used to analyze the data collected from 1,000 respondents, the students from the Finance and Banking Faculty, Hanoi Open University. Research results show that Personality traits, Subjective standards, Feasibility perception, Experience, Confidence in technological capabilities, Start-up education environment and Access to capital have a direct and positive impact on the start-up intention in the Fintech

¹ Khoa Tài chính ngân hàng - Trường Đại học Mở Hà Nội

field of students from the Finance and Banking faculty. From these research results, the authors provide the implications to help the University and the Faculty improve students' start-up intention in the Fintech field.

Keywords: Start-up, Fintech, Finance, Banking, Student

I. Đặt vấn đề

Theo báo cáo về Fintech tại Việt Nam 2020, ngành công nghiệp Fintech của Việt Nam đã phát triển đáng kể [1]. Năm 2019, Việt Nam đã đứng thứ hai trong ASEAN về tài trợ Fintech, thu hút 36% tổng vốn đầu tư vào Fintech của khu vực. Trong quý 1 năm 2020, thanh toán điện tử tăng 76% với tổng giá trị giao dịch tăng 124% so với quý 1 năm 2019.

Nói về khởi nghiệp Fintech tại Việt Nam, số lượng công ty khởi nghiệp Fintech ngày một gia tăng. Năm 2015, tại Việt Nam chỉ có 35 doanh nghiệp khởi nghiệp. Nhưng đến 2019, con số này đã tăng gấp 3 lần [1]. Các lĩnh vực trong hệ sinh thái Fintech của Việt Nam bao gồm: Trung gian thanh toán (ví điện tử), tài chính cá nhân, cho vay ngang hàng (P2P lending), công nghệ bảo hiểm, ngân hàng số, điểm tín dụng, gọi vốn cộng đồng [2]. Trong đó, 2 lĩnh vực lớn mạnh nhất là Ví điện tử và Cho vay ngang hàng với số lượng thành viên lần lượt là 28 (được cấp phép, trừ NAPAS) và hơn 70 (không chính thức). Tuy nhiên, Việt Nam hiện tại vẫn đi sau các nước trong khu vực ASEAN với độ phủ của các dịch vụ Tài chính - Ngân hàng chính thức chỉ ở 59% so với 86% của Thái Lan và 92% của Malaysia.

Việt Nam có các thuận lợi sau để phát triển Fintech như dân số đông và trẻ, thuế thu nhập doanh nghiệp thấp, môi trường pháp lý chưa rõ ràng tạo điều kiện cho các sản phẩm Fintech phát triển mà chưa có rào cản thuế [2]. Ngoài ra tại Việt

Nam còn có nhiều các quỹ đầu tư và ươm mầm khởi nghiệp như VSV, VinaCapital... Chính Phủ Việt Nam cũng quan tâm và hỗ trợ với Đề án Quốc gia 844 hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp. Tuy nhiên vẫn còn tồn tại nhiều khó khăn để phát triển khởi nghiệp Fintech tại Việt Nam như: Môi trường pháp lý không rõ ràng, người dân Việt Nam vẫn còn thói quen sử dụng tiền mặt nhiều hay ít kiến thức tài chính. Cuối cùng là cơ sở dữ liệu chính thống chưa được hoàn chỉnh dẫn đến việc các doanh nghiệp gặp khó khăn trong định hướng thị trường và quản lí.

Tại trường Đại học Mở Hà Nội (ĐH Mở Hà Nội), Ban lãnh đạo cũng đã rất quan tâm và tạo điều kiện để các bạn sinh viên khởi nghiệp. Cụ thể là Nhà trường đã tổ chức cuộc thi “Sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp năm 2021 – HOU.SV.START UP 2021”, công thông tin khởi nghiệp HOU hay các buổi tọa đàm như Tọa đàm “Hành trình khởi nghiệp sinh viên”. Tại Khoa Tài chính – Ngân hàng, sinh viên có tinh thần khởi cao thể hiện qua các thành tích đạt được như Giải nhất cuộc thi “Sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp năm 2021 – HOU.SV.START UP 2021”. Bên cạnh đó, tại cuộc thi “Tìm kiếm tài năng khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ tài chính – Techfest 2021” do Làng Fintech, thuộc khuôn khổ Techfest, trong số 14 nhóm dự án của Bảng ý tưởng có tới 04 nhóm là sinh viên Khoa Tài chính – Ngân hàng (TCNH), trường ĐH Mở Hà Nội và 01 nhóm ý tưởng đã xuất sắc lọt vào

vòng Chung kết. Những dẫn chứng trên cho thấy tinh thần khởi nghiệp của sinh viên Khoa là rất cao, đặc biệt là trong lĩnh vực Fintech. Ban Lãnh đạo Khoa đã hướng dẫn Liên Chi Đoàn, Liên Chi Hội triển khai nhiều công tác thúc đẩy ý định khởi nghiệp của sinh viên như các buổi sinh hoạt câu lạc bộ, các buổi sinh hoạt hướng nghiệp. Tuy nhiên, nếu chỉ dừng lại ở các hoạt động sinh hoạt câu lạc bộ, nhóm nghiên cứu cho rằng chưa thật sự bài bản để trang bị cho các bạn sinh viên kiến thức và kỹ năng để khởi nghiệp trong lĩnh vực Fintech.

Hiện nay tại Việt Nam và trên thế giới cũng đã có nhiều nghiên cứu về ý định khởi nghiệp như của Khương và An (2016) [3], Phạm Cao Tố và cộng sự (2016) [4], Nguyễn Phương Mai và cộng sự [5], Nguyễn và Dương (2021) [6], Nazri và cộng sự (2016) [7], Tiwari và cộng sự (2017) [8], Badri và Hachicha (2019) [9] và Ali và Jabeen (2020) [10]. Tuy nhiên số lượng nghiên cứu về ý định khởi nghiệp trong riêng lĩnh vực Fintech hiện nay còn hạn chế. Đây chính là khoảng trống nghiên cứu cho nhóm tác giả.

Qua các vấn đề nêu trên có thể thấy việc nghiên cứu ý định khởi nghiệp trong lĩnh vực Fintech của sinh viên Khoa TCNH, trường ĐH Mở Hà Nội trong giai đoạn tới là hết sức cần thiết. Đây là nghiên cứu tiên đề để mở rộng cho các đối tượng là sinh viên toàn trường, sinh viên toàn miền Bắc và trên toàn quốc.

II. Cơ sở lý thuyết

2.1. Tổng quan về khởi nghiệp

Hiện nay tồn tại rất nhiều định nghĩa về khởi nghiệp. Các định nghĩa trước đó đã được tổng hợp và 3 tiêu chí chung xác

định về khởi nghiệp đó là: “mới”, “hoạt động” và “độc lập” [11]. Ries (2011) [12] định nghĩa về khởi nghiệp là một tổ chức con người được thiết kế để tạo ra những dịch vụ mới trong các điều kiện cực kỳ không chắc chắn. Theo định nghĩa của Baldrige và Curry (2021) [13] thì các công ty khởi nghiệp là các công ty được thành lập để phát triển một sản phẩm hoặc dịch vụ độc đáo, đưa ra thị trường, làm cho nó trở nên hấp dẫn và không thể thay thế đối với khách hàng.

2.2. Tổng quan về khởi nghiệp trong lĩnh vực Fintech

Thakor (2020) [14] định nghĩa về cốt lõi, Fintech là việc sử dụng công nghệ để cung cấp các dịch vụ tài chính mới và cải tiến. Gimpel (2018) [15] định nghĩa về khởi nghiệp Fintech đó là một doanh nghiệp non trẻ ứng dụng công nghệ để cung ứng các dịch vụ tài chính. Bên cạnh đó, Muriuki (2021) [16] định nghĩa một công ty khởi nghiệp Fintech về cơ bản là một công ty áp dụng công nghệ để đáp ứng nhu cầu quản lý tài chính của người tiêu dùng. Một công ty Fintech cạnh tranh với các nhà cung cấp dịch vụ tài chính truyền thống vì họ cung cấp các giải pháp hiệu quả hoặc trải nghiệm vượt trội cho các vấn đề hiện có. Các công ty khởi nghiệp Fintech không chỉ cung cấp cho thị trường tài chính các đối thủ cạnh tranh mới và một giải pháp thay thế cho các tổ chức tài chính truyền thống, mà còn thay đổi cách thức mà người tiêu dùng tương tác và tiếp cận với tất cả các loại sản phẩm tài chính.

2.3. Lý thuyết về ý định khởi nghiệp

Nghiên cứu này dựa trên thuyết hành động hợp lý (TRA) [17], thuyết hành vi dự định (TPB) [18], mô hình chấp nhận

công nghệ (TAM) [19] và mô hình sự kiện khởi nghiệp EEM [20]. Thuyết TRA cho thấy hành vi được quyết định bởi ý định thực hiện hành vi đó. Hai yếu tố chính ảnh hưởng đến ý định là thái độ cá nhân và chuẩn chủ quan. Trong bài nghiên cứu này, thái độ cá nhân có thể được hiểu là sở thích của sinh viên về khởi nghiệp. Chuẩn chủ quan là nhận định của người thân, bạn bè, xã hội... về việc sinh viên đó khởi nghiệp Fintech. Thuyết hành vi dự định TPB là cải tiến của thuyết hành động hợp lý TRA. Nhân tố thứ ba có ảnh hưởng đến ý định của con người là yếu tố nhận thức kiểm soát hành vi. Trong nghiên cứu này, cảm nhận về khả năng kiểm soát hành vi được định nghĩa là quan niệm của sinh viên về mức khó khăn trong việc khởi nghiệp Fintech. Mô hình TAM bao gồm nhận thức sự hữu ích, nhận thức tính dễ sử dụng và thái độ hướng đến việc sử dụng. Trong nghiên cứu này, nhận thức hữu ích của công nghệ, tính dễ sử dụng của công nghệ và cảm giác tích cực hay tiêu cực với sử dụng công nghệ ảnh hưởng đến khởi nghiệp Fintech của sinh viên. Mô hình EEM chỉ ra rằng các yếu tố về sự thay đổi quan trọng trong cuộc sống và thái độ cá nhân đối với nghiệp sẽ ảnh hưởng đến ý định của cá nhân trong việc xây dựng một công ty khởi nghiệp kinh doanh. Thái độ cá nhân bao gồm nhận thức của cá nhân về tính khả thi và mong muốn đối với các công ty khởi nghiệp.

III. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Các giả thuyết nghiên cứu và mô hình nghiên cứu

Đặc điểm cá nhân liên quan đến một số đặc điểm chuyên biệt nổi bật của một cá nhân [21]. Tại Hà Nội, đặc điểm tính

cách cá nhân được chứng minh có mối quan hệ cùng chiều với ý định khởi nghiệp của sinh viên [5], thành phố Hồ Chí Minh [21], [22], [23] Tuy nhiên, theo Khương và An (2016) [3] lại kết luận những yếu tố đặc điểm cá nhân này đóng một vai trò như nhân tố cản trở sự hình thành ý định khởi nghiệp. Trong nghiên cứu này, đặc điểm tính cách cá nhân được hiểu là một số tính cách nổi bật của các bạn sinh viên Khoa TCNH, ĐH Mở Hà Nội. Từ những nghiên cứu tiền nhiệm, nhóm tác giả đưa ra giả thuyết:

H1. Đặc điểm tính cách có ảnh hưởng cùng chiều đến ý định khởi nghiệp Fintech của sinh viên Khoa TCNH, ĐH Mở Hà Nội

Chuẩn chủ quan được định nghĩa là nhận thức về những áp lực từ phía xã hội thể hiện sự ủng hộ, hay phản đối đối tượng có ý định thực hiện hành vi [24]. Nguyễn Thị Liễu Điền và Nguyễn Xuân Trường (2019) [25] đã chứng minh chuẩn chủ quan tác động cùng chiều đến sự mong đợi khởi nghiệp kinh doanh online và yếu tố sự tự tin khi kinh doanh online của sinh viên tại thành phố Hồ Chí Minh. Cũng tại thành phố Hồ Chí Minh, chuẩn chủ quan được công nhận là nhân tố tác động lên ý định khởi nghiệp của sinh viên [23]. Trong phạm vi của nghiên cứu này, chuẩn chủ quan được hiểu là ảnh hưởng của gia đình, thầy cô giáo, bạn bè và mọi người xung quanh. Đặc biệt Việt Nam là một quốc gia châu Á mà người dân được biết đến là có tâm lý đám đông cao. Các ý kiến của những người xung quanh có ảnh hưởng nhất định đến ý định hành động của các cá nhân. Với ảnh hưởng của truyền thống Nho giáo như tại Việt Nam và với đặc điểm về văn hóa tổ chức, văn hóa gia

đình, các cá nhân thường xem xét ý kiến của người xung quanh trước khi hành động [26].

H2. *Chuẩn chủ quan có ảnh hưởng cùng chiều đến ý định khởi nghiệp Fintech của sinh viên Khoa TCNH, ĐH Mở Hà Nội*

Theo Ajzen (2006) [24], nhận thức tính khả thi là mức độ cá nhân nhận thức về độ dễ dàng hay khó khăn; có bị kiểm soát, hạn chế hay không khi cá nhân đó thực hiện hành vi. Trong khi Khương và An (2016) [3] khẳng định mối liên hệ của nhận thức tính khả thi đến ý định khởi nghiệp của sinh viên tại Hà Nội; Ngô Thị My Châu (2018) [22] và Nguyễn Thị Bích Liên (2020) [23] tại Hồ Chí Minh. Trong phạm vi của nghiên cứu này, nhận thức tính khả thi được hiểu là mức độ các bạn sinh viên nhận thức về mức độ dễ dàng hay khó khăn của việc khởi nghiệp trong lĩnh vực Fintech. Các bạn sinh viên càng nhận thức được tính khả thi của dự án, khả năng thương mại hoá của sản phẩm thì càng có ý định cao để khởi nghiệp.

H3. *Nhận thức tính khả thi có ảnh hưởng cùng chiều đến ý định khởi nghiệp Fintech của sinh viên Khoa TCNH, ĐH Mở Hà Nội*

Ekpoh và Edet (2011) [27] khẳng định môi trường giáo dục khởi nghiệp liên quan đến chương trình, các bài giảng ngoại khóa hoặc các khóa học cung cấp đầy đủ kiến thức, kỹ năng và thái độ để theo đuổi sự nghiệp kinh doanh. Giáo dục khởi nghiệp ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của sinh viên năm 2 và năm 3 tại vùng Đông Nam Bộ [4]. Môi trường giáo dục tinh thần khởi nghiệp được chứng minh có tác động trực tiếp và cùng chiều đến ý định khởi nghiệp của sinh viên công

nghệ thông tin tại thành phố Hồ Chí Minh [22], [23]. Trong phạm vi của nghiên cứu này, giáo dục khởi nghiệp bao gồm chương trình giảng dạy trên lớp, các hoạt động ngoại khóa, hội thảo và các cuộc thi khởi nghiệp cho sinh viên tổ chức tại trường và Khoa TCNH, ĐH Mở Hà Nội.

H4. *Môi trường giáo dục khởi nghiệp có ảnh hưởng cùng chiều đến ý định khởi nghiệp Fintech của sinh viên Khoa TCNH, ĐH Mở Hà Nội*

Tiếp cận nguồn vốn được định nghĩa là khả năng tiếp cận nguồn vốn đầu tư cho ý tưởng kinh doanh [23]. Nguồn vốn có tác động cùng chiều đến ý định khởi nghiệp của sinh viên trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh [23]. Bên cạnh đó, nữ giới được chứng minh là quan tâm về vấn đề nguồn vốn nhiều hơn nam giới khi có ý định khởi nghiệp, từ đó họ cũng cân nhắc nhiều hơn trong chi tiêu [28]. Kết luận này nhất quán với nghiên cứu của Cliff (1998) [29]. Tác giả này cho rằng, các doanh nhân nữ có xu hướng thành lập doanh nghiệp với vốn nhỏ hơn để họ có thể cân bằng cuộc sống cá nhân và cuộc sống kinh doanh. Delmar và Davidsson (2000) [30] lại kết luận rằng giới tính và tiếp cận nguồn vốn không có mối liên hệ với nhau. Trong phạm vi của nghiên cứu này, tiếp cận nguồn vốn là khả năng tiếp cận đến nguồn tài chính của sinh viên tại Khoa TCNH, ĐH Mở Hà Nội.

H5. *Tiếp cận nguồn vốn có ảnh hưởng cùng chiều đến ý định khởi nghiệp Fintech của sinh viên Khoa TCNH, ĐH Mở Hà Nội*

Hiệu quả bản thân là niềm tin rằng một trong những kỹ năng mà họ có để thực hiện một số hành động nhất định để đạt được điều gì đó [31]. Nguyễn và

Dương (2021) [6] đã thực hiện một cuộc khảo sát trên diện rộng và đã thu được số phiếu trả lời từ 2218 đáp viên là sinh viên từ 8 trường đại học tại miền Bắc. Kết quả nghiên cứu cho thấy, năng lực bản thân có ảnh hưởng cùng chiều đến ý định khởi nghiệp. Trong phạm vi của đề tài nghiên cứu này, năng lực công nghệ của sinh viên được hiểu là khả năng sử dụng, lập trình các phần mềm công nghệ bởi Fintech là các dịch vụ tài chính được cung ứng qua nền tảng công nghệ. Hiện nay, các bạn sinh viên Khoa Tài chính – Ngân hàng, trường Đại học Mở Hà Nội được trang bị các kiến thức Tài chính – Ngân hàng vừa mang tính lý thuyết lẫn thực tiễn cao.

H6. Năng lực công nghệ có ảnh hưởng cùng chiều đến ý định khởi nghiệp Fintech của sinh viên Khoa TCNH, ĐH Mở Hà Nội

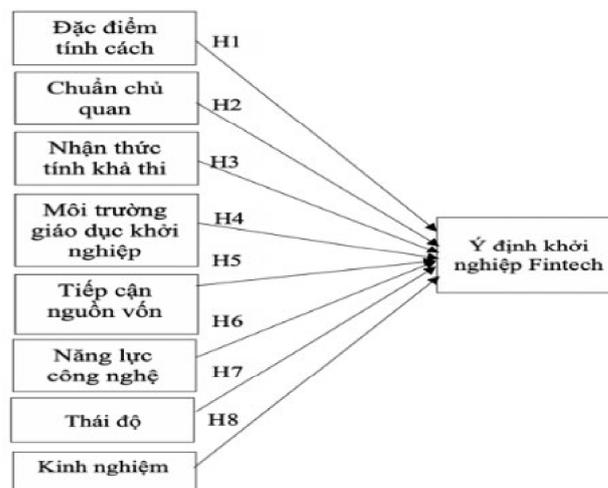
Thái độ được định nghĩa là những đánh giá tích cực hoặc tiêu cực, ủng hộ hoặc phản đối của một cá nhân về một hành vi có kế hoạch [32]. Thái độ là yếu tố mà sinh viên cần được trang bị cho sinh viên bên cạnh kiến thức và kỹ năng [4]. Tại thành phố Hồ Chí Minh, thái độ cá

nhân được kết luận có tác động trực tiếp và cùng chiều lên ý định khởi nghiệp của sinh viên theo học ngành công nghệ thông tin [22]. Còn tại Hà Nội, với kết quả thu thập từ 434 nữ sinh viên thuộc ngành quản trị kinh doanh, thái độ là một trong hai nhân tố có ảnh hưởng mạnh nhất và cùng chiều đến ý định khởi nghiệp [5].

H7. Thái độ có ảnh hưởng cùng chiều đến ý định khởi nghiệp Fintech của sinh viên Khoa TCNH, ĐH Mở Hà Nội

Kinh nghiệm ở đây được hiểu là kinh nghiệm đã từng kinh doanh hay đi làm thêm ở các vị trí nhân viên hay quản lý. Kinh nghiệm trước đây được chứng minh có ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của sinh viên tại Đại học Quốc gia Hà Nội [6]. Tại Đông Nam Bộ, kinh nghiệm kinh doanh được chứng minh có tác động đến ý định khởi nghiệp của sinh viên năm 2 và năm 3 [4]. Với đối tượng nữ sinh viên chuyên ngành quản trị kinh doanh tại Hà Nội, kiến thức và kinh nghiệm có tác động ngược chiều đến ý định khởi nghiệp [5].

H8. Kinh nghiệm có ảnh hưởng cùng chiều đến ý định khởi nghiệp Fintech của sinh viên Khoa TCNH, ĐH Mở Hà Nội



Hình 1: Mô hình nghiên cứu đề xuất

3.2. Thiết kế nghiên cứu

Sau khi tổng hợp các nghiên cứu trước, bảng câu hỏi khảo sát được tổng hợp. Các bạn sinh viên sẽ trả lời mức độ đánh giá của bản thân đối với các câu hỏi đưa ra trên thang đo Likert từ 01 đến 05, bao gồm: “Hoàn toàn không đồng ý”, “Không đồng ý”, “Trung lập”, “Đồng ý”, “Hoàn toàn đồng ý”.

3.3. Thu thập dữ liệu và mẫu nghiên cứu

Bảng hỏi khảo sát được thiết kế trên nền tảng Google Forms. Đường link bảng khảo sát trên Google Forms được chuyển tới các bạn cán bộ lớp và chia sẻ đến các bạn sinh viên. Do trên Google Forms có chế độ bắt buộc trả lời câu hỏi mới có thể hoàn thành bảng hỏi nên nhóm nghiên cứu sẽ không thu về phiếu trả lời nào để trống bất kỳ câu trả lời nào.

IV. Kết quả và thảo luận

4.1. Kết quả nghiên cứu sơ bộ

Nghiên cứu sơ bộ được tiến hành với 300 đáp viên. Tất cả các biến quan sát của các thang đo biến độc lập đều có Corrected Item-Total Correlation lớn hơn 0.3. Hệ số Cronbach's Alpha của thang đo lớn hơn 0.6, như vậy thang đo đảm bảo độ tin cậy. Với EFA thì các hệ số tải đều lớn hơn 0.5 và đều thỏa mãn khi các biến quan sát đều của thang đo đều vào cùng một nhóm hay không có hiện tượng nhảy nhóm. Biến phụ thuộc cũng có Cronbach's Alpha lớn hơn 0.6 và hệ số tải lớn hơn 0.5.

4.2. Kết quả nghiên cứu chính thức

Nghiên cứu chính thức được tiến hành với 1000 đáp viên. Bảng 1 dưới đây tổng hợp thống kê mô tả các biến định tính: Giới tính, làm thêm, đến từ khu vực và truyền thống kinh doanh của gia đình.

Bảng 1: Thống kê tần số

1. Giới tính	Nam: 18.8%
	Nữ: 81.2%
2. Đi làm thêm	Có: 62.2%
	Không: 37.8%
3. Đến từ khu vực	Hà Nội: 24.8%
	Các tỉnh thành khác: 75.2%
4. Truyền thống kinh doanh của gia đình	Gia đình có truyền thống kinh doanh: 56.7%
	Gia đình không có truyền thống kinh doanh: 43.3%

Tất cả các biến quan sát của các thang đo biến độc lập đều có Corrected Item-Total Correlation lớn hơn 0.3. Hệ số Cronbach's Alpha của thang đo lớn hơn 0.6, như vậy thang đo đảm bảo độ tin cậy. Với EFA hầu hết các hệ số tải đều lớn hơn 0.5 và đều thỏa mãn khi các biến quan sát đều của thang đo đều vào cùng một nhóm hay không có hiện tượng nhảy nhóm ngoại trừ loại biến NV3 do biến này

tải lên ở cả 2 nhân tố. Như vậy thang đo tiếp cận nguồn vốn chỉ còn 2 biến quan sát là NV1 và NV2.

Tất cả các giá trị sig tương quan Pearson giữa các biến độc lập với biến phụ thuộc đều nhỏ hơn 0.05. Như vậy các biến độc lập đều có tương quan tuyến tính với biến phụ thuộc.

Bảng 2: Hệ số hồi quy

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF	
1	(Constant)	-.123	.080		-1.543	.123		
	TC	.198	.017	.244	11.735	.000	.746	1.341
	CQ	.185	.017	.232	10.732	.000	.689	1.452
	TD	.028	.017	.036	1.621	.105	.647	1.545
	KT	.160	.016	.220	9.970	.000	.659	1.517
	NV	.036	.015	.049	2.347	.019	.750	1.334
	KN	.188	.016	.251	11.770	.000	.706	1.417
	CN	.163	.017	.214	9.833	.000	.679	1.472
	GD	.044	.016	.057	2.653	.008	.703	1.422

a. Dependent Variable: YD

Hệ số VIF các biến độc lập đều nhỏ hơn 10, như vậy không có đa cộng tuyến xảy ra. Kết quả hồi quy cho thấy biến TD không có ý nghĩa trong mô hình do sig kiểm định t lớn hơn 0.05. Các biến còn lại đều có sự tác động lên biến phụ thuộc do sig kiểm định t của từng biến độc lập đều nhỏ hơn 0.05. Phương trình hồi quy đa biến đã chuẩn hoá được viết như sau:

$$YD = 0.251 KN + 0.244 TC + 0.232 CQ + 0.220 KT + 0.214 CN + 0.057GD + 0.049 NV$$

Như vậy, 7 trên 8 biến độc lập ảnh hưởng trực tiếp và cùng chiều đến ý định khởi nghiệp trong lĩnh vực Fintech. Cụ thể đó chính là 7 biến: Đặc điểm tính cách (TC), Chuẩn chủ quan (CQ), Nhận thức tính khả thi (KT), Kinh nghiệm (KN), Tự tin vào năng lực công nghệ (CN), Môi trường giáo dục khởi nghiệp (GD) và Tiếp cận nguồn vốn (NV). Điều này đồng nghĩa các giả thuyết H1, H2, H3, H4, H5, H6 và H8 được chấp nhận. Giả thuyết H7 bị bác bỏ. Trong đó, Kinh nghiệm (KN) là biến tác động lớn nhất. Như vậy Thái độ sẽ không có mức ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp. Điều này có thể lí giải rằng

khi các điều kiện khác có đủ, các bạn sinh viên sẽ có thể thay đổi thái độ của mình về khởi nghiệp Fintech.

Ngoài ra, qua T-test, nghiên cứu cũng chỉ ra rằng không có sự khác biệt về ý định khởi nghiệp trong lĩnh vực Fintech giữa các sinh viên có giới tính khác nhau, đến từ khu vực nào. Ngày nay, giáo dục đã được phổ cập rộng rãi nên có thể giải thích dù là giới tính nào thì các bạn cũng có đủ kiến thức, kĩ năng và thái độ như nhau nên giới tính không quyết định đến ý định khởi nghiệp trong lĩnh vực Fintech. Về biến định tính đến từ khu vực nào, khi Internet ngày càng phổ cập, kiến thức và kinh nghiệm khởi nghiệp cũng được phổ biến rộng rãi thì khoảng cách địa lý không còn là rào cản của các bạn.

Về biến định tính làm thêm, các bạn sinh viên đi làm thêm không đi làm thêm có sự khác biệt trong ý định khởi nghiệp. Điều này có thể được giải thích qua việc sinh viên khi đi làm thêm sẽ tích lũy nhiều kinh nghiệm không chỉ ở chuyên môn mà còn ở nhiều kĩ năng cần thiết cho một người chủ doanh nghiệp. Bên cạnh đó, với các bạn sinh viên có truyền thống gia đình

làm kinh doanh thì ý định khởi nghiệp của các bạn cũng cao hơn.

V. Hàm ý quản trị

5.1. Giải pháp cho Nhà trường và Khoa

Đặc điểm tính cách

Đây là một trong những nhân tố có mức ảnh hưởng lớn đến ý định khởi nghiệp trong lĩnh vực Fintech của sinh viên. Về phía các bạn sinh viên, các bạn cần có những kiến thức về Tài chính – Ngân hàng; khoa học công nghệ; kỹ năng mềm trong giao tiếp, đàm phán... Có nhiều bạn sinh viên tuy tính cách hướng nội xong vẫn có sự yêu thích trở thành doanh nhân. Những bạn sinh viên như vậy có điểm mạnh riêng của những cá nhân hướng nội như thích suy nghĩ, tự chủ, dễ thấu cảm và lắng nghe người khác. Để có thể khởi nghiệp, các bạn cần trau dồi các kỹ năng mềm nhưng giao tiếp, thương lượng, đàm phán, bàn tiệc...

Về phía Khoa Tài chính – Ngân hàng và trường Đại học Mở Hà Nội, cần xây dựng các hoạt động ngoại khoá liên quan đến khởi nghiệp kinh doanh để người học có nền tảng phát triển kỹ năng và gia tăng ý định khởi nghiệp. Những người khởi nghiệp cần rất nhiều các nhân tố như tính sáng tạo, nhạy bén để có thể cải tiến mẫu mã, tính năng, chất lượng, giá cả của sản phẩm.

Chuẩn chủ quan

Chuẩn chủ quan ở đây là nhận thức về những áp lực từ phía xã hội thể hiện sự ủng hộ, hay phản đối đối tượng có ý định khởi nghiệp trong lĩnh vực Fintech của sinh viên. Ngoài việc Khoa Tài chính – Ngân hàng và trường đại học Mở Hà

Nội ủng hộ ý định khởi nghiệp của các bạn sinh viên thì cũng cần có sự cổ vũ động viên của gia đình và xã hội. Khoa Tài chính – Ngân hàng có thể tác động đến gia đình các bạn sinh viên để gia đình ủng hộ các bạn tham gia vào các cuộc thi khởi nghiệp bằng cách trao tặng chứng nhận, phần thưởng. Việc Liên chi Đoàn, Liên chi Hội Khoa tăng cường truyền thông về khởi nghiệp và các cuộc thi khởi nghiệp, đặc biệt trong lĩnh vực Fintech sẽ giúp các bậc phụ huynh thấy được tầm quan trọng và xu hướng khởi nghiệp hiện nay.

Nhận thức tính khả thi

Để có thể khởi nghiệp thành công thì sinh viên cần có cái nhìn dài hạn và cần có kỹ năng đánh giá chính xác về tính khả thi của dự án. Đó là kỹ năng phân tích dòng tiền, phân tích điểm hoà vốn. Ngoài ra những lời nhận xét của các mentor, các chuyên gia giàu kinh nghiệm sẽ giúp cho các bạn sinh viên tự tin hơn và có cái nhìn chính xác hơn về dự án của mình. Chính vì thế mà các lớp học kỹ năng phân tích tài chính cả trên lớp lẫn ngoại khoá, các buổi giao lưu, gặp gỡ mentor cần được tiếp tục đầu tư.

Môi trường giáo dục khởi nghiệp

Môi trường giáo dục cũng là một nhân tố có tác động mạnh đến ý định khởi nghiệp của sinh viên. Để nâng cao ý định khởi nghiệp của sinh viên trong lĩnh vực Fintech, Khoa Tài chính – Ngân hàng cần bổ sung thêm một số học phần cơ bản liên quan đến khởi nghiệp và công nghệ. Các giảng viên trong quá trình giảng dạy cần khuyến khích ý định khởi nghiệp của sinh viên. Câu lạc bộ về khởi nghiệp cần đẩy mạnh hơn nữa các buổi sinh hoạt ngoại khoá để nâng cao kiến thức, kỹ năng và

thái độ cho sinh viên. Khoa và Nhà trường cần tiếp tục và tăng cường kết nối với cộng đồng doanh nhân và doanh nghiệp, mời các diễn giả tới Khoa và tổ chức cho sinh viên đi tham quan các công ty khởi nghiệp Fintech. Do Trường Đại học Mở là một trường đại học đa ngành nên để tổ chức một cuộc thi khởi nghiệp chỉ trong lĩnh vực Fintech cấp trường là khó khả thi xong các bạn sinh viên hoàn toàn có thể tham dự cuộc thi khởi nghiệp HOU SV startup với các sản phẩm ứng dụng công nghệ tài chính. Bên cạnh đó, Khoa và Nhà trường tiếp tục tạo điều kiện hơn nữa để các bạn sinh viên tham gia các cuộc thi khởi nghiệp trong nhà lĩnh vực Fintech như cuộc thi “Tìm kiếm tài năng khởi nghiệp trong lĩnh vực tài chính – Techfest 2021” được tổ chức hàng năm bởi làng Fintech.

Tiếp cận nguồn vốn

Các ý tưởng hay sản phẩm khởi nghiệp trong lĩnh vực Fintech có thể được tiếp cận thông qua việc kết nối của Khoa và Nhà trường đến các nhà đầu tư, các nguồn tài trợ. Tuy nhiên, huy động vốn đã khó, việc sử dụng nguồn vốn hiệu quả cũng khó không kém. Bên cạnh sự kết nối của Khoa và Nhà trường thì chính các bạn sinh viên cũng cần có kế hoạch chủ động tìm kiếm được nguồn tài chính từ các nhà đầu tư và các quỹ hỗ trợ khởi nghiệp. Ngoài các chính sách để hỗ trợ các ý tưởng, sản phẩm hay các hoạt động liên quan đến khởi nghiệp, nhà trường có thể xây dựng quỹ hỗ trợ khởi nghiệp, trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp, vườn ươm khởi nghiệp.

Năng lực công nghệ

Khoa Tài chính – Ngân hàng và trường Đại học Mở Hà Nội có thể cần

nhắc thêm vào chương trình giảng dạy học phần về công nghệ lập trình app cơ bản. Hiện nay, thậm chí nhiều bạn trẻ có thể tự học lập trình app điện thoại qua hướng dẫn trên mạng. Vậy nên đưa những môn học này vào giảng dạy là cần thiết, hợp xu hướng và sẽ không có nhiều khó khăn.

Kinh nghiệm

Có kinh nghiệm làm thêm sẽ giúp các bạn sinh viên tự tin hơn khi khởi nghiệp. Chính vì thế mà Khoa cần tạo điều kiện, liên kết với các đối tác là các ngân hàng, các tổ chức tài chính, các công ty để tạo điều kiện cho các bạn sinh viên được làm việc theo đúng chuyên ngành của mình. Bên cạnh đó, những buổi giao lưu với các chuyên gia cũng rất hữu ích giúp các bạn học hỏi được nhiều kinh nghiệm quý báu được đúc kết.

5.2. Giải pháp cho các bạn sinh viên

Để có thể khởi nghiệp thành công trong lĩnh vực Fintech, sinh viên Khoa Tài chính – Ngân hàng, trường Đại học Mở Hà Nội cần trang bị cho mình đầy đủ 3 yếu tố đó là kiến thức, kỹ năng và thái độ.

Kỹ năng nghiên cứu và phân tích thị trường

Các kỹ năng cần thiết để có thể nghiên cứu thị trường đó là kỹ năng tìm kiếm, tổng hợp, phân tích, so sánh dữ liệu. Kỹ năng phân tích mô hình kinh tế lượng là vô cần cần thiết để nghiên cứu ý định, hành vi của khách hàng.

Kỹ năng lãnh đạo và truyền cảm hứng

Các bạn cần nâng cao kỹ năng quan sát, làm việc nhóm, phân phối công việc. Các bạn sinh viên có thể thực hành kỹ năng lãnh đạo trong các hoạt động trên

lớp, trong các câu lạc bộ hoặc trong các dự án cho sinh viên...

Kỹ năng lập kế hoạch và quản lý rủi ro

Kỹ năng lập kế hoạch rất quan trọng để doanh nghiệp có thể đề ra các kế hoạch khả thi và hướng toàn thể hệ thống hoạt động theo mục tiêu của kế hoạch đã định. Các kế hoạch khác nhau sẽ ứng với từng thời điểm khác nhau. Khởi nghiệp là hoạt động tiềm tàng đầy rủi ro nên chính vì thế mà các bạn sinh viên cần dự trù sẵn các rủi ro và luôn bình tĩnh để xử lý.

Kỹ năng quản lý tài chính

Đây là kỹ năng thiết yếu bởi các công ty khởi nghiệp trong lĩnh vực Fintech đòi hỏi nguồn vốn lớn đổ vào công nghệ, nguồn vốn sẽ không dư dả để có thể mắc sai lầm. Sinh viên Khoa Tài chính – Ngân hàng, Trường Đại học Mở Hà Nội cần nắm chắc kiến thức chuyên môn như kỹ năng đọc và phân tích các báo cáo tài chính, kiến thức kế toán và quản trị tài chính. Đặc biệt sinh viên cần nắm chắc công cụ tài chính nào sẽ giúp công ty tăng trưởng.

Kỹ năng xây dựng thương hiệu

Việc xây dựng thương hiệu cần bắt đầu ngay từ khi khởi nghiệp. Cụ thể là dù nguồn tài chính còn hạn chế xong các bạn sinh viên cũng cần phát triển thương hiệu song song cùng việc phát triển sản phẩm. Nếu các bạn sinh viên có kỹ năng tự thiết kế logo, banner, lên ý tưởng truyền thông thì sẽ tiết kiệm được một khoản kinh phí lớn.

Kỹ năng kết nối

Hiện nay dù có làm bất cứ ngành nghề gì thì tiếng Anh nói riêng hay biết ngoại ngữ nói chung là một ưu thế. Đặc

biệt là với cương vị là một nhà sáng lập công ty khởi nghiệp thì việc tạo dựng mối quan hệ là vô cùng quan trọng. Việc kết nối đầu tư với cá nhà đầu tư dù trong nước hay nước ngoài đòi hỏi các bạn phải có vốn tiếng Anh vững vàng.

VI. Kết luận

Với xu hướng ngày càng có nhiều sinh viên khởi nghiệp nói chung và trong lĩnh vực Fintech nói riêng. Sau khi tổng hợp các nghiên cứu tiền nhiệm, nhóm tác giả đã xác định khoảng trống nghiên cứu và đề xuất mô hình nghiên cứu. Kết quả nghiên cứu cho thấy Đặc điểm tính cách (TC), Chuẩn chủ quan (CQ), Nhận thức tính khả thi (KT), Kinh nghiệm (KN), Tự tin vào năng lực công nghệ (CN), Môi trường giáo dục khởi nghiệp (GD) và Tiếp cận nguồn vốn (NV) có ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp. Bên cạnh đó, đi làm thêm và truyền thống kinh doanh của gia đình có ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp trong lĩnh vực Fintech. Từ đó Nhà trường và Khoa cần kết hợp để có nhiều hoạt động định hướng và hỗ trợ khởi nghiệp Fintech. Bản thân các bạn sinh viên cũng cần trau dồi kiến thức, kỹ năng và thái độ để có thể khởi nghiệp Fintech thành công.

Tài liệu tham khảo:

- [1]. FintechNews (2020). Vietnam Fintech Report.
- [2]. Nguyen, A. T. (2019). Hệ sinh thái Fintech tại Việt Nam. Tạp chí Ngân hàng.
- [3]. Khuong, M. N., & An, N. H. (2016). The factors affecting entrepreneurial intention of the students of Vietnam national university—a mediation analysis of perception toward entrepreneurship. *Journal of Economics, Business and Management*, 4(2), 104-111.
- [4]. Phạm Cao Tố, Nguyễn Ngọc Mai, Nguyễn

Văn Khả, Lê Thanh Tiệp, Nguyễn Đức Thuận (2016). Các nhân tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của sinh viên năm 2, năm 3 vùng Đông Nam Bộ. Trường Cao đẳng du lịch Vũng Tàu.

[5]. Nguyễn Phương Mai, Lưu Thị Minh Ngọc & Trần Hoàng Dũng (2018). Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của nữ sinh viên ngành quản trị kinh doanh trên địa bàn Hà Nội. *Tạp chí Khoa học và Công nghệ*, số 49.

[6]. Nguyen, H. T., & Duong, D. C. (2021). Dataset on the effect of perceived educational support on entrepreneurial intention among Vietnamese students. *Data in brief*, 35, 106761.

[7]. Nazri, M. A., Aroosha, H., & Omar, N. A. (2016). Examination of Factors Affecting Youths' Entrepreneurial Intention: A Cross-Sectional Study. *Information Management and Business Review*, 8(5), 14-24.

[8]. Tiwari, P., Bhat, A. K., & Tikoria, J. (2017). An empirical analysis of the factors affecting social entrepreneurial intentions. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 7(1), 1-25.

[9]. Badri, R., & Hachicha, N. (2019). Entrepreneurship education and its impact on students' intention to start up: A sample case study of students from two Tunisian universities. *The International Journal of Management Education*, 17(2), 182-190.

[10]. Ali, J., & Jabeen, Z. (2020). Understanding entrepreneurial behavior for predicting start-up intention in India: Evidence from global entrepreneurship monitor (GEM) data. *Journal of Public Affairs*, e2399.

[11]. Luger, M. I., & Koo, J. (2005). Defining and tracking business start-up. *Small Business Economics*, 17-28.

[12]. Ries, E. (2011). *The Lean Startup*:

How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. Currency.

[13]. Baldrige, R., & Curry, B. (2021). What is a startup. *Forbes*

[14]. Thakor, A. V. (2020). Fintech and banking: What do we know?. *Journal of Financial Intermediation*, 41, 100833.

[15]. Gimpel, H. R. (2018). Understanding FinTech start-ups - a taxonomy of consumer-oriented service offerings. *Electron Markets*, 245-264.

[16]. Muriuki, P. (2021). A complete guide on how to start a Fintech startup in 2021. *Startup.info*.

[17]. Fishbein, M. (1967). Attitude and the prediction of behavior. *Readings in attitude theory and measurement*, 477-492.

[18]. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.

[19]. Davis, F. D. (1985). A technology acceptance model for empirically testing new end-user information systems: Theory and results (Doctoral dissertation, Massachusetts Institute of Technology).

[20]. Krueger, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5-6), 411-432. doi: 10.1016/S0883-9026(98)00033-0

[21]. Vuong, B. N., Phuong, N. N. D., Huan, D. D., & Quan, T. N. (2020). A Model of Factors Affecting Entrepreneurial Intention among Information Technology Students in Vietnam. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(8), 461-472. <https://doi.org/10.13106/JAFEB.2020.VOL7.NO8.461>

[22]. Ngô Thị My Châu (2018). Các yếu tố

ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của sinh viên ngành Công nghệ thông tin tại thành phố Hồ Chí Minh. Luận văn thạc sỹ Quản trị kinh doanh.

[23]. Nguyễn Thị Bích Liên (2020). Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của sinh viên: Nghiên cứu trường hợp sinh viên trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh. *Tạp chí Công thương*, Các kết quả nghiên cứu khoa học và ứng dụng công nghệ, Số 17, tháng 07/2020

[24]. Ajzen, I. (2006). Behavioral Interventions Based on the Theory of Planned Behavior.

[25]. Nguyễn Thị Liễu Điền & Nguyễn Xuân Trường (2019). Ảnh hưởng của công nghệ 4.0 đến quyết định khởi nghiệp kinh doanh online của sinh viên thành phố Hồ Chí Minh. *Tạp chí Nghiên cứu Tài chính – Marketing*, số 50, 04/2019, 50-66.

[26]. Châu Thị Ngọc Thùy (2020). Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định khởi nghiệp của sinh viên Trường Đại học An Giang. *Tạp chí Công thương*.

[27]. Ekpoh, U. I., & Edet, A. O. (2011). Entrepreneurship education and career intentions of tertiary education students in Akwa Ibom and Cross River States, Nigeria.

International Education Studies, 4(1), 172-178. doi: 10.5539/ies.v4n1p172

[28]. Phan Anh Tú & Giang Thị Cẩm Tiên (2015). Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến ý định khởi sự doanh nghiệp: Trường hợp sinh viên Khoa Kinh tế và Quản trị kinh doanh Trường Đại học Cần Thơ. *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ*, số 38, Tr 59 -66

[29]. Cliff, J. E. (1998). Does one size fit all? Exploring the relationship between attitudes towards growth, gender, and business size. *Journal of business venturing*, 13(6), 523-542.

[30]. Delmar, F., & Davidsson, P. (2000). Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship & regional development*, 12(1), 1-23.

[31]. Bandura, A. (1997). *Self Efficacy, the Exercise of Control*. New York: W.H. Freeman and company.

[32]. Ajzen, I. (1991). *The theory of planned behavior. Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.

Địa chỉ tác giả: Khoa Tài chính ngân hàng - Trường Đại học Mở Hà Nội

Email: tnanh6@hou.edu.vn