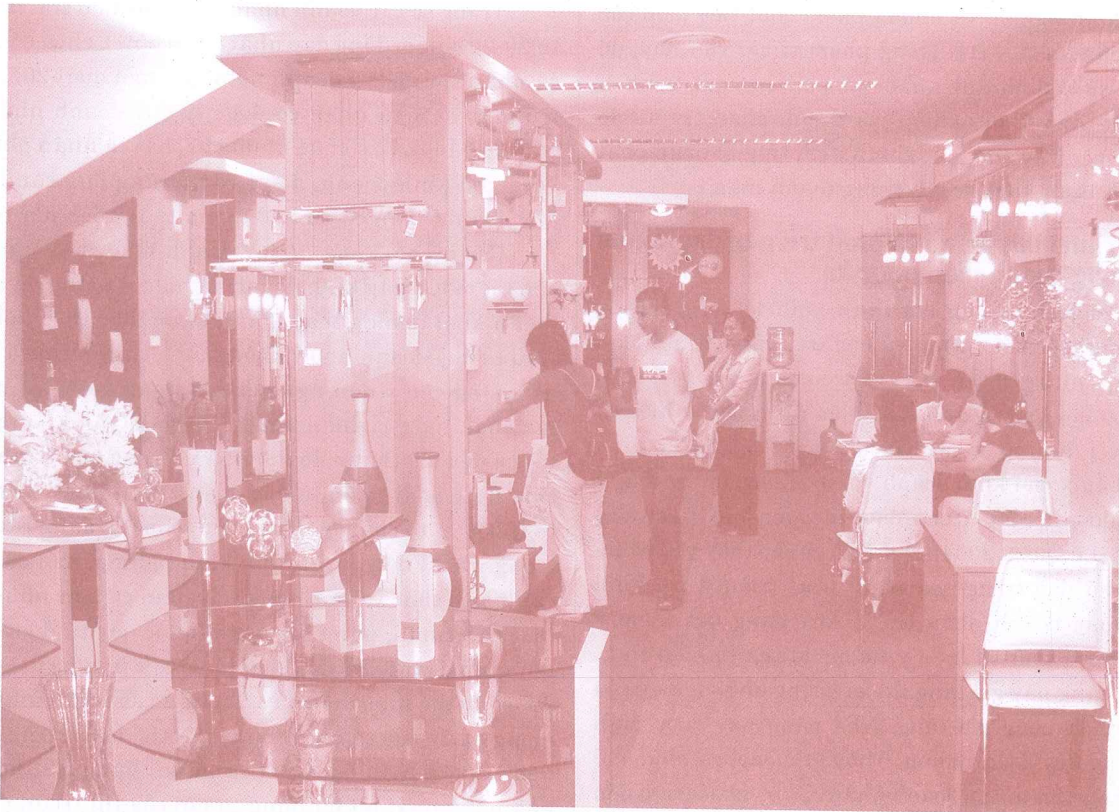




Ảnh Hòa Tấn

Nghiên cứu quá trình quyết định khởi nghiệp của doanh nhân trẻ Việt Nam

TS. LÊ QUÂN

Tóm tắt

Cùng với sự quan tâm của xã hội với nghề doanh nhân, số lượng chủ doanh nghiệp ở độ tuổi dưới 30 ngày càng gia tăng. Nghiên cứu của chúng tôi được tiến hành trên một mẫu điều tra gồm 159 doanh nhân thành lập doanh nghiệp ở độ tuổi dưới 30 trong giai đoạn 2000-2006. Khái niệm doanh nhân trong nghiên cứu này chỉ những cá nhân bỏ vốn hoặc tham gia góp vốn thiết lập và triển khai các hoạt động kinh doanh nhằm mục tiêu tìm kiếm lợi nhuận. Cùng với sự phát triển kinh tế của đất nước, ý chí kinh doanh trong thanh niên được hình thành và phát triển mạnh mẽ. Tác giả đề cập đến khái niệm tư duy doanh nhân, yếu tố cơ bản chi phối quyết định khởi nghiệp của doanh nhân trẻ. Tư duy doanh nhân được hình thành và phát triển mạnh mẽ theo thời gian, và chịu chi phối của nhiều yếu tố môi trường như cơ hội kinh doanh, gia đình và bạn bè, khả năng tiếp cận các nguồn lực... Quá trình hình thành và phát triển tư duy doanh nhân của các doanh nhân trẻ trải ba giai đoạn: nhạy cảm với nghề doanh nhân, quan tâm đến cơ hội khởi

ngiệp và quyết định khởi nghiệp. Nghiên cứu về tư duy doanh nhân phục vụ xây dựng các chính sách và giải pháp phát triển tinh thần kinh doanh trong thanh niên, tiến tới mục tiêu 500.000 doanh nghiệp vào năm 2010.

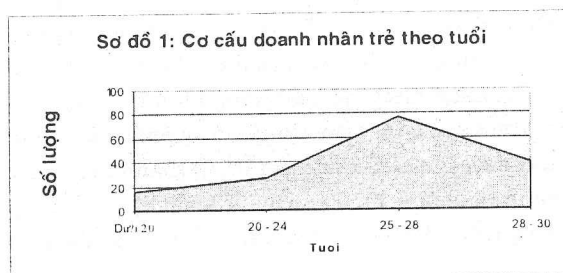
Cùng với sự quan tâm của xã hội với nghề doanh nhân, số lượng doanh nhân trẻ ở nước ta ngày càng gia tăng. Nếu thời điểm trước năm 2000 số lượng thanh niên ở độ tuổi dưới 30 lựa chọn khởi nghiệp còn hạn chế, đến giai đoạn hiện nay có thể dễ dàng để tìm thấy các chủ doanh nghiệp thế hệ 7X, 8X. Nghiên cứu của chúng tôi được tiến hành trên một mẫu điều tra gồm 159 doanh nhân thành lập doanh nghiệp ở độ tuổi dưới 30 trong giai đoạn 2000-2006. Khái niệm doanh nhân trong nghiên cứu này chỉ những cá nhân bỏ vốn hoặc tham gia góp vốn thiết lập và triển khai các hoạt động kinh doanh nhằm mục tiêu tìm kiếm lợi nhuận. Cùng với sự phát triển kinh tế của đất nước, ý chí kinh doanh trong thanh niên được hình thành và phát triển mạnh mẽ. Các dữ liệu được xử lý định lượng trên SPSS cho phép làm nổi bật các động cơ

chủ yếu khởi nghiệp và những phẩm chất tiêu biểu của doanh nhân trẻ VN [1]. Trong phạm vi bài viết này, dữ liệu được xử lý định tính nhằm mô hình hoá quá trình đi đến quyết định khởi nghiệp của doanh nhân trẻ, từ đó làm cơ sở cho xây dựng các chính sách và giải pháp phát triển tinh thần kinh doanh trong thanh niên.

1. Quá trình hình thành và phát triển tư duy doanh nhân trong thanh niên nước ta

Tại nước ta, trong bối cảnh kinh tế tăng trưởng nhanh, cấu trúc thị trường và cấu trúc cạnh tranh luôn biến động, nhu cầu sản xuất và tiêu dùng gia tăng liên tục, các cơ hội kinh doanh xuất hiện rất nhiều. Nhiều cá nhân quyết định từ bỏ các lựa chọn nghề nghiệp ổn định để nắm bắt cơ hội kinh doanh với mong muốn trở thành ông chủ, được độc lập tự chủ, được thể hiện bản thân và có thu nhập (Lê Quân, 2004). Nghiên cứu cho thấy yếu tố giữ vai trò chủ đạo trong quá trình phát triển ý chí kinh doanh trong doanh nhân trẻ là khả năng tìm kiếm ý tưởng kinh doanh và biến ý tưởng đó thành hiện thực. Khi khả năng này gia tăng thì xu hướng khởi nghiệp của mỗi cá nhân cũng gia tăng. Khả năng này được định nghĩa là tư duy doanh nhân. Thông thường, cá nhân chỉ khởi nghiệp khi tư duy doanh nhân của họ phát triển đến một mức độ nhất định. Quá trình này chịu tác động từ nhiều yếu tố đến từ môi trường kinh tế xã hội.

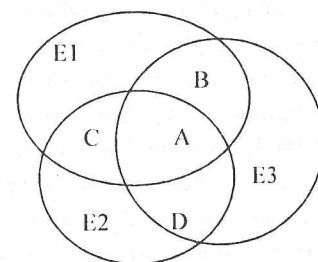
Lô gíc khởi nghiệp của doanh nhân trẻ nước ta đi theo xu hướng nắm bắt và hiện thực các cơ hội kinh doanh, đáp ứng mục tiêu làm giàu và nhu cầu tự thể hiện của các cá nhân. Lô gíc tích cực chiếm ưu thế [2]. Không nhiều thanh niên khởi nghiệp vì muốn thoát ra khỏi tình trạng thất nghiệp hoặc do bị thúc ép phải khởi nghiệp bởi gia đình. Lô gíc này khác biệt lớn với các nước phát triển và các nước châu Phi, tạo nên những đặc thù của mô hình thành lập doanh nghiệp của doanh nhân trẻ VN. Tại các nước phát triển như Anh, Pháp, Đức..., thanh niên gặp rất nhiều khó khăn khi khởi nghiệp do thị trường với cấu trúc cạnh tranh ổn định mang lại rất ít cơ hội cho người mới đến. Còn tại châu Phi, cơ hội làm giàu cũng thiếu vì đa phần các nền kinh tế không hoặc tăng trưởng chậm và mức sống của người dân thấp. Chính vì vậy rất nhiều thanh niên khởi nghiệp bởi lý do tạo công ăn việc làm cho bản thân nhiều hơn là nhằm mục tiêu làm giàu, được trở thành ông chủ.



Trong số các doanh nhân trẻ được điều tra, lứa tuổi từ 20-28 chiếm đông đảo nhất (trên 65%), chưa có nhiều cá nhân thành lập doanh nghiệp ở tuổi dưới 20. Ngoài trừ một số ít cá nhân có được tư duy doanh nhân rất sớm do bản thân sở hữu những tố chất cá nhân phù hợp với nghề kinh doanh, đa số các trường hợp còn lại, tư duy doanh nhân có xu hướng gia tăng theo lứa tuổi.

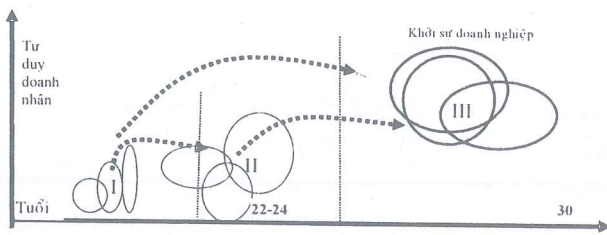
Có thể nói rằng tư duy doanh nhân hay năng lực tìm kiếm ý tưởng kinh doanh và biến ý tưởng đó thành dự án khởi nghiệp thay đổi tích cực theo theo lứa tuổi. Nếu tư duy doanh nhân không đủ « chín » thì cá nhân sẽ không chú ý đến nghề doanh nhân và sẽ có những lựa chọn nghề nghiệp khác. Chính vì vậy không phải tất cả đều trở thành doanh nhân. Trong quá trình hình thành và phát triển tư duy doanh nhân, bên cạnh yếu tố thuộc về tố chất cá nhân, yếu tố môi trường rất quan trọng. Để đi đến quyết định khởi nghiệp, mỗi cá nhân cần nhận thức và kết hợp các yếu tố cơ bản như mong muốn cá nhân, năng lực - nguồn lực quy tụ được và cơ hội kinh doanh. Sơ đồ 2 mô tả sự kết hợp này. Sơ đồ 2 dưới đây thể hiện điều này. Trong sơ đồ này, vùng E1 là mong muốn của cá nhân. Vùng E2 thể hiện năng lực và nguồn lực quy tụ được của cá nhân. Vùng E3 thể hiện khả năng phát hiện những cơ hội của thị trường. Theo đó tư duy doanh nhân thể hiện năng lực nhận thức và hành động để kết hợp được cả ba yếu tố kể trên. Theo đó vùng A thể hiện sự kết hợp hài hoà giữa mục tiêu, năng lực - nguồn lực và cơ hội thị trường. Cá nhân sẽ có khả năng đi đến quyết định khởi nghiệp và chuyển biến từ tư duy thành hành động. Các vùng còn lại cho thấy tư duy doanh nhân chưa đủ « chín ». Cụ thể các vùng B, C, D cho thấy cần có tác động của xã hội để thúc đẩy phát triển tư duy doanh nhân. Các vùng còn lại thể hiện khó khăn đi đến hành động khởi sự doanh nghiệp.

Sơ đồ 2:
Vùng hội tụ
tư duy
doanh nhân



Nghiên cứu quá trình khởi nghiệp của các doanh nhân trẻ cho thấy quá trình hình thành tư duy doanh nhân có thể được chia thành ba giai đoạn cơ bản là giai đoạn nhạy cảm với nghề doanh nhân, giai đoạn quan tâm chú ý đến các cơ hội kinh doanh và giai đoạn hành động khởi sự doanh nghiệp.

Sơ đồ 3 : Ba giai đoạn hình thành và phát triển tư duy doanh nhân



Theo đó, trong giai đoạn I và II, thường là ở độ tuổi dưới 24, vùng A chiếm diện tích rất nhỏ, có không nhiều thanh niên hội tụ đủ ba yếu tố mong muốn, nguồn lực và cơ hội kinh doanh để khởi nghiệp. Trong giai đoạn III, vùng A gia tăng và có nhiều doanh nhân trẻ đã quyết định khởi nghiệp trong giai đoạn này. Có thể phác họa ba giai đoạn hình thành và phát triển tư duy doanh nhân của doanh nhân trẻ nước ta như sau :

Giai đoạn I, giai đoạn « yên tĩnh », thanh niên thường thiếu nguồn lực và họ ít quan tâm đến nghề doanh nhân. Thậm chí nhiều cá nhân còn chưa nhận thức đầy đủ về nghề nghiệp của bản thân sau này. Thông thường, tại các quốc gia có ý chí kinh doanh phát triển mạnh, thanh thiếu niên được giác ngộ sớm với nghề kinh doanh và được rèn luyện sớm tính độc lập, tự chủ và sáng tạo. Ở nước ta hiện nay, thanh niên có giác ngộ khá muộn về nghề doanh nhân. Trong giai đoạn I, vai trò của gia đình và nhà trường rất quan trọng trong quá trình hình thành tư duy doanh nhân. Xuất phát từ nét văn hoá coi trọng học tập, khoa cử và cấu trúc gia đình nhiều thế hệ hình thành các ràng buộc cản trở thanh niên khởi nghiệp. Các gia đình tập trung đầu tư nuôi dưỡng con cái ăn học và thường không ủng hộ quyết định khởi nghiệp của con em họ vì ảnh hưởng đến việc học hành.

Chính trong giai đoạn này, Nhà nước cần có chiến lược quốc gia khuyến khích trên diện rộng hình thành và phát triển ý chí kinh doanh trong thanh thiếu niên. Chiến lược này cần phải tác động sâu rộng đến xã hội thông qua các phương tiện truyền thông và thông qua các chương trình đề cao và phát huy tính sáng tạo và tự chủ, hai đức tính quan trọng của doanh nhân, cho học sinh ngay còn trên ghế nhà trường.

Giai đoạn II, giai đoạn « chuyển biến tích cực », nhiều thanh niên sau khi có nhận thức về nghề doanh nhân, sẽ có những động thái tích cực tìm kiếm kiến thức, kỹ năng, tích lũy kinh nghiệm, tìm kiếm nguồn lực với mục tiêu sẽ khởi nghiệp. Trong giai đoạn này, một số thanh niên có tư duy doanh nhân phát triển nhanh sẽ triển khai khởi nghiệp. Giai đoạn II được đánh dấu bởi sự chú ý của thanh niên nhiều hơn đến các cơ hội kinh doanh. Thực sự thanh niên chỉ quan tâm đến các cơ hội kinh doanh sau khi đã

nhạy cảm và giác ngộ với nghề doanh nhân. Cá nhân bắt đầu cố gắng nỗ lực biến những sở thích của mình thành hành động thông qua quan sát, phát hiện cơ hội kinh doanh trên thị trường. Yếu tố gia đình, môi trường sống và học tập, khả năng tư duy và giải quyết vấn đề, khả năng nhận biết các cơ hội kinh doanh... là những yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến quyết định khởi nghiệp của thanh niên. Nếu môi trường thuận lợi cho phát triển ý chí kinh doanh, giai đoạn này sẽ thu ngắn lại. Thanh niên sẽ khởi nghiệp sớm hơn.

Giai đoạn III, quyết định khởi sự doanh nghiệp. Kết quả khảo sát cho thấy giai đoạn này tương thích với độ tuổi trên 24 tuổi, khi cá nhân có tư duy doanh nhân khá phát triển và hội tụ được các điều kiện để đi đến quyết định khởi nghiệp. Khi còn trong các giai đoạn I và II, thanh niên có thể có được các nguồn lực cần thiết, hoặc có thể có mong muốn lập doanh nghiệp, hoặc có thể phát hiện được một vài cơ hội kinh doanh, nhưng tư duy doanh nhân của thanh niên khi này chưa đủ mạnh để đi đến hành động. Cộng với thực trạng hệ thống giáo dục của VN định hướng đào tạo doanh nhân rất yếu [3], thanh niên thường có định hướng theo những nghề nghiệp khác phổ biến hơn nghề doanh nhân. Do vậy, tư duy doanh nhân thường phát triển mạnh nhất vào giai đoạn thanh niên bước chân vào môi trường nghề nghiệp. Khảo sát cho thấy số lượng thanh niên khởi nghiệp ở độ tuổi dưới 24 không nhiều. Thông thường, những trường hợp này thường gắn với những hoàn cảnh như dở dang trong học tập (bỏ học, không trúng tuyển đại học...), con cái các gia đình doanh nhân (thường là các làng nghề hoặc các gia đình thương gia)...

2. Một số yếu tố cơ bản ảnh hưởng đến quá trình hình thành và phát triển tư duy doanh nhân của doanh nhân trẻ VN

Có thể thấy rằng quá trình hình thành và phát triển tư duy doanh nhân của các doanh nhân trẻ nước ta chính là quá trình phát triển của sự tự tin và khả năng nhận dạng và nắm bắt các cơ hội kinh doanh [4]. Quá trình thay đổi tư duy doanh nhân chịu sự tác động của rất nhiều yếu tố thuộc về môi trường gia đình, học tập, xã hội... Trong đó, bốn nhóm yếu tố đặc thù bao gồm cơ hội kinh doanh, gia đình và bạn bè, hệ thống giáo dục, khả năng tiếp cận các nguồn lực.

Trong hai giai đoạn I và II (sơ đồ 3), doanh nhân tương lai có những nhạy cảm đầu tiên với định hướng khởi nghiệp. Trong những giai đoạn này, một số rào cản cơ bản xuất hiện cản trở sự hình thành và phát triển tư duy doanh nhân : rào cản gia đình, rào cản học tập và thiếu kinh nghiệm và nguồn lực. Hệ thống giá trị xã hội trọng khoa cử đặt ra mục tiêu học tập cho thanh niên. Bên cạnh đó, thói quen đi làm thêm trong quá trình học tập

bậc đại học của sinh viên không phổ biến. Vì thế sinh viên thiếu va chạm, thiếu kinh nghiệm sống và nghề nghiệp. Khả năng tiếp cận các nguồn lực do vậy cũng hạn chế. Chính những yếu tố này cộng thêm với tính tự tin chưa đủ và khả năng nhận dạng nắm bắt các cơ hội kinh doanh chưa cao dẫn đến kết quả có rất ít thanh niên khởi nghiệp trong giai đoạn I và II.

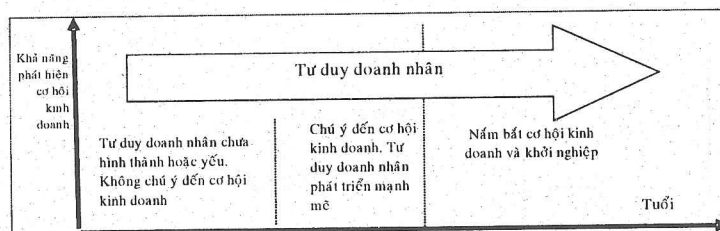
Trong giai đoạn tiếp theo, tư duy doanh nhân của các doanh nhân tương lai được tăng cường. Cụ thể, tại lứa tuổi khi cá nhân bắt đầu gia nhập thị trường lao động, tính trách nhiệm của họ gia tăng, bao gồm cả các trách nhiệm xã hội lẫn trách nhiệm của cá nhân với những người khác, trách nhiệm tạo thu nhập đảm bảo cuộc sống... Bên cạnh đó, khả năng giải quyết vấn đề, mạng lưới quan hệ cá nhân, kiến thức xã hội, kinh nghiệm của thanh niên được củng cố. Sự trưởng thành này giúp cho mỗi cá nhân có tư duy thực tế hơn. Ngoài ra, sự tin tưởng của gia đình vào con cái cũng gia tăng. Trong đa số các trường hợp, các doanh nhân trẻ cho rằng giai đoạn này sự tin tưởng của gia đình là cao nhất. Các bậc phụ huynh nỗ lực giúp đỡ con cái có được một nghề nghiệp ổn định. Hơn thế nữa, nhiều gia đình đã tin tưởng trao trọng trách quản lý tài chính cho con cái. Khả năng tiếp cận các nguồn lực của thanh niên do vậy cũng tốt hơn trước đây. Chính vì vậy có nhiều thanh niên đã hội tụ đủ các điều kiện để khởi sự doanh nghiệp.

Sau đây chúng ta sẽ đi sâu hơn tìm hiểu bốn nhóm yếu tố kể trên :

• Cơ hội kinh doanh

Nếu cá nhân không có khả năng phát hiện ra các cơ hội kinh doanh thì sẽ rất khó đi đến quyết định khởi nghiệp. Nhận biết cơ hội kinh doanh là động lực thúc đẩy họ khởi nghiệp và là tố chất quan trọng nhất của doanh nhân trẻ VN. Với một tư duy doanh nhân đang phát triển mạnh mẽ, sau khi nhận dạng được cơ hội kinh doanh, cá nhân sẽ dành nhiều công sức vào tìm kiếm các sự hậu thuẫn, ủng hộ và các nguồn lực cần thiết để khởi nghiệp. Cơ hội kinh doanh được các doanh nhân trẻ định nghĩa là một ý tưởng kinh doanh nhằm đáp ứng một nhu cầu thị trường chưa được thoả mãn. Trong bối cảnh một nền kinh tế đang tăng trưởng mạnh của nước ta, cơ hội kinh doanh xuất hiện rất nhiều. Tuy nhiên năng lực phát hiện cơ hội kinh doanh phụ thuộc vào năng lực cá nhân (các kiến thức kinh tế, kỹ thuật, xã hội được đào tạo, tư duy doanh nhân...) và những điều kiện thuận lợi của môi trường kinh tế xã hội. Khi tư duy doanh nhân càng phát triển, cá nhân càng có năng lực phát hiện và nắm bắt cơ hội kinh doanh. Tiến trình nắm bắt cơ hội kinh doanh của mỗi cá nhân đến lượt nó lại chịu sự ảnh hưởng của tư duy doanh nhân. Sơ đồ sau cho thấy mối quan hệ giữa tư duy doanh nhân và cơ hội kinh doanh.

Sơ đồ 4 : Tư duy doanh nhân và cơ hội kinh doanh



Với những cá nhân có nhận thức đúng đắn về nghề doanh nhân, họ sẽ nỗ lực để tìm kiếm cơ hội kinh doanh. Tự đặt mình trong trạng thái quan sát môi trường kinh doanh đóng vai trò quan trọng trong quá trình khởi nghiệp của doanh nhân trẻ. Tiếp theo, khi phát hiện ra cơ hội kinh doanh, bản thân doanh nhân tiềm năng sẽ chịu những lực kéo, kích đẩy đến từ cơ hội đó và suy nghĩ, trăn trở và hành động để nắm bắt cơ hội kinh doanh. Nhiều doanh nhân trẻ cho rằng do bản thân đã nhìn nhận được một cơ hội kinh doanh, và thấy đây là một cơ hội giúp mình phát triển. Với phẩm chất nổi trội là mong muốn được tự thể hiện, được vượt qua bản thân mình, họ đã nỗ lực để theo đuổi cơ hội mà mình phát hiện. Với nỗ lực đó, tư duy doanh nhân sẽ phát triển và khi đã hội tụ được đủ các điều kiện, cá nhân sẽ đi đến hành động khởi nghiệp. Từ thực tế này cho thấy muốn phát triển tinh thần kinh doanh trong thanh niên, bên cạnh công tác tuyên truyền, hệ thống giáo dục và đào tạo cần trang bị cho thanh niên những kiến thức và kỹ năng cần thiết để phát hiện, phân tích và lựa chọn cơ hội kinh doanh.

• Gia đình và bạn bè

Theo truyền thống VN, có rất nhiều thanh niên sống cùng với cha mẹ cho đến khi học hành xong và lập gia đình. Số lượng thanh niên phụ thuộc tài chính vào gia đình ở độ tuổi dưới 24 vẫn chiếm rất đông. Có thể phân thanh niên ra làm ba nhóm : 1) nhóm sinh ra và lớn lên ở các thành phố lớn. Với nhóm này, thanh niên thường sống cùng cha mẹ đến khi lập gia đình. 2) Nhóm sinh ra và lớn lên ở nông thôn, nhưng thoát ly ra các thành phố lớn để học hành và lao động. Nhóm này sống xa gia đình. Trong số đó, đa phần những thanh niên đến thành phố để học hành vẫn tiếp tục phụ thuộc tài chính vào gia đình vì thói quen vừa học vừa làm còn hạn chế. 3) Nhóm thanh niên tiếp tục ở lại nông thôn. Nhóm này chỉ có thể tách ra ở riêng, độc lập tài chính với cha mẹ sau khi đã lập gia đình. Với cách phân loại trên, có thể thấy gia đình luôn giữ vị trí ảnh hưởng mạnh mẽ đến tính tự lập của thanh niên. Nghiên cứu quá trình khởi nghiệp của các doanh nhân trẻ cho thấy sự ảnh hưởng của gia đình tới quá trình khởi nghiệp của thanh niên được chia ra làm 3 giai đoạn.

Giai đoạn 1: Đặc trưng bởi các rào cản từ gia đình. Truyền thống trọng học hành của VN tạo ra sức ép của gia

đình với thanh niên tập trung vào các dự án học tập hơn là dự án khởi nghiệp. Trong giai đoạn này, cha mẹ chú ý đặc biệt đến vấn đề học tập của con cái và bảo vệ con cái tránh các vấn đề tiêu cực của xã hội như ma túy, chơi bời. Các gia đình nhìn nhận vấn đề con cái bỏ học rất tiêu cực. Giai đoạn này thường kéo dài đến tuổi 22 - 24 với những thanh niên theo học đại học. Chính vì vậy khởi nghiệp trong giai đoạn này khá khó khăn với thanh niên vì rất thường gia đình ít tin tưởng và hỗ trợ con cái tài chính để khởi nghiệp.

Giai đoạn 2: Hội nhập nghề nghiệp của thanh niên. Giai đoạn này kéo dài trong giai đoạn học hành hoặc mới tốt nghiệp. Trong giai đoạn này các gia đình chú trọng đến sự lựa chọn nghề nghiệp của con em, cha mẹ quan tâm con cái sẽ làm gì. Với rất nhiều thanh niên, giai đoạn này sự lựa chọn nghề nghiệp vẫn còn không rõ ràng. Thanh niên bắt đầu chú ý đến nghề nghiệp tương lai của mình. Do vậy có nhiều thanh niên tư duy doanh nhân hình thành và phát triển mạnh trong giai đoạn này. Với những thanh niên xuất thân từ các gia đình có truyền thống kinh doanh, tư duy doanh nhân của họ phát triển rất nhanh cùng với quá trình tham gia vào các công việc kinh doanh của gia đình. Con cái các gia đình công chức, gia đình có quan hệ xã hội mạnh, cha mẹ thường định hướng con theo các công việc ổn định, làm công ăn lương. Tuy vậy, nếu cá nhân nào có tư duy doanh nhân phát triển sớm, cá nhân đó có khả năng từ chối sự lựa chọn của gia đình để đi theo lựa chọn cá nhân. Ngoài ra, quan điểm về nghề nghiệp của nam, nữ cũng khác nhau. Các bậc phụ huynh của các thanh niên nữ thường mong muốn con cái sẽ có công việc ổn định, tiến tới lập gia đình, ổn định cuộc sống. Do đó, thực tế cho thấy các phụ nữ khởi nghiệp không nhiều. Rất nhiều nữ doanh nhân trẻ cũng khẳng định họ cũng phải vượt qua rào cản gia đình khi đi đến quyết định khởi nghiệp. Đối với các gia đình có hoàn cảnh kinh tế khó khăn, sức ép kiếm kinh tế đặt lên vai của thanh niên. Do đó với rất nhiều thanh niên ý chí làm giàu hình thành và phát triển. Tuy vậy, cũng phải mất một thời gian để học hỏi, thiết lập các điều kiện cần thiết đi đến khởi nghiệp.

Giai đoạn 3: Phần lớn các doanh nhân trẻ đã khởi nghiệp trong giai đoạn này. Giai đoạn này được ghi nhận bởi sự tin tưởng và ủng hộ mạnh mẽ của gia đình vào doanh nhân tương lai, mặc dù gia đình thường không là nơi cung cấp các ý tưởng kinh doanh hoặc thúc đẩy thanh niên lập nghiệp. Cha mẹ và người thân có vai trò quan trọng trước hết là đã không ngăn cản cá nhân khởi nghiệp, sau nữa là tài trợ vốn trong những giai đoạn đầu. Hầu hết doanh nhân trẻ đều sử dụng tài trợ của cha mẹ và anh em, bạn bè trong giai đoạn đầu khởi nghiệp. Đây là nguồn tài chính quan trọng nhất. Trong trường hợp dùng vốn vay ngân hàng, thông thường chính cha mẹ là người

đứng ra vay với uy tín và tài sản đất đai của gia đình. Rất ít doanh nhân trẻ khởi nghiệp với vốn vay từ ngân hàng do bản thân đứng ra vay. Bên cạnh vai trò của cha mẹ và anh em ruột, vai trò của vợ hoặc chồng cũng rất quan trọng. Có khá nhiều doanh nhân trẻ khởi nghiệp với sự hậu thuẫn của vợ hoặc chồng và cha mẹ anh chị em của họ. Sự cổ vũ động viên của vợ hoặc chồng luôn được coi là rất quan trọng đối với sự thành công của doanh nhân trẻ. Ngoài ra còn phải kể đến vai trò của bạn bè. Doanh nhân trẻ VN thường ưu tiên khởi nghiệp cùng bạn bè. Cùng chung ý tưởng và mục đích làm giàu, tự thể hiện bản thân, thanh niên thường liên kết với nhau lại để giải quyết bài toán thiếu vốn và thiếu nhân lực giai đoạn đầu khởi nghiệp. Tuy vậy, khi khởi nghiệp thành công, đa số các trường hợp sẽ tách nhau ra để xây dựng sự nghiệp riêng của từng cá nhân.

• *Khả năng tiếp cận các nguồn lực*

Doanh nhân tương lai muốn khởi nghiệp thì phải có được các nguồn lực như nguyên vật liệu, nhân công, công nghệ, tài chính, sự hỗ trợ của chính quyền, sự hỗ trợ của các mạng lưới quan hệ... Với các doanh nhân trẻ VN, các nguồn lực đến từ thừa kế thường rất hạn chế do hoàn cảnh đất nước trải qua một giai đoạn dài kinh tế bao cấp nghèo nàn, rất ít gia đình có sản nghiệp lớn để lại cho con cháu. Ngoài ra, phải kể đến những khó khăn trong tiếp cận các nguồn vốn đến từ ngân hàng. Các ngân hàng VN chú trọng cho vay các dự án lớn và các doanh nghiệp nhà nước, rất ít ngân hàng chú trọng cho vay khởi nghiệp hoặc những dự án nhỏ mà không có thế chấp tài sản. Hơn thế nữa, xuất phát điểm của doanh nhân trẻ thường là dựa trên những ý tưởng mới, có nhu cầu vốn ít để khởi nghiệp. Do đó, đa phần quá trình khởi nghiệp của doanh nhân trẻ VN là thành lập mới các hoạt động kinh doanh. Rất hiếm doanh nhân trẻ khởi nghiệp thông qua mua lại các cơ sở kinh doanh đang tồn tại vì nó thường yêu cầu ngay một khoản tài chính lớn.

Với đa phần doanh nhân trẻ, mặc dù các dự án khởi nghiệp thường có số vốn nhỏ, đây vẫn là trở lực lớn nhất cho quá trình khởi nghiệp. Chính vì vậy các doanh nhân trẻ thường liên kết với nhau để khởi nghiệp để tranh thủ khả năng huy động vốn đến từ nhiều người. Có nhiều doanh nhân trẻ khởi nghiệp thông qua liên kết với những người lớn tuổi hơn để tranh thủ nguồn tài chính của họ. Khả năng huy động vốn của cá nhân mong muốn khởi nghiệp sẽ tăng lên cùng với độ tuổi. Cùng với sự gia tăng của kinh nghiệm cá nhân, kiến thức và sự mở rộng mạng lưới quan hệ, các nguồn lực sẽ trở thành dễ tiếp cận hơn.

• *Hệ thống giáo dục đào tạo.*

Giữa đào tạo và ý chí hướng tới thành lập doanh nghiệp cho riêng mình có quan hệ chặt chẽ với nhau, đào tạo giúp cho các cá nhân có định hướng nghề nghiệp rõ ràng và trang bị các kiến thức cần thiết cho doanh nhân,

giúp họ có cơ hội cao hơn trong nắm bắt các thời cơ kinh doanh. Kết quả khảo sát cho thấy trình độ học vấn của doanh nhân trẻ khá cao. Có đến gần 60% doanh nhân trẻ khảo sát tốt nghiệp đại học. Chỉ có chưa đến 3% doanh nhân trẻ khảo sát có trình độ dưới phổ thông trung học. Hệ thống giáo dục ảnh hưởng đến quá trình hình thành và phát triển tư duy doanh nhân trên hai khía cạnh: Thứ nhất, chúng ta đều biết rằng các cơ sở đào tạo giữ vai trò quyết định trong việc tạo dựng hệ thống giá trị và quan điểm của các thành viên xã hội, đặc biệt là có tác dụng rất lớn trong tạo dựng và phát triển ý chí và mong muốn lao vào kinh doanh trong giới trẻ. Doanh nghiệp mới xuất hiện nếu có những người đứng ra thành lập nó và đào tạo chính là yếu tố góp phần tạo dựng lực lượng người có nguyện vọng và có khả năng đó. Hệ thống giáo dục nếu chú trọng đào tạo cho thanh niên tính độc lập, tự chủ, tư duy sáng tạo và dám vượt qua thách thức để làm giàu cho bản thân và cho xã hội thì sẽ có rất nhiều cá nhân muốn khởi nghiệp. Thứ hai, hệ thống giáo dục giúp cá nhân phát triển tư duy kinh doanh mạnh hơn, trang bị cho doanh nhân tương lai các kiến thức và kỹ năng cần thiết để phát hiện và nắm bắt các cơ hội kinh doanh. Do vậy, có rất nhiều doanh nhân trẻ đã khởi nghiệp trong các lĩnh vực công nghệ cao như tin học, công nghệ thông tin, Internet... hoặc trong những lĩnh vực cần ít vốn nhưng đòi hỏi có ý tưởng và năng lực quản lý tốt như các lĩnh vực thương mại, dịch vụ... Trong xã hội cạnh tranh và hội nhập kinh tế quốc tế, hầu hết doanh nhân trẻ đều cho rằng chỉ có thể thành công hoặc dám lao vào đầu tư nếu được đào tạo tương đối hoàn chỉnh các kiến thức về các lĩnh vực đó.

Cùng với kinh tế thị trường, hệ thống giáo dục VN đã có nhiều cải cách và nó đã trở thành một trong những động lực thúc đẩy sự phát triển kinh tế đất nước, trình độ học vấn của dân cư gia tăng đáng kể. Tuy đã có nhiều thay đổi nhưng hệ thống giáo dục VN hiện nay vẫn bị coi là nặng về lý thuyết, hệ thống đào tạo nghề nghiệp còn yếu; vẫn chưa chú trọng đến việc đào tạo đội ngũ doanh nhân, không tạo thuận lợi cho việc phát triển của khu vực kinh tế tư nhân nói riêng cho sự phát triển ý chí kinh doanh nói chung. Hệ thống giáo dục VN chưa đặt ra cho mình nhiệm vụ đào tạo các doanh nhân tương lai. Thông qua khảo sát mục tiêu và chương trình đào tạo của các cơ sở giáo dục đại học ở VN thấy rằng mục tiêu đào tạo theo định hướng thành lập doanh nghiệp hầu như không được biết đến và do đó không có chương trình đào tạo nào liên quan đến lĩnh vực này. Có thể thấy rằng đây thực sự là kẽ hở rất lớn của hệ thống giáo dục VN và cần được khắc phục trong thời gian tới.

3. Kết luận

Nghiên cứu quá trình hình thành và phát triển tư duy

doanh nhân của các doanh nhân trẻ VN cho thấy vai trò của các yếu tố môi trường rất quan trọng. Thanh niên sẽ đi đến quyết định khởi nghiệp khi hội tụ đủ ba nhóm yếu tố là phẩm chất cá nhân, khả năng tiếp cận các nguồn lực và cơ hội kinh doanh. Tại nước ta, cơ hội kinh doanh luôn đa dạng. Do vậy những yếu tố thuộc về các phẩm chất cá nhân và khả năng tiếp cận nguồn lực ảnh hưởng lớn đến quyết định khởi nghiệp. Tuy vậy, giữa các yếu tố này có quan hệ tác động ràng buộc lẫn nhau. Một khi cá nhân có nhận thức tích cực về nghề doanh nhân, họ sẽ có khả năng phát hiện các cơ hội kinh doanh để khởi nghiệp. Với một ý tưởng kinh doanh trong đầu, cá nhân sẽ nỗ lực hơn trong tìm kiếm các nguồn lực để khởi nghiệp. ý tưởng kinh doanh do vậy đóng vai trò yếu tố kéo (pull) để lôi cuốn thanh niên đến với khởi nghiệp. Các kết quả nghiên cứu cũng chỉ ra rằng vai trò của gia đình, bạn bè, nhà trường rất quan trọng với quá trình hình thành và phát triển tư duy doanh nhân của các doanh nhân trẻ. Nếu thành lập doanh nghiệp trở thành một nội dung quan trọng trong chiến lược phát triển các thành phần kinh tế, một chiến lược phát triển tư duy doanh nhân đồng bộ với sự tham gia của các phương tiện truyền thông, của xã hội, của nhà trường và gia đình trở nên cần thiết ■

Chú thích

[1] Lê Quân, Động cơ khởi nghiệp của thanh niên VN, Tạp chí Khoa học thương mại, số 2, 2004 và Nghiên cứu các phẩm chất tiêu biểu của doanh nhân trẻ VN, Tạp chí Khoa học thương mại, số 12, 2005.

[2] Lô gic tích cực – lô gic bị động, định nghĩa bởi Yvon Gasse và Lacasse (1998): Lô gic tích cực là khi cá nhân khởi nghiệp do bị thu hút (pull) từ những yếu tố tích cực như cơ hội kinh doanh, được người khác mời góp vốn, tiếp nối truyền thống gia đình, hoặc được cha mẹ khuyến khích... Ngược lại, lô gic tiêu cực (push) là khi cá nhân khởi nghiệp do bị sốc trong nghề nghiệp trước đó, do thất nghiệp, do bị thúc ép...

[3] Nguyễn Văn Chân, Lê Quân, Đào tạo doanh nhân tại VN, Kỷ yếu hội thảo quốc tế về doanh nhân, Ile Maurice, 2001

[4] Các phẩm chất chi tiết được tổng hợp tại bài báo "Nghiên cứu các phẩm chất tiêu biểu của doanh nhân trẻ Việt Nam", Lê Quân, 2005

Tài liệu tham khảo

Hernandez E.M.: « Le processus entrepreneurial : vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat », (Quá trình khởi nghiệp : mô hình chiến lược), NXB L'Harmattan, 1999.

Lê Quân, "Tìm hiểu quá trình khởi nghiệp của doanh nhân trẻ VN", Kỷ yếu hội thảo quốc tế về doanh nhân, Cluj-Napoca, Rumania, 3/2005.

Lê Quân, Động cơ khởi nghiệp của Thanh niên VN, Tạp chí Khoa học Thương mại, số 2, năm 2004

Lê Quân, Nghiên cứu các phẩm chất tiêu biểu của doanh nhân trẻ VN, Tạp chí Khoa học Thương mại, số 12, 2005.

Nguyễn Văn Chân, Lê Quân, Đào tạo doanh nhân tại VN, Kỷ yếu hội thảo quốc tế về doanh nhân, Ile Maurice, 2001

Richard P. et Arocena J., " La création d'entreprise : de l'idée au faire " (Khởi sự doanh nghiệp, từ ý tưởng đến hành động), Tạp chí Sociology, vol. 33, 1983, pp. 139-157

Stevenson L.; "Towards understanding young founders" (Tìm hiểu các chủ doanh nghiệp trẻ), Frontier of Entrepreneurship research, 1987, p275.

Viện Nomura và Viện Nghiên cứu kinh tế quản lý Trung ương ; "Ý chí kinh doanh tại VN », Hà Nội, 2000.