

CÁC YẾU TỐ CẦN CHUẨN BỊ ĐỂ KHỞI NGHIỆP THÀNH CÔNG

Phạm Thị Bé Năm¹ và Nguyễn Thị Ly Phương¹¹Trường Đại học Kỹ thuật - Công nghệ Cần Thơ

Email: ptbnam@ctu.edu.vn

Thông tin chung:

Ngày nhận bài:

02.4.2024

Ngày nhận bài sửa:

03.6.2024

Ngày duyệt đăng:

05.6.2024

Từ khóa:

Khái niệm khởi nghiệp, khởi nghiệp, startup.

TÓM TẮT

Khởi nghiệp là quá trình tạo ra một lĩnh vực hoạt động mới, hoặc một phương thức hoạt động mới (cho những mặt hàng đã có trên thị trường) của một chủ thể. Qua đó người khởi nghiệp có thể thuê nhân viên về làm việc cho họ và họ là người quản lý công ty, doanh nghiệp của mình. Thuật ngữ khởi nghiệp và startup thường được dùng thay thế cho nhau trong thực tế, tuy nhiên có thể phân biệt 2 thuật ngữ này là, khởi nghiệp nói về việc bắt đầu hoạt động kinh doanh riêng, còn Startup nói về một nhóm người hoặc một công ty đưa ra một giải pháp nhất định cho một sự việc nào đó và chưa chắc chắn thành công. Khởi nghiệp kinh doanh là lĩnh vực nghiên cứu rộng lớn, trong phạm vi bài viết, xin tổng hợp, gợi ý một số kỹ năng cơ bản góp phần dẫn tới quyết định khởi nghiệp kinh doanh thành công.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Nguyễn Tuấn Quỳnh, CEO Saigon Books, cho rằng khởi nghiệp là quá trình mỗi Doanh nhân khám phá ra bản thân mình, nhìn ra giới hạn của mình. Ông cũng đã khẳng định rằng: Một tư tưởng nhất quán là tinh thần khởi nghiệp không chỉ dừng ở những bạn trẻ đang chấp chững vào đời và thành lập công ty mà những doanh nghiệp đang tồn tại, thậm chí đã có vị trí vững chắc trên thị trường cũng cần phải có. “*Tinh thần khởi nghiệp*” sẽ giúp cho doanh nghiệp luôn đổi mới, sáng tạo và vươn đến những tầm cao mới (Quỳnh, 2016). Theo Trương Gia Bình, Chủ tịch tập đoàn FPT, chia sẻ “*Với khởi nghiệp, vấn đề không phải là tiền*”. Đặng Hoàng Minh, CEO Foody, thì cho rằng “*Muốn khởi nghiệp, đừng chờ đợi cho đến khi bạn được trang bị đầy đủ*”. Tuy nhiên để khởi nghiệp thành công thì không phải là điều dễ dàng và không phải ai cũng có thể

thực hiện được. Như vậy, những yếu tố cần chuẩn bị để khởi nghiệp thành công là gì?

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Trên cơ sở tổng hợp và phân tích các tài liệu (sách, báo, các nghiên cứu trong và ngoài nước) và các tình huống khởi nghiệp thực tế (trong phạm vi nền kinh tế xã hội ở Việt Nam), nhóm tác giả sử dụng phương pháp tư duy phân biện và tham khảo ý kiến chuyên gia trong lĩnh vực khởi nghiệp (là những người khởi nghiệp, tư vấn khởi nghiệp thành công) thông qua các hình thức như phỏng vấn, trao đổi trực tiếp, mời viết bài tham luận. Từ đó, nhóm tác giả suy luận và tổng hợp những lý luận cơ bản về khởi nghiệp và những thuật ngữ có liên quan đến hoạt động khởi nghiệp.

3. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

3.1. Khái niệm khởi nghiệp

Chúng ta có thể bắt đầu với khái niệm về Startup - Khởi sự kinh doanh (sau đây gọi là Startup) theo cách hiểu thông thường thì Startup thường được hiểu lẫn vào khái niệm Khởi nghiệp (Entrepreneur). Mặc dù Khởi nghiệp và Startup giống nhau ở chỗ là cùng bắt đầu với yếu tố “*con người*” và đưa ra giải pháp đáp ứng nhu cầu thị trường từ bàn tay trắng, từ đó có thể thu về lợi nhuận, để lựa chọn được hình thức khởi nghiệp thành công, chúng ta cần phân biệt được hai khái niệm này, từ đó xây dựng kế hoạch phù hợp nhất.

Khái niệm về khởi nghiệp đã thay đổi theo thời gian với cách tư duy của các nhà nghiên cứu khác nhau. Trong lĩnh vực nghiên cứu học thuật, theo Bird (1988) định nghĩa người khởi nghiệp là người bắt đầu một công việc kinh doanh mới. Hay MacMillan và Katz (1992) cho rằng người khởi nghiệp là người kiếm tiền bằng cách bắt đầu công việc kinh doanh có tính rủi ro. Oviatt & McDougall (2005) thì cho rằng Khởi nghiệp là sự khám phá, thực hiện, đánh giá và khai thác những cơ hội để tạo nên những sản phẩm và dịch vụ trong tương lai. Khởi nghiệp (từ tiếng Anh là Entrepreneurship) được định nghĩa là một quá trình thiết kế, thử nghiệm và vận hành một cơ sở (ý tưởng) kinh doanh, thường mới khởi đầu ở dạng quy mô nhỏ (Yetisen, 2015). Xem xét từ góc độ cá nhân, khởi nghiệp được định nghĩa là năng lực và sự sẵn sàng để phát triển, tổ chức và quản lý một doanh nghiệp bằng cách chấp nhận rủi ro để tìm kiếm lợi nhuận (Albadri, 2019).

Ở Việt Nam, định nghĩa về Khởi nghiệp trên thị trường có thể được hiểu là: Khởi nghiệp nghĩa là một người/nhóm người có dự kiến, kế hoạch về một công việc kinh doanh riêng, thường thì người khởi nghiệp sẽ thành lập một doanh nghiệp mà tại đó họ là người quản lý, là người sáng lập hoặc đồng sáng lập. Việc cung cấp những sản phẩm mới, dịch vụ mới hay thậm chí kinh doanh những mặt hàng đã có mặt trên thị trường nhưng theo ý tưởng

của riêng mình đều được gọi là khởi nghiệp (Tập chí Diễn đàn doanh nghiệp, 2018).

Thuật ngữ khởi nghiệp và startup trên thực tế có thể được sử dụng thay thế cho nhau, tuy nhiên có thể phân biệt 2 thuật ngữ này như sau: Khởi nghiệp nói về việc bắt đầu hoạt động kinh doanh riêng, còn Startup nói về một nhóm người hoặc một công ty đưa ra một giải pháp nhất định cho một sự việc nào đó. Nói cách khác, Startup thì không đồng nghĩa với Khởi nghiệp, nhưng Startup có thể là một khởi nguồn cho Khởi nghiệp. Startup là một trong những loại hình, cách thức mà người ta có thể lựa chọn để Khởi nghiệp. Điều này lý giải vì sao 2 thuật ngữ này thường được sử dụng cùng nhau, và gần như được đồng nghĩa với nhau trong thực tế, mặc dù chúng ta có thể định nghĩa startup là khởi sự kinh doanh, còn Khởi nghiệp là bắt đầu một doanh nghiệp với một ý tưởng mới sáng tạo.

3.2. Vai trò của Khởi nghiệp trong nền kinh tế

Dù được hiểu thế nào, Startup và Khởi nghiệp vẫn mang lại rất nhiều giá trị cho chính người thực hiện, cũng như nhiều lợi ích cho xã hội và cho người lao động.

Đối với cá nhân theo đuổi việc khởi nghiệp, hoạt động này giúp họ tạo ra công việc, thu nhập cho chính mình mà không phải bắt đầu từ việc đi làm thuê. Họ được tự do trong công việc, và nếu công ty của họ phát triển tốt thì nguồn thu nhập của họ có thể cao gấp nhiều lần so với thu nhập do đi làm thuê mang lại.

Đối với xã hội và nền kinh tế, hoạt động Khởi nghiệp không chỉ giúp tăng trưởng kinh tế, giải quyết việc làm cho người lao động, mà còn huy động được các nguồn lực trong xã hội và đẩy nhanh quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

Các doanh nghiệp khởi nghiệp (DNKN) sẽ là động lực của mọi nền kinh tế, giúp đóng góp nhiều hơn vào tổng sản phẩm quốc nội GDP. Đồng thời, tốc độ tăng trưởng của

các DNKN giúp giữ vững nhịp độ tăng trưởng kinh tế và phát triển dù khi nền kinh tế rơi vào khủng hoảng.

Bên cạnh đó, tính linh hoạt của các DNKN giúp tạo ra tính năng động, tạo động lực mới cho nền kinh tế. Chính vì thế, sự ra đời của các DNKN giúp làm tăng tính cạnh tranh của nền kinh tế, làm giảm sự độc quyền, buộc các doanh nghiệp phải đổi mới công nghệ tăng tính cạnh tranh để tồn tại và phát triển. Với sự linh hoạt của mình, các DNKN sẽ tạo ra sức hút cạnh tranh, thúc đẩy quá trình chuyên môn hóa, phân công lao động trong sản xuất.

Với sự tiếp sức của cuộc cách mạng công nghệ 4.0 và thương mại điện tử thì các DNKN sẽ là khu vực cạnh tranh lớn nhất, sáng tạo lớn nhất vì nó huy động được toàn bộ nguồn lực cho xã hội và cho sự phát triển.

Khởi nghiệp cũng góp phần giảm áp lực về việc làm lên nền kinh tế. Bằng việc tạo ra lượng lớn việc làm cho người lao động, giữ tỉ lệ thất nghiệp của nền kinh tế ở mức an toàn, khởi nghiệp thành công gián tiếp góp phần ổn định xã hội, giảm thiểu các tệ nạn xã hội do thất nghiệp (trộm cắp, bài bạc, đua xe, ma túy...).

Đặc điểm chung của các DNKN là sử dụng ít lao động, tuy nhiên với số lượng doanh nghiệp được thành lập là không nhỏ sẽ góp phần giải quyết được một lượng lớn lao động, đặc biệt là nguồn lao động trẻ có trình độ, giúp các bạn trẻ phát huy tối đa tiềm năng của mình thông qua những công việc có tính sáng tạo cao, trong môi trường năng động, biến đổi.

Một đặc trưng cơ bản của hoạt động khởi nghiệp, đặc biệt là khởi nghiệp trong những người trẻ, là có thể tận dụng nguồn lực tài chính (vốn) từ những người thân trong gia đình. Điều này rất phù hợp cho các DNKN trong giai đoạn đầu thành lập, trong khi việc huy động nguồn vốn từ nền kinh tế, từ hệ thống ngân hàng, không phải là lợi thế của các chủ thể trẻ khởi nghiệp. Việc này vô hình chung lại trở

thành một hình thức giúp nền kinh tế tận dụng tốt nguồn lực nhân rồi trong xã hội.

Các DNKN thường chọn các ngành của thị trường nên khả năng bao phủ rất lớn. Đồng thời, vì qui mô và vốn nhỏ nên các DNKN thường chọn ngành nghề về công nghệ hoặc dịch vụ, thương mại hơn là các ngành sản xuất, chế tạo, hay nông lâm ngư nghiệp. Điều này có thể giúp cho việc chuyển dịch cơ cấu của nền kinh tế theo hướng tăng tỷ trọng các ngành công nghiệp và dịch vụ.

3.3. Yếu tố quyết định sự thành công của khởi nghiệp

Nhiều nhà khoa học cho rằng những yếu tố thuộc về kỹ năng và năng lực của người khởi nghiệp là quan trọng, quyết định sự thành công của khởi nghiệp.

Tuy nhiên, một bài báo của tạp chí Diễn đàn doanh nghiệp (2018) đã khẳng định rằng: Yếu tố đầu tiên và quan trọng nhất khi bắt đầu con đường làm giàu đó là bản thân người khởi nghiệp phải có một sự sáng tạo vượt bậc. Bởi vì chỉ có sự sáng tạo mới làm nên sự khác biệt giữa chúng ta và đối thủ, chỉ có sự sáng tạo hơn người mới có thể giúp chúng ta nhìn thấu toàn bộ thị trường hiện tại, tìm ra những nhu cầu chưa được đáp ứng, từ đó đưa ra kế hoạch kinh doanh cho riêng mình. Kế hoạch này không nhất thiết phải bao gồm những ý tưởng kinh doanh chưa ai biết đến hay những ý tưởng mới hoàn toàn chưa ai nghĩ đến, mà nó phải tạo nên sự đột phá và lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp của chúng ta. Sự khác biệt trong sản phẩm, dịch vụ mà chúng ta cung cấp là điểm tựa quan trọng trên thị trường cạnh tranh gay gắt.

Ngoài ra, Bill Aulet (2013), trong cuốn sách “Kinh điển về khởi nghiệp - 24 bước để khởi sự kinh doanh thành công, cho rằng điều thực sự lý giải cho thành công trong khởi nghiệp của các cựu sinh viên MIT là sự kết hợp giữa tinh thần và kỹ năng. Vì ở MIT có văn hóa khuyến khích mọi người khởi nghiệp mọi lúc, mọi nơi.

Chính môi trường đầy tham vọng và hợp tác này làm cho các sinh viên đều rất phấn khích.

Để khởi nghiệp thành công, nhóm tác giả nhận thấy rằng người khởi nghiệp cần có 3 yếu tố: ý tưởng sáng tạo hoặc niềm đam mê, động lực khởi nghiệp, và các kỹ năng bổ trợ. Một tư duy sáng tạo (hoặc có thể thay thế bằng một niềm đam mê) cần được hình thành và phát triển trong một môi trường có khả năng tạo động lực khởi nghiệp, đây là điều kiện cần cho khởi nghiệp thành công. Và người khởi nghiệp cần trang bị cho mình những kỹ năng cơ bản và kỹ năng chuyên môn. Trong đó, yếu tố tiên quyết cho sự thành công của hoạt động khởi nghiệp là ý tưởng sáng tạo (hay niềm đam mê) của người khởi nghiệp.

3.4. Phát triển ý tưởng và động lực khởi nghiệp

3.4.1. Ý tưởng khởi nghiệp

Như đã khẳng định, ý tưởng sáng tạo/niềm đam mê là yếu tố tiên quyết cho hoạt động khởi nghiệp.

- **Ý tưởng sáng tạo**

Phát triển ý tưởng là khởi nguồn của các hoạt động khởi nghiệp. Không có ý tưởng và phát triển ý tưởng khởi nghiệp, hoạt động khởi nghiệp có thể diễn ra nhưng không có tính đột phá và khó đạt được thành công.

Bắt đầu là một ý tưởng bất kỳ, nảy sinh trong hoạt động thường ngày của một người. Bất kỳ ai cũng có thể có ý tưởng hay, lạ, thậm chí độc đáo, nhưng không phải tất cả họ đều tiếp tục với việc phát triển ý tưởng của mình thành một ý tưởng có thể khởi nghiệp.

Sự khác biệt giữa những người có ý tưởng và chỉ dừng lại ở đó với những người có ý tưởng và biến ý tưởng thành hành động chính là “sự sáng tạo”. Sự sáng tạo sẽ giúp rút ngắn đáng kể khoảng cách từ ý tưởng đến hành động.

Song song với ý tưởng sáng tạo, hoạt động khởi nghiệp còn có thể bắt nguồn từ việc chúng ta có thể tìm ra một công nghệ đột phá và muốn tận dụng nó, hoặc chỉ đơn giản là xúc tiến việc triển khai nó để tạo ra tác động tích cực đối với xã hội.

- **Niềm đam mê**

Những điều khẳng định phía trên không có nghĩa là những ai không có ý tưởng sáng tạo hay công nghệ thì không thể khởi nghiệp. Nhiều sinh viên, người trẻ... muốn khởi nghiệp nhưng chưa có ý tưởng hay công nghệ nào, họ vẫn có thể thực hiện khởi nghiệp. Hoạt động khởi nghiệp, trong thực tế, còn có thể xuất phát từ niềm đam mê. Niềm đam mê về một vấn đề cụ thể (hiện tượng, sản phẩm, sở thích...) sẽ có thể là một khởi nguồn tốt cho hoạt động khởi nghiệp. Nghĩa là chúng ta có thể đi từ “Tôi có đam mê” đến “Tôi có một ý tưởng hoặc công nghệ” cho khởi nghiệp.

Thực tế cho thấy, số người “Khởi nghiệp từ đam mê” hiện nay đang dần tăng lên và chiếm số lượng không ít, có xu hướng hình thành nên một trường phái khởi nghiệp chính thống. "Cho đến thời điểm này, hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam bắt đầu được hình thành và phát triển nhanh chóng. Đến nay, cả nước có gần 3800 doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Một số ngành đã chứng kiến sự phát triển mạnh mẽ của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có thể kể đến như: ngành công nghệ giáo dục, công nghệ tài chính hay trong các lĩnh vực truyền thông như du lịch, bất động sản". (Báo điện tử Đảng Cộng Sản Việt Nam, 2023).

Những người khởi nghiệp từ đam mê thường xuất phát từ mong muốn được sống với đam mê cá nhân, được theo đuổi sở thích của mình nhưng có thể mang đến những giá trị, lợi ích cho cộng đồng, xã hội.

3.4.2. Động lực khởi nghiệp

Ý tưởng sáng tạo, công nghệ đột phá, hay đam mê cũng vẫn là chưa đủ, mà còn cần phải có tinh thần khởi nghiệp, hay động lực khởi

nghiệp. Tinh thần khởi nghiệp là điểm đầu tiên trong vòng phản hồi thông tin khởi nghiệp khi Bill Aulet (2013) nói về khởi nghiệp. Cũng theo Bill Aulet (2013), khi có “*Tinh thần khởi nghiệp*”, người khởi nghiệp sẽ tự tin và cảm thấy thoải mái với việc thúc đẩy bản thân phát triển các kỹ năng một cách toàn diện nhất có thể. Người khởi nghiệp tin rằng trở thành doanh nhân là con đường để tạo ảnh hưởng lớn trên thế giới, hay chỉ đơn giản biết rằng bản thân họ muốn làm việc cho chính mình và làm chủ số phận của mình, do đó họ muốn khởi nghiệp, muốn làm doanh nhân.

Động lực khởi nghiệp thường sẽ gắn liền với những “sáng tạo đột phá” (ý tưởng, công nghệ hoặc quyền sở hữu trí tuệ). Người có động lực khởi nghiệp là những người dám thương mại hóa những ý tưởng sáng tạo, gọi là sự đột phá. Ngược lại, những ý tưởng sáng tạo có sự đột phá mới giúp DNKN có hướng đi riêng biệt, thu hút, dễ thành công và do đó tạo nên động lực khởi nghiệp. Bill Aulet (2013) đã đưa ra công thức sáng tạo đột phá là:

Sáng tạo đột phá = Sáng chế x Thương mại hóa

Theo đó, sáng tạo đột phá là sự kết hợp chặt chẽ giữa những sáng chế và hoạt động thương mại hóa các sáng chế để tạo nên thành công cho các DNKN. Thiếu một trong 2 yếu tố, không thể có hoạt động khởi nghiệp thành công. Nghĩa là, dù chúng ta có những sáng kiến nổi bật, nhưng không có động lực khởi nghiệp để thương mại hóa nó, thì kết quả sáng tạo đột phá cũng bằng không và ngược lại. Các nhà quản lý ở Việt Nam hiện nay đang thực hiện khá tốt việc tạo dựng và thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp trong giới trẻ. Theo Báo điện tử Đảng Cộng Sản Việt Nam (2023), cả nước hiện có hơn 200 không gian làm việc chung, 84 cơ sở ươm tạo, 35 tổ chức thúc đẩy kinh doanh, 208 quỹ đầu tư mạo hiểm với 40 quỹ đầu tư nội địa, 03 kỳ lân công nghệ với tổng vốn đầu tư mạo hiểm 494 triệu USD, khoảng 138 trường đại học, học viện, cao đẳng tổ chức những hoạt động về khởi nghiệp

sáng tạo (trong đó có 43 trường đã thành lập vườn ươm, trung tâm, câu lạc bộ nhằm hỗ trợ khởi nghiệp lâu dài).

3.5. Những kỹ năng cần thiết cho hoạt động khởi nghiệp

Bằng kinh nghiệm thực tiễn và cả kinh nghiệm giảng dạy, Bill Aulet (2013) đã cho rằng cái gọi là “gen kinh doanh”, nghĩa là có những người sinh ra đã sẵn có khả năng thành công trong khởi sự kinh doanh, là không tồn tại. Đồng thời, Bill Aulet (2013), ông cũng cho rằng khởi sự kinh doanh là kỹ năng có thể truyền đạt được, nghĩa là người này có thể dạy cho người khác cách để khởi nghiệp thành công.

Bất kỳ người trưởng thành nào cũng có thể khởi nghiệp nếu muốn, không phân biệt giới tính, tuổi hay thành phần xuất thân, miễn sao người khởi nghiệp có một ý tưởng kinh doanh có thể thực hiện được, có thể đem lại lợi ích cho bản thân và xã hội. Hiện nay, những ý tưởng khởi nghiệp được hình thành chủ yếu bởi các bạn trẻ đam mê làm giàu và sáng tạo, nhất là những bạn sinh viên đang đi học hoặc vừa ra trường. Họ là những người trẻ tuổi tràn đầy nhiệt huyết, họ cũng có đủ sự nhanh nhạy, khả năng nắm bắt những kiến thức và công nghệ mới, có lòng can đảm và khát khao khẳng định bản thân, mặc dù họ không có nhiều lợi thế về kinh nghiệm sống và làm việc, hoặc kinh nghiệm giao tiếp xã hội.

Dù đối tượng khởi nghiệp là đa dạng: trẻ hay trung niên, nữ hay nam, mỗi đối tượng khi khởi nghiệp có thể cần có những kỹ năng, điều kiện khác nhau, nhưng tựu trung lại, người khởi nghiệp tối thiểu cần một số những kỹ năng cơ bản, và những kỹ năng này có thể truyền đạt và học tập được.

Hầu hết các tác giả đều cho rằng trên thực tế hoạt động khởi nghiệp đòi hỏi người khởi nghiệp một số điều kiện tiên quyết như: khả năng sáng tạo, tính kiên trì, kiên thức nền và kiến thức chuyên môn, và khả năng hoạch định chiến lược... Ví dụ, theo Nguyễn Chí

Công (2022), người khởi nghiệp cần có những kỹ năng quan trọng như: Kỹ năng thiết lập mục tiêu, kỹ năng quản lý tài chính, kỹ năng lãnh đạo và quản lý nhân sự, kỹ năng phân tích thị trường, kỹ năng học tập suốt đời.

Qua tham khảo ý kiến bốn chuyên gia trong hoạt động khởi nghiệp và tư vấn khởi nghiệp bằng hình thức phỏng vấn, trao đổi trực tiếp, mời viết bài tham luận; đồng thời qua phân tích các tài liệu tham khảo, nhóm tác giả tổng hợp một số kỹ năng và điều kiện cần thiết cho một cá nhân muốn thực hiện hoạt động khởi nghiệp, chi tiết như sau:

3.5.1. Năng lực sáng tạo và tính kiên trì

Ba trong số bốn chuyên gia được tham khảo ý kiến cho rằng yếu tố đầu tiên và quan trọng, quyết định sự thành bại của hoạt động khởi nghiệp đó là bản thân người khởi nghiệp phải có một sự sáng tạo vượt bậc. Ngoài ra, hầu hết các tài liệu mà nhóm tác giả đã tham khảo, như Đỗ Phú Trần Tình (2020), hay Nguyễn Chí Công (2023), đều cho rằng người khởi nghiệp cần có tính cách kiên trì, quyết tâm theo đuổi mục tiêu. Sự kiên trì là một yếu tố quan trọng bởi vì trong quá trình khởi nghiệp không phải ai cũng có được thành công trong lần đầu bắt tay vào làm, có những người thất bại rất nhiều lần nhưng họ vẫn không từ bỏ, vẫn tiếp tục đứng dậy để thực hiện ý tưởng của mình.

3.5.2. Kỹ năng hoạch định chiến lược và thiết lập mục tiêu

Mặc dù hai chuyên gia (trong bốn chuyên gia mà nhóm tác giả tham khảo ý kiến) cho rằng cá nhân khởi nghiệp thành công đều không xuất phát bằng các chiến lược được hoạch định có chủ đích, vì hoạt động khởi nghiệp của họ xuất phát từ các cuộc thi tài năng, nhưng hai chuyên gia còn lại (là chuyên gia tư vấn khởi nghiệp) đều cho rằng “Hoạch định chiến lược” là một hoạt động rất quan trọng trong kinh doanh. Tạp chí Diễn đàn doanh nghiệp (2018) cũng cho rằng “Hoạch định chiến lược” sẽ là cơ sở cho

người khởi nghiệp cụ thể hóa các bước đi của mình với doanh nghiệp mới thành lập. Bởi lẽ “Hoạch định chiến lược” là quá trình xác định chiến lược công ty hay phương hướng và quyết định việc phân bổ nguồn vốn cũng như nhân sự. Hoạch định bao gồm việc xác định mục tiêu, hình thành chiến lược tổng thể nhằm đạt được mục tiêu và xây dựng các kế hoạch hành động để phối hợp các hoạt động trong tổ chức. Vì vậy, hoạch định tốt nghĩa là dự kiến được khả năng hoạt động của công ty trong tương lai từ 3 đến 5 năm tới với kế hoạch kinh doanh chi tiết.

3.5.3. Nguồn vốn và kỹ năng quản lý tài chính

Một trong những yếu tố quan trọng khác khi khởi nghiệp đó là nguồn vốn (Tình, 2020). Đây là nguồn nuôi dưỡng cho kế hoạch kinh doanh và được xem là đòn bẩy cho sự thành công của dự án khởi nghiệp.

Tuy nhiên, nguồn vốn chưa phải là tất cả. Việc huy động, sử dụng và quản lý nguồn vốn, còn gọi là kỹ năng quản lý tài chính, mới là yếu tố cần được chú trọng trong hoạt động khởi nghiệp. Kỹ năng quản lý tài chính nghĩa là các nhà sáng lập cần phải có kế hoạch tài chính rõ ràng, có thể dự đoán được và có khả năng điều chỉnh được nhu cầu tài chính khi cần thiết (Công, 2023).

3.5.4. Kỹ năng lãnh đạo và quản lý nhân sự

Nguyễn Chí Công (2023) cho rằng, kỹ năng lãnh đạo và quản lý nhân sự đóng vai trò quan trọng trong hoạt động khởi nghiệp. Người lãnh đạo và quản lý là người đứng đầu một tổ chức, có khả năng điều khiển mọi hoạt động của một tổ chức và đưa cả tổ chức ấy đạt được mục tiêu đã được hoạch định. Người lãnh đạo và quản lý phải là người có kinh nghiệm, có ý chí, có khả năng thực hiện, biết hướng dẫn, động viên và giúp đỡ người khác hoàn thành công việc.

Kỹ năng lãnh đạo bao gồm khả năng định hướng, tư duy chiến lược và khả năng đưa ra quyết định đúng đắn. Khi một người lãnh đạo có khả năng tốt trong các kỹ năng này, họ sẽ

dễ dàng hướng đội ngũ nhân viên của mình đến một mục tiêu chung và giúp tăng năng suất làm việc của công ty. Do đó, sự lãnh đạo tốt và quản lý nhân sự hiệu quả sẽ giúp cho công ty khởi nghiệp tạo ra lợi thế cạnh tranh và phát triển bền vững.

3.5.5. *Kỹ năng nghiên cứu, phân tích thị trường*

Khi khởi nghiệp, người sáng lập cần phải hiểu rõ thị trường, khách hàng và đối thủ cạnh tranh để đưa ra các quyết định hiệu quả về chiến lược sản phẩm, tiếp thị và cạnh tranh (Tinh, 2020; Tạp chí Diễn đàn doanh nghiệp, 2018). Nghiên cứu thị trường sẽ cung cấp cho người khởi nghiệp những thông tin quan trọng về lĩnh vực thị trường mà mình hoạt động. Ngoài ra, việc này giúp khởi nghiệp phát triển kế hoạch kinh doanh và thích ứng với thị trường trong tương lai. Những yếu tố được ưu tiên khi nghiên cứu thị trường sẽ là:

- + Xu hướng thị trường, mức độ hấp dẫn, mức độ cạnh tranh, tốc độ tăng trưởng, xu hướng bán hàng.

- + Phân tích điểm mạnh, điểm yếu các đối thủ cạnh tranh và đối chiếu với doanh nghiệp mình.

- + Nhân khẩu học của khách hàng, vị trí địa lý, khách hàng mục tiêu, khách hàng tiềm năng.

3.5.6. *Kiến thức và kỹ năng học tập liên tục*

Các hoạt động nghề nghiệp luôn đòi hỏi người làm nghề cần trang bị lượng kiến thức nền cũng như kiến thức chuyên môn về ngành nghề đang hoạt động. Tất cả các chuyên gia đều cho rằng kiến thức nền và kiến thức chuyên môn là rất quan trọng trong hoạt động khởi nghiệp, nó là cơ sở cho người khởi nghiệp đảm bảo được tính khả thi của dự án. Các tài liệu mà nhóm tác giả tham khảo cũng đều nhận định rằng kiến thức cơ bản và kiến thức chuyên môn về các lĩnh vực như sản phẩm, nhân lực, công nghệ, thị trường, hệ

thống văn bản quy phạm pháp luật liên quan, là một bước đệm quan trọng giúp người khởi nghiệp tránh khỏi sự thất bại trong việc thiếu chuyên môn và những lí do ngoài ý muốn.

Ngoài những yếu tố đã được nêu trên thì tố chất của người khởi nghiệp như kiên trì, nhanh nhẹn,...và các kỹ năng mềm của bản thân người khởi nghiệp như quản lý thời gian, quản lý cảm xúc, kỹ năng giao tiếp... cũng là một trong những yếu tố không thể thiếu. Khởi nghiệp là một hoạt động đầy thử thách, thử thách sự nhẫn nại và sức chịu đựng của người khởi nghiệp. Giống như leo núi, người khởi nghiệp phải tự leo, không được leo thiếu dù chỉ một con dốc, một dặm đường. Đây là việc mà không ai có thể thay bạn, những thách thức phía trước cũng không có cách nào để tránh, nên bạn chỉ có thể điều hòa hơi thở, điều hòa tâm thế, từng bước dần thân tiến lên phía trước, không sợ chậm chỉ sợ đứng lại, chỉ cần kiên trì bước, cuối cùng sẽ đến đỉnh. Khi đó nếu người khác đều bỏ cuộc hoặc đã hy sinh, thì bạn chính là người chiến thắng duy nhất. Cuối cùng, kỹ năng mềm tuy không mang ý nghĩa quyết định đối với sự thành bại của doanh nghiệp nhưng nó là yếu tố hỗ trợ giúp gia tăng khả năng thành công cho quá trình khởi nghiệp, và tạo thế chủ động cho doanh nghiệp khởi nghiệp trong các tình huống khó khăn có thể gặp phải.

4. KẾT LUẬN

Như vậy, khởi nghiệp là quá trình tạo ra một lĩnh vực hoạt động mới, hoặc một phương thức hoạt động mới (cho những mặt hàng đã có trên thị trường) của một chủ thể. Trong quá trình khởi nghiệp, người sáng lập hay người khởi nghiệp có thể tiếp nhận nhân viên và giữ vai trò quản lý công ty, doanh nghiệp của mình. Thuật ngữ khởi nghiệp và startup thường được dùng thay thế cho nhau trong thực tế, tuy nhiên có thể phân 2 thuật ngữ này là, khởi nghiệp nói về việc bắt đầu hoạt động kinh doanh riêng, còn Startup nói về một nhóm người hoặc một công ty đưa ra một giải pháp nhất định cho một sự việc nào

đó. Khởi nghiệp có vai trò quan trọng đối với bản thân người khởi nghiệp và xã hội. Người khởi nghiệp cần có nhiều kỹ năng cơ bản để khởi nghiệp thành công như năng lực sáng tạo và kiên trì, kỹ năng hoạch định chiến lược, kỹ năng quản trị tài chính, kỹ năng phân tích thị trường, kỹ năng lãnh đạo và kỹ năng học tập suốt đời.

Tài liệu tham khảo

Bill Aulet, (2013), *Kinh điển về khởi nghiệp*, NXB Lao Động, Việt Nam.

Bird, B., (1988), “Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention”, *Academy of Management Review*, 13(3), 442-453.

MacMillan, I.C., and Katz, J.A., (1992), “Idiosyncratic milieus of entrepreneurial research: The need for comprehensive theories”, *Journal of Business Venturing* 7(1):1-8.

Oviatt, Benjamin M., Patricia P. McDougall, (2005), “The internationalization of entrepreneurship”, *Journal of International Business Studies*, 36, pp. 2-8

F Albadri, YA Nasereddin, (2019), “Strategic thinking, planning, and management practice in the Arab world” available at <https://books.google.com/>

Tạp chí Diễn đàn doanh nghiệp. (2018). “Khởi nghiệp là gì, cần những yếu tố nào và

làm sao để khởi nghiệp thành công?”, xem tại: <https://diendandoanhngiep.vn/>

Tình, Đ. P. T., (2020), “Khởi nghiệp thành công cần những yếu tố nào?”, *Tạp chí Diễn đàn doanh nghiệp*, xem tại: <https://hiu.vn/hiu-student-center/>

Công, N.C (2023), “Các kỹ năng quan trọng trong thành công của hoạt động khởi nghiệp”, *Việc làm và kỹ năng mềm theo xu hướng của thị trường lao động*, Trường đại học Kỹ thuật - Công nghệ Cần Thơ.

Hùng, N. (2023), “Những người khởi nghiệp vì đam mê”, *Kinh tế Sài Gòn online* Tạp chí của UNBD TPHCM, xem tại: <https://thesaigontimes.vn/>

Ngọc, B. (2020), “Khoi Nghiệp Tu Dam Mê”, E-book, Việt Nam.

Khởi nghiệp nông nghiệp giữ vai trò quan trọng với nền kinh tế Việt Nam, xem tại: <https://nhandan.vn/>

Cả nước có gần 3800 doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, xem tại: <https://dangcongsan.vn/>

Khởi nghiệp là gì? Cần những yếu tố nào và làm sao để thành công? <https://diendandoanhngiep.vn/khoi-nghiep-la-gi-can-nhung-yeu-to-nao-va-lam-sao-de-khoi-nghiep-thanh-cong-130630.html>

THE BASIC OF ENTREPRENEUR AND STARTUP

ABSTRACT

Entrepreneur is defined as a progress in which someone creates new business areas or new business method (for existing goods). Entrepreneur may hire employees and start their business management. “Entrepreneur” is often mixed up with “startup” in everyday life. In fact, entrepreneur relates to start a new own business. Meanwhile, startup is a company working to solve a problem where the solution is not obvious and success is not guaranteed. Though entrepreneur is a huge research area, this study aims to highlight the difference between entrepreneur and start-up according to scientific definition. Then, we suggest to entrepreneurs some needed personal skills to successfully start their own business.

Keywords: Definition of startup, entrepreneur, startup.