



Working Paper 2022.1.6.05
- Vol 1, No 6

ĐỀ XUẤT MÔ HÌNH TĂNG CƯỜNG SỰ THAM GIA CỦA CỐ VẤN KHỞI NGHIỆP ĐỐI VỚI CÁC CUỘC THI KHỞI NGHIỆP TẠI VIỆT NAM

Nguyễn Thị Kim Ngân¹

Sinh viên K57 Quản trị kinh doanh quốc tế - Khoa Quản trị kinh doanh
Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam

Phan Tuấn Phong

Sinh viên K58 CTĐT Quản trị Kinh doanh - Khoa Quản trị Kinh doanh
Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam

Trần Lò Nhật Anh, Bạch Thị Thảo Nguyễn

Sinh viên K58 Quản trị kinh doanh quốc tế - Khoa Quản trị Kinh doanh
Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam

Tóm tắt

Làn sóng khởi nghiệp đã và đang phát triển mạnh mẽ trong thế hệ trẻ những năm gần đây thông qua các cuộc thi về khởi nghiệp sáng tạo. Trong đó không thể kể đến vai trò dẫn dắt của các nhà cố vấn khởi nghiệp được xem là người đồng hành từ những giai đoạn đầu tiên của dự án khởi nghiệp. Bài viết với mục tiêu làm rõ các khái niệm mới liên quan đến cố vấn khởi nghiệp và khám phá các mô hình cố vấn khởi nghiệp cho các cuộc thi khởi nghiệp tại các quốc gia trên thế giới, từ đó rút ra một số bài học thực tiễn cho Việt Nam. Kết quả nghiên cứu cho thấy cố vấn có vai trò định hướng, cung cấp kiến thức, kỹ năng mà một startup cần có và truyền cảm hứng cho các đội thi. Đồng thời kết quả tổng hợp các mô hình cố vấn khởi nghiệp tại Trung Quốc, Phần Lan, Hàn Quốc và Nhật Bản cho thấy cần khuyến khích phát triển mạng lưới cố vấn khởi nghiệp. Từ đó một số bài học kinh nghiệm được rút ra với Việt Nam.

Từ khoá: cố vấn khởi nghiệp, khởi nghiệp sáng tạo, cuộc thi khởi nghiệp

THE PROPOSED MODEL INCREASES THE PARTICIPATION OF STARTUP MENTORS IN STARTUP CONTESTS IN VIETNAM

Abstract

The wave of startups has been growing strongly among the young generation in recent years through innovative startup competitions. In which, the leading role of startup mentors is considered as a companion from the first stages of a startup project. The article has the goal of clarifying the literature review related to startup mentoring and exploring startup mentoring models for startup competitions in countries around the world, from which to draw some practical lessons for

¹ Tác giả liên hệ, Email: k57.1812210252@ftu.edu.vn

Vietnam. Research results show that startup mentors have a directing role, providing knowledge and skills that a startup needs and inspiring teams. At the same time, the combined results of startup mentoring models in China, Finland, Korea and Japan show that it is necessary to encourage the development of a network of startup mentors. In conclusion, some lessons learned have been shown for Vietnam.

Keywords: startup mentor, entrepreneur mentoring, startup innovation, startup competitions.

1. Đặt vấn đề

Năm 2021, Việt Nam xếp thứ 44 về chỉ số đổi mới sáng tạo toàn cầu và đã được các tổ chức quốc tế đánh giá nằm trong top 3 hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo năng động nhất khu vực Đông Nam Á, chỉ sau Indonesia và Singapore. Qua nghiên cứu, tinh thần khởi nghiệp ở Việt Nam được xếp vào nhóm cao trên thế giới, nhưng Việt Nam lại nằm trong số 20 quốc gia có khả năng thực hiện các kế hoạch khởi nghiệp kinh doanh thấp nhất, chỉ có khoảng 3% được coi là thành công (Vũ và cộng sự, 2020).

Đồng thời có thể thấy được sự trỗi dậy mạnh mẽ của một làn sóng khởi nghiệp trẻ tuổi khi tỷ lệ sinh viên tham gia các cuộc thi khởi nghiệp ngày càng lớn và chất lượng các dự án cũng được đánh giá ngày càng có sự đầu tư. Tuy nhiên, hoạt động khởi nghiệp của sinh viên các trường đại học tại Việt Nam chưa thực sự hiệu quả. Theo số liệu mới đây trong Chương trình Khởi nghiệp do Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI, Báo Diễn đàn Doanh nghiệp) đã thống kê có đến 66,6% sinh viên Việt Nam hiện nay chưa hề biết đến các hoạt động khởi nghiệp, 62% sinh viên được hỏi cho rằng các hoạt động khởi nghiệp hiện nay đang mang tính phong trào. Thực tế, suy nghĩ khởi nghiệp theo phong trào sẽ khiến thế hệ trẻ đánh giá sai lệch về khởi nghiệp và từ đó tác động trực tiếp đến động lực khởi nghiệp của đối tượng này. Vì vậy nếu thế hệ trẻ được khơi dậy ham muốn kinh doanh, tư duy làm chủ thì sẽ có tỉ lệ khởi nghiệp cao hơn. Và người cố vấn là yếu tố quan trọng giúp sinh viên có những hướng đi đúng, bên cạnh việc hỗ trợ nguồn lực và kiến thức về kinh doanh đúng lúc, đặc biệt là trong các cuộc thi khởi nghiệp sáng tạo.

Hiện nay các nghiên cứu về ảnh hưởng của các yếu tố trong hệ sinh thái khởi nghiệp tới hiệu quả hoạt động của startup được nhiều nhà nghiên cứu chú trọng. Trong đó cố vấn được nhắc đến với vai trò hỗ trợ các nguồn lực sớm từ việc tìm kiếm vấn đề và giải pháp phù hợp tới việc hỗ trợ huy động nguồn lực về con người, xã hội và tài chính cho startup. Tuy nhiên việc nghiên cứu đi sâu vào vai trò và sự tham gia của cố vấn trong các cuộc thi khởi nghiệp chưa được nhiều nhà nghiên cứu quan tâm. Các cuộc thi bắt đầu từ các quốc gia đổi mới như Phần Lan với Slush, Trung Quốc với THERO, Hàn Quốc với K-Startup và Nhật Bản với AEA. Có sự chênh lệch giữa nghiên cứu và thực tế diễn ra sôi động về các cuộc thi khởi nghiệp, do đó cần một nghiên cứu rút ngắn khoảng cách này. Với bối cảnh khởi nghiệp là một trong những vấn đề được quan tâm nhất tại Việt Nam hiện nay, cũng như Việt Nam được đánh giá là quốc gia có nỗ lực lớn và thu hút được sự chú ý từ các nhà đầu tư nước ngoài, vượt qua Thái Lan trở thành quốc gia hấp dẫn thứ ba Đông Nam Á. Nghiên cứu tập trung tìm hiểu vai trò của cố vấn khởi nghiệp đối với các cuộc thi khởi nghiệp sáng tạo, phân tích một số mô hình cố vấn trên thế giới và đề xuất một số giải pháp giúp nâng cao vai trò của cố vấn khởi nghiệp đối với các cuộc thi khởi nghiệp sáng tạo trong thời gian tới.

Để thực hiện được các mục tiêu trên, nghiên cứu được thực hiện thông qua phương pháp nghiên cứu tại bàn (Desk Research). Nghiên cứu tại bàn là những hoạt động liên quan đến việc thu thập dữ liệu từ các tài nguyên sẵn có, đây được coi là một kỹ thuật nghiên cứu có chi phí thấp so

với nghiên cứu thực địa. Phần lớn các nghiên cứu đều được bắt đầu bằng phương pháp nghiên cứu tại bàn. Phương pháp này cung cấp cho người nghiên cứu nền tảng kiến thức về những tài liệu quan trọng đã được các nhà nghiên cứu khác thực hiện trong quá khứ. Để thu thập dữ liệu cho bài nghiên cứu, nhóm sử dụng các công cụ tìm kiếm phổ biến trên Internet như www.scholar.google.com, www.sciencedirect.com, và một số các công cụ khác. Các từ khoá được sử dụng để tìm kiếm thu thập dữ liệu: Entrepreneur mentoring, mentoring, startup mentor. Bài nghiên cứu bao gồm 5 phần chính, ngoài phần đặt vấn đề, phần cơ sở lý thuyết về vai trò của cố vấn khởi nghiệp, phần tiếp theo trình bày về các mô hình cố vấn khởi nghiệp trên thế giới, từ đó rút ra bài học kinh nghiệm cho Việt Nam ở phần bốn và năm.

2. Cơ sở lý thuyết

2.1. Cố vấn khởi nghiệp

2.1.1. Khái niệm cố vấn, cố vấn khởi nghiệp

Cố vấn – mentor là người có kiến thức, kinh nghiệm giúp định hướng, phát triển những người có nhu cầu được cố vấn (mentee). Theo Seibert (1999), cố vấn là một người khác cấp trên và đồng nghiệp, giúp định hướng những kỹ thuật hoặc đưa ra lời khuyên về thông tin hoặc sự nghiệp dựa trên cơ sở không chính thức. Một nghiên cứu của Forret & de Janasz (2005) định nghĩa người cố vấn là một cá nhân, người đồng nghiệp có tầm ảnh hưởng trong môi trường làm việc, có kinh nghiệm và kiến thức nâng cao, cam kết gắn bó và hỗ trợ cho phát triển sự nghiệp của mentee. Tương tự Forret, Bouquillon và cộng sự (2005) cũng đề cập cố vấn là một người có sức ảnh hưởng, có vị trí cao cùng với kinh nghiệm và chuyên môn sâu, sẵn sàng cam kết hỗ trợ cho sự nghiệp của những người được cố vấn.

Khi nói đến cố vấn khởi nghiệp, Gravells (2006) định nghĩa đó là một dạng cố vấn hỗ trợ cho những chủ doanh nghiệp nhỏ, kể cả những doanh nghiệp mới bắt đầu (startups) và sau này khi đã hoạt động được một thời gian trên thị trường. Theo Harrington (1999), cố vấn khởi nghiệp là mối quan hệ bao gồm một người đã từng có kinh nghiệm khởi nghiệp đóng vai trò là “người hướng dẫn, hỗ trợ”, giúp những người chưa có kinh nghiệm khởi nghiệp bắt đầu và phát triển sự nghiệp. St-Jean và Audet (2009) cũng đưa ra định nghĩa tương tự về cố vấn khởi nghiệp là mối quan hệ hỗ trợ giữa hai bên, một bên là những cá nhân, doanh nghiệp mới bắt đầu khởi nghiệp (bên được cố vấn) và một bên là đã có những chuyên môn và kinh nghiệm về khởi nghiệp (bên cố vấn). Từ đó, có thể thấy được mối quan hệ cố vấn là một quá trình phát triển doanh nghiệp đối với các chủ sở hữu và quản lý doanh nghiệp (Gold và cộng sự, 2003), trong đó người có nhiều kinh nghiệm, kiến thức hơn về các mặt trong cuộc sống (sự nghiệp công việc, tinh thần, kiến thức chuyên môn...), sẵn sàng cam kết hỗ trợ và giúp đỡ cho những người có ít kinh nghiệm hơn (Kram, 1985). Mối quan hệ cố vấn được xây dựng thông qua sự giao tiếp mở trong một môi trường có sự hỗ trợ mà không có sự đánh giá cá nhân được hình thành thông qua sự tôn trọng và tin tưởng từ hai phía (Hudson, 2016).

Tóm lại, cố vấn khởi nghiệp (startup mentor) là người có kiến thức, kinh nghiệm và chuyên môn cao trong khởi nghiệp sáng tạo. Đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp, việc có một người cố vấn có kinh nghiệm, chuyên môn sâu về khởi nghiệp sáng tạo là rất cần thiết. Đây có thể sẽ là người đưa ra những lời khuyên, định hướng giúp các startup đi đúng hướng, vươn xa hơn tới những thành công sau này. Những năm qua, hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam đã đồng thuận khi nói đến khái niệm cố vấn khởi nghiệp, đó là mối quan hệ tự nguyện và dài hạn khoảng

từ 6 đến 12 tháng giữa cố vấn và doanh nhân khởi nghiệp, trong đó cố vấn sẽ sử dụng các kỹ thuật đặt câu hỏi và chia sẻ kinh nghiệm giúp người khởi nghiệp phát triển năng lực giải quyết vấn đề và năng lực lãnh đạo. Mentor giữ vai trò quan trọng trong quá trình phát triển của một doanh nghiệp khởi nghiệp. Một dự án khởi nghiệp có thể có hoặc không có Mentor. Tuy nhiên, trên thực tế tỷ lệ thành công của các startup có mentor cao hơn so với các startup không có mentor (Nguyễn, 2020).

2.1.2. Vai trò của cố vấn khởi nghiệp

Trên thế giới, đã có rất nhiều nhà nghiên cứu đã thực hiện những nghiên cứu về vai trò, tầm ảnh hưởng của cố vấn khởi nghiệp. Nhìn chung, cố vấn khởi nghiệp đóng nhiều vai trò khác nhau ở mỗi thời điểm và hoàn cảnh cụ thể.

Cố vấn khởi nghiệp đưa ra những định hướng, hỗ trợ cho các hướng phát triển của doanh nghiệp

Khi nhận lời tham gia hỗ trợ, cố vấn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, người cố vấn khởi nghiệp cần hiểu được loại hình doanh nghiệp khởi nghiệp là gì và tìm ra doanh nghiệp cần cố vấn ở những mảng, lĩnh vực nào. Dựa trên những yếu tố về loại hình doanh nghiệp, đặc điểm tính cách, phong cách đưa ra quyết định mà người cố vấn khởi nghiệp có thể xác định được doanh nghiệp đang ở trong giai đoạn nào của quá trình phát triển và những sự cố vấn, hỗ trợ mà doanh nghiệp cần trong mối quan hệ cố vấn này (Memon, 2015).

Thông qua kỹ thuật đặt câu hỏi, cố vấn khởi nghiệp sẽ điều dắt những doanh nhân khởi nghiệp tìm ra câu trả lời cho những vấn đề mà startups đang đối mặt. Đây là điểm khác biệt khi so sánh cố vấn khởi nghiệp với một huấn luyện viên (coach). Trong khi huấn luyện viên tập trung vào việc đưa ra giải pháp hoặc câu trả lời.

Bên cạnh đó, cố vấn khởi nghiệp sẽ chia sẻ nguồn tài nguyên kiến thức cũng như mạng lưới xã hội của họ. Việc có một cố vấn sẽ giúp các startup nâng cao khả năng nhận thức và nắm bắt các cơ hội, đồng thời cải thiện được những hạn chế còn thiếu sót về kinh nghiệm và chuyên môn (St-Jean & Tremblay, 2011)

Cố vấn khởi nghiệp cung cấp kiến thức chuyên môn, kỹ năng quản trị giúp các startup/doanh nghiệp khởi nghiệp hoàn thiện hơn các kỹ năng cần thiết mà một startup tốt cần có

Người cố vấn khởi nghiệp có kinh nghiệm có thể chỉ ra cho những người được cố vấn rằng những các kỹ năng cần thiết để có thể khởi nghiệp thành công. Cố vấn khởi nghiệp là cách tốt nhất để giúp các doanh nghiệp mới khởi nghiệp phát triển các kỹ năng quản trị doanh nghiệp (Bisk, 2002; Sullivan, 2000).

Ngoài ra, cố vấn khởi nghiệp còn cung cấp các thông tin, kiến thức về hành vi trong khởi nghiệp. Những người cố vấn khởi nghiệp có kinh nghiệm có sự nhạy cảm, có thể nhận ra được những khó khăn, thiếu sót trong quá trình khởi nghiệp, đồng thời đưa ra những giải pháp khắc phục những khó khăn đó (Eesley & Wang, 2014).

Cố vấn khởi nghiệp là một người truyền cảm hứng

Trong quá trình khởi nghiệp, sự thất bại là điều khó tránh khỏi. Cố vấn khởi nghiệp, đặc biệt là những người cố vấn đã từng thất bại nhiều lần trong quá khứ, có thể giúp cho các doanh nhân khởi nghiệp vượt qua được nỗi sợ thất bại khi bắt đầu khởi nghiệp vì họ có thể đưa ra những đánh

giá về các lựa chọn nghề nghiệp khả thi hơn trong tình huống thất bại dựa vào những kinh nghiệm của họ qua những thất bại trước đó (Nanda and Sorensen, 2010).

Cổ vấn khởi nghiệp có thể giúp cải thiện các khía cạnh khác như phát triển hình ảnh bản thân, hiệu quả và khả năng phục hồi khi đối mặt với những khó khăn. Từ đó, cổ vấn khởi nghiệp cấu thành một hình thức hỗ trợ linh hoạt, dễ thích ứng và đem lại những lợi ích to lớn cho các startup, những doanh nghiệp mới bắt đầu khởi nghiệp (St-Jean & Audet, 2009)

Theo nghiên cứu của Zhao, Seibert, & Hills (2005), những kinh nghiệm, kỹ năng mà các startup nhận được từ các cổ vấn khởi nghiệp có thể tăng sự tự tin, từ đó nâng cao khả năng thành công của doanh nghiệp khởi nghiệp. Bên cạnh đó, việc duy trì một mối quan hệ cổ vấn với những người cổ vấn đã từng khởi nghiệp có thể gia tăng khả năng tham gia khởi nghiệp sáng tạo (Eesley, & Wang, 2014).

2.2. Các cuộc thi khởi nghiệp sáng tạo

Bắt đầu khởi nghiệp tốn rất nhiều thời gian, gặp nhiều gian nan và hơn tất cả là cần chi phí lớn. Một trong những thách thức lớn nhất đối với một doanh nhân khởi nghiệp là có được nguồn tài trợ cần thiết để các kế hoạch kinh doanh được thực thi. Đối với các doanh nhân đầy tham vọng, các cuộc thi khởi nghiệp có thể là một cơ hội chính để kết nối startups với các nhà đầu tư và có cơ hội giành được giải thưởng tiền mặt hoặc vốn đầu tư. Ngay cả khi không giành được giải thưởng lớn, chỉ cần tham gia vào một cuộc thi khởi nghiệp đã mang lại nhiều lợi ích có thể cho nâng đỡ cho startups trong tương lai.

Cuộc thi khởi nghiệp (startup competition) là sân chơi dành cho những người đam mê khởi nghiệp, là nơi các dự án khởi nghiệp sẽ được đánh giá theo các tiêu chí, từ mức độ sáng tạo đến tiềm năng tăng trưởng và các cơ hội việc làm được tạo ra. Các cuộc thi khởi nghiệp được đánh giá là một hoạt động thúc đẩy và khuyến khích trào lưu học tập khởi nghiệp kinh doanh tại nhiều trường đại học trên thế giới (Watson và cộng sự, 2018). Các cuộc thi khởi nghiệp được công nhận là một công cụ quan trọng đối với hoạt động giáo dục và thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp (Tipu, 2018). Những cuộc thi này thường dành cho các nhà khởi nghiệp mới, hoặc “những cá nhân đang bắt đầu cố gắng một công việc kinh doanh độc lập” (Delmar và Davidsson, 2000), tham gia trình bày các ý tưởng khởi nghiệp và được đánh giá bởi nhóm các nhà đầu tư dựa trên giá trị thương mại hóa của dự án. Những ý tưởng tốt nhất sẽ được trao giải thưởng tiền mặt, đi cùng với những cơ hội đầu tư về mặt tài chính, quảng bá thương hiệu và networking. Các cuộc thi khởi nghiệp giúp các đội kết nối với cổ vấn chuyên môn, mở rộng networking, phát triển các kỹ năng khởi nghiệp kinh doanh, tăng sự tự tin của các thành viên đồng thời tăng mức độ chấp nhận những rủi ro có thể gặp phải trong quá trình khởi nghiệp (Russell và cộng sự, 2008). Không chỉ vậy, nghiên cứu của Jones và Jones (2011) còn chỉ ra rằng tham gia các cuộc thi khởi nghiệp giúp các đội tham gia nâng cao các kỹ năng như làm việc nhóm, bán hàng và tiếp thị, lãnh đạo và kỹ năng giao tiếp. Bên cạnh đó, tham gia các cuộc thi khởi nghiệp giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp tiếp cận được mạng lưới các quỹ đầu tư, đồng thời nhận được sự quan tâm và chú ý từ cộng đồng nếu như trở thành đội chiến thắng của cuộc thi (McGowan and Cooper, 2008).

Hiện nay, trên thế giới nói chung và tại Việt Nam nói riêng, có rất nhiều các cuộc thi khởi nghiệp sáng tạo được tổ chức, nhằm mục đích chung là khuyến khích thế hệ trẻ tham gia khởi nghiệp sáng tạo (đặc biệt là đối với các bạn sinh viên) và tìm ra những dự án tiềm năng có thể đóng góp vào việc phát triển cộng đồng, xã hội sau này.

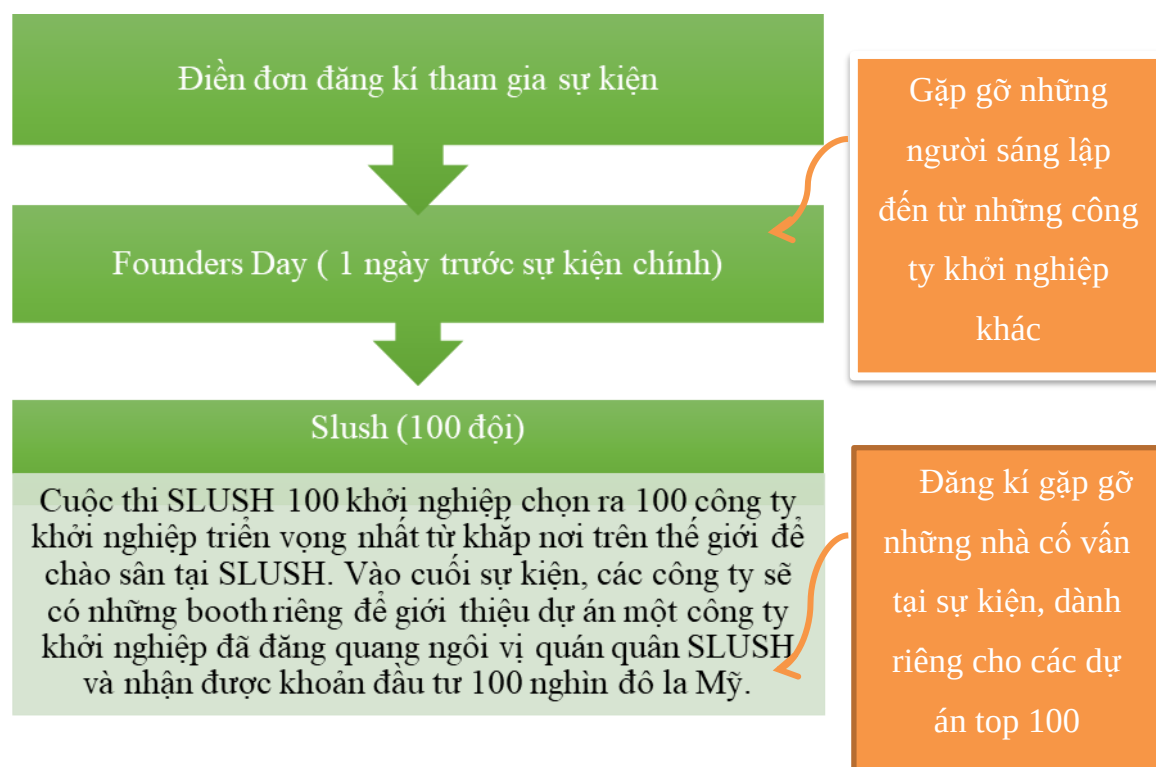
Để thúc đẩy và khuyến khích tham gia khởi nghiệp sáng tạo, rất nhiều cuộc thi khởi nghiệp với quy mô từ quốc gia đến toàn cầu đã được tổ chức, đi cùng với những giải thưởng và cơ hội phát triển dành cho những startup tham dự. Một trong những cuộc thi khởi nghiệp có lịch sử lâu đời nhất là MIT \$100K Pitch, được bắt đầu triển khai vào giai đoạn 1889 – 1990. Cuộc thi bao gồm ba vòng thi riêng biệt được tổ chức hằng năm từ tháng 10 đến tháng 5 năm sau. Cuộc thi này quy tụ một mạng lưới các nguồn lực: nhà đầu tư, cố vấn khởi nghiệp; để khuyến khích, thúc đẩy khởi nghiệp sáng tạo. Ứng viên gửi một video dài 90 giây giải thích ý tưởng khởi nghiệp và trình bày tầm nhìn của họ. Sau đó, ứng viên sẽ được phân loại để chọn ra những ý tưởng xuất sắc nhất vào vòng chung kết và có cơ hội trình bày trực tiếp trước ban giám khảo để có cơ hội giành giải thưởng lớn của cuộc thi. Bên cạnh đó, có thể nhắc đến MassChallenge Early Stage Accelerator, một cuộc thi khởi nghiệp sáng tạo cũng đã được tổ chức thường niên trong một thời gian dài, đã giúp hơn 2900 startups gọi được hơn 8.6 tỷ đô la mỹ cho các dự án, tạo ra hơn 186000 việc làm và doanh thu hơn 3.6 tỷ đô la Mỹ từ năm 2010.

Tại Châu Á, hiện nay phong trào khởi nghiệp sáng tạo cũng diễn ra rất sôi nổi. Rất nhiều các cuộc thi khởi nghiệp đã được tổ chức, có thể kể đến một số cuộc thi tiêu biểu như: Startup Impact Summit, RISE Asia, Echelon Asia Summit. Bên cạnh những cuộc thi khởi nghiệp trên thế giới, tại Việt Nam, rất nhiều trường Đại học tổ chức các cuộc thi về khởi nghiệp sáng tạo mỗi năm, với quy mô dự thi dành cho tất cả sinh viên trên toàn quốc, điển hình như các cuộc thi: Cuộc thi Khởi nghiệp cùng Kawai, Cuộc thi Thử thách sáng tạo Xã hội Việt Nam VSIC, Cuộc thi Khởi nghiệp Học viện Ngân hàng,... Đây đều là những cuộc thi về khởi nghiệp dành cho sinh viên Việt Nam có quy mô lớn (dành cho sinh viên toàn quốc) được tổ chức hằng năm, thu hút được rất nhiều sự quan tâm của các bạn sinh viên cũng như những nhà đầu tư. Khi tham gia các cuộc thi khởi nghiệp, các đội thi sẽ được kết nối với những người cố vấn đã có kinh nghiệm trong các lĩnh vực, đưa ra những lời khuyên, định hướng cho sự phát triển dự án trong và sau quá trình tham gia cuộc thi. Phần thưởng tiền mặt dành cho các đội thắng cuộc rất lớn, bên cạnh đó cũng giúp các dự án thu hút được thêm nguồn vốn từ những nhà đầu tư có hứng thú với dự án. Điều này sẽ giúp các dự án phát triển hơn, tiến xa hơn sau này, đóng góp cho sự phát triển của xã hội.

3. Một số mô hình cố vấn khởi nghiệp trên thế giới

3.1. Mô hình cố vấn khởi nghiệp trong cuộc thi Slush - Phần Lan

Slush tại Phần Lan được tổ chức hàng năm bắt đầu từ năm 2008. Đây là một hoạt động phi lợi nhuận do các doanh nhân, nhà đầu tư, sinh viên và các công ty sự kiện phối hợp tổ chức, với số lượng người tham gia đông đảo nhất so với các sự kiện SLUSH khác ở Tokyo, Singapore hay Thượng Hải và được đánh giá rất cao về nội dung và cách thức tổ chức. Slush 2022 được tham gia bởi một nhóm 2.200 nhà đầu tư được tuyển chọn từ giai đoạn tiền hạt giống đến giai đoạn tăng trưởng nhằm tìm kiếm công ty đột phá tiếp theo. Vào năm 2019, hơn 10.000 cuộc gặp gỡ giữa các nhà đầu tư-khởi nghiệp được đặt trước đã diễn ra tại sự kiện này.



Hình 1. Mô hình cố vấn khởi nghiệp trong cuộc thi Slush

Nguồn: Nhóm tác giả tự tổng hợp

Tại Slush cũng diễn ra nhiều hoạt động cung cấp cố vấn cho những người tham dự như:

- **Founders Day (Buổi gặp với những nhà sáng lập):**

Vào năm 2021, các chuyên gia Nordea trên khắp Bắc Âu cũng sẽ tổ chức các buổi cố vấn Slush, tập trung vào lời khuyên thực hành về việc xây dựng công ty. Founders Day là một sự kiện bên lề độc quyền được thiết kế và tổ chức để phục vụ những người sáng lập khởi nghiệp tham dự Slush. Nó mang lại cho những nhà sáng lập cơ hội giao lưu với các doanh nhân khác trước những ngày cuối cùng của cuộc thi. Ngoài việc kết hợp với các nhà sáng lập khác, chương trình bao gồm sự cố vấn từ một loạt những người khởi nghiệp kì cựu và những người sáng lập hàng đầu. Năm 2018, các công ty cung cấp dịch vụ cố vấn tại Founders Day bao gồm Techstars và Quartz.

- **Speed mentoring & roundtables**

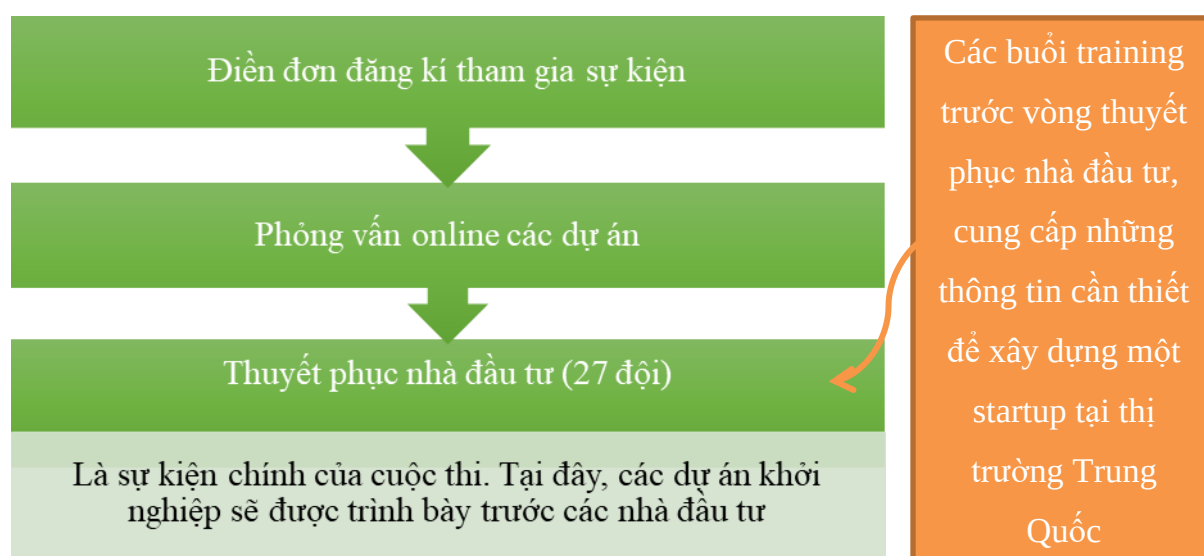
Trong suốt chương trình Speed Mentoring, những người sáng lập và điều hành công ty khởi nghiệp sẽ có 20 phút trao đổi trực tiếp với các doanh nhân, nhà điều hành và nhà đầu tư có kinh nghiệm và thành công để tư vấn cho họ về một chủ đề đã chọn. Trước đây, những người sáng lập công ty khởi nghiệp đã nhận được sự cố vấn từ Kevin Hartz, Đồng sáng lập Eventbrite, Katelin Holloway, Phó Chủ tịch Con người & Văn hóa của Reddit & Bradley Horowitz, Phó Giám đốc Sản phẩm tại Google,... Tại đây, người khởi nghiệp sẽ có khả năng nhận được sự cố vấn trực tiếp từ một trong những diễn giả của chương trình hoặc các chuyên gia khởi nghiệp khác về một chủ đề đã chọn. Các cuộc thảo luận kéo dài trong 45 phút với năm công ty khởi nghiệp và mỗi người có một cố vấn. Việc tiếp cận được nguồn hỗ trợ và những thông tin chi tiết từ những người có thể thực sự liên quan đến dự án sẽ mang đến cho startup nhiều sự chuyển biến ngoạn mục. Những buổi gặp gỡ để chia sẻ và hướng dẫn đã mang đến cho các startup cơ hội được thử nghiệm sản

phẩm khi thuyết trình trước những người dày dặn kinh nghiệm, từ đó nhận ra những thiếu sót giúp thay đổi dự án hoàn thiện hơn.

3.2. Mô hình cổ vấn khởi nghiệp trong cuộc thi Khởi nghiệp Toàn cầu THERO - Trung Quốc

Cuộc thi Khởi nghiệp Toàn cầu THERO (THERO Global Startup Competition) là cuộc thi toàn cầu để tìm kiếm những công ty khởi nghiệp tốt nhất đang muốn mở rộng hoạt động kinh doanh sang Trung Quốc. Cuộc thi sẽ giới thiệu các công ty khởi nghiệp đến với công nghệ và hệ sinh thái khởi nghiệp đang mở rộng nhanh chóng của Trung Quốc, đồng thời cung cấp tất cả các công cụ cần thiết để thành công trong thị trường đang phát triển nhanh nhất thế giới.

Cuộc thi gồm các vòng:



Hình 2. Mô hình cổ vấn khởi nghiệp trong cuộc thi Thero

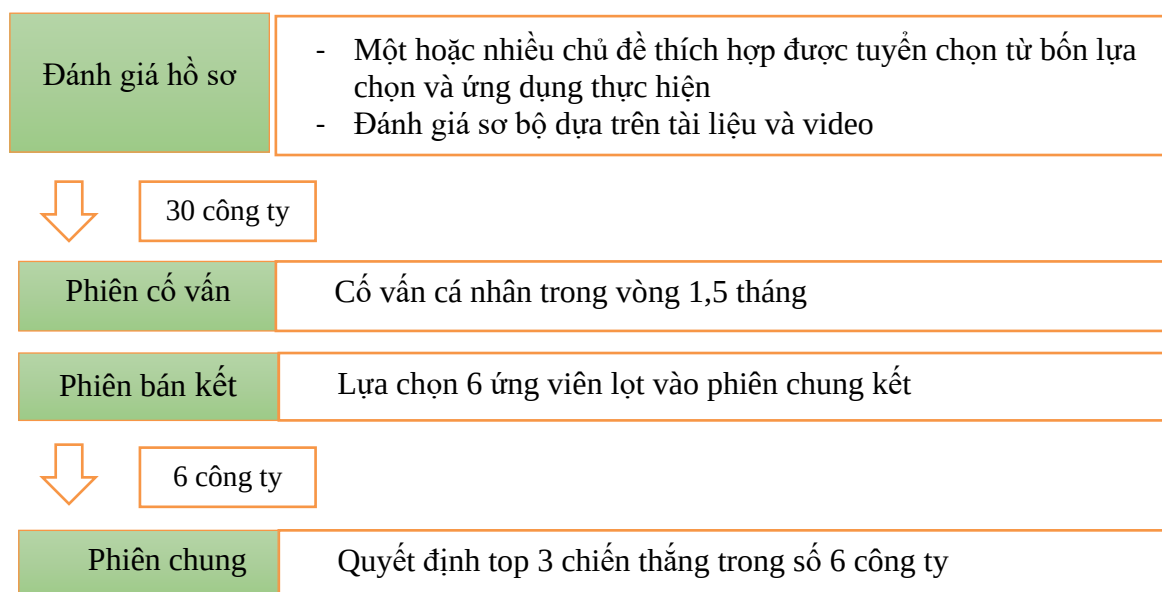
Nguồn: Nhóm tác giả tự tổng hợp

Trong quá trình tham gia cuộc thi, các công ty khởi nghiệp sẽ được trang bị thêm các kiến thức về Kinh doanh tại Trung Quốc bao gồm các lĩnh vực như: vận hành, luật pháp, marketing,... để có thể thích nghi và thay đổi cho phù hợp với môi trường kinh tế tại Trung Quốc, từ đó tạo tiền đề cho các doanh nghiệp phát triển tại quốc gia này.

3.3. Mô hình cổ vấn khởi nghiệp trong cuộc thi AEA – Nhật Bản

Asian Entrepreneur Award (AEA) là một cuộc thi sáng tạo khởi nghiệp dành cho các startup công nghệ do trường Đại học Tokyo (Nhật Bản), Japan Academic Society for Ventures and Entrepreneurs (JASVE) và tổ chức Xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO) phối hợp tổ chức thường niên từ năm 2012 đã góp phần xây dựng hệ sinh thái mở đổi mới sáng tạo tại Châu Á.

Mỗi công ty tham gia sẽ đưa ra một bài thuyết trình về các giải pháp liên quan đến các chủ đề quan trọng trong thế giới tương lai. Cuộc thi bao gồm các phiên:



Hình 3. Mô hình cổ vấn khởi nghiệp trong cuộc thi AEA

Nguồn: Nhóm tác giả tự tổng hợp

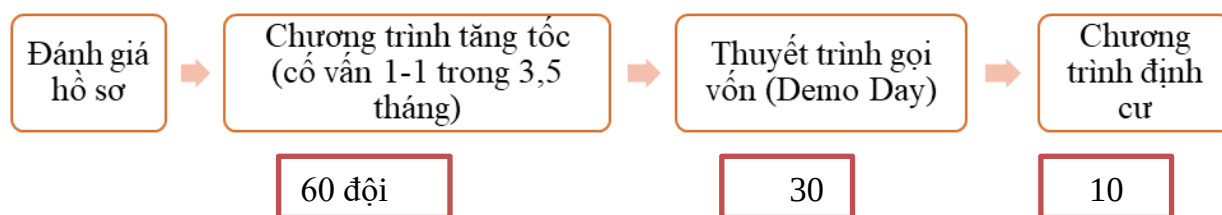
AEA năm 2021 được tổ chức trực tuyến đã thu hút nhiều nhóm nghiên cứu, startup công nghệ cùng tham gia, qua sơ khảo 30 công ty khởi nghiệp được lựa chọn từ 13 quốc gia và khu vực bước vào phiên cổ vấn cá nhân liên tục được tổ chức trong 1,5 tháng. Ban tổ chức xây dựng lịch trình cổ vấn chi tiết cho các công ty được lựa chọn.

Sau khi được thông báo, các công ty sẽ có buổi họp mặt đầu tiên với cổ vấn để giới thiệu về các hoạt động kinh doanh, thu thập các kiến thức về thị trường Nhật Bản, đặc biệt là xác định USP để mở rộng thị trường. Phiên cổ vấn bao gồm liên tiếp các buổi hội thảo, thảo luận, cổ vấn tiến hành góp ý, cho lời khuyên vào bài thuyết trình để các công ty khởi nghiệp chuẩn bị tốt nhất cho phiên bán kết. Dưới sự chủ trì của TEP, việc tổ chức phiên cổ vấn với đội ngũ cổ vấn chọn lọc các chuyên gia giàu kinh nghiệm, các doanh nhân đầu tư mạo hiểm sẽ hỗ trợ các công ty khởi nghiệp có thêm kiến thức chuyên sâu hơn về thị trường Nhật Bản, bồi dưỡng kỹ năng, mở rộng mạng lưới cơ hội phát triển với các công ty hàng đầu Nhật Bản.

Giá trị thị trường giao nhau, mối quan hệ cổ vấn giữa nhà đầu tư và công ty được đầu tư, quan hệ giữa người cổ vấn và người được cổ vấn càng ngày được chú trọng. Trải qua 1,5 tháng được cổ vấn cá nhân, các công ty khởi nghiệp sẽ nhanh nhẹn tận dụng các kiến thức, kỹ năng và mạng lưới xã hội từ cổ vấn của họ - những chuyên gia giàu kinh nghiệm, những người được thúc đẩy bởi cam kết phục vụ cộng đồng các cuộc thi khởi nghiệp để có cơ hội phát triển vượt bậc, góp phần tích cực phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp dựa trên công nghệ tiên tiến.

3.4. Mô hình cổ vấn khởi nghiệp trong cuộc thi K-Startup – Hàn Quốc

K-Startup Grand Challenge là một chương trình tăng tốc khởi nghiệp thường niên do Chính phủ Hàn Quốc tổ chức từ năm 2016 với mục đích xây dựng một hệ sinh thái mở, thúc đẩy sự hợp tác giữa các công ty khởi nghiệp từ Hàn Quốc và trên thế giới.



Hình 4. Mô hình cố vấn khởi nghiệp trong cuộc thi K-Startup

Nguồn: Nhóm tác giả tự tổng hợp

Năm 2021, cuộc thi đã thu hút 2,568 đội dự thi đến từ 127 quốc gia trên thế giới. Qua quá trình tuyển chọn và đánh giá phòng vấn, 60 đội đủ tiêu chuẩn hàng đầu sẽ được mời ở lại Hàn Quốc để tham gia là một chương trình tăng tốc kéo dài 3,5 tháng, với một tập hợp lớn các cố vấn nhờ mạng Google dành cho doanh nhân. Chương trình này bao gồm các buổi cố vấn 1-1, huấn luyện về văn hóa kinh doanh của Hàn Quốc và châu Á, các buổi hội thảo về các chủ đề như bằng sáng chế, quy định kế toán, luật thuế, ...

Đặc biệt, chương trình này cung cấp sự cố vấn từ các công ty công nghệ hàng đầu của Hàn Quốc như Samsung, Hyundai, SK, KT, LG, Lotte, GS, Hanwha, Hanjin, Doosan, CJ, Hyosung, Kakao, and Naver. Các công ty khởi nghiệp sẽ được hưởng lợi từ sự cố vấn chuyên sâu tận tình từ các chuyên gia chuyên môn, hỗ trợ mạng lưới và sẽ được tiếp cận với các không gian làm việc miễn phí, có cơ hội tiếp xúc với các công ty khởi nghiệp địa phương.

Ngoài ra, trong thời gian ở Hàn Quốc, Ban tổ chức hỗ trợ kết nối với các quỹ đầu tư hàng đầu tại khu vực châu Á; tổ chức các buổi tham quan để phát triển, kiểm tra sản phẩm tại phòng nghiên cứu của các trường đại học, các doanh nghiệp hàng đầu. Sau các chuyến đi, mỗi đội liên tục gặp gỡ các cố vấn của mình để thảo luận về mô hình kinh doanh và chiến lược thâm nhập thị trường của họ tại Hàn Quốc. Kết nối các công ty khởi nghiệp với nhà đầu tư, doanh nhân hàng đầu và xây dựng cộng đồng khởi nghiệp cũng là những vai trò chính của K-Startup Grand Challenge vì các công ty khởi nghiệp cần sự cố vấn và hỗ trợ. Cố vấn từ các công ty hàng đầu Hàn Quốc sẽ đáp ứng những nhu cầu đó và các công ty khởi nghiệp sẽ tìm thấy những người tài năng có thể giúp họ phát triển trong các nhóm kết nối khởi nghiệp.

Có thể thấy rõ, mô hình cố vấn 1-1 tại chương trình đã thúc đẩy sự trưởng thành và phát triển mạng lưới, các mối quan hệ dựa trên sự hỗ trợ và hợp tác từ đội ngũ cố vấn chọn lọc. Các đội tham gia chương trình đều đề cao vai trò cố vấn trong việc tăng hiệu suất công việc, giúp các doanh nhân nâng cao sự tự tin, tạo điều kiện kết nối và mở rộng thị trường, do đó tác động tích cực đến toàn bộ công ty khởi nghiệp. Sau 6 năm tổ chức cho đến nay, K-Startup Grand Challenge được đánh giá là lựa chọn tốt nhất dựa trên mức độ ảnh hưởng và thành tích đối với các công ty khởi nghiệp nước ngoài.

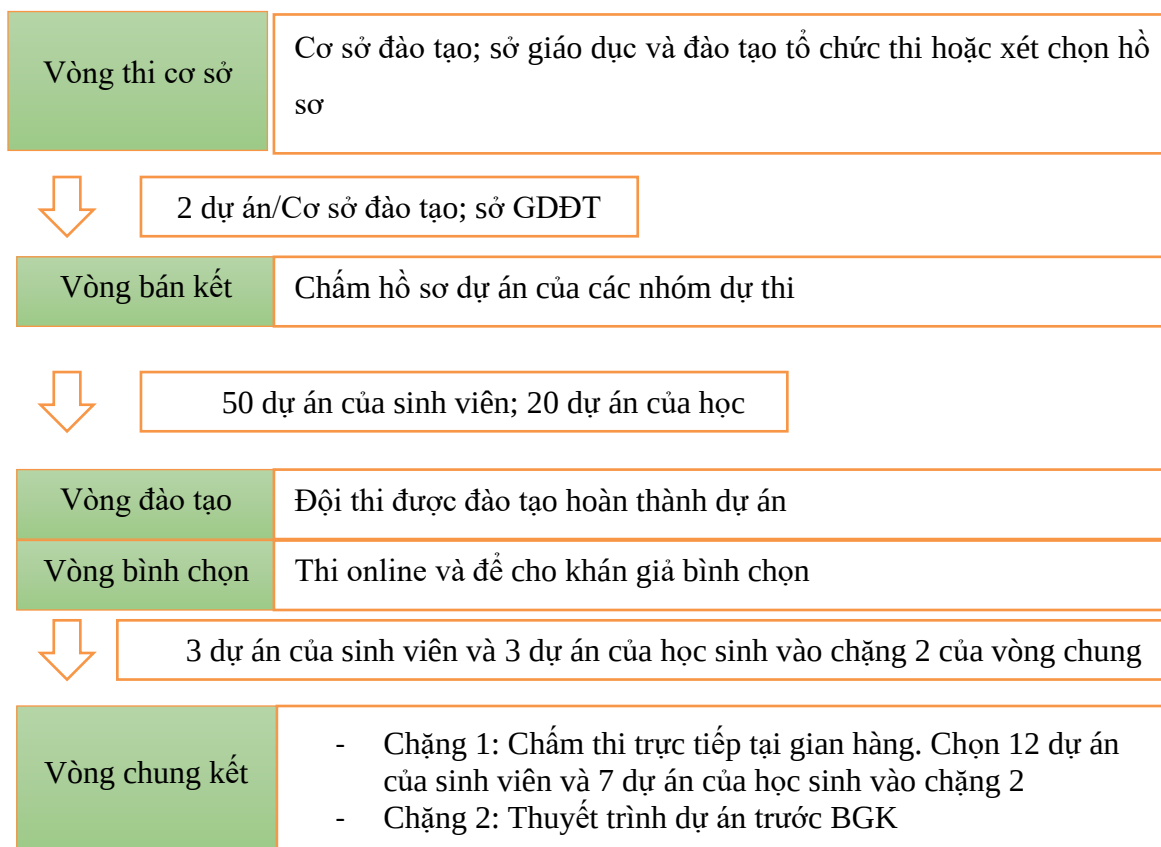
4. Thảo luận và đề xuất

4.1. Thực trạng vai trò của cố vấn khởi nghiệp với các cuộc thi khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam

Trong bối cảnh hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam đang trên đà phát triển mạnh mẽ với nhiều cơ hội đến từ các chính sách, hoạt động của chính phủ, nhu cầu đổi mới sáng tạo của doanh nghiệp

lớn, cuộc thi “Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp” (SV_STARTUP) được tổ chức từ năm 2018 nhằm thực hiện hiệu quả Đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025” theo Quyết định số 1665 ngày 30/10/2017 của Thủ tướng Chính phủ. Cuộc thi được triển khai tại các trường THPT và trường đại học, cao đẳng trên cả nước nhằm khích lệ học sinh, sinh viên xây dựng và phát triển các ý tưởng khởi nghiệp khi còn chưa tốt nghiệp, đồng thời tạo cầu nối để học sinh, sinh viên có thể tiếp cận gần hơn với các doanh nghiệp, đơn vị sản xuất.

Các vòng thi của SV_STARTUP năm 2020 được cụ thể như mô hình dưới đây:



Hình 5. Mô hình các vòng thi của cuộc thi SV_STARTUP 2020

Nguồn: Nhóm tác giả tự tổng hợp

Trong vòng đào tạo của SV_STARTUP năm 2020, các dự án lọt vào vòng chung kết sẽ được hướng dẫn hoàn thành dự án khởi nghiệp bởi các chuyên gia trong các lĩnh vực khởi nghiệp trên toàn quốc. Đồng thời, các thí sinh được bổ sung kiến thức, kỹ năng về khởi nghiệp cho học sinh sinh viên như: Tài chính khởi nghiệp, mô hình Canvas, thương mại hoá sản phẩm, giới thiệu sản phẩm tại gian hàng, xây dựng kế hoạch Marketing,...

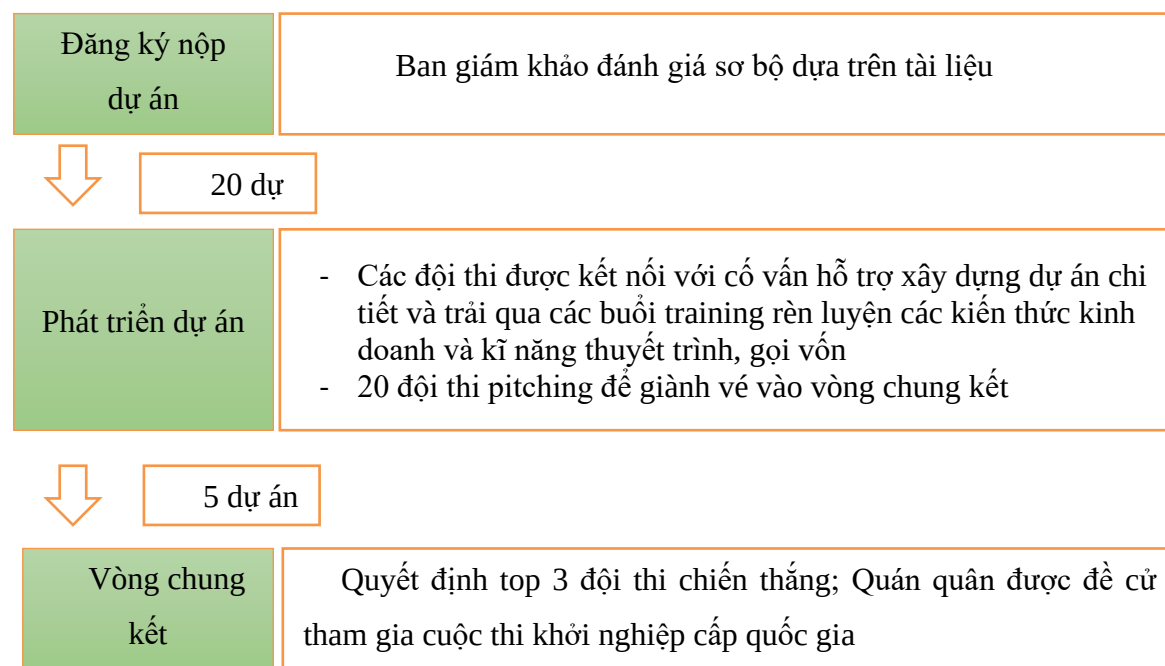
Thực tế, vòng đào tạo chỉ diễn ra trực tiếp trong 2-3 ngày và tổ chức ở thời điểm khác nhau đối với mỗi khu vực Bắc Trung Nam. Các đội thi không có điều kiện tham dự trực tiếp (offline) sẽ được hỗ trợ đào tạo qua hình thức trực tuyến (online). Các đội cần đảm bảo tham gia $\geq 70\%$ thời lượng đào tạo, hoàn thành $\geq 80\%$ nhiệm vụ/bài tập và không vi phạm nội quy của Ban tổ chức để đi tiếp vào vòng trong. Tổng quan vòng đào tạo của SV_STARTUP có những ưu điểm và hạn chế như sau:

- **Ưu điểm:**

- Học sinh, sinh viên được tiếp cận các kiến thức, kỹ năng nền tảng về khởi sự và khởi nghiệp;
 - Các kiến thức, kỹ năng phù hợp với năng lực của học sinh, sinh viên và đáp ứng yêu cầu của cuộc thi;
 - Đội ngũ chuyên gia tham gia vòng đào tạo là những doanh nhân, quản lý cấp cao của các doanh nghiệp, tổ chức lớn trong nước, có nhiều kinh nghiệm thực chiến trong lĩnh vực của họ.
- **Hạn chế:**

- Trong thời gian đào tạo ngắn, các đội thi đào tạo offline không có cơ hội thảo luận về dự án với các chuyên gia. Và các đội thi đào tạo online gặp khó khăn hơn trong việc tiếp cận với chuyên gia và xin lời khuyên cho dự án;
- Chưa khai thác được vai trò định hướng và truyền cảm hứng của chuyên gia cho các dự án;
- Các kiến thức, kỹ năng của vòng đào tạo chưa đủ đáp ứng với một số dự án đặc biệt;
- Các dự án có thể không được tiếp cận với chuyên gia trong cùng lĩnh vực.

Bên cạnh đó, có nhiều cuộc thi khởi nghiệp ở các quy mô khác được tổ chức thường niên đã thu hút được nhiều sự tham gia của học sinh, sinh viên trên cả nước. Một mô hình cổ vấn từ một cuộc thi khởi nghiệp cấp trường/cấp cơ sở được khái quát như sau:



Hình 6. Mô hình các vòng thi của cuộc thi khởi nghiệp cấp trường/cấp cơ sở

Nguồn: Nhóm tác giả tự tổng hợp

Trong vòng phát triển dự án, các đội sẽ được tham gia các buổi đào tạo kiến thức, kỹ năng khởi nghiệp cùng các cố vấn mà ban tổ chức sắp xếp trong thời gian ngắn. Điều này giúp cho các đội thi mở rộng được kiến thức, kỹ năng cần thiết trước khi tham gia thuyết trình với ban giám khảo. Tuy nhiên, tương tự như mô hình cổ vấn của SV_STARTUP thì vai trò của cố vấn trong mô hình cổ vấn đối với cuộc thi cấp trường/cấp cơ sở chưa được khai thác tối đa.

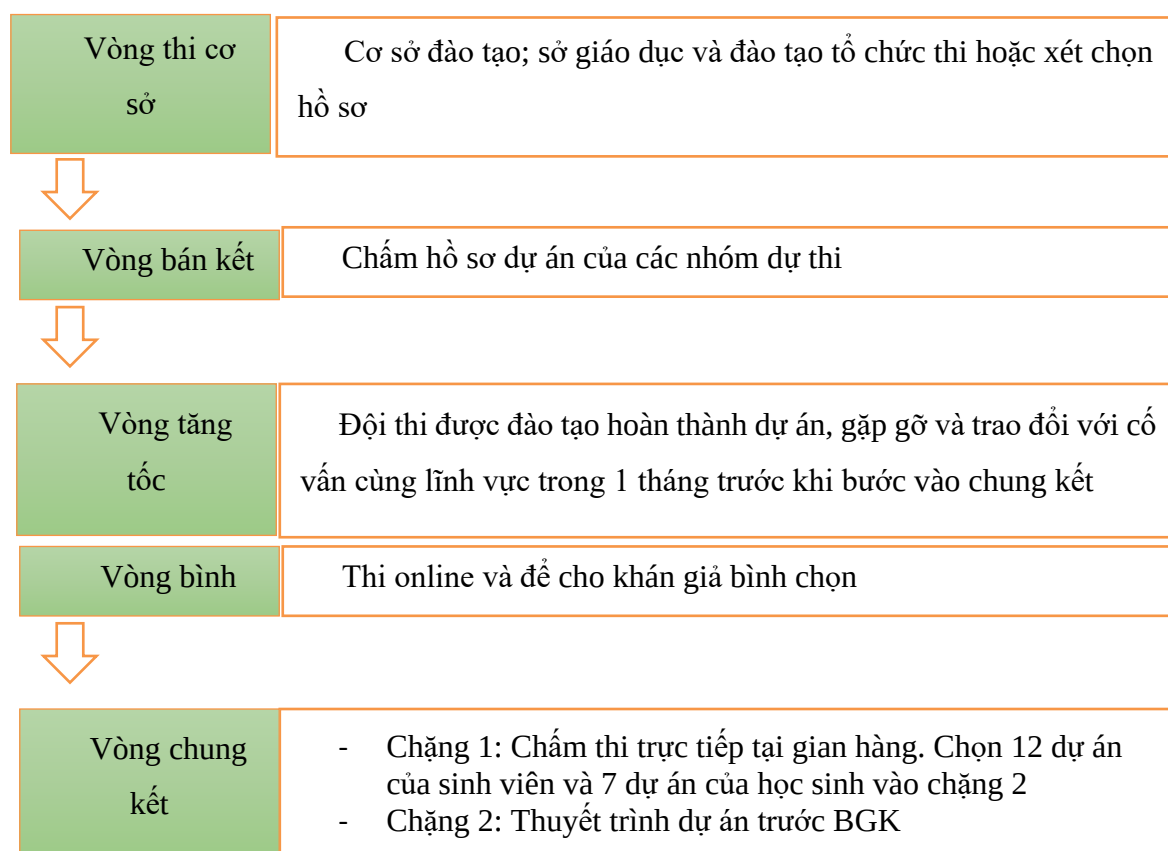
4.2. Đề xuất mô hình cố vấn khởi nghiệp đối với các cuộc thi khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam

Từ mô hình cố vấn khởi nghiệp của Phần Lan, Trung Quốc, Hàn Quốc và Nhật Bản, nhóm tác giả khái quát một số bài học kinh nghiệm như sau:

- Thứ nhất, các cuộc thi đều có sự tham gia của cố vấn, đặc biệt là chương trình cố vấn 1:1 ở các cuộc thi Slush, K-Startup và AEA. Qua đó có thể thấy rằng các quốc gia đều đề cao vai trò của cố vấn khởi nghiệp chính là yếu tố thúc đẩy khởi nghiệp thành công;
- Thứ hai, các cuộc thảo luận với cố vấn diễn ra trong một thời gian đủ dài để dự án được trình bày trước những chuyên gia trong cùng lĩnh vực của dự án. Điều này giúp các đội thi có thêm nhiều kinh nghiệm thực tế, phát hiện ra thiếu sót của dự án và kịp thời hoàn thiện dự án trước khi thuyết trình với ban giám khảo;
- Thứ ba, cố vấn và các dự án có mối liên hệ chặt chẽ do phải làm việc liên tục trong thời gian dài. Đồng thời, các dự án khởi nghiệp có cơ hội tiếp cận với mạng lưới xã hội và nguồn lực của cố vấn. Cố vấn cũng giúp cho đội thi có thêm tự tin và cảm hứng để mở rộng dự án;
- Thứ tư, mạng lưới cố vấn của các quốc gia có sự tham gia của nhiều thành phần: nhà đầu tư, doanh nhân khởi nghiệp thành công, chuyên gia từ nhiều ngành nghề khác nhau,...;

Qua đó, nhóm tác giả đề xuất hai mô hình cố vấn khởi nghiệp đối với cuộc thi SV_STARTUP và cuộc thi khởi nghiệp cấp trường/cấp cơ sở:

• Cuộc thi SV_STARTUP:



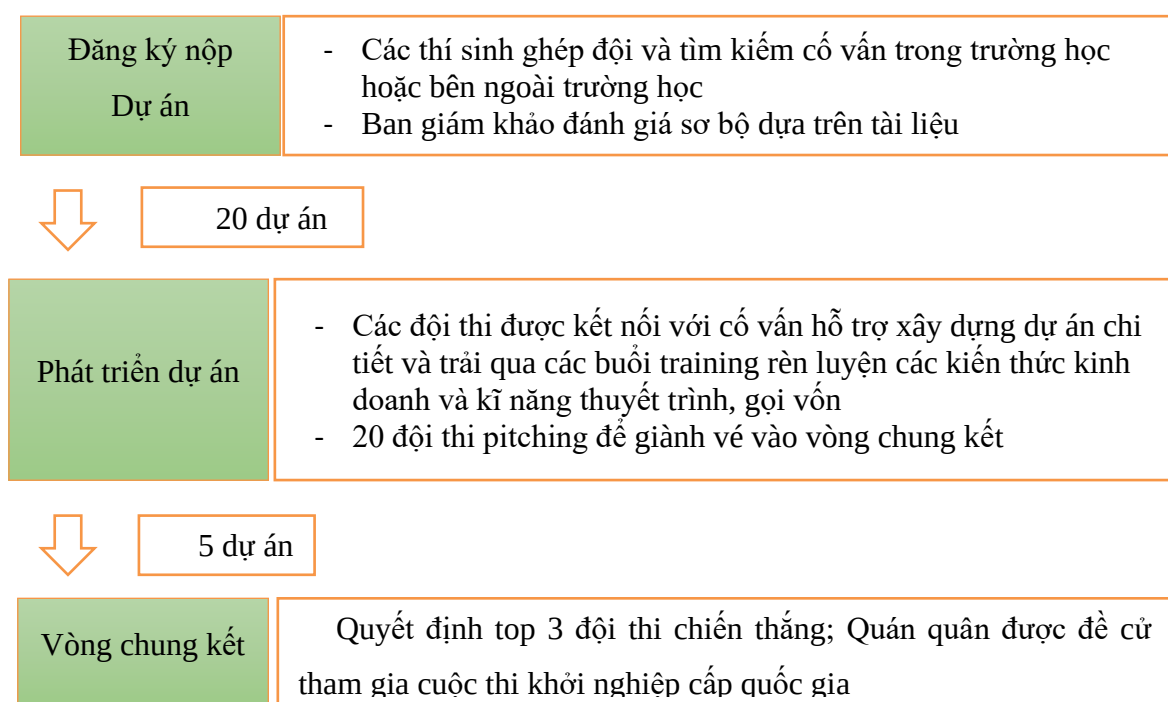
Hình 7. Mô hình cố vấn khởi nghiệp của cuộc thi SV_STARTUP

Nguồn: Nhóm tác giả đề xuất

Trong mô hình trên, các đội thi lọt vào vòng chung kết sẽ trực tiếp tham gia các buổi hội thảo đào tạo chung trong thời gian từ 2-3 ngày như cuộc thi SV_STARTUP 2020. Tuy nhiên, mô hình này có sự cải tiến hơn so với vòng đào tạo ở các năm trước. Đó là vòng tăng tốc sẽ thay thế với điểm mới là các buổi gặp gỡ và thảo luận giữa cố vấn khởi nghiệp và các đội thi liên tiếp trong 1 tháng trước vòng chung kết. Cố vấn tiến hành góp ý, cho lời khuyên vào bài thuyết trình và chỉ ra các điểm thiếu sót của dự án dựa trên kinh nghiệm của mình, đồng thời chia sẻ kiến thức, kỹ năng trong lĩnh vực cho các đội thi.

Dựa trên tình hình thực tế về nguồn lực, tỷ lệ các cố vấn khởi nghiệp tham gia và số lượng các đội thi có sự chênh lệch lớn nên nhóm tác giả đề xuất chương trình Cố vấn theo nhóm thay vì Cố vấn 1:1. Cụ thể hơn, một cố vấn sẽ làm việc với 4-6 đội thi. Và để khai thác thế mạnh của cố vấn, các đội thi sẽ được phân chia làm việc cùng cố vấn phù hợp với ý tưởng/lĩnh vực kinh doanh của họ. Các buổi cố vấn diễn ra 1-2 lần/tuần để thảo luận về chủ đề đã được chọn trước song song với các bài tập trong chương trình đào tạo. Điểm mạnh của chương trình Cố vấn theo nhóm là các đội thi được thảo luận với cố vấn có kiến thức chuyên môn và trao đổi học hỏi lẫn nhau cùng các đội thi khác. Tuy nhiên, điểm khó của chương trình này là duy trì được các buổi cố vấn diễn ra thường xuyên và hiệu quả (Nguyễn Thị Thu Trang, 2020)

• **Cuộc thi cấp trường/cấp cơ sở:**



Hình 8. Mô hình cố vấn khởi nghiệp của cuộc thi khởi nghiệp cấp trường/cấp cơ sở

Nguồn: Nhóm tác giả đề xuất

Điểm đặc biệt của mô hình cố vấn đối với cuộc thi khởi nghiệp cấp trường/cấp cơ sở là nhóm tác giả đề xuất sự tham gia của cố vấn ngay từ những vòng đầu tiên sẽ giúp các dự án đạt được chất lượng cao hơn. Thực tế, các đội thi dễ dàng tìm kiếm cố vấn trong trường học hoặc bên ngoài trường học từ khi có ý định tham gia cuộc thi khởi nghiệp. Cố vấn mà các đội thi có thể kết nối không chỉ là giáo viên, giảng viên trong trường mà còn là những anh chị khoá trước từng tham gia các cuộc thi khởi nghiệp, hay thậm chí là người quen đã/đang khởi nghiệp trong mạng lưới xã hội

của đội thi. Các cố vấn trong và ngoài trường học có thể có chuyên ngành trực tiếp với dự án hoặc không nhưng họ đóng vai trò quan trọng khi đồng hành với các đội như: hướng dẫn đội thi thực hiện các nhiệm vụ, giúp đội thi áp dụng các lý thuyết kinh doanh vào dự án, hướng dẫn đội thi xác định vấn đề,... Sự tham gia của cố vấn trong trường học và ngoài trường học có ý nghĩa to lớn với các đội thi hầu hết là các học sinh, sinh viên non trẻ và nhiều thiếu sót.

Hơn nữa, nhóm tác giả đề xuất chương trình cố vấn 1:1 ở vòng phát triển dự án của cuộc thi khởi nghiệp cấp trường/cấp cơ sở. Một đội thi sẽ được ghép cặp với một cố vấn cùng trao đổi và làm việc từ 2-3 buổi xen kẽ giữa các buổi training của đội thi. Chương trình này giúp tăng cường vai trò cố vấn truyền cảm hứng và định hướng cho các đội thi để các đội có tinh thần và sự chuẩn bị tốt nhất trước vòng chung kết cũng như nâng cao khả năng tiếp tục dự án sau cuộc thi.

5. Kết luận

Cố vấn khởi nghiệp là một yếu tố thúc đẩy khởi nghiệp thành công. Đối với các dự án trong các cuộc thi khởi nghiệp, cố vấn khởi nghiệp là người định hướng phát triển cho dự án, cung cấp nguồn lực về kiến thức, kỹ năng, tài chính và mạng lưới xã hội để dự án phát triển, đồng thời cố vấn giúp cho các thí sinh thêm động lực và tự tin hoàn thiện dự án cũng như có phần thi tốt nhất trước ban giám khảo. Dựa trên bài học kinh nghiệm từ các cuộc thi khởi nghiệp tại các nước phát triển như Phần Lan, Hàn Quốc, Trung Quốc và Nhật Bản, sự đóng góp của cố vấn là cần thiết để phát huy tiềm năng của dự án và có vai trò trang bị kiến thức, kỹ năng cần thiết, tinh thần khởi nghiệp cho các đội thi. Để thực hiện được điều này với các cuộc thi khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam, nhóm tác giả đề xuất mô hình Cố vấn theo nhóm và Cố vấn 1:1 kéo dài trong thời gian từ 1-3 tháng để cố vấn khởi nghiệp trao đổi và hỗ trợ các doanh nhân khởi nghiệp, các đội thi tham dự cuộc thi khởi nghiệp sáng tạo một cách có hiệu quả nhất là trong bối cảnh Cách mạng công nghiệp 4.0 phát triển mạnh mẽ.

Tham gia xây dựng chương trình cố vấn khởi nghiệp chuyên nghiệp chắc chắn phải nhắc đến vai trò quan trọng của Nhà nước trong việc hoàn thiện hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam. Nhà nước cần nhanh chóng xây dựng sự phối hợp chặt chẽ giữa các thành phần của hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo: các công ty khởi nghiệp, nhà đầu tư, vườn ươm và các trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp tại các địa phương và trường đại học; đồng thời, đa dạng hoá đội ngũ cố vấn khởi nghiệp ở các ngành nghề khác nhau. Bên cạnh đó, cần khuyến khích phát triển mạng lưới cố vấn trong và ngoài trường học, để những mầm giống tương lai của hệ sinh thái khởi nghiệp là học sinh sinh viên có cơ hội tiếp cận và trang bị kiến thức, kỹ năng khởi nghiệp từ sớm và có động lực khởi nghiệp trong tương lai.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Agrawal, A. (2017), “Venture Capitalist Enabled Entrepreneurial Mentoring: An Exploratory Study”, *Exploring Dynamic Mentoring Models in India*, pp. 89–107.
- Bisk, L. (2002), “Formal entrepreneurial mentoring: the efficacy of third party managed programs”, *Career development international*.
- Chong, YK Tan. (2006), “Supporting the Beginning Teacher in Singapore Schools – The Structured Mentoring Programme (SMP)”, *APERA Conference, Hong Kong*.
- Delmar, F. & Davidsson, P. (2000), “Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs”, *Entrepreneurship & regional development*, Vol. 12 No. 1, pp. 1-23.

- Eesley, C.E. & Wang, Y. (2014), “The effects of mentoring in entrepreneurial career choice”, *Available at SSRN*.
- Forret, M. & de Janasz, S. (2005), “Perceptions of an organization’s culture for work and family”, *Career Development International*, Vol. 10 No. 6/7, pp. 478 – 492.
- Hudson, P. (2016), “Forming the Mentor-Mentee Relationship”, *Mentoring & Tutoring: Partnership in Learning*, Vol. 24 No. 1, pp. 30 – 43.
- Jones, A. & Jones, P. (2011), “Making an impact”: a profile of a business planning competition in a university, *Education+ Training*.
- Kram, K.E. (1985), *Mentoring at work development relationships in organizational life*, Glenview, Ill. [U.A.] Scott, Foresman And Co.
- McGowan, P. & Cooper, S. (2008), “Promoting technology-based enterprise in higher education: The role of business plan competitions”, *Industry and Higher Education*, Vol. 22 No. 1, pp. 29 - 36.
- Memon, J., Rozan, M.Z.A., Ismail, K., Uddin, M. & Daud, D. (2015), *Mentoring an Entrepreneur*. *SAGE Open*, Vol. 5 No. 1, p. 215824401556966.
- Nanda, R. & Sørensen, J.B. (2010), “Workplace peers and entrepreneurship”, *Management science*, Vol. 56 No. 7, pp. 1116 - 1126.
- Russell, R., Atchison, M. & Brooks, R. (2008), “Business plan competitions in tertiary institutions: encouraging entrepreneurship education”, *Journal of Higher Education Policy and Management*, Vol. 30 No. 2, pp. 123 - 138
- Seibert, S. (1999), “The Effectiveness of Facilitated Mentoring: A Longitudinal Quasi-Experiment”, *Journal of Vocational Behavior*, Vol. 54 No. 3, pp. 483 – 502.
- Sullivan, R. (2000), “Entrepreneurial learning and mentoring”, *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*.
- St-Jean, E. & Audet, J. (2009), “The role of mentoring in the learning development of the novice entrepreneur”, *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol. 8 No. 1, pp. 119 – 140.
- St-Jean, E. & Tremblay, M. (2011), “Opportunity recognition for novice entrepreneurs: The benefits of learning with a mentor”, *Academy of Entrepreneurship Journal*, Vol. 17 No. 2, pp. 37 - 48.
- Tipu, S.A.A. (2018), “Business plan competitions in developed and emerging economies: What do we still need to know?”, *Journal of entrepreneurship in emerging economies*.
- Trang, N.T.T. (2020), “Cổ vấn khởi nghiệp trong hoạt động tư vấn nghề nghiệp cho sinh viên của Trường Đại học Ngoại thương”, *Tạp chí Quản lý Kinh tế Quốc tế (Journal of International Economics and Management)*, Số 128, tr. 147 - 156.
- Watson, K., McGowan, P. & Cunningham, J.A. (2017), “An exploration of the business plan competition as a methodology for effective nascent entrepreneurial learning”, *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 24 No. 1, pp. 121 - 146.

- Zhao, H., Seibert, S.E. & Hills, G.E. (2005), “The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions”, *Journal of applied psychology*, Vol. 90 No. 6, p. 1265.
- Cổng thông tin Khởi nghiệp Quốc gia. (2019), “Vai trò cố vấn khởi nghiệp trong hành trình phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo”, <https://khoinghiep.org.vn/vai-tro-co-van-khoi-nghiep-mentor-trong-hanh-trinh-phat-trien-cua-doanh-nghiep-khoi-nghiep-sang-tao-17026.html>, truy cập ngày 10/4/2022
- masschallenge.org (2022), “18 Best startup pitch competitions and events for 2022”, <https://masschallenge.org/article/startup-pitch-competitions>, truy cập ngày 15/4/2022