
TÁC ĐỘNG CỦA CHỦ NGHĨA VẬT CHẤT ĐỐI VỚI HÀNH VI TIẾT KIỆM CỦA SINH VIÊN ĐẠI HỌC TẠI HÀ NỘI VIỆT NAM: VAI TRÒ CỦA KHẢ NĂNG TỰ QUẢN LÝ TÀI CHÍNH VÀ TIÊU DÙNG BỐC ĐỒNG

Nguyễn Thị Diệu Thu

Trường Đại học Công nghệ Giao thông Vận tải

Email: thunttd@utt.edu.vn

Nguyễn Thị Kim Oanh

Trường Quốc tế, Đại học Quốc gia Hà Nội

Email: nguyenthikimoanh@vnu.edu.vn

Trần Thị Thủy Anh

Trường Quốc tế, Đại học Quốc gia Hà Nội

Email: tranthithuyanh@vnu.edu.vn

Mã bài báo: JED-1374

Ngày nhận: 05/09/2023

Ngày nhận bản sửa: 13/11/2023

Ngày duyệt đăng: 04/12/2023

Mã DOI: 10.33301/JED.VI.1374

Tóm tắt:

Nghiên cứu này xem xét mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm trong số sinh viên đại học tại Hà Nội Việt Nam, vai trò của tiêu dùng bốc đồng, và khả năng tự tin tài chính trong mối quan hệ nêu trên. Bằng cách phân tích dữ liệu từ 253 sinh viên đại học, nghiên cứu này cho thấy rằng những sinh viên có chủ nghĩa vật chất cao thường thực hiện hành vi tiết kiệm so với đồng nghiệp của họ thông qua tác động trung gian của tiêu dùng bốc đồng. Cụ thể, nghiên cứu cho thấy một mối quan hệ tích cực giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tài chính, mặc dù không đạt mức ý nghĩa thống kê. Hiệu ứng trung gian của tiêu dùng bốc đồng trong mối quan hệ này có ý nghĩa thống kê, vì những người có chủ nghĩa vật chất và tiêu dùng bốc đồng thường chi tiêu không kế hoạch. Khả năng tự tin tài chính đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy hành vi tiết kiệm. Mối quan hệ giữa khả năng tự tin tài chính và chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm có mức độ tương quan thấp, cho thấy tác động không phụ thuộc lẫn nhau.

Từ khóa: Hành vi tài chính, tiêu dùng bất ngờ, chủ nghĩa vật chất, hành vi tiết kiệm.

Mã JEL: D12; B23; E21; G02.

Impacts of materialism on saving behavior among undergraduates in Hanoi Vietnam: The role of financial self-management and impulsive consumption

Abstract:

This study examines the relationship between materialism and saving behavior among university students in Hanoi, Vietnam, and the role of impulsive consumption and financial self-esteem in the above relationship. By analyzing data from 253 college students, this research reveals that students with high materialism are more likely to engage in frugal behavior compared to their peers through the mediating effect of impulsive consumption. Specifically, the study finds a positive relationship between materialism and financial behavior. The mediating effect of impulsive consumption in this relationship is statistically significant, because people with materialism and impulsive consumption often spend unplanned. Financial confidence plays an important role in promoting saving behavior. The relationship between financial self-efficacy and materialism and saving behavior is low in correlation, suggesting that the impacts are independent.

Keywords: Financial self-efficacy, impulsive consumption, materialism, saving behavior.

JEL codes: D12; B23; E21; G02.

1. Giới thiệu

Các nghiên cứu trước đây đã chỉ ra rằng hành vi tài chính của con người bị ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố khác nhau. Các yếu tố này bao gồm sự hiểu biết về tài chính, ảnh hưởng của cha mẹ, và chủ nghĩa vật chất. Sự hiểu biết về tài chính đã được nghiên cứu (Feng & cộng sự, 2019; Grohmann, 2018; Morgan & Long, 2020), cũng như ảnh hưởng của cha mẹ (Alekan & cộng sự, 2018; Buccioli & Veronesi, 2014; Norvilitis & MacLean, 2010). Ngoài ra, có các nghiên cứu về mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tài chính (Garðarsdóttir & Dittmar, 2012; Pangestu & Karnadi, 2020; Richins, 2011). Chủ nghĩa vật chất được xem như một đặc điểm tính cách và một giá trị tiêu dùng, và nó có thể ảnh hưởng đến việc tiết kiệm và chi tiêu của một người (Dittmar & cộng sự, 2014; Kasser, 2011; Kasser & Ahuvia, 2002). Các nghiên cứu trước đây đã chỉ ra rằng những người theo chủ nghĩa vật chất thường có xu hướng tiêu tiền và vay mượn hơn là tiết kiệm (Garðarsdóttir & Dittmar, 2012).

Tuy nhiên, tác động của chủ nghĩa vật chất có thể thay đổi dựa trên cách cá nhân tiêu tiền. Một số nghiên cứu đã đề cập đến mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm của những người thích mua sắm bốc đồng (Chen & cộng sự, 2021; Ortiz Alvarado & cộng sự, 2020; Paasche & cộng sự, 2019) và những người tự chủ về tài chính (Asandimitra & Kautsar, 2019; Gamst-Klaussen & cộng sự, 2019). Do đó, nghiên cứu hiện tại xem xét mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm, đặc biệt là đối với sinh viên Việt Nam. Đầu tiên, nghiên cứu này sẽ xác định tác động của chủ nghĩa vật chất, sự tự tin về tài chính và tiêu dùng bốc đồng đối với hành vi tiết kiệm. Thứ hai, nó sẽ kiểm tra xem liệu tiêu dùng bốc đồng có làm trung gian hay không và liệu năng lực tài chính của bản thân có điều hòa mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm hay không.

Đóng góp của chúng tôi trong nghiên cứu này là phân tích sự ảnh hưởng giữa chủ nghĩa vật chất đến hành vi tiết kiệm.

Dữ liệu khảo sát thu được từ 253 sinh viên của các trường đại học tại Hà Nội Việt Nam, phân tích bằng Smart-PLS 4.0.9.5. Mô hình đo lường cho phép đánh giá độ tin cậy của cấu trúc và tính hợp lệ của cấu trúc trước khi tất cả các giả thuyết được kiểm tra bằng cách sử dụng mô hình cấu trúc (Hair & cộng sự, 2022).

Ngoài phần giới thiệu nghiên cứu; phần 2 chúng tôi sẽ trình bày về tổng quan nghiên cứu và giả thuyết nghiên cứu; phần 3 là các phương pháp nghiên cứu; phần 4 chúng tôi phân tích dữ liệu - trình bày kết quả đạt được và thảo luận; phần 5 là kết luận.

2. Tổng quan nghiên cứu và giả thuyết nghiên cứu

2.1. Hành vi tiết kiệm

Khái niệm “hành vi tiết kiệm” đề cập đến việc gửi tiền vào ngân hàng hoặc cơ quan tài chính để bảo vệ khỏi tình huống bất ổn trong tương lai hoặc để tích lũy tiền để chi tiêu cho hàng hóa hoặc dịch vụ (Lunt & Livingstone, 1991). Hành vi tiết kiệm thể hiện sự đa dạng và đa chiều, vì nó có thể phục vụ nhiều mục đích và đáp ứng nhiều động cơ khác nhau của con người. Động cơ tiết kiệm của con người đã được Keynes giải thích một cách tổng quan (trích dẫn trong Browning & Lusardi (1996)). Động cơ tiết kiệm của con người đã được Browning & Lusardi (1996) giải thích một cách tổng quan. Động cơ đầu tiên là động cơ phòng ngừa, có nghĩa là con người muốn tích lũy tiền để đối phó với các tình huống không lường trước. Động cơ thứ hai là động cơ chu kỳ đời, có nghĩa là con người để dành tiền trong giai đoạn đầu đời để sử dụng trong các giai đoạn cuộc sống sau này, như nghỉ hưu. Động cơ thay thế theo thời gian khác là một động cơ khác giúp con người hưởng lợi từ lãi suất và tăng giá trị tiền tiết kiệm. Cuối cùng, con người tiết kiệm để cải thiện mức sống, có nghĩa là họ thích trải qua một sự tăng dần trong việc tiêu tiền chứ không phải giảm tiêu tiền. Ngoài ra, việc tiết kiệm mang lại sự độc lập cho cá nhân để kiểm soát cuộc sống của họ.

Niềm vui từ việc để lại gia tài cho gia đình cũng khuyến khích con người ưa thích hành vi tiết kiệm. Nhiều người có thể trì hoãn việc tiêu tiền hiện tại để có đủ tiền để thực hiện những ước mơ của họ, chẳng hạn như khởi xướng một dự án kinh doanh. Mặc dù việc tiết kiệm quan trọng, lý do tiêu tiền vào hàng hóa và dịch vụ vào thời điểm hiện tại liên quan đến các yếu tố tâm lý trong ngữ cảnh cụ thể của cuộc sống của con người (Lunt & Livingstone, 1991).

2.2. Cơ sở lý thuyết

2.2.1. Lý thuyết về hành vi có kế hoạch

Theo Ajzen (1991), hành vi của một người được ảnh hưởng bởi ý định thực hiện hành vi, và ý định này được thúc đẩy bởi ba biến số chính: tiêu chuẩn chủ quan, thái độ, và kiểm soát hành vi cảm nhận. Thái độ được định nghĩa là mức độ mà một người ưa hoặc không ưa đánh giá về hành vi. Tiêu chuẩn chủ quan liên quan đến áp lực xã hội cảm nhận để thực hiện hoặc không thực hiện hành vi. Nhận thức về kiểm soát hành vi đề cập đến việc nhận thức về sự dễ dàng hoặc khó khăn khi thực hiện hành vi, và điều này có tác động trực tiếp đến hành vi đó. Khái niệm này có thể liên quan đến thuật ngữ “năng lực của bản thân”, như được giải thích trong Lý thuyết Học thuật Xã hội của Bandura (1989, 1990, 1994, 1997). Đó là cách mà một cá nhân cảm nhận về khả năng của họ để thực hiện hành vi tài chính.

2.2.2. Lý thuyết nhận thức xã hội

Học thuyết nhận thức xã hội cho rằng hành vi của con người bị ảnh hưởng bởi tư duy, các yếu tố cá nhân và môi trường. Theo Bandura (1997), niềm tin vào khả năng bản thân quyết định cách con người cảm thấy, suy nghĩ, và hành xử. Niềm tin vào khả năng của mình ảnh hưởng đến cách mà con người đánh giá giá trị của kết quả của hành vi, bao gồm cả lợi ích ngay lập tức và lợi ích lâu dài. Năng lực bản thân được coi là một yếu tố quan trọng trong việc thay đổi hành vi của cá nhân, vì mọi hành động của họ phụ thuộc vào cách họ tự nhận thức và tự tin của mình (Ozmete & Hira, 2011).

2.3. Phát triển giả thuyết

2.3.1. Chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm

Chủ nghĩa vật chất đề cập đến việc coi trọng sở hữu và tính thụ động của hàng hóa vật chất trong việc đạt được các mục tiêu và khao khát trong cuộc sống (Richins, 2004). Người có chủ nghĩa vật chất cao thường coi tài sản là trung tâm của cuộc sống họ và đặt nhiều giá trị vào tài sản vật chất hơn. Họ tập trung vào tiêu dùng và tiêu nhiều cho các đồ vật vật chất (Awanis & cộng sự, 2017; Pangestu & Karnadi, 2020), và thường khó khăn trong việc tiết kiệm trong tương lai. Ngoài ra, một cuộc khảo sát của Arofah & cộng sự (2018) trên sinh viên khoa Kinh tế cũng chỉ ra rằng mức độ chủ nghĩa vật chất cao liên quan đến hành vi tài chính và quản lý kém. Do đó, có một mối quan hệ đề xuất giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm như sau:

H1: Chủ nghĩa vật chất có mối quan hệ ngược chiều với hành vi tiết kiệm.

2.3.2. Chủ nghĩa vật chất và tiêu dùng bốc đồng

Tiêu dùng bốc đồng là hành vi mua sắm đột ngột, thường do kích thích bên ngoài hoặc tâm trạng nội tại (Rook & Fisher, 1995). Người tiêu dùng thường không đặt ra mục tiêu cụ thể hoặc ý định mua sắm trước, thiếu kế hoạch cụ thể (Beatty & Ferrell, 1998). Theo Rook (1987), tính bốc đồng này liên quan đến chủ nghĩa vật chất và có thể dẫn đến quyết định tài chính không cân nhắc, tăng nguy cơ tiêu tiền một cách không có kế hoạch và chi tiêu không có ý định trước.

Chủ nghĩa vật chất có thể gây hại cho hành vi tài chính bởi vì nó thúc đẩy mua sắm không có kế hoạch và thiếu nhận thức về các hậu quả dài hạn (Podoshen & Andrzejewski, 2012). Mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi mua sắm bốc đồng có thể đặc biệt ảnh hưởng đến người tiêu dùng trẻ tuổi và có thể gây khó khăn trong việc tiết kiệm (Cuandra & Kelvin, 2021). Ngoài ra, mua sắm bốc đồng có thể trung gian cho mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tài chính không tập trung vào tương lai (Nye & Hillyard, 2013). Do đó, có giả thuyết rằng có một mối quan hệ tích cực giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi mua sắm bốc đồng như sau:

H2: Chủ nghĩa duy vật có quan hệ tích cực với tiêu dùng bất ngờ (bốc đồng).

2.3.3. Tiêu dùng bốc đồng và hành vi tiết kiệm

Dittmar & cộng sự (1996) đã chỉ ra rằng để xử lý sự khác biệt giữa hình ảnh thực tế và lý tưởng của họ, người tiêu dùng thường sử dụng tài sản vật chất để đền bù. Hành vi mua sắm bốc đồng có thể phát sinh khi người tiêu dùng tập trung vào việc đáp ứng mong muốn ngay lập tức thay vì chú trọng đến việc tiết kiệm (Paasche & cộng sự, 2019).

Mua sắm bốc đồng thường được kích thích bởi cảm xúc và mong muốn thấy hài lòng ngay tại thời điểm hiện tại thông qua ảnh hưởng của mạng xã hội (Ortiz Alvarado & cộng sự, 2020). Chen & cộng sự (2021) đã nêu rõ rằng mua sắm bất ngờ có thể dẫn đến việc tiêu quá mức, gây ra căng thẳng tài chính và gây khó

khẩn trong việc tiết kiệm. Tính bốc đồng là một trong ba yếu tố tâm lý (bao gồm định hướng thời gian, tính bốc đồng và khả năng đối phó kém với căng thẳng tài chính) liên quan đến nợ và có vai trò trong giải thích các vấn đề tài chính (Van Raaij, 2014). Do đó, có một mối quan hệ được đề xuất giữa mua sắm bốc đồng và hành vi tiết kiệm.

H3: Tiêu dùng bốc đồng có quan hệ ngược chiều với hành vi tiết kiệm.

2.3.4. Khả năng tự tin về tài chính và hành vi tiết kiệm

Nhận thức về năng lực của bản thân là niềm tin vào khả năng của một người trong việc tổ chức và thực hiện các chuỗi hành động cần thiết để đạt được các mục tiêu cụ thể (Bandura, 1997). Điều này thường liên quan đến sự tự tin của cá nhân trong việc quản lý tài chính và giải quyết các vấn đề tài chính.

Có nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng mức độ khả năng tự tin về tài chính cao hơn thường liên quan đến hành vi tiết kiệm tích cực hơn. Người có khả năng tự tin về tài chính thường có khả năng cao hơn để tham gia vào việc lập kế hoạch tài chính tích cực, bao gồm tiết kiệm cho nhiều mục đích khác nhau và kiên trì trong việc thực hiện kế hoạch đó (Zia-ur-Rehman & cộng sự, 2021). Họ cũng thường cảm thấy mạnh mẽ hơn để đưa ra quyết định tài chính và kiểm soát cuộc sống tài chính của họ (Asandimitra & Kautsar, 2019; Gamst-Klaussen & cộng sự, 2019; Radianto & cộng sự, 2022).

Ngoài ra, sự tự tin vào năng lực tài chính có thể giúp cá nhân đối phó tốt hơn với các thách thức tài chính và tìm ra các giải pháp thích nghi khi gặp phải chi phí bất ngờ hoặc biến động kinh tế (Gamst-Klaussen & cộng sự, 2019). Các nghiên cứu cũng đã chỉ ra rằng sự tự tin về tài chính có thể ảnh hưởng đến cách người tiêu dùng đầu tư và quản lý sản phẩm tài chính, như việc nắm giữ đầu tư và tiết kiệm hơn, và có khả năng thấp hơn để nắm giữ các sản phẩm liên quan đến nợ (Farrell & cộng sự, 2016; Herawati & cộng sự, 2018). Do đó, người ta đưa ra giả thuyết rằng có một mối quan hệ giữa năng lực tài chính của bản thân và hành vi tiết kiệm.

H4: Khả năng tự tin về tài chính có quan hệ cùng chiều với hành vi tiết kiệm.

2.3.5. Ảnh hưởng của khả năng tự tin về tài chính đối với mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm

Khả năng tự tin về tài chính, như là sự tự tin trong quản lý vấn đề tài chính cá nhân, đóng vai trò quan trọng trong quyết định và hành vi tài chính (Bandura, 1997). Người theo chủ nghĩa vật chất, tập trung vào sở hữu và thỏa mãn ngay lập tức, có thể có mức độ khác nhau về sự tự tin về tài chính, ảnh hưởng đến xu hướng tiết kiệm hoặc chi tiêu bốc đồng của họ (Lee & cộng sự, 2018).

Những người có khả năng tài chính cao hơn có thể thể hiện hành vi tiết kiệm tích cực, trong khi những người có năng lực tài chính thấp hơn có thể thiên về chi tiêu bốc đồng vì họ thiếu tự tin vào khả năng quản lý tài chính của mình (Tang, 1992). Do đó, bài nghiên cứu đề xuất giả thuyết rằng sự tự tin vào khả năng tài chính đóng vai trò như một nhân tố điều tiết có thể củng cố hoặc làm suy yếu mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm:

H5: Khả năng tự tin về tài chính làm trung gian cho mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Khung nghiên cứu

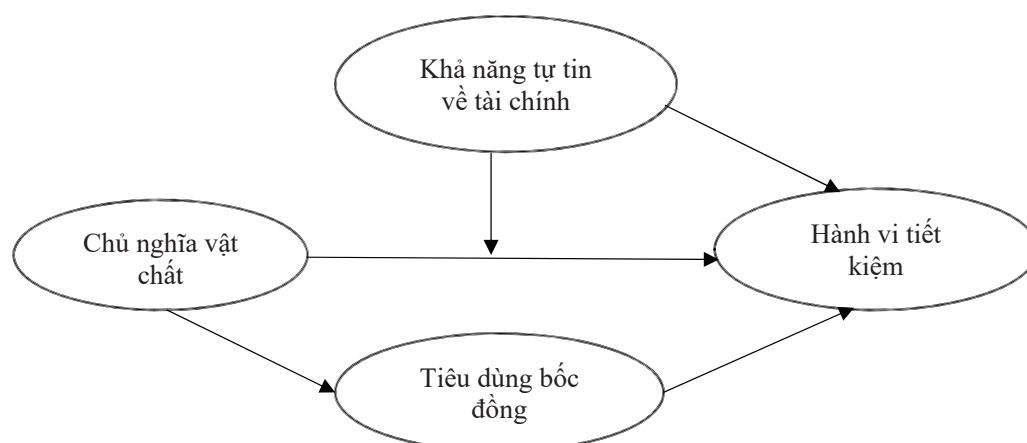
Dựa trên năm giả thuyết được đề xuất, khung khái niệm của nghiên cứu được mô tả như Hình 1.

3.2. Đo lường khả năng tự tin về tài chính

Trong Bảng 1, mỗi mục là một tuyên bố độc lập, và sau đó được xếp hạng trên Thang đo Likert năm điểm từ “1” (rất không đồng ý) đến “5” (rất đồng ý). Điều này giúp đảm bảo rằng giá trị đo lường được tối đa hóa và cho phép so sánh kết quả của nghiên cứu này với các nghiên cứu trước đó (Bradburn & cộng sự, 2004; Czaja & Blair, 2005).

Tuy nhiên, mức độ tự tin về tài chính được đánh giá trong phạm vi bốn điểm để phân biệt giữa những người có mức độ tự tin về tài chính và những người không có (1= Hoàn toàn đúng, 2= Đúng vừa phải, 3= Hầu như không đúng, 4= Hoàn toàn không đúng; 5= Hoàn toàn không đúng) (Mårdbý & cộng sự, 2007).

Hình 1: Khung khái niệm của nghiên cứu



Bảng 1: Các thước đo của nghiên cứu

Biến	Nội dung	Mã số	Tác giả
Chủ nghĩa vật chất	Tôi thích những thứ sang trọng trong cuộc sống	MAT1	Richins (2004)
	Cuộc sống của tôi sẽ tốt hơn nếu tôi sở hữu một số thứ mà tôi không có.	MAT2	
	Tôi sẽ hạnh phúc hơn nếu tôi có đủ khả năng để mua nhiều thứ hơn.	MAT3	
	Đôi khi tôi khá phiền lòng vì không đủ khả năng để mua tất cả những thứ mình thích.	MAT4	
Hành vi tiết kiệm	Chi tiêu nằm trong kế hoạch và ngân sách của bạn	SAVING1	Drew & Xiao (2011)
	Duy trì quỹ tiết kiệm	SAVING2	
	Tiết kiệm từ mọi nguồn lực (lương, quà tặng, nhận từ cha mẹ, ...)	SAVING3	
Tiêu dùng bất ngờ	Cứ mua đi – mô tả cách mua hàng của tôi	IMP1	Rook & Fisher (1995)
	Tôi thường mua hàng không cần suy nghĩ	IMP2	
	“Mua ngay bây giờ, suy nghĩ về nó sau”	IMP3	
	Tôi mua những thứ mà tôi cảm thấy thích tại thời điểm mua	IMP4	
Khả năng tự tin về tài chính	Thật khó để quản lý kế hoạch chi tiêu của tôi khi những khoản chi tiêu bất ngờ phát sinh.	SEF1	Lown (2011)
	Tôi khó có thể đạt được các mục tiêu tài chính của mình.	SEF2	
	Khi những chi phí bất ngờ xảy ra, tôi thường phải sử dụng thẻ tín dụng.	SEF3	
	Khi đối mặt với một thách thức về tài chính, tôi rất khó tìm ra giải pháp.	SEF4	
	Tôi thiếu tự tin vào khả năng quản lý tài chính của mình.	SEF5	

3.3. Thu thập mẫu và dữ liệu

Mẫu nghiên cứu bao gồm tổng cộng 253 câu trả lời, vượt quá cỡ mẫu tối thiểu yêu cầu là 30 câu trả lời cho nghiên cứu này, theo yêu cầu của Smart-PLS, nơi kích thước mẫu phải lớn hơn ít nhất mười lần số lượng mũi tên chỉ vào một cấu trúc cụ thể (Barclay & cộng sự, 1995; Henseler & cộng sự, 2009). Bảng câu hỏi đã được phân phát cho sinh viên các trường Đại học ở Hà Nội thông qua giao diện trực tuyến, bao gồm Gmail và Facebook Messenger, cũng như giao diện giấy được gửi trực tiếp bởi các nhà nghiên cứu và người hướng dẫn.

Trước khi gửi câu hỏi khảo sát cho sinh viên, bảng câu hỏi đã được kiểm tra tính dễ hiểu thông qua thử nghiệm với 10 sinh viên từ đại học Công nghệ Giao thông Vận tải và 10 sinh viên từ trường Quốc tế Đại học Quốc Gia. Phản hồi từ thử nghiệm này đã giúp cải thiện chất lượng của câu hỏi và sửa các lỗi chính tả và từ ngữ.

Trong quá trình phân phát câu hỏi, mục tiêu của nghiên cứu được nêu rõ và tính bí mật của người tham gia đã được đảm bảo. Sau hai tuần phân phát, đã thu thập được tổng cộng 253 phản hồi có thể sử dụng cho nghiên cứu.

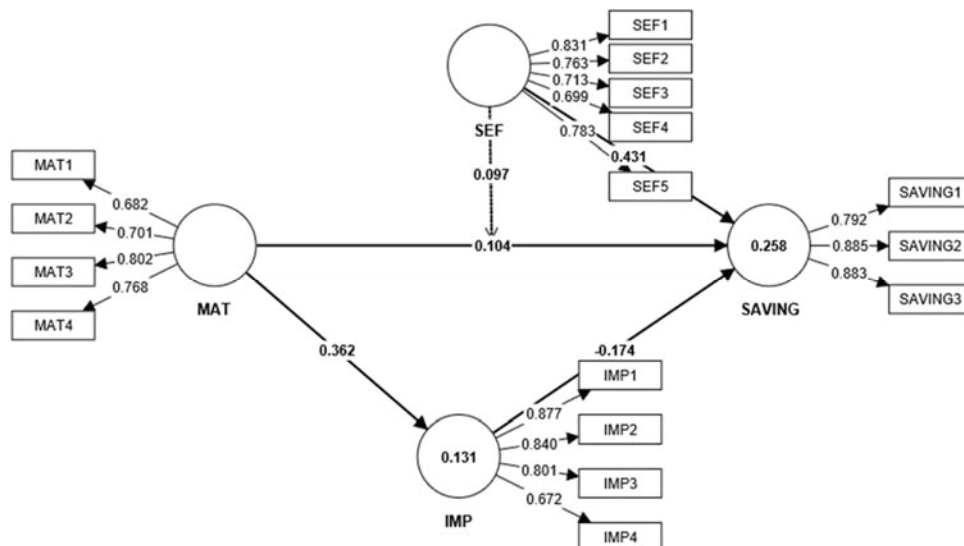
4. Phân tích dữ liệu, trình bày kết quả nghiên cứu và thảo luận

4.1. Phân tích dữ liệu

Mô hình hóa phương trình cấu trúc bình phương nhỏ nhất từng phần với Smart-PLS 4.0.9.5 được sử dụng để phân tích dữ liệu vì tính phù hợp của nó khi xử lý hai giai đoạn tuần tự: mô hình đo lường và mô hình cấu trúc. Trong giai đoạn đầu tiên, một mục có tải trọng bên ngoài lớn hơn 0,7 được giữ lại trong mô hình. Độ tin cậy của công trình được kiểm tra bởi Cronbach's alpha lớn hơn 0,7 và độ tin cậy tổng hợp (CR) lớn hơn 0,708 (Hair & cộng sự, 2022). Việc xác thực tính hợp lệ của cấu trúc dựa trên phương sai trung bình được trích xuất (lớn hơn 0,5) đối với tính hợp lệ hội tụ và giá trị của căn bậc hai AVE đối với tính hợp lệ phân biệt (Fornell & Larcker, 1981). Trong giai đoạn thứ hai, các giả thuyết được đánh giá bằng các giá trị bình phương R đã điều chỉnh, hệ số Beta và thống kê T lớn hơn 1,96 hoặc giá trị P nhỏ hơn 0,05. PLS-SEM được chọn vì nó cho phép xử lý dữ liệu phân phối không chuẩn, tập trung vào dự đoán trong ước tính mô hình thống kê và thử nghiệm các mô hình phức hợp cỡ mẫu nhỏ (Hair & cộng sự, 2022).

4.1.1. Đánh giá mô hình đo lường

Hình 2: Mô hình đo lường



Bảng 2: Trung bình, độ lệch chuẩn và ngoại tải của các cấu trúc

Mã số	Giá trị	Độ lệch chuẩn	Ngoại tải	Thống kê	Giá trị
IMP1	2,348	1,013	0,877	49,329	0,000
IMP2	2,190	0,947	0,840	29,281	0,000
IMP3	2,281	0,964	0,801	22,485	0,000
IMP4	2,905	1,085	0,672	12,698	0,000
MAT1	3,609	0,853	0,682	9,481	0,000
MAT2	3,138	0,962	0,701	11,700	0,000
MAT3	3,051	0,975	0,802	21,792	0,000
MAT4	3,458	1,008	0,768	17,525	0,000
SAVING1	3,494	0,944	0,792	21,777	0,000
SAVING2	3,296	1,065	0,885	49,470	0,000
SAVING3	3,352	1,029	0,883	43,346	0,000
SEF1	2,814	1,248	0,831	32,504	0,000
SEF2	2,704	1,217	0,763	22,803	0,000
SEF3	3,352	1,297	0,713	16,644	0,000
SEF4	3,348	1,237	0,699	13,898	0,000
SEF5	3,059	1,378	0,783	20,609	0,000

Mô hình đo lường được thể hiện trong Hình 2 và Bảng 2 trình bày các tải trọng và độ lệch chuẩn của các mục công bố. Tất cả các mục công bố đều có tải trọng bên ngoài lớn hơn 0,7 (thống kê $T > 1,96$ hoặc giá trị $P < 0,05$) và được giữ lại trong mô hình. Bảng 3 thể hiện Cronbach's alpha và CR của tất cả các cấu trúc, đảm bảo tính nhất quán bên trong của các hạng mục với cấu trúc tương ứng của chúng (Hair & cộng sự, 2022).

Liên quan đến giá trị hội tụ, Bảng 3 cho thấy rằng AVE của tất cả các cấu trúc đều lớn hơn 0,5, có nghĩa là các mục được thiết kế để đo lường mức độ chênh lệch đáng kể chung của chúng thay vì sai số đo lường (Hair & cộng sự, 2014).

Bảng 3: Cronbach's alpha, Độ tin cậy tổng hợp và Phương sai trung bình

Cấu trúc	Hệ số Cronbach's alpha	Độ tin cậy (rho_a)	Phương sai trung bình (AVE)
IMP	0,811	0,839	0,641
MAT	0,726	0,744	0,547
SAVING	0,813	0,813	0,730
SEF	0,817	0,829	0,577

các cấu trúc vì căn bậc hai của AVE của mỗi cấu trúc (in đậm) có giá trị cao nhất so với các giá trị khác trong cùng hàng và cột.

Bảng 4: Giá trị phân biệt giữa các cấu trúc

	IMP	MAT	SAVING	SEF
IMP	0,801			
MAT	0,362	0,740		
SAVING	-0,263	-0,003	0,854	
SEF	-0,284	-0,106	0,466	0,759

4.2. Kết quả nghiên cứu

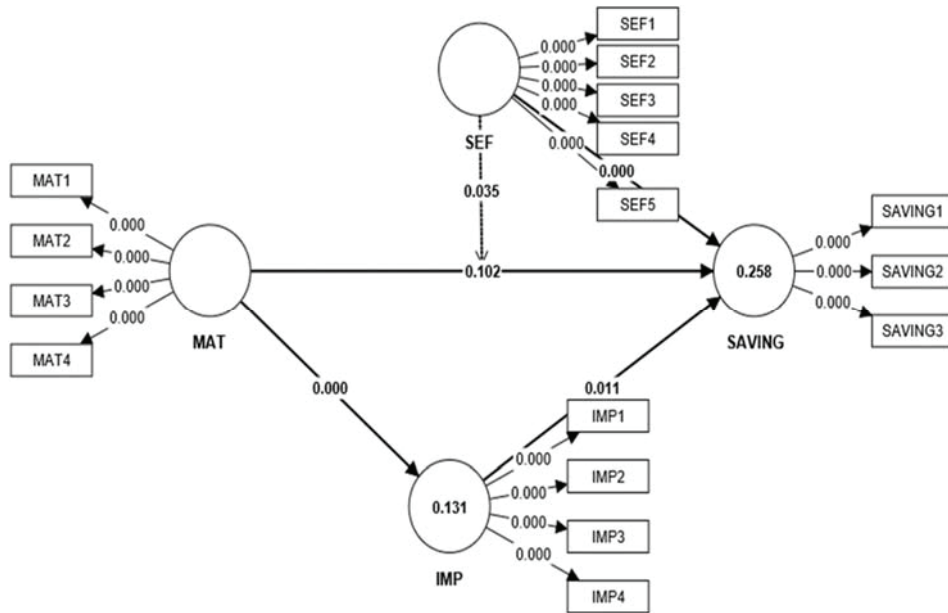
Trước khi kiểm định các giả thuyết, hiện tượng đa cộng tuyến đã được xử lý bằng cách kiểm tra giá trị VIF của các biến độc lập để đảm bảo rằng chúng không gây ra đa cộng tuyến. Kết quả được trình bày trong Bảng 5 cho thấy rằng không có vấn đề đa cộng tuyến trong mô hình (Hair & cộng sự, 2014).

Bảng 5: VIF của các biến ngoại sinh

	VIF
IMP -> SAVING	1,242
MAT -> IMP	1,000
MAT -> SAVING	1,153
SEF -> SAVING	1,090
SEF x MAT -> SAVING	1,004

Bảng 6 trình bày kết quả kiểm định các giả thuyết với các hệ số (β), giá trị t hoặc giá trị p, R² và R² điều chỉnh của các cấu trúc nội sinh. Đầu tiên, phát hiện cho thấy mối quan hệ tích cực giữa chủ nghĩa duy vật và hành vi tiết kiệm, tuy nhiên, tác động này không có ý nghĩa thống kê ($\beta=0,104$ và $p=1,02$). Thứ hai, xác nhận rằng chủ nghĩa duy vật có mối liên hệ tích cực với tiêu dùng bốc đồng ($\beta=0,362$ và $p<0,01$), ngụ ý rằng những người có phong cách vật chất có xu hướng mua hàng hóa và dịch vụ mà không có kế hoạch. Thứ ba, kết quả cho thấy mối quan hệ tiêu cực giữa tiêu dùng bất ngờ và hành vi tiết kiệm, điều này khẳng định giả thuyết H3 ($\beta=-0,174$ và $p<0,01$), ngụ ý rằng những người có hành vi mua sắm bốc đồng thể hiện thái độ bất lợi đối với việc tiết kiệm. Thứ tư, năng lực tài chính cá nhân có quan hệ tích cực với hành vi tiết kiệm ($\beta=0,431$ và $p<0,01$), điều này khẳng định giả thuyết H4. Cuối cùng, mối quan hệ giữa chủ nghĩa duy vật và hành vi tiết kiệm được điều tiết bởi tính tự tin về tài chính, nghĩa là tác động tích cực của chủ nghĩa duy vật chất đối với hành vi tiết kiệm mạnh hơn đối với những cá nhân có tính tự tin về tài chính tốt hơn ($\beta=0,097$ và $p<0,05$), điều này khẳng định giả thuyết H5. Khả năng dự đoán của mô hình được đánh giá bằng R² đã điều chỉnh. Chủ nghĩa duy vật có thể giải thích 12,8% hành vi tiêu dùng bốc đồng và chủ nghĩa duy vật, tiêu dùng bốc đồng và tự tin về tài chính giải thích 24,6% hành vi tiết kiệm.

Hình 3: Trình bày mô hình cấu trúc để kiểm định các giả thuyết đã được xây dựng



Bảng 6: Kết quả kiểm định giả thuyết

	Giả thuyết	β	R ²	R ² (đã điều chỉnh)	T-thống kê	P – giá trị
MAT -> SAVING	H1	0,104	0,258	0,246	1,636	0,102
IMP -> SAVING	H3	-0,174*			2,547	0,011
SEF -> SAVING	H4	0,431**			8,196	0,000
SEF x MAT -> SAVING	H5	0,097*			2,112	0,035
MAT -> IMP	H2	0,362**	0,131	0,128	6,811	0,000

Kết quả kiểm định hai phía cho thấy tất cả các giả thuyết có giá trị $p < 0,05$ hoặc $** p < 0,01$. Kích thước ảnh hưởng đối với hầu hết các hệ số đều lớn hơn 0,15 và 0,35 tương ứng, đánh giá bằng kích thước ảnh hưởng trung bình và lớn. Kết quả này làm nổi bật vai trò trung gian của tiêu dùng bắt buộc và vai trò điều hòa của sự tự tin về năng lực tài chính trong mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm (Hair & cộng sự, 2014, theo Bảng 7).

Bảng 7: Giá trị f-square

	f-square
IMP -> SAVING	0,033
MAT -> IMP	0,151
MAT -> SAVING	0,013
SEF -> SAVING	0,230
SEF x MAT -> SAVING	0,016

4.3. Thảo luận

Kết quả nghiên cứu cho thấy một sự tác động tích cực của chủ nghĩa vật chất đối với hành vi tài chính, giống như kết quả của một vài nghiên cứu (d'Iapico-Bien, 2018; Nye & Hillyard, 2013; Richins, 2011), mặc dù không đạt mức ý nghĩa thống kê cao. Một giải thích cho hiện tượng này có thể là sự nhận thức của những người có chủ nghĩa vật chất về việc quản lý tài chính một cách thận trọng hơn, mặc dù họ đánh giá cao việc sở hữu và tiêu dùng hàng hóa. Việc theo đuổi việc sở hữu sản phẩm mong muốn có thể thúc đẩy họ phát triển ý thức về việc quản lý tài chính một cách thận trọng hơn. Sự nhận thức nâng cao này có thể đánh

giá cao hơn việc tiết kiệm và lập kế hoạch ngân sách, đảm bảo họ có đủ tiền để mua sản phẩm mong muốn trong khi đồng thời bảo vệ tình hình tài chính tổng thể của họ.

Hiệu ứng trung gian của tiêu dùng bốc đồng đối với mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất và hành vi tài chính có ý nghĩa thống kê, cho thấy rằng những người có chủ nghĩa vật chất và xu hướng bốc đồng thường có khuynh hướng chi tiêu không kế hoạch và bị thúc đẩy bởi cảm xúc (Nye & Hillyard, 2013; Rook, 1987; Türk & Erciş, 2017). Sự thiên vị này đối với mua sắm bốc đồng có thể góp phần làm giảm sự tập trung vào việc tiết kiệm, vì mong muốn sự thỏa mãn ngay lập tức có thể làm mờ đi mục tiêu tài chính dài hạn hoặc việc thành lập quỹ tiết kiệm khẩn cấp.

Hơn nữa, kết quả nghiên cứu cũng cho thấy, khả năng tự tin tài chính đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy việc tiết kiệm. Sinh viên có khả năng tự tin tài chính, có xu hướng đảm bảo tài chính của họ và đặt sự ưu tiên vào việc tiết kiệm để đảm bảo sự ổn định tài chính.

Cuối cùng, mối quan hệ giữa khả năng tự tin tài chính và chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm có mức độ tương quan thấp. Điều này ngụ ý rằng, mức độ tác động của khả năng tự tin tài chính và chủ nghĩa vật chất đối với việc tiết kiệm có thể không phụ thuộc vào nhau, và người tiêu dùng có thể đưa ra quyết định về việc tiết kiệm dựa trên khả năng tự tin tài chính mà họ có mà không bị ảnh hưởng nhiều bởi quan điểm về vật chất, hoặc ngược lại.

5. Kết luận

Nghiên cứu này đã mang lại những phát hiện quan trọng, và nâng cao khung lý thuyết hiện có về mối quan hệ giữa chủ nghĩa vật chất, hiệu suất tài chính, tiêu dùng bốc đồng và hành vi tiết kiệm, đồng thời cung cấp sự hiểu biết thú vị về vai trò của khả năng tự tin tài chính. Trong ngữ cảnh giáo dục tài chính, nghiên cứu này thực tế có thể giúp cải thiện chương trình giảng dạy và các chương trình giáo dục tài chính dành cho sinh viên đại học. Nó cũng làm nổi bật tầm quan trọng của xem xét yếu tố văn hóa và nhân khẩu học trong nghiên cứu về chủ nghĩa vật chất và hành vi tiết kiệm.

Mặc dù nghiên cứu này đã đóng góp quan trọng, nó vẫn còn một số hạn chế cần xem xét. Dữ liệu được thu thập dựa trên phản hồi tự báo cáo từ người tham gia, và điều này có thể ảnh hưởng đến tính chính xác của kết quả. Mối quan hệ tích cực giữa các biến không hẳn là quan hệ nhân quả, và có những biến khác có thể ảnh hưởng đến hành vi tiết kiệm mà không được bao gồm trong mô hình.

Tài liệu tham khảo

- Ajzen, I. (1991), 'The theory of planned behavior', *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Alekam, E., Mohammed, J., Salleh, Bt Md., Salniza, M., Mokhtar, B.M. & Sanuri, S. (2018), 'The effect of family, peer, behavior, saving and spending behavior on financial literacy among young generations', *International Journal of Organizational Leadership*, 7, 309-323.
- Arofah, A.A., Purwaningsih, Y. & Indriayu, M. (2018), 'Financial literacy, materialism and financial behavior', *International Journal of Multicultural and Multireligious Understanding*, 5(4), 370-378.
- Asandimitra, N. & Kautsar, A. (2019), 'The influence of financial information, financial self efficacy, and emotional intelligence to financial management behavior of female lecturer', *Humanities & Social Sciences Reviews*, 7(6), 1112-1124.
- Awanis, S., Schlegelmilch, B.B. & Cui, C.C. (2017), 'Asia's materialists: Reconciling collectivism and materialism', *Journal of International Business Studies*, 48(8), 964-991.
- Bandura, A. (1989), 'Social cognitive theory', in *Annals of child development: Six theories of child development*, Vasta, R. (Ed.), Greenwich, CT: JAI Press, 1-60.
- Bandura, A. (1990), 'Perceived self-efficacy in the exercise of personal agency', *Journal of applied sport psychology*, 2(2), 128-163.

- Bandura, A. (1994), 'Self-efficacy', in *Encyclopedia of Human Behavior*, Ramachaudran, V.S. (Ed.), New York: Academic Press.
- Bandura, A. (1997), *Self-efficacy: The exercise of control*, Macmillan.
- Barclay, D., Thompson, R. & Higgins, C. (1995), 'The partial least squares (PLS) approach to causal modeling: Personal computer adoption and use as an illustration', *Technology Studies*, 2(2), 285-309.
- Beatty, S.E. & Ferrell, M.E. (1998), 'Impulse buying: Modeling its precursors', *Journal of retailing*, 74(2), 169-191.
- Bradburn, N.M., Sudman, S. & Wansink, B. (2004), *Asking question: the definitive guide to questionnaire design-for research market, political poll and social and health questionnaire*, John Wiley & Sons, Inc.
- Browning, M. & Lusardi, A. (1996), 'Household saving: Micro theories and micro facts', *Journal of Economic Literature*, 34(4), 1797-1855.
- Buccioli, A. & Veronesi, M. (2014), 'Teaching children to save: What is the best strategy for lifetime savings?', *Journal of Economic Psychology*, 45, 1-17.
- Chen, M., Yang, F. & Choi, Y. (2021), 'Are credit-based internet consumer finance platforms sustainable? A study on continuous use intention of Chinese users', *Sustainability*, 13(24), p.13629.
- Cuandra, F. & Kelvin, K. (2021), 'Analysis of influence of materialism on impulsive buying and compulsive buying with credit card use as mediation variable', *Journal Management*, 13(1), 7-16.
- Czaja, R. & Blair, J. (2005), *Desinging surveys: a guide to decisions and procedures*, Pin Forge Press.
- d'Iapico-Bien, M. (2018), *Saving behaviour in the Australian dream: Its relationship with aspiration and motivation, financial literacy, and materialism*, Edith Cowan University.
- Dittmar, H., Beattie, J. & Friese, S. (1996), 'Objects, decision considerations and self-image in men's and women's impulse purchases', *Acta psychologica*, 93(1-3), 187-206.
- Dittmar, H., Bond, R., Hurst, M. & Kasser, T. (2014), 'The relationship between materialism and personal well-being: A meta-analysis', *Journal of Personality and Social Psychology*, 107(5), 879-924.
- Drew, J. & Xiao, J.J. (2011), 'The financial management behavior scale: Development and validation', *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22, p.43.
- Farrell, L., Fry, T.R.L. & Risse, L. (2016), 'The significance of financial self-efficacy in explaining women's personal finance behaviour', *Journal of Economic Psychology*, 54, 85-99.
- Feng, X., Lu, B., Song, X. & Ma, S. (2019), 'Financial literacy and household finances: A Bayesian two-part latent variable modeling approach', *Journal of Empirical Finance*, 51, 119-137.
- Fornell, C. & Larcker, D.F. (1981), 'Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error', *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Gamst-Klaussen, T., Steel, P. & Svartdal, F. (2019), 'Procrastination and personal finances: Exploring the roles of planning and financial self-efficacy', *Frontiers in psychology*, 10, p.775.
- Garðarsdóttir, R.B. & Dittmar, H. (2012), 'The relationship of materialism to debt and financial well-being: The case of Iceland's perceived prosperity', *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 471-481.
- Grohmann, A. (2018), 'Financial literacy and financial behavior: Evidence from the emerging Asian middle class', *Pacific-Basin Finance Journal*, 48, 129-143.
- Hair, J., Hult, G.T.M., Ringle, C.M. & Sarstedt, M. (2022), *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*, Sage Publication, Ltd.
- Hair Jr, F.J., Sarstedt, M., Hopkins, L. & Kuppelwieser, G.V. (2014), 'Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)', *European Business Review*, 26(2), 106-121.
- Henseler, J., Ringle, C.M. & Sinkovics, R.R. (2009), 'The use of partial least squares path modeling in international marketing', in *New Challenges to International Marketing*, 277-319, [https://doi.org/10.1108/s1474-7979\(2009\)0000020014](https://doi.org/10.1108/s1474-7979(2009)0000020014).
- Herawati, N.T., Candiasa, M.I., Yadnyana, K. & Suharsono, N. (2018), 'Factors that influence financial behavior among accounting students in Bali', *Int. J. Busin. Administr.*, 9(30), p.105430.
- Kasser, T. (2011), 'Cultural values and the well-being of future generations: A cross-national study', *Journal of Cross-*

- Kasser, T. & Ahuvia, A. (2002), 'Materialistic values and well-being in business students', *European Journal of Social Psychology*, 32(1), 137-146.
- Lee, Y.K., Chang, C.T., Cheng, Z.H. & Lin, Y. (2018), 'How social anxiety and reduced self-efficacy induce smartphone addiction in materialistic people', *Social Science Computer Review*, 36(1), 36-56.
- Lown, J.M. (2011), 'Development and validation of a financial self-efficacy scale', *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(2), p.54.
- Lunt, P.K. & Livingstone, S.M. (1991), 'Psychological, social and economic determinants of saving: comparing recurrent and total savings', *Journal of Economic Psychology*, 12(4), 621-641.
- Mårdby, A.C., Åkerlind, I. & Jörgensen, T. (2007), 'Beliefs about medicines and self-reported adherence among pharmacy clients', *Patient education and counseling*, 69(1-3), 158-164.
- Morgan, P.J. & Long, T.Q. (2020), 'Financial literacy, financial inclusion, and savings behavior in Laos', *Journal of Asian Economics*, 68(C), p.101197.
- Norvilitis, J.M. & MacLean, M.G. (2010), 'The role of parents in college students' financial behaviors and attitudes', *Journal of Economic Psychology*, 31(1), 55-63.
- Nye, P. & Hillyard, C. (2013), 'Personal financial behavior: The influence of quantitative literacy and material values', *Numeracy*, 6(1), p.3.
- Ortiz Alvarado, N.B., Ontiveros, M.R. & Quintanilla, C. (2020), 'Exploring emotional well-being in Facebook as a driver of impulsive buying: A cross-cultural approach', *Journal of International Consumer Marketing*, 32(5), 400-415.
- Ozmete, E. & Hira, T. (2011), 'Conceptual analysis of behavioral theories/models: Application to financial behavior', *European Journal of Social Sciences*, 18(3), 386-404.
- Paasche, C., Weibel, S., Wittmann, M. & Lalanne, L. (2019), 'Time perception and impulsivity: A proposed relationship in addictive disorders', *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 106, 182-201.
- Pangestu, S. & Karnadi, E.B. (2020), 'The effects of financial literacy and materialism on the savings decision of generation Z Indonesians', *Cogent Business & Management*, 7(1), p.1743618.
- Podoshen, J.S. & Andrzejewski, S.A. (2012), 'An examination of the relationships between materialism, conspicuous consumption, impulse buying, and brand loyalty', *Journal of Marketing Theory and Practice*, 20(3), 319-334.
- Radianto, W.E., Efrata, T.C., Dewi, L., Effendi, L.V. & Salim, I.R. (2022), 'The roles of financial self efficacy and mental accounting in increasing financial motivation and behavior', *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAAR)*, 6(3), 2248-2255.
- Richins, M.L. (2004), 'The material values scale: Measurement properties and development of a short form', *Journal of consumer Research*, 31(1), 209-219.
- Richins, M.L. (2011), 'Materialism, transformation expectations, and spending: Implications for credit use', *Journal of Public Policy & Marketing*, 30(2), 141-156.
- Rook, D.W. (1987), 'The buying impulse', *Journal of consumer research*, 14(2), 189-199.
- Rook, D.W. & Fisher, R.J. (1995), 'Normative influences on impulsive buying behavior', *Journal of consumer research*, 22(3), 305-313.
- Tang, T.L.P. (1992), 'The meaning of money revisited', *Journal of organizational behavior*, 13(2), 197-202.
- Türk, B. & Erciş, A. (2017), 'Materialism and its associated concepts', *International Journal of Organizational Leadership*, 6, 444-455.
- Van Raaij, W.F. (2014), 'Consumer financial behavior', *Foundations and Trends in Marketing*, 7(4), 231-351.
- Zia-ur-Rehman, M., Latif, K., Mohsin, M., Hussain, Z., Baig, S.A. & Imtiaz, I. (2021), 'How perceived information transparency and psychological attitude impact on the financial well-being: mediating role of financial self-efficacy', *Business Process Management Journal*, 27(6), 1836- 1853.