

---

# MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN THÀNH CÔNG TRONG KHỞI SỰ KINH DOANH CỦA DOANH NHÂN VIỆT NAM

**Nguyễn Thị Thu Thủy**

*Đại học Bách Khoa Hà Nội*

*Email: nguyenthuyhust.vn@gmail.com*

**Nguyễn Thành Hiếu**

*Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*

*Email: hieuntqtkd@neu.edu.vn*

**Lê Thị Loan**

*Đại học Bách Khoa Hà Nội*

*Email: loan.lethi1@hust.edu.vn*

Mã bài: JED - 1178

Ngày nhận bài: 04/02/2023

Ngày nhận bài sửa: 25/03/2023

Ngày duyệt đăng: 02/04/2023

DOI: 10.33301/JED.VI.1178

## **Tóm tắt**

Nghiên cứu về khởi sự kinh doanh cho đến nay thường thiên nhiều về việc làm rõ ảnh hưởng của các yếu tố tới dự định khởi sự kinh doanh, mà chưa có nhiều nghiên cứu về thành công trong khởi sự kinh doanh – yếu tố quyết định ý nghĩa của hoạt động khởi sự kinh doanh. Mục tiêu của nghiên cứu này là nhằm xây dựng một mô hình nghiên cứu xác định các yếu tố ảnh hưởng tới thành công trong khởi sự kinh doanh của những doanh nhân. Đặc biệt, thành công trong khởi sự kinh doanh được luận giải trên cơ sở đánh giá sự thành công cả ở khía cạnh khách quan và chủ quan (trong dài hạn và ngắn hạn). Mô hình nghiên cứu này cho thấy môi trường thể chế, định hướng sáng nghiệp và các nguồn lực khởi sự có ảnh hưởng như thế nào tới sự thành công trong khởi sự kinh doanh của các doanh nhân Việt Nam. Dựa trên mô hình nghiên cứu đề xuất, bài viết này cũng đề xuất cách tiếp cận và phương hướng nghiên cứu tiếp theo.

**Từ khóa:** Khởi sự kinh doanh thành công, thể chế, định hướng sáng nghiệp, nguồn lực.

**Mã JEL:** L26, M13

## **A conceptual model of factors affecting the entrepreneurial success of entrepreneurs in Vietnam**

### **Abstract**

Research on starting a business has been more about clarifying the influence of factors on the intention of starting a business, but there have not been many studies on entrepreneurial success - the determinant of the meaning of starting a business. This study proposes a research model to identify the factors affecting the success of starting a business of entrepreneurs. In particular, entrepreneurial success is interpreted based on assessing success from both objective and subjective perspectives (long-term and short-term). It is an entirely different approach in the field of starting a business and has not been fully and systematically studied, especially in the context of Vietnam's transition economy. This research model shows how the institutional environment, entrepreneurial orientation, and entrepreneurial resources affect entrepreneurial success. This article also proposes an approach and direction for further research based on the proposed research model.

**Keywords:** Entrepreneurial success, institutional environment, entrepreneurial orientation, entrepreneurial resources.

**JEL Codes:** L26, M13

---

## 1. Đặt vấn đề

Khởi sự kinh doanh có vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế xã hội của mỗi quốc gia (Duong & cộng sự, 2023). Có rất nhiều nghiên cứu chỉ ra mối quan hệ chặt chẽ giữa việc khởi sự kinh doanh với tăng trưởng kinh tế của vùng và địa phương (Al-Qudah & cộng sự, 2022). Thực tế cũng chỉ ra rằng, những nơi có tỷ lệ doanh nghiệp được thành lập mới cao thường gắn với thành tích cao trong tăng trưởng kinh tế. Các doanh nghiệp mới ngoài đóng góp vào tổng sản phẩm nội địa (GDP) của nền kinh tế còn tạo ra nhiều cơ hội việc làm cho xã hội. Chính vì vậy, chính phủ các nước thường dành nhiều hỗ trợ, và có các chính sách thúc đẩy việc khởi sự kinh doanh.

Khởi sự kinh doanh là chủ đề được quan tâm bởi các nhà hoạch định chính sách, các nhà nghiên cứu trên thế giới và Việt Nam trong nhiều thập kỷ trở lại đây. Tuy nhiên, nghiên cứu về khởi sự kinh doanh cho đến nay thường thiên nhiều về việc làm rõ ảnh hưởng của các yếu tố tới dự định khởi sự kinh doanh (Fayolle & Liñán, 2014), mà chưa có nhiều nghiên cứu về thành công trong khởi sự kinh doanh – yếu tố quyết định ý nghĩa của hoạt động khởi sự kinh doanh (Staniewski & Awruk, 2018). Trong khi đó, việc đánh giá thành công trong khởi sự kinh doanh và các yếu tố ảnh hưởng tới sự thành công này là cần thiết (Wach & cộng sự, 2018). Đặc biệt, hướng nghiên cứu về ảnh hưởng của môi trường thể chế, nguồn lực khởi sự tới định hướng sáng nghiệp và thành công trong khởi sự kinh doanh lại chưa được nghiên cứu nào thực hiện (Wiklund & Shepherd, 2003; Radzi & cộng sự, 2017).

Ở Việt Nam, bức tranh tình hình doanh nghiệp dựa trên số liệu của tổng cục Thống kê cho thấy năm 2021 số doanh nghiệp đăng ký mới và số doanh nghiệp giải thể, chờ giải thể đều là những con số cao so với giai đoạn 10 năm trở lại đây. Năm 2021, cả nước có 116.839 doanh nghiệp thành lập mới, 16.741 doanh nghiệp giải thể, tăng 11,3% so với bình quân giai đoạn 2016-2020; số lượng doanh nghiệp giải thể bằng 14,3% so với số lượng doanh nghiệp thành lập mới (Tổng cục thống kê, 2022). Do đó, cần có nghiên cứu về các yếu tố ảnh hưởng đến thành công trong khởi sự kinh doanh của doanh nhân ở Việt Nam, để từ đó có các chính sách giảm thiểu các doanh nghiệp phải rời bỏ thị trường.

Nghiên cứu này tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng tới sự thành công trong khởi sự kinh doanh. Cụ thể, nghiên cứu này đề xuất mô hình nghiên cứu hướng đến làm rõ ảnh hưởng của môi trường thể chế, nguồn lực khởi sự, định hướng sáng nghiệp đến thành công trong khởi sự kinh doanh của các doanh nhân ở Việt Nam. Nghiên cứu này hướng đến xem xét ảnh hưởng của môi trường thể chế (institutional environment), định hướng sáng nghiệp (entrepreneurial orientation) và nguồn lực cho khởi sự (entrepreneurial resources) tới thành công trong khởi sự kinh doanh của những doanh nhân (entrepreneurial success). Đặc biệt, thành công trong khởi sự kinh doanh (entrepreneurial success) được luận giải trên cơ sở đánh giá sự thành công cả ở khía cạnh khách quan và chủ quan (trong dài hạn và ngắn hạn). Đây là một cách tiếp cận hoàn toàn khác trong lĩnh vực khởi sự kinh doanh và hiện chưa được nghiên cứu một cách đầy đủ và có hệ thống, đặc biệt trong bối cảnh nền kinh tế chuyển đổi của Việt Nam.

Kết quả nghiên cứu đóng góp ở ba khía cạnh: (i) thành công trong khởi sự kinh doanh; (ii) các yếu tố ảnh hưởng đến thành công trong khởi sự kinh doanh; (iii) định hướng cho các nghiên cứu thực nghiệm tiếp theo, từ đó đề xuất các hàm ý chính sách thúc đẩy thành công trong khởi sự kinh doanh của doanh nhân ở Việt Nam.

## 2. Tổng quan nghiên cứu và đề xuất mô hình nghiên cứu

### 2.1. Thành công trong khởi sự kinh doanh (entrepreneurial success)

Thành công trong khởi sự kinh doanh (entrepreneurial success) được định nghĩa là một hiện tượng phức tạp và nó bao gồm đa tiêu chí về tài chính và cả phi tài chính (Staniewski & Awruk, 2019). Ban đầu, thành công trong khởi sự kinh doanh thường được đánh đồng với các chỉ số về tài chính/kinh tế (Zhou & cộng sự, 2019). Ví dụ, nó bao gồm: hiệu quả kinh doanh, mức độ tăng trưởng, lợi nhuận, khả năng thanh khoản, thị phần (Fried & Tauer, 2015), tỷ lệ tăng việc làm (Staniewski & Awruk, 2021). Trong khi đó, Wach & cộng sự (2018) chỉ trích rằng “thành công trong khởi sự kinh doanh” nếu chỉ đo bằng các chỉ số về mặt tài chính (hay kinh tế) khó mà phản ánh được đầy đủ ý nghĩa của thuật ngữ này và nó không nên bị giới hạn theo một cách tiếp cận (Saravathy & cộng sự, 2013). Thành công trong khởi sự kinh doanh không nhất thiết phải đánh đồng với sự giàu có và các nhà nghiên cứu đánh giá cao doanh nhân cân bằng công việc và cuộc sống.

---

Ở một góc độ khác, thành công trong khởi sự kinh doanh chỉ là hiện tại duy trì hoạt động kinh doanh và tồn tại trên thị trường (đã đăng ký hoạt động kinh doanh) (Fisher & cộng sự, 2014). Khi xem xét tới thành công trong khởi sự kinh doanh thì các yếu tố liên quan tới cạnh tranh của doanh nhân không thể bỏ qua (Fairlie & Robb, 2008). Vì vậy, một doanh nhân liên tục hoạt động trên thị trường đã có thể coi mình là “thành công”, mặc dù “thành công” theo nghĩa này dường như chỉ hơn so với những doanh nhân khác thất bại (đối thủ cạnh tranh).

Như vậy, định nghĩa về thành công trong khởi sự kinh doanh là rất phong phú bởi các nhà nghiên cứu có ý tưởng và góc nhìn khác nhau sẽ có cách thức đo lường thành công trong khởi sự kinh doanh khác nhau (Staniewski & Awruk, 2019), ví dụ như thu nhập khi tự kinh doanh, khả năng sống sót, số việc làm được tạo ra và các chỉ tiêu về tài chính. Do đó, thành công trong khởi sự kinh doanh của doanh nhân cần được đánh giá ở cả góc độ khách quan và chủ quan (Fisher & cộng sự, 2014). Ở góc độ khách quan, thành công trong khởi sự kinh doanh cần được đo lường thông qua đạt được mục tiêu kinh doanh, thành công về mặt tài chính, thành công trong lối sống và tăng trưởng của công ty (Rauch & Frese, 2000). Ở góc độ chủ quan, thành công trong khởi sự kinh doanh được đo lường thông qua việc tự đánh giá về mức độ hài lòng của doanh nhân đối với hiệu suất, mức độ tăng trưởng và vị thế của doanh nghiệp (Powell & Eddleston, 2008; Wach & cộng sự, 2018).

## **2.2. Vai trò của môi trường thể chế (institutional environment) trong khởi sự kinh doanh**

Trong các nghiên cứu về khởi sự kinh doanh, lý thuyết thể chế (institutional theory) thường được sử dụng để giải thích vì sao một cá nhân khởi sự kinh doanh, họ đã làm gì để khởi sự kinh doanh và làm thế nào để đạt được thành công trong khởi sự kinh doanh (Sambharya & Musteen, 2014). Nhiều nghiên cứu trong số đó tập trung xem xét vai trò nổi bật của văn hóa đối với khởi sự kinh doanh hơn là đánh giá các thành phần còn lại trong môi trường thể chế (Hayton & cộng sự, 2002; Thurik & Dejardin, 2011). Klapper & cộng sự (2006) cũng nhấn mạnh rằng các nghiên cứu gần đây có xu hướng thu hẹp khái niệm thể chế thành một vài yếu tố vô hình như văn hóa để đưa vào mô hình nghiên cứu của họ. Ngoài ra, các nghiên cứu khác nếu có mở rộng khái niệm môi trường thể chế thì lại thường chỉ xem xét ảnh hưởng của môi trường thể chế tới ý định khởi sự hay tiềm năng khởi sự (Bowen & De Clercq, 2008; Van Stel & cộng sự, 2007).

Nội dung chính của lý thuyết thể chế phản ánh hành vi mỗi cá nhân hay tổ chức chịu sự tác động bởi môi trường thể chế xung quanh, môi trường này bao gồm cả các tổ chức khác và điều tiết bởi nguyên tắc, luật lệ và các chuẩn mực về mặt hành vi (North, 1990). Môi trường thể chế ảnh hưởng tới hành vi tổ chức và các cá nhân được xem xét ở 03 góc độ: cơ chế và chính sách của chính phủ (regulatory), quan niệm của xã hội (normative) và vốn nhận thức (cognitive) (Scott, 2007). Cụ thể, góc độ cơ chế chính sách của chính phủ (regulatory environment) trong môi trường thể chế được định nghĩa là hệ thống chính thức được ban hành về luật lệ và các quy định của chính phủ nhằm cản trở hoặc thúc đẩy một hành vi cụ thể nào đó; quan niệm của xã hội (normative environment) thì lại phản ánh mức độ mà một xã hội ngưỡng mộ hay ủng hộ một hành vi cụ thể; trong khi vốn nhận thức (cognitive environment) liên quan tới các nguyên tắc cấu trúc văn hóa định hình lên hành vi con người (Bruton & cộng sự, 2010).

(1) *Cơ chế và chính sách của chính phủ (regulatory environment)*: Cơ chế chính sách của chính phủ, bao gồm các quy định và luật lệ chính thức, có thể thúc đẩy hoặc cản trở khởi sự kinh doanh (Stenholm & cộng sự, 2013). Mỗi quốc gia sẽ có các quy định đối với hoạt động kinh doanh khác nhau, liên quan tới bản quyền, yêu cầu về vốn, mức độ an toàn đối với khách hàng, các quy định về sử dụng lao động hay các thủ tục cụ thể khác để được phép kinh doanh. Mức độ phức tạp của các quy định và luật lệ này có thể trở thành rào cản lớn đối với hoạt động khởi sự.

(2) *Quan niệm xã hội về kinh doanh (normative environment)*: Quan niệm của xã hội về kinh doanh phản ánh mức độ một xã hội ngưỡng mộ hoặc ủng hộ hoạt động kinh doanh (Busenitz & cộng sự, 2000). Các nghiên cứu trước chỉ ra rằng quan niệm của xã hội về kinh doanh có thể thúc đẩy hoặc cản trở các hoạt động kinh doanh (Minniti, 2008). Một trong những chỉ số quan trọng trong quan niệm của xã hội về kinh doanh đó là mức độ xã hội nhìn nhận về kinh tế tư nhân đóng vai trò như thế nào đối với sự thịnh vượng của xã hội. Đối với các nền kinh tế chưa có thị trường tự do thì khởi sự kinh doanh thường chưa được khuyến khích và thường gắn với các lĩnh vực kinh doanh không chính thức (informal factor).

---

(3) *Vốn nhận thức (cognitive environment)*: Vốn nhận thức phản ánh các kiến thức và kỹ năng của mỗi cá nhân đối với việc tạo lập và vận hành doanh nghiệp mới. Các nghiên cứu trước đây chỉ ra rằng kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm của doanh nhân đóng vai trò tiên quyết đối với việc phát hiện cơ hội kinh doanh (Davidsson & Honig, 2003).

Các nghiên cứu đã chỉ ra rằng chính hệ thống các giá trị văn hóa, chuẩn mực về hành vi, hệ thống luật pháp và các quy định của môi trường thể chế đã đóng vai trò rất quan trọng đối với các hoạt động khởi sự kinh doanh cũng như mang lại cho doanh nhân các nguồn lực cần thiết cho khởi sự kinh doanh (Baumol, 1990). Vì vậy, môi trường thể chế có thể có tác động trực tiếp tới sự thành công trong khởi sự kinh doanh của doanh nhân.

Từ những lập luận trên, giả thuyết dưới đây được đưa ra:

*H1: Thành công trong khởi sự kinh doanh chịu tác động tích cực bởi (a) cơ chế và chính sách của chính phủ, (b) quan niệm xã hội về kinh doanh, và (c) vốn nhận thức.*

### **2.3. Vai trò của định hướng sáng nghiệp (entrepreneurial orientation) trong khởi sự kinh doanh**

Khởi sự kinh doanh được mô tả như một quá trình nhằm đưa sản phẩm/dịch vụ mới tới thị trường, bao gồm thành lập doanh nghiệp, giới thiệu sản phẩm/dịch vụ mới và toàn cầu hóa (Miller, 2011). Pearce & cộng sự (2010, tr.219) cho rằng “định hướng sáng nghiệp là một thuật ngữ phản ánh chuỗi những hành vi riêng biệt nhưng liên quan tới tính đổi mới (innovativeness), tính chủ động (proactiveness), khả năng cạnh tranh (competitive aggressiveness), tính chấp nhận rủi ro (risk-taking) và sự tự quản (autonomy)”. Tuy nhiên, một định nghĩa được sử dụng trong nhiều nghiên cứu khẳng định: định hướng sáng nghiệp là một thuật ngữ phản ánh mức độ kết hợp giữa các chức năng bao gồm tính đổi mới (innovativeness), tính chấp nhận rủi ro (risk-taking), tính chủ động (proactiveness) (Covin & Lumpkin, 2011). Covin & Miller (2014) cũng đã giải thích rằng định hướng sáng nghiệp hoặc được coi là một thuật ngữ kết hợp ba chức năng trên hoặc là một thuật ngữ đa chiều phản ánh tính đổi mới, tính chấp nhận rủi ro và tính chủ động được coi là những đặc tính độc lập riêng có.

(1) *Tính đổi mới (innovativeness)*: Thuật ngữ này phản ánh “khả năng của doanh nghiệp nhằm tạo các giá trị thông qua phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới hay quá trình mới” (Dess & Lumpkin, 2005). Nó bao gồm khả năng phát triển những các ý tưởng mới, mặc dù còn chưa khẳng định được giá trị thực tế (Covin & Slevin, 1991; Dess & Lumpkin, 2005). Cụ thể, một doanh nghiệp có tính đổi mới càng cao thì càng có xu hướng làm tốt hơn các doanh nghiệp khác trong điều kiện môi trường kinh doanh biến động (Dess & Lumpkin, 2005; Rauch & cộng sự, 2009).

(2) *Tính chấp nhận rủi ro (risk-taking)*: Thuật ngữ này nhằm chỉ năng lực của một doanh nghiệp trong việc đánh giá các rủi ro có thể gặp phải và giải pháp để đương đầu với những rủi ro đó (Covin & Slevin, 1989). Những doanh nghiệp chấp nhận rủi ro thường có khả năng phân tích rủi ro và những ảnh hưởng của những rủi ro đó đem lại, đồng thời có chiến lược thích hợp để đối phó (Urban, 2018).

(3) *Tính chủ động (proactiveness)*: Thuật ngữ này để chỉ khả năng nhìn xa và chủ động thích ứng của doanh nghiệp nhằm phát triển các sản phẩm và dịch vụ dựa trên các nhu cầu tương lai của thị trường (Dess & Lumpkin, 2005). Những doanh nghiệp có tính chủ động cao thường liên tục nghiên cứu nhu cầu mới của thị trường và dẫn đầu trong cạnh tranh ở bối cảnh môi trường kinh doanh biến động (Dess & Lumpkin, 2005; Urban, 2018).

Trong các nghiên cứu về khởi sự kinh doanh, định hướng sáng nghiệp được cho là có ảnh hưởng tích cực tới hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp (Covin & Slevin, 1991; Keh & cộng sự, 2007) bởi những doanh nghiệp có định hướng sáng nghiệp cao thường có thể tự điều chỉnh môi trường hoạt động của họ nhằm tìm kiếm cơ hội kinh doanh mới và nâng cao được vị thế cạnh tranh của chính mình (Covin & Miles, 1999). Như vậy, định hướng sáng nghiệp có thể có tác động trực tiếp tới thành công trong khởi sự kinh doanh của doanh nhân.

Bên cạnh đó, các thành phần trong môi trường thể chế cũng có mối quan hệ với định hướng sáng nghiệp (entrepreneurial orientation) trong một nền văn hóa cụ thể (Dickson, 2004), nơi mà mối quan hệ tương quan dương được chứng minh giữa các yếu tố thuộc môi trường thể chế và sự khác biệt giữa các quốc gia trong

---

định hướng sáng nghiệp. Vì vậy, từ những lập luận trên, các giả thuyết dưới đây được đưa ra:

*H2: Thành công trong khởi sự kinh doanh chịu tác động tích cực bởi (a) tính đổi mới, (b) tính chấp nhận rủi ro, và (c) tính chủ động.*

*H3: Định hướng sáng nghiệp chịu tác động tích cực bởi môi trường thể chế.*

#### **2.4. Vai trò của nguồn lực khởi sự (entrepreneurial resources) trong khởi sự kinh doanh**

Lý thuyết chiến lược dựa trên nguồn lực (Resource-Based View - RBV) nhấn mạnh rằng doanh nghiệp với những nguồn lực giá trị và riêng có sẽ có tiềm năng trong việc đạt được hiệu quả kinh doanh vượt trội (Barney, 1991). Các nguồn lực này chính là “đầu vào” (inputs) cho quá trình sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp (Barney, 1991) và được chia thành 2 loại, bao gồm: Nguồn lực tri thức (knowledge-based resources) và nguồn lực vật chất (property-based resources). Nguồn lực tri thức (knowledge-based resources) rất quan trọng trong việc giúp doanh nghiệp xây dựng lợi thế cạnh tranh bền vững bởi vì nguồn lực này là riêng có và tạo ra sự khác biệt của doanh nghiệp (McEvily & Chakravarthy, 1994), nó cũng phản ánh năng lực của doanh nghiệp khi khởi sự kinh doanh (Galunic & Eisenhardt, 1994) và nâng cao khả năng thành công trong khởi sự kinh doanh và hiệu quả kinh doanh lâu dài. Nguồn lực vật chất (property-based resources) chính là các nguồn lực đầu vào hữu hình như nguồn lực tài chính, công nghệ, nguồn nhân lực... Doanh nghiệp cần kết hợp hai loại nguồn lực này nhằm nâng cao lợi thế cạnh tranh và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Tổng quan các công trình nghiên cứu được trích dẫn nhiều nhất liên quan tới thành công trong khởi sự kinh doanh cho thấy rằng năng lực khởi sự (entrepreneurial competency) bao gồm các kỹ năng, nền tảng giáo dục, bí quyết kinh doanh và động lực cá nhân được coi là nhân tố chính đóng góp tới thành công của các doanh nghiệp nhỏ (Jasra & cộng sự, 2011; Ahmad & cộng sự, 2010). Yếu tố tiếp theo liên quan đó là nguồn lực về tài chính (financial resources) khi các doanh nghiệp nhỏ thường được biết là phải đối mặt với việc hạn chế trong việc tiếp cận các quỹ đầu tư và vì vậy phụ thuộc nhiều vào nguồn lực tài chính của cá nhân họ. Việc hạn chế trong tài chính có thể dẫn tới cắt giảm các khoản đầu tư lớn với thời gian hoàn vốn lâu hơn nên tạo ra rào cản cho sự thành công khi khởi sự kinh doanh và sự tăng trưởng, phát triển trong dài hạn của doanh nghiệp mới (Jasra & cộng sự, 2011; Kim & cộng sự, 2008). Ngoài các nguồn lực trên thì năng lực tiếp thị (marketing capability) cũng được cho là có ảnh hưởng tới thành công trong kinh doanh của doanh nghiệp mới (Kim & cộng sự, 2008; Bowen & cộng sự, 2009). Năng lực tiếp thị đã từng được coi là lĩnh vực chỉ thuộc về các doanh nghiệp lớn, song khía cạnh này ngày càng được các doanh nghiệp nhỏ mới thành lập quan tâm trong bối cảnh toàn cầu hóa gia tăng (O’Cass & Sok, 2013). Tuy nhiên, hầu hết các doanh nghiệp vừa và nhỏ có xu hướng ít tài nguyên tiếp thị hơn, nghiên cứu thị trường ít hơn và thiếu sự hiện diện ở các thị trường truyền thống do thương hiệu chưa được công nhận (Merrilees & cộng sự, 2011). Hơn nữa, một số nghiên cứu lại chỉ ra tầm quan trọng của chia sẻ tri thức (knowledge sharing) trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ thông qua các kỹ năng phân tích và tư duy phản biện để gạt hái lợi thế cạnh tranh (Egbu & cộng sự, 2005; Ngah & Jusoff, 2009). Điều này cũng xuất phát từ lý thuyết chiến lược dựa trên nguồn lực khi cho thấy rằng lợi thế cạnh tranh riêng có của doanh nghiệp nhỏ thường tập trung vào khả năng học hỏi (Barney, 2001). Ngoài ra, công nghệ cũng đóng vai trò quan trọng đối với thành công trong kinh doanh ở giai đoạn đầu khởi nghiệp. Thật vậy, các nghiên cứu trước đây đã chỉ ra rằng chính sự thiếu công nghệ và các trang thiết bị là những cản trở đối với thành công của các doanh nghiệp nhỏ.

Dựa trên những phân tích ở trên, trong nghiên cứu này nhóm tác giả xem xét đánh giá ảnh hưởng của các nguồn lực khởi sự, bao gồm: năng lực khởi sự (entrepreneurial competency), năng lực tiếp thị (marketing capacities), nguồn lực tài chính (financial resources), công nghệ (technology usage) và năng lực chia sẻ tri thức (knowledge sharing) tới định hướng sáng nghiệp (entrepreneurial orientation) thành công trong khởi sự kinh doanh (entrepreneurial success).

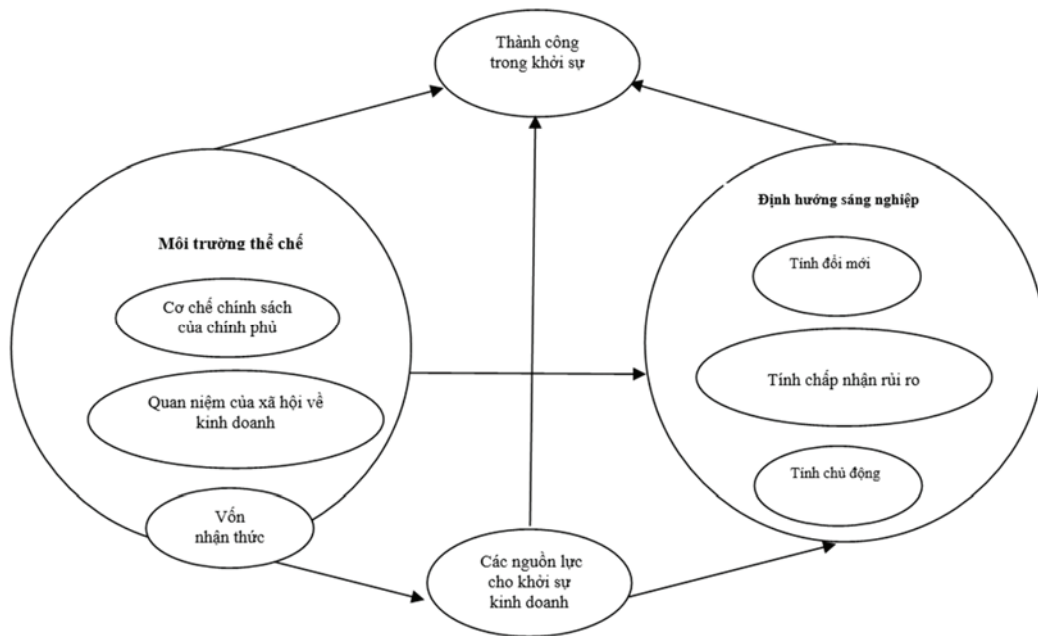
Từ những lập luận trên, các giả thuyết dưới đây được đưa ra:

*H4: Thành công trong khởi sự kinh doanh chịu tác động tích cực bởi nguồn lực khởi sự.*

*H5: Định hướng sáng nghiệp chịu tác động tích cực bởi nguồn lực khởi sự*

Hình 1 trình bày mô hình nghiên cứu đề xuất.

Hình 1: Mô hình nghiên cứu



### 3. Đề xuất cách tiếp cận và phương pháp nghiên cứu

#### 3.1. Phương pháp nghiên cứu

Cách tiếp cận định lượng là cách tiếp cận phù hợp để trả lời các câu hỏi nghiên cứu trong nghiên cứu này. Nguồn dữ liệu để phục vụ trả lời các câu hỏi nghiên cứu được thu thập thông qua phương pháp khảo sát điều tra bằng bảng hỏi để nhằm chỉ ra ảnh hưởng của môi trường thể chế, định hướng sáng nghiệp và các nguồn lực khởi sự tới thành công trong khởi sự kinh doanh của những doanh nhân ở Việt Nam.

#### 3.2. Đối tượng khảo sát và phương pháp thu thập dữ liệu

Dữ liệu phục vụ cho nghiên cứu được thu thập từ những doanh nhân khởi sự kinh doanh từ 1 tới 3 năm. Các cuộc khảo sát sẽ được tiến hành theo phương pháp lấy mẫu ngẫu nhiên phân tầng theo vùng (Bắc, Trung, Nam) thông qua những kết nối với sở khoa học công nghệ, một số vườn ươm và doanh nghiệp khởi nghiệp tại Hà Nội, Đà Nẵng và Thành Phố Hồ Chí Minh; và đã có kết nối với Hiệp hội khởi nghiệp Quốc gia, Hội doanh nghiệp trẻ Hà Nội.

Dựa trên phương pháp lấy mẫu phân tầng có xác suất và tính khả thi trong tiến hành khảo sát điều tra, mẫu nghiên cứu dự kiến là khoảng 250 chủ doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Thành Phố Hà Nội, Đà Nẵng, Hồ Chí Minh và Tỉnh Nam Định, Bình Dương.

Khung chọn mẫu của nghiên cứu được xây dựng đáp ứng các yêu cầu sau: (i) Các doanh nghiệp nhỏ và vừa theo đúng định nghĩa trong nghị định của Chính phủ (2009); (ii) Các doanh nghiệp hoạt động trên 5 lĩnh vực gồm: công nghiệp/chế tạo; dịch vụ/thương mại; khai khoáng; xây dựng; nông nghiệp/lâm nghiệp/thủy sản. Trong đó doanh nghiệp dịch vụ/thương mại chiếm 70,6% (Tổng cục thống kê, 2018); (iii) Tỷ lệ doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ tính trên tổng số doanh nghiệp nhỏ và vừa tại mỗi khu vực căn cứ vào số liệu thống kê là 98,5% (Tổng cục thống kê, 2018); và (iv) Hình thức sở hữu của các doanh nghiệp gồm cả Nhà nước và tư nhân. Trong đó, sở hữu ngoài Nhà nước chiếm 99,5% (Tổng cục thống kê, 2018).

#### 3.3. Thang đo

Để kiểm định các giả thuyết trong mô hình nghiên cứu, các nghiên cứu có thể sử dụng các thang đo được kế thừa từ những nghiên cứu trước đây, cụ thể như sau:

---

Thang đo môi trường thể chế (institutional environment) được kế thừa từ nghiên cứu của Busenitz (2000) đăng trên tạp chí *Academy of Management Journal*, trong đó: Cơ chế chính sách của chính phủ (Regulatory environment) có 5 chỉ báo (5 items), quan niệm của xã hội về kinh doanh (Normative environment) có 4 chỉ báo (4 items), vốn nhận thức (Cognitive environment) có 4 chỉ báo (4 items).

Thang đo định hướng sáng nghiệp (entrepreneurial orientation) được kế thừa từ nghiên cứu của Miller & Friesen (1982) đăng trên tạp chí *Strategic Management Journal*, trong đó: Tính đổi mới (innovativeness) có 3 chỉ báo (3 items), tính chấp nhận rủi ro (risk-taking) có 3 chỉ báo (3 items) và tính chủ động (proactiveness) có 3 chỉ báo (3 items).

Thang đo nguồn lực cho khởi sự (entrepreneurial resources) được kế thừa từ nghiên cứu của Radzi & cộng sự (2017) đăng trên tạp chí *Asian Academy of Management Journal*, trong đó: năng lực khởi sự (entrepreneurial competency) có 5 chỉ báo (5 items), năng lực tiếp thị (marketing capability) có 6 chỉ báo (6 items), nguồn lực tài chính (financial resources) có 4 chỉ báo (4 items), trình độ công nghệ (technology usage) có 4 chỉ báo (4 items), năng lực chia sẻ tri thức (knowledge sharing) có 4 chỉ báo (4 items).

Thang đo thành công trong khởi sự kinh doanh (entrepreneurial success) được kế thừa từ nghiên cứu mới nhất của Staniewski & Awruk (2019) đăng trên tạp chí *Journal of Business Research*, thang đo này gồm có 38 chỉ báo (38 items) đo lường thành công trong khởi sự kinh doanh cả ở góc độ khách quan và chủ quan.

Đồng thời, các thang đo được đánh giá theo thang đo Likert từ 1 (hoàn toàn không đồng ý) tới 7 (hoàn toàn đồng ý).

### **3.4. Phương pháp phân tích số liệu**

Phương pháp phân tích số liệu có thể dựa trên 03 bước chính: Kiểm định độ tin cậy giá trị của thang đo, phân tích độ phù hợp của thang đo (phân tích nhân tố khám phá – EFA và phân tích nhân tố khẳng định - CFA), cuối cùng là phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM) bằng công cụ SPSS và AMOS. Mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM) được sử dụng để chỉ rõ ảnh hưởng của môi trường thể chế, định hướng sáng nghiệp và các nguồn lực khởi sự và thành công trong khởi sự kinh doanh của doanh nhân ở Việt Nam.

## **4. Đóng góp của nghiên cứu**

Các nghiên cứu đã thực hiện liên quan tới khởi sự kinh doanh khá đa dạng từ các khái niệm liên quan, các cách tiếp cận khác nhau cho tới đánh giá ảnh hưởng của các yếu tố tới khởi sự kinh doanh. Từ những năm 1980, các lý thuyết khác nhau cũng được sử dụng trong nghiên cứu và luận giải các khía cạnh liên quan đến khởi sự kinh doanh và trong đó lý thuyết thể chế và lý thuyết chiến lược dựa trên nguồn lực là các lý thuyết được nhiều công trình nghiên cứu sử dụng để giải thích ảnh hưởng của các yếu tố đến hành vi khởi sự kinh doanh và đây cũng là lý thuyết được nhóm tác giả sử dụng trong nghiên cứu này.

Khởi sự kinh doanh là chủ đề nhận được sự quan tâm của nhiều nhà nghiên cứu ở trên thế giới và cả ở Việt Nam, tuy nhiên các nghiên cứu thường thiên nhiều về việc làm rõ ảnh hưởng của các yếu tố tới dự định khởi sự kinh doanh (Fayolle & Liñán, 2014), mà chưa có nhiều nghiên cứu về thành công trong khởi sự kinh doanh – yếu tố quyết định ý nghĩa của hoạt động khởi sự kinh doanh (Staniewski & Awruk, 2018) và hướng nghiên cứu về ảnh hưởng của môi trường thể chế, nguồn lực khởi sự tới định hướng sáng nghiệp và thành công trong khởi sự kinh doanh lại chưa được nghiên cứu nào thực hiện (Wiklund & Shepherd, 2003; Radzi & cộng sự, 2017).

Bên cạnh đó, từ sau giai đoạn khủng hoảng tài chính toàn cầu đến nay, số lượng doanh nghiệp giải thể và đóng cửa dường như vẫn không giảm. Do đó, cần có nghiên cứu về các yếu tố ảnh hưởng đến thành công trong khởi sự kinh doanh của doanh nhân ở Việt Nam, để từ đó có các chính sách giảm thiểu các doanh nghiệp phải rời bỏ thị trường.

Từ những phân tích ở trên, cho thấy nghiên cứu về ảnh hưởng của môi trường thể chế, định hướng sáng nghiệp và các nguồn lực khởi sự tới thành công trong khởi sự kinh doanh của doanh nhân (sự thành công được xem xét cả ở góc độ chủ quan và khách quan trong cả dài hạn và ngắn hạn) ở Việt Nam là cần thiết cả về lý luận và thực tiễn. Nghiên cứu này hướng đến đóng góp về mặt học thuật ở những góc độ: (i) đánh giá “thành công trong khởi sự kinh doanh” cả ở góc độ chủ quan và khách quan (và cả trong ngắn hạn và trong dài hạn), kiểm định và đánh giá độ tin cậy của thang đo này trong bối cảnh của Việt Nam; (ii) nghiên cứu

---

cơ chế ảnh hưởng của môi trường thể chế, định hướng sáng nghiệp và các nguồn lực khởi sự tới sự thành công trong khởi sự của những doanh nhân; (iii) đánh giá vai trò trung gian của định hướng sáng nghiệp đối với các mối quan hệ giữa môi trường thể chế, các nguồn lực khởi sự và thành công trong khởi sự kinh doanh của những doanh nhân. Trên cơ sở những đóng góp về mặt học thuật, nghiên cứu có đóng góp về mặt thực tiễn khi (iv) đề xuất định hướng về mặt chính sách nhằm thúc đẩy thành công trong khởi sự kinh doanh của doanh nhân ở Việt Nam.

### Tài liệu tham khảo

- Ahmad, H.N., Ramayah, T., Wilson, C., & Kummerow, L. (2010), 'Is entrepreneurial competency and business success relationship contingent upon a business environment? A study of Malaysian SMEs', *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 16(3), 182–203. DOI: <https://doi.org/10.1108/13552551011042780>.
- Al-Qudah, A.A., Al-Okaily, M. & Alqudah, H. (2022), 'The relationship between social entrepreneurship and sustainable development from economic growth perspective: 15 'RCEP' countries', *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 12(1), 44-61.
- Barney, J. B. (2001), 'Resource-based theories of competitive advantage: A ten-year retrospective on the resource-based view', *Journal of Management*, 27(6), 643– 650.
- Barney, J. B. (1991), 'Firm Resources and Sustained Competitive Advantage', *Journal of Management*, 17(1), 99–120.
- Baumol, W. J. (1990), 'Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive', *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921.
- Bruton, G., Ahlstrom, D., & Han-Lin, L. (2010), 'Institutional theory and entrepreneurship: Where are we now and where do we need to move in the future?', *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 421–440.
- Busenitz, L. W., Gomez, C. & Spencer, J.W. (2000), 'Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena', *Academy of Management Journal*, 43(5), 994–1003.
- Bowen, H. P. & De Clercq, D. (2008), 'Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort', *Journal of International Business Studies*, 39(4), 767–768.
- Bowen, M., Morara, M. & Mureithi, S. (2009), 'Management of business challenges among small and micro enterprises in Nairobi-Kenya', *Journal of Business Management*, 2(1), 16–31.
- Chính phủ (2009), *Nghị định số 56/2009/NĐ-CP quy định các chính sách trợ giúp và quản lý nhà nước về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa*, ban hành ngày 30 tháng 06 năm 2009.
- Covin, J. G. & Lumpkin, G. T. (2011), 'Entrepreneurial orientation theory and research: reflections on a needed construct', *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(5), 855–872.
- Covin, J. G., & Miles, M. P. (1999), 'Corporate Entrepreneurship and the Pursuit of Competitive Advantage', *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(3), 47–63.
- Covin, J. G. & Miller, D. (2014), 'International entrepreneurial orientation: conceptual considerations, research themes, measurement issues, and future research directions', *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(1), 11–44.
- Covin, J. G. & Slevin, D. P. (1989), 'Strategic management of small firms in hostile and benign environment', *Strategic Management Journal*, 10(1), 75–87.
- Covin, J. G. & Slevin, D. P. (1991), 'A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior', *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(1), 7–25.
- Davidsson, P. & Honig, B. (2003), 'The Role of Social and Human Capital Among Nascent Entrepreneurs', *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301-331.
- Dess, G. G. & Lumpkin, G. T. (2005), 'The role of entrepreneurial orientation in stimulating effective corporate entrepreneurship', *The Academy of Management Executive*, 19(1), 147–156.



- 
- Dickson, P. (2004), 'Entrepreneurial orientation: the role of institutional environment and firm attributes in shaping innovation and proactiveness', *Strategic Management Society Conference*, San Juan, Puerto Rico, 01–04 November.
- Duong, C.D., Nguyen, T.T.T., Le, T.L., Ngo, T.V.N., Nguyen, C.D. & Nguyen, T.D. (2023), 'A serial mediation model of entrepreneurial education and entrepreneurial intention: a social cognitive career theory approach', *International Journal of Innovation Science*. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJIS-10-2022-0207>.
- Egbu, C. O., Hari, S., & Renukappa, S. H. (2005), 'Knowledge management for sustainable competitiveness in small and medium surveying practices', *Structural Survey*, 23(1), 7–21.
- Fairlie, R. W. & Robb, A. M. (2008), *Race and Entrepreneurial Success*, The MIT Press, Cambridge.
- Fayolle, A. & Liñán, F. (2014), 'The future of research on entrepreneurial intention', *Journal of Business Research*, 67, 663–666.
- Fisher, R., Maritz, A. & Lobo, A. (2014), 'Evaluating entrepreneurs' perception of success. Development of a measurement scale', *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 20(5), 478–492.
- Fried, H. O., & Tauer, L. W. (2015), 'An entrepreneur performance index', *Journal of Productivity Analysis*, 44, 69–77.
- Galunic, D. Charles & Eisenhardt, Kathleen M. (1994), 'Renewing the Strategy–Structure–Performance Paradigm', *Research in Organizational Behavior*, 16, 215–55.
- Hayton, J., George, G., & Zahra, S. (2002), 'National culture and entrepreneurship: A review of behavioral research', *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), 33–46.
- Jasra, J. M., Hunjra, A. I., Rehman, A. U., Azam, R. I. & Khan, M. A. (2011), 'Determinants of business success of small and medium enterprises', *International Journal of Business and Social Science*, 2(20), 274–280.
- Keh, H.T., Nguyen, T.T.M. & Ng, H.P. (2007), 'The effects of entrepreneurial orientation and marketing information on the performance of SMEs', *Journal of Business Venturing*, 22(4), 592–611.
- Kim, K.S., Knotts, T.L., & Jones, S.C. (2008), 'Characterizing viability of small manufacturing enterprises (SME) in the market', *Expert Systems with Applications*, 34(1), 128–134.
- Klapper, L., Laeven, L., & Rajan, R. (2006), 'Entry regulation as a barrier to entrepreneurship', *Journal of Financial Economics*, 82(3), 591–629.
- McEvily, S. K., & Chakravarthy, B. (2002), 'The persistence of knowledge-based advantage: an empirical test for product performance and technological knowledge', *Strategic Management Journal*, 23(4), 285–305.
- Merrilees, B., Rundle-Thiele, S. & Lye, A. (2011), 'Marketing capabilities: Antecedents and implications for B2B SME performance', *Industrial Marketing Management*, 40(3), 368–375.
- Miller, D. (2011), 'A reflection on EO research and some suggestions for the future', *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(5), 873–894.
- Miller, D. and Friesen, P.H. (1982), 'Innovation in Conservative and Entrepreneurial Firms: Two Models of Strategic Momentum', *Strategic Management Journal*, 3, 1–25.
- Minniti, M. (2008), 'The role of government policy on entrepreneurial activity: Productive, unproductive, or destructive?', *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(5), 779–790.
- Ngah, R. & Jusoff, K. (2009), 'Tacit knowledge sharing and SMEs' organizational performance', *International Journal of Economics and Finance*, 1(1). DOI:10.5539/ijef.v1n1p216.
- North, D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- O'Cass, A. & Sok, P. (2013), 'Exploring innovation driven value creation in B2B service firms: The roles of the manager, employees, and customers in value creation', *Journal of Business Research*, 66(8), 1074–1084.
- Pearce II, J. A., Fritz, D. A., & Davis, P. S. (2010), 'Entrepreneurial Orientation and the Performance of Religious Congregations as Predicted by Rational Choice Theory', *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(1), 219–248.
- Powell, G. N., & Eddleston, K. A. (2008), 'The paradox of the contented female business owner', *Journal of Vocational Behavior*, 73(1), 24–36
- Radzi, K. M., Nor, M. N. & Ali, S. M (2017), 'The impact of internal factors on small business success: a case of small

- 
- enterprises under the felda scheme', *Asian Academy of Management Journal*, 22(1), 27-55.
- Rauch, A. & Frese, M. (2000). 'Psychological approaches to entrepreneurial success', *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, 15, 101-142.
- Rauch, A., Wiklund, J., Lumpkin, G. T. & Frese, M. (2009), 'Entrepreneurial Orientation and Business Performance: An Assessment of Past Research and Suggestions for the Future', *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 761-787.
- Sambharya, R. & Musteen, M. (2014), 'Institutional environment and entrepreneurship: An empirical study across countries', *Journal of International Entrepreneurship*, 12(4), 314-330.
- Sarasvathy, S., Kumar, K., York, J. G. & Bhagavatula, S. (2013), 'An Effectual Approach to International Entrepreneurship: Overlaps, Challenges, and Provocative Possibilities', *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(1), 71-93.
- Scott, W. R. (2007), *Institutions and organizations: Ideas and interests*, Sage, Thousand Oaks.
- Staniewski, M. W. & Awruk, K. (2018), 'Questionnaire of entrepreneurial success—Report on the initial stage of method construction', *Journal of Business Research*, 88, 437-442.
- Staniewski, M. W. & Awruk, K. (2019), 'Entrepreneurial success and achievement motivation – A preliminary report on a validation study of the questionnaire of entrepreneurial success', *Journal of Business Research*, 101, 433-440.
- Staniewski, M. W. & Awruk, K. (2021), 'Parental attitudes and entrepreneurial success', *Journal of Business Research*, 123, 538-546.
- Stenholm, P., Acs, Z. & Wuebker, R. (2013), 'Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity', *Journal of Business Venturing*, 28(1), 176-193.
- Tổng cục thống kê (2022), *Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam 2022*, Hà Nội.
- Tổng cục thống kê (2018), *Niên giám thống kê 2017*, Hà Nội.
- Thurik, R. & Dejardin, M. (2011), 'The impact of culture on entrepreneurship', *European Business Review*, 6, 57-59.
- Urban, B. (2018), 'The influence of the regulatory, normative and cognitive institutions on entrepreneurial orientation in South Africa', *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 20(1), 182-193.
- Van Stel, A., Storey, D. J. & Thurik, A. R. (2007), 'The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship', *Small Business Economics*, 28(2-3), 171-186.
- Wach, D., Stephan, U., Gorgievski, M. J. & Wegge, J. (2018), 'Entrepreneurs' achieved success: developing a multifaceted measure', *International Entrepreneurship and Management Journal*, 16(3), 1123-1151.
- Wiklund, J. & Shepherd, D. (2003), 'Knowledge-based resources, entrepreneurial orientation, and the performance of small and medium-sized businesses', *Strategic Management Journal*, 24(13), 1307-1314.
- Zhou, M., Zhou, Y., Zhang, J., Obschonka, M. & Silbereisen, R. K. (2019), 'Person-city personality fit and entrepreneurial success: An explorative study in China', *International Journal of Psychology*, 54(2), 155-163.