Thúc đẩy tiềm năng khởi sự kinh doanh của sinh viên qua đào tạo ở bậc đại học

Nguyễn Thu Thủy*, Nguyễn Ngọc Huyền**

Khởi sự kinh doanh qua tạo lập doanh nghiệp mới đóng vai trò rất quan trọng trong thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế hiện nay, đẩy nhanh tốc độ hình thành các doanh nghiệp trẻ năng động đổi mới là giải pháp quan trọng góp phần thực hiện tái cơ cấu nền kinh tế theo định hướng tăng trưởng theo chiều sâu để vượt qua khủng hoảng. Muốn thúc đẩy hoạt động khởi sự kinh doanh, bên cạnh các hỗ trợ về thể chế, chính sách, cần có sự tác động từ giáo dục và đào tạo. Bài viết khám phá những đặc điểm chương trình đào tạo đại học có thể thúc đẩy tiềm năng khởi sự của sinh viên đại học ở Việt Nam.

Từ khóa: tiềm năng khởi sự, đào tạo đại học, khởi sự kinh doanh.

1. Giới thiệu chung

Khởi sự kinh doanh được coi là một nhân tố quan trọng trong phát triển kinh tế. Để tăng cường hoạt động khởi sự kinh doanh trong giới trí thức, đặc biệt là sinh viên đại học, nhiều nghiên cứu trên thế giới đã chỉ ra chương trình giáo dục tại các trường đại học có tác động rất tích cực thái độ, hành vi, suy nghĩ của sinh viên. Giáo dục và đào tạo là một trong những nhân tố quan trọng nhất trong phát triển con người và nguồn lực con người. Tuy nhiên chưa có nghiên cứu trước đây đi sâu khai thác mối quan hệ giữa phương pháp đặc điểm đào tạo trong trường đại học với tiềm năng khởi sự của sinh viên đại học. Mục tiêu của nghiên cứu khám phá này là dựa trên cơ sở nghiên cứu định tính để gợi ý một số đặc điểm của chương trình đào tạo đại học có tác động tới tiềm năng khởi sự của sinh viên đại học ở Việt Nam.

2. Lý do cần thúc đẩy tiềm năng khởi sự ở sinh viên đại học

Khởi sự kinh doanh và vai trò của nó trong phát triển kinh tế

Khởi sự kinh doanh là việc một cá nhân hay nhóm người chấp nhận rủi ro để tạo dựng một doanh nghiệp mới (Ajzen, I., 1991). Khởi sự kinh doanh giúp các cá nhân làm giàu bằng phát hiện tạo ra và khai thác các cơ hội kinh doanh và chuyển chúng thành hàng hóa dịch vụ.

Hoạt động khởi sự kinh doanh trong nền kinh tế tạo động lực cho phát triển kinh tế xã hội, những nơi có tỷ lệ thành lập doanh nghiệp cao thường có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao (Carree and Thurik, 2003). Khởi sự góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế bền vững trên các phương diện:

Thứ nhất, khởi sự doanh nghiệp mới thúc đẩy quá trình truyền bá, khai thác, phát triển các tri thức mới

Nghiên cứu của Audretsch (2008) khẳng định rằng tri thức mới có có tác động gián tiếp tới phát triển kinh tế vùng thông qua các hoạt động khởi sự thành lập doanh nghiệp mới (Donna J. Kelley, Slavica Singer, and Mike Herrington, 2011). Các doanh nghiệp mới thành lập có thể gia tăng việc khai thác, vận dụng các tri thức mới một cách hiệu quả hơn khi các công ty hiện tại có khả năng sáng tạo ra tri thức nhưng không khai thác hiệu quả tri thức đó. Tri thức mới ra đời cũng tạo ra cơ hội cho các doanh nghiệp mới gia nhập vào thị trường để khai thác các vùng thị trường mới hình thành chưa được phục vụ hoặc phục vụ chưa tốt.

Thứ hai, việc gia nhập mới của các doanh nghiệp trong ngành làm gia tăng sự cạnh tranh

Cạnh tranh gia tăng sẽ đáp ứng nhu cầu khách hàng tốt hơn do các doanh nghiệp mới chịu sức ép phải tạo ra các ý tưởng, sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu riêng biệt của một nhóm khách hàng hoặc thị

trường ngách. Các thị trường mới mang tính chuyên biệt được hình thành lại tiếp tục khuyến khích các doanh nghiệp mới gia nhập. Do vậy có tác động cải thiện sự phát triển của vùng (Feldman 1996) và thúc đẩy tự do thương mại. Khởi sự kinh doanh làm gia tăng tính đa dạng kinh doanh, gia tăng sự chia sẻ và trao đổi tri thức giữa các doanh nghiệp và các ngành kinh doanh; là cơ sở cho các hoạt động đổi mới và phát triển công nghệ; đó chính là nhân tố hỗ trợ cho phát triển kinh tế (Carree and Thurik, 2003).

Thứ ba, khởi sự kinh doanh tạo ra doanh nghiệp mới có tác động tích cực tới năng suất Những ngành nào có nhiều doanh nghiệp mới gia nhập thường có sự tăng lên trong năng suất lao động và đổi mới. Doanh nghiệp mới gia nhập không nhất thiết là doanh nghiệp dẫn đầu hoạt động đổi mới và có năng suất lao động cao hơn, mà việc gia nhập của các doanh nghiệp mới là có tác động tới kết quả hoạt động của ngành nói chung. Tăng số lượng doanh nghiệp mới thúc đẩy cạnh tranh trên thị trường và tính chất đào thải của cạnh tranh sẽ làm gia tăng năng suất, hiệu quả của chính các doanh nghiệp trong nỗ lực cải thiện vị thế thị trường (Fritsch, 2008); thúc đẩy đổi mới đặc biệt tạo ra những thị trường mới với đa dạng hóa hàng hóa và dịch vụ. Khởi sự kinh doanh tạo ra doanh nghiệp mới tạo ra cơ chế làm giảm tính không hiệu quả nền kinh tế (Ghulam Nabi & Francisco Liñán, 2011).

Đặc biệt, ở các nước đang phát triển khởi sự kinh doanh góp phần tăng trưởng kinh tế, chuyển đổi cơ cấu kinh tế, giảm nghèo đói, tạo ra nhiều việc làm (Ghulam Nabi & Francisco Liñán, 2011). Doanh nghiệp nhỏ là xương sống của khu vực kinh tế tư nhân và đóng góp thuế cho chính phủ, cải thiện cơ sở hạ tầng. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ đã tạo ra hàng triệu việc làm trên thế giới. Ở Việt Nam, vai trò của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ngày càng được xã hội công nhận bằng việc đóng góp đáng kể vào nền kinh tế của đất nước, với GDP chiếm khoảng 45% tổng GDP của cả nước, hàng năm thu hút hơn 90% lao động mới vào làm việc.

Trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế vừa qua, những yếu kém của các doanh nghiệp Việt Nam dần lộ ra: đó là các vấn đề về nội lực của doanh nghiệp, trình độ của chủ doanh nghiệp, sự bất hợp lý trong mô hình tăng trưởng kinh tế... Để vượt qua khủng hoảng, tái cơ cấu nền kinh tế theo định hướng tăng trưởng theo chiều sâu chú trọng vào sản xuất, duy trì tốc độ tăng trưởng kinh tế là một thực tế khiến nhu cầu thúc đẩy hoạt động khởi sự kinh doanh ở Việt Nam ngày trở nên cấp bách. Hiện nay chính phủ các nước cũng như Việt Nam đều chú trọng quan tâm tới thúc đẩy và tăng cường hỗ trợ hoạt động khởi sự kinh doanh trong nền kinh tế và đã có nhiều biện pháp chính sách khuyến khích, hỗ trợ thúc đẩy thành lập doanh nghiệp mới.

Sự cần thiết thúc đẩy tiềm năng khởi sự của sinh viên đại học

Tiềm năng khởi sự (entrepreneurship potential) là khái niệm được Shapero đầu tiên đưa ra năm 1981. Ông cho rằng những người có tiềm năng khởi sự là những cá nhân sẵn sàng tiên phong trong việc nắm bắt các cơ hội kinh doanh hấp dẫn mà họ nhận biết được (Krueger, N.F, Brazeal, 1994). Tiềm năng khởi sự mang tính ẩn; những người có tiềm năng khởi sự không nhất thiết phải có các dự định, kế hoạch kinh doanh nhưng tiềm năng khởi sự là điều kiện để họ có các hoạt động xúc tiến quá trình khởi sự (Begley, T.M, Tan, W.L., 2001). Trước khi tiến hành khởi sự kinh doanh thì các chủ doanh nghiệp phải là những người phải thể hiện có tiềm năng khởi sự. Tiềm năng khởi sự là một lĩnh vực nghiên cứu quan trọng trong các nghiên cứu về khởi sự kinh doanh. Theo nghiên cứu của Begley và Tan (2001), Krueger và cộng sự (1994, 2000) và tiếp nối là các nghiên cứu của Baughn (2006), Nguyễn (2009),… Tiềm năng khởi sự được thể hiện bằng 2 chỉ báo mong muốn khởi sự của một cá nhân, cảm nhận về tính khả thi (hay sự tự tin) của cá nhân đó về hoạt động khởi sự.

(1) Cảm nhận về mong muốn khởi sự (perceived desirability): theo Kruerger (1994) cảm nhận về mong muốn khởi sự thể hiện suy nghĩ của một cá nhân về tính hấp dẫn của việc khởi sự kinh doanh, mong muốn khởi sự sẽ lôi kéo cá nhân mở doanh nghiệp và "đẩy" cá nhân đó ra xa các sự lựa chọn nghề nghiệp khác. Mong muốn thể hiện một cá nhân thấy việc khởi sự kinh doanh là hấp dẫn hay không hấp dẫn, mong muốn khởi sự phản ánh động cơ bên trong của cá nhân trong việc tạo ra một doanh nghiệp mới.

(2***) Cảm nhận về tính khả thi (perceived feasibility***): thể hiện sự tự tin về khả năng thành công khi khởi sự. Theo Kruerger (1994) cảm nhận về tính khả thi phản ánh niềm tin của cá nhân về khả năng thực hiện các hành vi mở doanh nghiệp cụ thể hoặc niềm tin về khả năng đạt tới mục tiêu đã định.

Thiếu một trong 2 thành tố trên, khả năng một cá nhân khởi sự sẽ khởi sự trong tương lai là rất thấp. Một cá nhân có mong ước, ý nguyện khởi sự có thể sẽ không bao giờ khởi sự vì họ gặp không thuận lợi trong điều kiện môi trường kinh doanh hoặc nghĩ rằng họ không đủ khả năng khởi sự. Ngược lại, cá nhân có đủ tự tin về khả năng thực hiện các hoạt

động trong quá trình mở công ty sẽ không bao giờ mở công ty vì không thích hoặc không có ý định. Do vậy, một người có tiềm năng khởi sự phải có đủ tự tin và mong muốn khởi sự. Tiềm năng khởi sự có mối quan hệ chặt chẽ với dự định khởi sự, cá nhân có tiềm năng trong điều kiện thích hợp sẽ có dự định và hành vi khởi sự trong tương lai

Theo mô hình lý thuyết về hành vi hợp lý các học giả khác như Baron, (Ajzen Ajzen, I., 1991), Krueger (Donna J. Kelley, Slavica Singer, and Mike Herrington, 2011) cho rằng khởi sự kinh doanh là một quá trình bắt đầu từ cá nhân có tiềm năng khởi sự; tiềm năng khởi sự sẽ dẫn tới dự định khởi sự; một cá nhân có dự định khởi sự thì tiến tới sẽ thực hiện các hành vi xúc tiến hoạt động khởi sự. Quá trình này diễn ra trong một thời gian chứ khởi sự không đơn thuần là quyết định của một thời điểm hoặc một sự kiện. Độ dài hay ngắn của quá trình này phụ thuộc nhiều vào yếu tố môi trường, bối cảnh. Muốn thúc đẩy hoạt động khởi sự kinh doanh và gia tăng khả năng thành công đóng góp cho tăng trưởng kinh tế cần có các tác động từ giai đoạn đầu "tiềm năng". Một cá nhân có tiềm năng khởi sự là những doanh nhân "ẩn"- những người chưa hề có hành vi nào liên quan tới hoạt động khởi sự nhưng họ có khả năng khởi sự cao hơn những người khác trong xã hội.

Sinh viên chưa tốt nghiệp là nhóm người đang trong giai đoạn đầu của lựa chọn nghề nghiệp. Hơn nữa Theo Liles (1974) và các nghiên cứu của GEM cho thấy các doanh nhân thường khởi sự trong độ tuổi từ 25- 40 (Donna J. Kelley, Slavica Singer, and Mike Herrington, 2011), do vậy tác động làm thúc đẩy tiềm năng khởi sự của sinh viên đại học (độ tuổi trung bình khoảng 18-22) rất có ý nghĩa cho các hoạt động khởi sự sau ngày ra trường. Gia tăng tiềm năng khởi sự của sinh viên sẽ góp phần tăng chất lượng chủ doanh nghiệp mới trong nền kinh tế là nhân tố cho tăng trưởng kinh tế bền vững.

2. Thực trạng tiềm năng khởi sự của sinh viên đại học ở Việt Nam

2.1. Phương pháp nghiên cứu

Để đánh giá thực trạng tiềm năng khởi sự kinh doanh của sinh viên đại học Việt Nam và nghiên cứu những yếu tố của đào tạo đại học có thể tác động tới tiềm năng khởi sự của sinh viên đại học ở Việt Nam, tác giả kết hợp sử dụng phương pháp định tính và định lượng

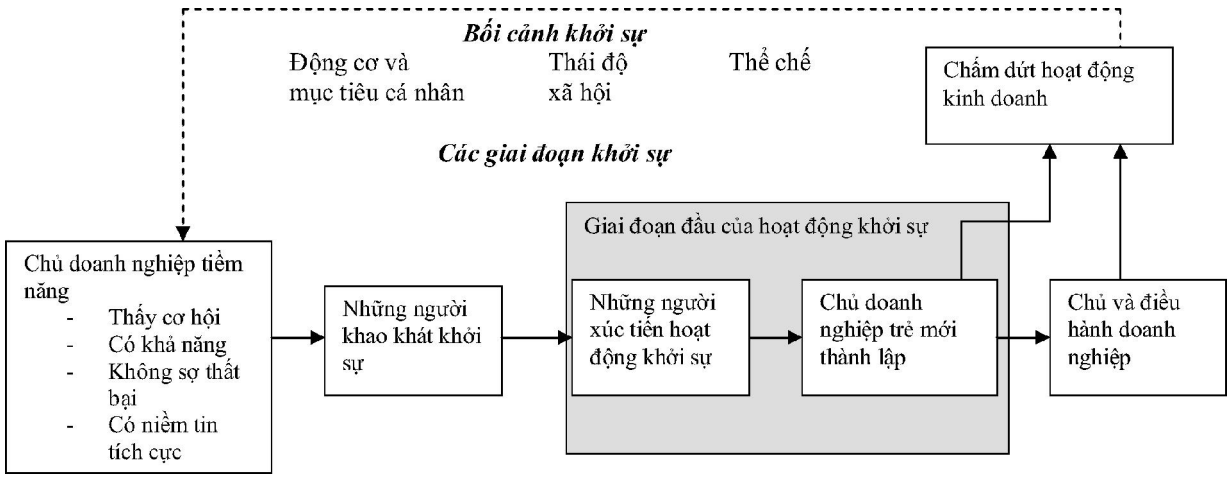
Nghiên cứu định tính:

Tác giả đã thực hiện 10 cuộc phỏng vấn sâu và 2 thảo luận nhóm (focus group) với các sinh viên đại học năm cuối của các trường trên địa bàn Hà Nội. Nội dung phỏng vấn tập trung làm rõ những đặc điểm chương trình học trong trường đại học có thể tác động tới tiềm năng khởi sự của sinh viên đại học. Đối tượng phỏng vấn được lựa chọn kỹ càng để đảm bảo tính đại diện trên một số tiêu chí chính: ngành học, giới tính, trường, chương trình học. Trong số các đối tượng phỏng vấn 3 người là sinh viên các trường kỹ thuật, 7 người còn lại sinh viên thuộc khối ngành kinh tế và quản trị kinh doanh; 3 người trong số này đã từng mở công ty hoặc góp vốn mở công ty. Các đối tượng được phỏng vấn với các đặc điểm riêng biệt sẽ cung cấp các thông tin đa chiều, đầy đủ.

Nghiên cứu định lượng:

Tác giả thực hiện một cuộc điều tra có bảng hỏi. Trong quá trình thu thập dữ liệu, nghiên cứu sử dụng 2 phương pháp: điều tra trực tuyến (online survey) và gửi phiếu điều tra trực tiếp. Với phương pháp 1, bảng hỏi được gửi qua email để sinh viên trả lời online theo đường link trên google docs sau khi

Hình 1: Các giai đoạn khởi sự



đã gọi điện thoại/ thông báo trên lớp. Đối tượng sinh viên đại học năm cuối là nhóm đối tượng chính được quan tâm nghiên cứu. Sinh viên được lựa chọn điều tra hoặc đang học kỳ cuối trước khi đi thực tập hoặc đang trong giai đoạn thực tập/ làm đồ án tốt nghiệp ở các trường đại học Hà Nội. Như vậy cuối cùng có tất cả 261 sinh viên đã trả lời câu hỏi trong đó có 92 sinh viên thuộc ngành kỹ thuật (35%), 159 sinh viên học ngành kinh tế và quản trị kinh doanh (65%). Thời gian thu thập số liệu vào thời gian từ tháng 12 năm 2012 đến tháng 4 năm 2013.

2.2. Kết quả nghiên cứu

Qua nghiên cứu điều tra khảo sát về tiềm năng khởi sự, kết quả cho thấy sinh viên nhìn chung thiếu tự tin về khả năng khởi sự của bản thân.

Bảng 1 trình bày điểm trung bình về sự tự tin của sinh viên đối với các hoạt động cần thiết để khởi sự kinh doanh. Theo Begley (Begley, T.M, Tan, W.L., 2001), sự tự tin với khả năng khởi sự kinh doanh của sinh viên được thể hiện qua 7 tiêu chí. Với thang đo 1 đến 5 theo mức độ tự tin từ thấp tới cao, kết quả sự tự tin với từng hoạt động cần thiết cho khởi sự kinh doanh nhìn chung cao hơn mức trung bình một chút, sinh viên thiếu tự tin nhất ở hoạt động huy động vốn cho khởi sự.

Bảng 2 trình bày điểm trung bình cảm nhận về mong muốn khởi sự của sinh viên. Mong muốn khởi sự theo Krueger [8] được đo lường bằng 5 tiêu chí thể hiện suy nghĩ của cá nhân về sự hấp dẫn của khởi sự. Với thang đo 1 đến 5 theo mức độ đồng ý từ thấp tới cao, kết quả cảm nhận về mong muốn khởi sự kinh doanh ở sinh viên đại học hiện nay nhìn chung ở mức tương đối cao. Điều này cũng thể hiện xu hướng chung của xã hội Việt Nam coi trọng chủ doanh nghiệp, chủ doanh nghiệp được coi là biểu tượng của sự thành đạt và giàu có trong xã hội (Béchard, và Grégoire, 2005).

Để giải thích nguyên nhân sinh viên đại học thiếu tự tin về khả năng khởi sự, và gợi mở phần nào yếu tố nào của đào tạo đại học có thể gia tăng tiềm năng khởi sự phần sau đây trình bày tóm tắt các phát hiện rút ra từ các cuộc phỏng vấn sâu và thảo luận nhóm.

- Nhiều ý kiến nhận định rằng các trường đại học ở Việt Nam đang hướng tới đào tạo sinh viên định hướng ra trường sẽ làm việc cho các cơ quan nhà nước, phục vụ đáp ứng nhu cầu tuyển dụng và sử dụng lao động của các doanh nghiệp hiện đang hoạt động, rất ít định hướng đào tạo thế hệ chủ doanh nghiệp tương lai sau này. Không có trường nào có chuyên ngành đào tạo khởi sự kinh doanh. Do vậy sinh viên ít được khuyến khích thành lập doanh nghiệp và không được đào tạo kỹ năng cần thiết để khởi sự kinh doanh

- Các ý kiến đều thống nhất rằng hiện nay các trường đại học đang áp dụng nhiều phương pháp dạy để gia tăng tính thực tiễn của sinh viên như làm bài tập tình huống, bài tập nhóm, đồ án, tuy mức độ ở các trường là có khác nhau. Tuy nhiên chưa có hoặc rất ít các hoạt động mang tính thực tiễn cao trong chương trình học như đi thăm quan thực tế, đóng kịch, học qua phần mềm khởi sự ảo hoặc tự mở doanh nghiệp dưới hỗ trợ của trường. Cuối năm

Bảng 1: Sự tự tin của sinh viên về khả năng thực hiện các hoạt động khởi sự (n = 261)

Hoạt động	Mean	Std Deviation	Rất tự tin	Bình thường	Kém tự tin
Phát hiện cơ hội kinh doanh tốt để khởi sự	3,598684	0,943853	50%	35%	15%
Huy động đủ tiền cho khởi sự	3,052632	1,09659	30%	38%	32%
Thuê được nhân sự tốt để khởi sự và vận hành doanh nghiệp	3,210526	0,974044	32%	49%	19%
Lựa chọn được công nghệ tốt để kinh doanh	3,230263	1,012965	39%	42%	19%
Đủ hiểu biết về thị trường tiềm năng để khởi sự	3,401316	0,863229	45%	39%	16%
Thu hút được khách hàng mua hàng hóa, dịch vụ của bạn	3,585526	0,809252	52%	41%	7%
Có đủ kỹ năng, kiến thức để bắt đầu khởi sự kinh doanh	3,309211	0,964492	37%	39%	24%

Bảng 2: Mong muốn khởi sự

Hoạt động	Mean	Std Deviation	Mong muốn cao	Bình thường	Mong muốn thấp
Với tôi, trở thành chủ doanh nghiệp hoàn toàn không hấp dẫn	1,861842	1,22906	81%	6%	13%
Tôi yêu thích được khởi sự kinh doanh nếu tôi có đủ nguồn lực và cơ hội	4,177632	0,93569	68%	28%	4%
Trở thành chủ doanh nghiệp làm cho tôi rất thỏa mãn	3,934211	1,007725	67%	25%	8%
Đối với tôi, trở thành chủ doanh nghiệp có nhiều ưu hơn nhược điểm	3,118421	1,173291	42%	37%	21%
Nếu có nhiều lựa chọn, tôi không bao giờ chọn thành chủ doanh nghiệp	1,480263	0,821647	83%	13%	4%

học sinh viên được đi thực tập 3-5 tháng để làm chuyên đề cuối khóa (riêng FPT cho thực tập giữa khóa học). Sinh viên đều mong muốn có cơ hội áp dụng lý thuyết vào thực tế doanh nghiệp, được đi thực tế doanh nghiệp nhiều hơn. Sinh viên nào được học với chương trình có nhiều các hoạt động ứng dụng lý thuyết vào thực tế; mức độ truyền tải kiến thức, kỹ năng thực tế của chương trình học càng lớn thì sinh viên càng tự tin hơn về năng lực và khả năng thành công khi khởi sự.

- Các đối tượng phỏng vấn đều cho rằng giáo dục đại học có vai trò lớn trong thúc đẩy tiềm năng khởi sự của sinh viên, tác động tới thái độ của sinh viên trong lựa chọn nghề nghiệp và nâng cao sự tự tin của sinh viên. Trong quá trình học ở trường đại học nhiều sinh viên đã có động cơ khởi sự, thay đổi quan điểm về chọn nghề nghiệp tương lai. Hoạt động truyền cảm hứng khởi sự qua các khuyến khích của các thầy cô trong định hướng việc làm tương lai, các cuộc gặp gỡ giao lưu với doanh nhân thành đạt khởi nghiệp thành công… có ý nghĩa khích lệ lớn tới mong muốn khởi sự của các bạn sinh viên.

- Ngoài các hoạt động học tập chính khóa, sinh viên cũng có điều kiện thu nhận kiến thức thực tế qua các hoạt động tự nguyện khác. Sinh viên có thể đăng ký tham gia các câu lạc bộ định hướng kinh doanh như câu lạc bộ doanh gia tương lai (Kinh tế Quốc dân), câu lạc bộ tài năng (FPT), câu lạc bộ doanh nghiệp tương lai (Ngoại thương). Sinh viên có thể thi ở các cuộc thi như khởi nghiệp của VCCI (qua 8 năm huy động được 15.000 thanh niên tham gia), Hội doanh nghiệp trẻ Việt Nam, cuộc thi "thắp sáng tài năng kinh doanh tương lai", chương trình truyền hình làm giàu không khó, Câu lạc bộ Khởi Nghiệp Trẻ Khởi nghiệp VYE "Thắp Sáng", "Khởi nghiệp cùng Kawai" của đại học Ngoại thương Hà Nội. Các bạn sinh viên có tham dự các câu lạc bộ, các hội thảo, hoạt động này đều thể hiện sự năng động hơn và cảm thấy tự tin hơn về khả năng khởi sự của mình.

- Sinh viên kỹ thuật nhìn chung thiếu tự tin và mong muốn khởi sự hơn sinh viên ngành kinh tế và quản trị kinh doanh. Đối với sinh viên các ngành kỹ thuật, yếu tố chính làm họ thấy thiếu tự tin về khả năng khởi sự là thiếu kiến thức kinh doanh, không hiểu gì về kinh doanh. Nhưng với sinh viên ngành kỹ thuật có kinh nghiệm kinh doanh hoặc được học môn khởi sự kinh doanh trong chương trình thì lại thể hiện tiềm năng khởi sự mạnh mẽ.

- Các ý kiến đều cho rằng các trường hiện nay không có hoặc có rất ít các hoạt động để hỗ trợ khởi sự kinh doanh như vườn ơm doanh nghiệp, hỗ trợ tài chính, tư vấn khởi sự…Nếu có các hoạt động hỗ trợ này, nhiều sinh viên sẽ gia tăng sự tự tin và sẵn sàng khởi sự kinh doanh.

Kết quả nghiên cứu định lượng bước đầu cũng đã cho thấy chương trình học có tính thực tiễn cao, sinh viên chủ động hơn trong học tập và được tham gia

nhiều hoạt động ngoại khóa định hướng kinh doanh có tương quan chặt chẽ với tự tin hơn về khả năng khởi sự của mình. Hoạt động truyền cảm hứng khởi sự qua việc giáo viên, khách mời khuyến khích sinh viên coi khởi sự kinh doanh như một nghề nghiệp có tương quan với mong muốn khởi sự của sinh viên (xem bảng 3).

3. Một số gợi ý về hoạt động đào tạo trong các trường đại học nhằm nâng cao tiềm năng khởi sự của sinh viên đại học

Tăng cường tính thực tiễn trong nội dung chương trình giảng dạy đại học

Sinh viên nên được giảng dạy bằng các phương pháp giảng dạy hiện đại cung cấp nhiều cơ hội cho sinh viên được cọ sát thực tế, áp dụng lý thuyết vào thực tế công việc. Các phương pháp giảng dạy "học tập qua kinh nghiệm – experiential learning" như bài tập tình huống, đi thăm quan thực tế doanh nghiệp, thực tập ở doanh nghiệp mới thành lập, đóng kịch, học qua phần mềm khởi sự ảo hoặc nhóm khởi sự kinh doanh nghiệp dưới hỗ trợ của trường…. Bên cạnh các bài học lý thuyết cơ sở nền tảng sinh viên còn cần được dạy các kỹ năng mềm như kỹ năng giao tiếp, viết báo cáo, thuyết trình, xã hội… Các chương trình đào tạo chú trọng tới tính thực tế và khả năng áp dụng thực tế của lý thuyết sẽ giúp người học hiểu biết hơn về thực tế kinh doanh, tránh chỉ đào tạo lý thuyết suông. Ngoài ra, cách thức giảng dạy này còn khuyến khích sinh viên nâng cao tính chủ động trong học tập để tiếp thu kiến thức tốt hơn.

Khuyến khích sinh viên tham gia các hoạt động kinh doanh ngoại khóa

Các hoạt động ngoại khóa ngoài đào tạo chính thống là phương thức tăng cường phát triển năng lực kinh doanh và khởi sự của sinh viên rất hiệu quả. Các trường đại học có thể thành lập các câu lạc bộ kinh doanh như câu lạc bộ doanh gia, câu lạc bộ khởi sự… và cho sinh viên tự điều hành hoặc đấu thầu một quán cà phê để sinh viên tự kinh doanh trong khuôn viên trường hoặc cho phép sinh viên xuất bản tờ báo chuyên san… Các hoạt động này thúc đẩy khả năng lãnh đạo, làm cho sinh viên trưởng thành có kinh nghiệm và kiến thức kinh doanh và khởi sự kinh doanh. Các trường cũng nên tổ chức thường xuyên hội thảo, các cuộc thi kinh doanh và viết kế hoạch kinh doanh để phát huy tính sáng tạo, khả năng phát hiện cơ hội kinh doanh cho sinh viên.

Các cơ sở đào tạo nên cung cấp các hỗ trợ khởi sự kinh doanh

Các hình thức hỗ trợ có thể dưới dạng vườn ươm doanh nghiệp (một mô hình rất hiệu quả để chuyển giao kỹ thuật mới trên nhiều trường đại học trên thế giới). Các trường đại học cũng có thể cung cấp hỗ trợ khác như: cho mượn đại điểm làm văn phòng mở công ty, cử giáo viên của trường tư vấn khởi sự, cung cấp hỗ trợ tài chính hoặc kêu gọi nhà đầu tư, hoặc cung cấp thông tin về cơ hội kinh doanh cho sinh viên.

Truyền cảm hứng khởi sự kinh doanh cho sinh viên

Bảng 3: Quan hệ tương quan giữa các đặc điểm đào tạo và tiềm năng khởi sự

	Truyền cảm hứng	Tính thực tế	Tham gia các hoạt động ngoại khóa	Bài giảng có nhiều thực hành	Tính chủ động trong học tập	Tự tin khởi sự	Mong muốn khởi sự
Hoạt động truyền cảm hứng	1	.270**	.132	.295**	.170**	.118	.143*
Tính thực tế	.270**	1	.135*	.453**	.180**	.224**	-.022
Tham gia các hoạt động ngoại khóa	.132*	.135*	1	.385**	.352**	.268**	.073
Bài giảng có nhiều hoạt động thực hành	.295**	.453**	.385**	1	.655**	.288**	.108
Tinh chủ động trong học tập	.170**	.180**	.352**	.655**	1	.310**	.200**
Tự tin khởi sự	.118	.224**	.268**	.288**	.310**	1	.352**
Mong muốn khởi sự	.143*	-.022	.073	.108	.200**	.352**	1

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Bên cạnh việc đào tạo kiến thức, các trường đại học cũng là nơi rất phù hợp để khuyến khích sinh viên coi khởi sự kinh doanh như một sự lựa chọn nghề nghiệp trong tương lai, cho sinh viên cảm nhận thấy khởi sự kinh doanh cũng là một lựa chọn ngề hấp dẫn, có nhiều ưu điểm. Hoạt động truyền cảm hứng có thể thông qua các thầy cô trong quá trình giảng trên lớp, qua hoạt động tuyên truyền vận động của đoàn Thanh Niên, của các khách mời là các chủ doanh nghiệp thành đạt trong các cuộc giao lưu hoặc nói chuyện chuyên đề.

Kết luận

Khởi sự kinh doanh là động lực nhân tố chính trong việc xây dựng một nền kinh tế năng động tăng trưởng bền vững. Muốn tăng cường hoạt động khởi sự kinh doanh, bên cạnh việc thiết lập chính sách, thể chế, môi trường hỗ trợ thuận lợi cho các doanh nghiệp mới còn cần có sự hỗ trợ của giáo dục đào tạo. Giáo dục đại học có thể góp phần tạo ra một thế hệ những con người có khát vọng, tự tin tạo lập các doanh nghiệp mới. Chương trình giáo dục phù hợp sẽ gia tăng tiềm năng khởi sự, giúp cho chủ doanh nghiệp tương lai sẵn sàng đương đầu với các rủi ro, khó khăn thách thức trong quá trình tạo lập và hình thành doanh nghiệp.❐

Tài liệu tham khảo:

Ajzen, I., 1991. *The theory of planned behavior. Organizational Behavior and Human Decision Processes* 50, 179–211.

Baughn, C Christopher;Cao, Johnson S R;Linh Thi My Le;Lim, Victor A;Neupert, Kent E, "*Normative, social and cognitive preditors of entrepreneurial interest in China, Vietnam and Phillippin*, Journal of Developmental Entrepreneurship; Mar 2006; 11, 1; pp. 57

Béchard, và Grégoire, (2005), "*Entrepreneurship Education Research Revisited: The Case of Higher Education*", Academy of Management Learning & Education. pp 22- 38

Begley, T.M, Tan, W.L., 2001, "*the socio cultural environment for entrepreneurship: a comparison between East asian and Anglo- saxon countries*". Journal of international business studies, vol. 32, no. 3, 537 – 547.

Carree and Thurik (2003). *The impact of entrepreneurship on economics growth*. The handbook of entrepreneurship research

Donna J. Kelley, Slavica Singer, and Mike Herrington, Global report, Global entrepreneurship monitor 2011.

.Ghulam Nabi & Francisco Liñán, *Graduate entrepreneurship in the developing world: intentions, education and development*, Education and Training, Vol. 53 No. 5, 2011.

Krueger, N.F, Brazeal (1994), *Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs*, Entrepreneurship Theory and Practice.

Promoting entrepreneurship of students through university training course

Abstract

Entrepreneurship associated with the establishment of new ventures is an engine for economic development and creates wealth to the nation. To overcome the current economic crisis, creating more and more new dynamic ventures is a key solution to restructuring the economy in order to foster economic development. To facilitate entrepreneurship activities, it is not sufficient to provide only support from appropriate institution and government policies, rather, the role of university education should be emphasized. This research explores several characteristics of university education which can impact the entrepreneurial potential of university students in Vietnam.

Thông tin tác giả:

**** Nguyễn Thu Thủy,*** *Thạc sĩ, nghiên cứu sinh trường Đại học Kinh tế Quốc dân*

– Đơn vị công tác: Khoa Quản trị kinh doanh, trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Email: thuyntneu@yahoo.com

*****Nguyễn Ngọc Huyền,*** *Phó giáo sư, tiến sĩ*

– Đơn vị công tác: Khoa Quản trị kinh doanh

Email: huyenqtkdth@yahooo.com.vn