Tạp chí Quản lý và Kinh tế quốc tế

Trang chủ của tạp chí: http://tapchi.ftu.edu.vn

# Cố vấn khởi nghiệp trong hoạt động tư vấn nghề nghiệp cho sinh viên của Trường Đại học Ngoại thương

## Startup mentoring in career counseling activity for Foreign Trade University students

Nguyễn Thị Thu Trang[1]

*Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam*

**Ngày nhận:** 09/12/2019; **Ngày hoàn thành biên tập:** 16/04/2020; **Ngày duyệt đăng:** 22/05/2020

**Tóm tắt**

Hiện nay hầu hết các trường đại học chú trọng phát triển hoạt động tư vấn, định hướng nghề nghiệp cho sinh viên ngay từ những những năm học đầu tiên và trong suốt quá trình học tại trường. Tư vấn nghề nghiệp bao gồm các hoạt động nhằm hỗ trợ sinh viên trong việc xác định, lựa chọn ngành nghề phù hợp với bản thân, với nhu cầu xã hội, trong đó cố vấn khởi nghiệp là một trong những mô hình tư vấn nghề nghiệp hiệu quả hỗ trợ sinh viên lựa chọn và phát triển nghề nghiệp trong tương lai. Bài viết này nhằm đánh giá hoạt động cố vấn khởi nghiệp tại trường đại học Ngoại thương những năm qua.

**Từ khóa:** Cố vấn khởi nghiệp, Mentor, Hỗ trợ khởi nghiệp

**Abstract**

Universities are providing counseling sessions for student career development in the first academic year and during the course. Career development counseling comprises activities to assist students in identifying, selecting a career that is suitable for themselves as well as social needs, and start-up mentoring is one of the most effective career counseling activities. This article aims to assess start-ups mentoring at Foreign Trade University.

**Keywords:** Startup mentoring, Mentor, Go for startups

[1] Tác giả liên hệ: trangntt@ftu.edu.vn

## 1. Đặt vấn đề

Các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp của Trường Đại học Ngoại thương khá đa dạng, từ các cuộc thi khởi nghiệp trong và ngoài trường đến các hoạt động đào tạo kiến thức và kỹ năng về khởi nghiệp, hay chương trình ươm tạo các nhóm khởi nghiệp và đặc biệt là các hoạt động tư vấn hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp bước đầu đã có những kết quả khích lệ giúp những sinh viên mong muốn khởi nghiệp có định hướng con đường nghề nghiệp rõ ràng hơn. Sinh viên của trường đã có những dự án khởi nghiệp khá thành công như YouthMentor, WeGrow, UpBeat…Sau những thành công của các cá nhân/nhóm khởi nghiệp luôn có sự đồng hành của các nhà tư vấn, cố vấn (Mentor) suốt hành trình.

## 2. Khái quát chung về tư vấn nghề nghiệp và cố vấn khởi nghiệp

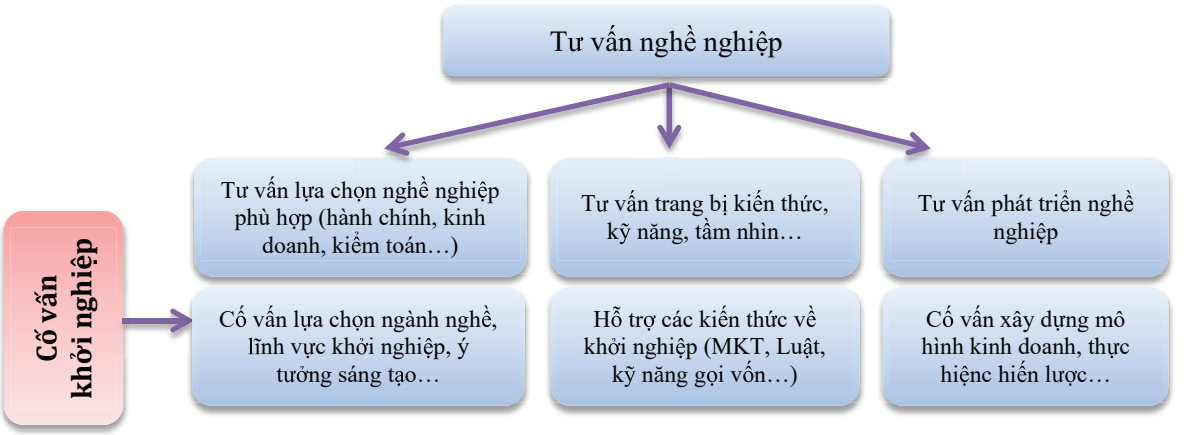
### *2.1 Tư vấn nghề nghiệp*

Theo Lê (2017), tư vấn nghề nghiệp (tư vấn hướng nghiệp) là hoạt động nhằm hỗ trợ mỗi cá nhân chọn lựa và phát triển chuyên môn nghề nghiệp phù hợp nhất với khả năng của mình, đồng thời thỏa mãn nhu cầu nhân lực cho các lĩnh vực nghề nghiệp ở cấp độ địa phương và quốc gia.

Như vậy, có thể thấy mục đích của tư vấn nghề nghiệp trước hết giúp cho các cá nhân tự đưa ra quyết định lựa chọn nghề nghiệp một cách khoa học trên cơ sở phù hợp với nhân cách của họ. Đối với sinh viên, tư vấn nghề nghiệp không chỉ giúp cho họ xác định được nghề nghiệp mà còn giúp củng cố thêm kiến thức (kiến thức chuyên môn, kiến thức bổ trợ) và các kỹ năng cần thiết để họ có thể đáp ứng yêu cầu nghề nghiệp, cũng như biết cách xây dựng kế hoạch phát triển nghề nghiệp trong tương lai, thích nghi với thị trường lao động cạnh tranh gay gắt và nhiều biến động trong cuộc cách mạng công nghiệp hiện đại ngày nay. Do đó, có thể hiểu *Tư vấn nghề nghiệp cho sinh viên là hệ thống các hoạt động hỗ trợ người học từ tư vấn lựa chọn nghề nghiệp đến tư vấn người học trang bị kiến thức, kỹ năng và tầm nhìn để họ có khả năng đáp ứng yêu cầu của nghề nghiệp và phát triển nghề nghiệp, thích ứng với thị trường lao động.*

Khởi nghiệp là hành động bắt đầu một nghề nghiệp, 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. Các quốc gia như Mỹ, Isarel, Ba Lan, Ấn Độ… đã khuyến khích và ủng hộ rất mạnh mẽ tinh thần khởi nghiệp trong các trường đại học để giúp sinh viên không chỉ tiếp thu kiến thức thông qua nghiên cứu mà còn chuẩn bị cho nghề nghiệp thực tế tương lai của mình thông qua việc đưa sinh viên tham gia vào các hoạt động kinh doanh, đầu tư cơ sở vật chất, phòng thí nghiệm, hỗ trợ thương mại hoá các ý tưởng khởi nghiệp. Tuy nhiên, khởi nghiệp là chặng đường không hề dễ dàng, sinh viên không chỉ cần có đam mê, ý tưởng sáng tạo mà còn cần một lộ trình phát triển, thực thi. Quá trình đó cần đến vai trò của người tư vấn nghề nghiệp cụ thể là Cố vấn khởi nghiệp (Mentor).

Như vậy, ta có thể thấy mối liên hệ của hoạt động cố vấn khởi nghiệp trong tư vấn nghề nghiệp cho sinh viên như sau:




**Hình 1. Mối liên hệ giữa tư vấn nghề nghiệp và cố vấn khởi nghiệp**

*Nguồn: Tác giả tự tổng hợp*

### *2.2 Cố vấn khởi nghiệp (Mentor)*

#### *2.2.1 Khái niệm cố vấn, cố vấn khởi nghiệp*

Từ điển Oxford đưa ra giải thích mentor là một người tư vấn có kinh nghiệm và đáng tin cậy. Theo Management Mentors (2019), cố vấn là một mối quan hệ chuyên môn trong đó một người có kinh nghiệm giúp đỡ người chưa có kinh nghiệm phát triển các kiến thức, kỹ năng cụ thể nhằm thúc đẩy sự hiểu biết chuyên môn và phát triển cá nhân đối với người được cố vấn. Nội dung cố vấn thường tập trung vào các kế hoạch tương lai, rèn luyện những kỹ năng mong muốn hoặc phát triển sự nghiệp. Ý tưởng cố vấn bắt nguồn từ một mối quan hệ "bán tự nguyện": những người đi trước càng thành công sẽ càng mong muốn chia sẻ lại với những người khác các kinh nghiệm mang dấu ấn cá nhân của họ. Quan hệ này được xác định trong một khoảng thời gian có giới hạn hoặc mục tiêu cụ thể, đặc biệt là với những chương trình cố vấn được tổ chức rõ ràng.

Cố vấn khởi nghiệp - được chuyển ngữ từ "Mentor" trong tiếng Anh - là thuật ngữ xuất hiện phổ biến ở Việt Nam khoảng 5 năm trở lại đây. Thời gian đầu, có nhiều cách hiểu khác nhau về định nghĩa "mentor" và theo đó, cách thực hành các công việc của mentor cũng khác nhau. Theo từ điển tiếng Việt, cố vấn là việc đưa ra ý kiến, lời khuyên có tính chất tham khảo khi giải quyết một công việc quan trọng. Trong những năm qua, hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam dần đạt được đồng thuận về khái niệm "cố vấn khởi nghiệp" (mentor). Cố vấn khởi nghiệp là mối quan hệ tự nguyện và dài hạn (thường từ 6 đến 12 tháng) giữa mentor với người khởi nghiệp, trong đó mentor sử dụng kỹ thuật đặt câu hỏi, chia sẻ hiểu biết và kinh nghiệm để dìu dắt người khởi nghiệp phát triển năng lực giải quyết vấn đề và năng lực lãnh đạo.

Có rất nhiều cách hiểu khác nhau về Mentor trong đời sống hằng ngày và trong khởi nghiệp, vì vậy, cần phân biệt được mentor (cố vấn) với trainer (người đào tạo), consultant (tư vấn viên), hay coach (huấn luyện viên):

*Trainer* là người hỗ trợ ngắn hạn tùy theo chương trình, nội dung đào tạo, nhằm cung cấp kiến thức, kỹ năng cho các chủ dự án/đội nhóm khởi nghiệp. Người đào tạo có thể đào tạo: (1) Kiến thức (có thể về một ngành cụ thể như du lịch, hoặc một mảng trong quản trị doanh nghiệp như marketing, nhân sự, tài chính, kế toán, sở hữu trí tuệ hoặc phương pháp, ví dụ khởi nghiệp tinh gọn); (2) Kỹ năng (pitching - gặp gỡ nhà đầu tư; thuyết trình; bán hàng…). Là một người đào tạo, đương nhiên những kỹ năng cơ bản cần có chính là khả năng truyền đạt, kỹ năng giảng dạy. Thông thường, đào tạo là một dịch vụ có thu phí. Các khóa học miễn phí cũng có thể diễn ra dưới sự tài trợ của các tổ chức hoặc sự tự nguyện của người dạy. Người được đào tạo kỳ vọng vào kiến thức có được thay vì những lời khuyên hoặc sự tư vấn.

*Consultant* (tư vấn) là người cung cấp dịch vụ chuyên sâu, đưa ra những gợi ý dựa trên kết quả nghiên cứu và phân tích sâu một vấn đề của doanh nghiệp. Người làm tư vấn bắt buộc có kiến thức và kỹ năng chuyên môn, có hiểu biết về doanh nghiệp và đặc thù của ngành một cách sâu sắc. Tư vấn sẽ giúp giải quyết một vấn đề, hoặc đưa ra những lựa chọn về giải pháp. Quyết định cuối cùng phụ thuộc vào người chủ doanh nghiệp. Tư vấn cũng có thể tiến hành những đào tạo hướng dẫn về chiến lược, quản trị và cùng bạn lập kế hoạch cần thiết để đạt được mục tiêu. Tùy từng giai đoạn trong kinh doanh mà doanh nghiệp khởi nghiệp sẽ cần những tư vấn khác nhau ví dụ tư vấn kế toán, thuế, sở hữu trí tuệ hoặc tư vấn đầu tư v.v. Dịch vụ tư vấn là dịch vụ tính phí.

*Mentor* là người đưa ra những định hướng, giới thiệu cơ hội, và hỗ trợ cho người khởi nghiệp thành công nhưng cần xem đến quá trình ra được những kết quả đó. Mentor là người lắng nghe các băn khoăn về những vấn đề của doanh nghiệp, đưa ra lời khuyên từ những kinh nghiệm, kiến thức chuyên môn. Mentor có thể là các doanh nhân giàu kinh nghiệm và thành công trên thương trường, cũng có thể là các giảng viên đại học, người cung cấp dịch vụ chuyên môn (như luật sư, chuyên gia tư vấn) và những người triển khai các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp.

Khác với coach - người giám sát công việc của bạn, cung cấp những kỹ năng, kiến thức cần thiết để giải quyết vấn đề thực tiễn của doanh nghiệp với cách tiếp cận kỹ thuật thì mentoring là cả một quá trình tìm hiểu, vun đắp mối quan hệ và ý thức nghiêm túc về việc xây dựng mối quan hệ đó.

*2.2.2 Vai trò của cố vấn trong khởi nghiệp*

Mentor giữ vai trò quan trọng trong hành trình của một nhóm/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. Có thể nói, Mentor trong khởi nghiệp được đánh giá quan trọng hơn cả một người bạn. Ở giai đoạn đầu của khởi nghiệp, câu hỏi các cá nhân/nhóm khởi nghiệp thường tự đặt ra là có nên khởi nghiệp hay không, khởi nghiệp thời điểm nào? Làm thế nào để chắc chắn rằng con đường

mình đang đi là đúng? Bạn cần một ai đó chia sẻ những trăn trở, lo lắng khi khởi nghiệp. Bạn không cần người tư vấn để doanh nghiệp biết nên đi hướng nào mà cần ai đó đặt những câu hỏi giúp tự nhận ra hướng đi nào là tốt.

Ở những bước đường khởi nghiệp tiếp theo, những vấn đề khó khăn của kinh doanh bắt đầu nảy sinh, từ khả năng bán hàng, giải quyết khiếu nại khi bán hàng, vốn, rồi xung đột nhóm…cản trở sự phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp, đó cũng là thời điểm cần một Mentor.

Ngay cả khi doanh nghiệp đã phát triển mạnh, câu hỏi thường trực trong bạn sẽ là đi tiếp như thế nào để phát triển mạnh hơn, bền vững hơn hoặc có ích hơn với xã hội. Những lúc mất phương hướng như vậy cũng là khi doanh nghiệp cần một mentor. Khởi nghiệp cần Mentor vì doanh nghiệp thực sự cần một ai đó cùng định hướng, giữ được ngọn lửa nhiệt huyết, một người bạn không bao giờ phán xét khi doanh nghiệp làm sai, một người chỉ nêu câu hỏi để bạn tự định hướng lại cuộc đời và sự nghiệp của mình. Khi đó, cố vấn khởi nghiệp là người truyền cảm hứng. Các nhà sáng lập dù có mạnh mẽ, tự tin và vững vàng tới đâu cũng luôn cần được động viên. Sẽ rất hiệu quả khi nguồn cảm hứng để tiến bước đến từ sự đồng cảm và chia sẻ trải nghiệm từ những người đã từng vượt qua thử thách tương tự để có được thành tựu như hôm nay. Tại Việt Nam, cộng đồng mentoring lớn nhất được biết đến là SME 1:1 với hơn 9.000 quan sát viên và 60 cặp mentor (người cố vấn) - mentee (người được cố vấn) duy trì đều đặn hàng năm.

*2.2.3 Một số hình thức thực hiện hoạt động cố vấn trong khởi nghiệp*

Hoạt động cố vấn khởi nghiệp/nghề nghiệp hiện diện dưới nhiều hình thức trong cuộc sống. Giáo sư, giảng viên cố vấn sinh viên về định hướng nghề nghiệp, quản lý cấp cao cố vấn nhân sự mới làm quen văn hóa doanh nghiệp, nhà khởi nghiệp kỳ cựu cố vấn các sáng lập viên trẻ tuổi về cuộc sống sẽ thay đổi thế nào khi bước vào con đường khởi nghiệp… Hiện nay hoạt động cố vấn khởi nghiệp được thực hiện qua một số hình thức như sau:

*Kèm cặp tại chỗ* là loại hình cố vấn phổ biến nhất, trong đó người cố vấn và người được cố vấn thường ở cùng một tổ chức, được ghép cặp với nhau, trong một khoảng thời gian cụ thể, người cố vấn chịu trách nhiệm giúp đỡ người được cố vấn phát triển nghề nghiệp.

*Cố vấn 1:1* là loại hình khá giống hình thức kèm cặp tại chỗ, một mentor sẽ đưa ý kiến, giúp đỡ, hỗ trợ một cá nhân (là mentee) từ khi có ý tưởng khởi nghiệp đến quá trình hiện thực hoá ý tưởng. Mentor hoàn toàn có thể là các doanh nhân, chuyên gia dày dặn kinh nghiệm thuộc bên ngoài tổ chức của Mentee.

*Cố vấn theo nhóm* là loại hình cố vấn mà trong đó có một người cố vấn cung cấp thông tin, lời khuyên cho nhiều người cùng lúc. Các thành viên gặp nhau định kì, những người nhiều kinh nghiệm hơn làm cố vấn cho những người ít kinh nghiệm. Phương thức này giúp tổ chức khai thác nguồn lực mentor hạn chế một cách hiệu quả. Tuy nhiên, trên thực tế, chính hình thức cố vấn theo nhóm có thể phát sinh vấn đề liên quan tới bảo mật thông tin. Bên cạnh đó, vì cố vấn cho nhiều thành viên nên sẽ khó sắp xếp lịch gặp mặt cho cả nhóm.

## 3. Hoạt động cố vấn khởi nghiệp tại Trường Đại học Ngoại thương

### *3.1 Tổng quan bức tranh khởi nghiệp tại Việt Nam hiện nay*

Những năm gần đây, khởi nghiệp đã trở thành trào lưu phát triển mạnh mẽ tại Việt Nam. Nghị quyết số 35/NQ-CP ngày 16/05/2016 của Chính phủ về việc hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đã đặt ra mục tiêu đến năm 2020: "Xây dựng doanh nghiệp Việt Nam có năng lực cạnh tranh, phát triển bền vững, cả nước có ít nhất một triệu doanh nghiệp hoạt động; trong đó có các doanh nghiệp có quy mô lớn, nguồn lực mạnh", Việt Nam đang được đánh giá là một trong những quốc gia tích cực trong việc phát triển và hỗ trợ cộng đồng khởi nghiệp, đặc biệt là các sinh viên khởi nghiệp tại các trường đại học. Chưa bao giờ làn sóng startup lại phát triển mạnh mẽ tới vậy ở Việt Nam. Hiện nay cả nước đang có khoảng 1.800 startup (Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, 2018). Xét theo mật độ các công ty khởi nghiệp trên đầu người thì tại Việt Nam nhiều hơn cả các quốc gia như Trung Quốc, Ấn Độ (hiện có 2.100 công ty khởi nghiệp tại In-đô-nê-xi-a, 2.300 tại Trung Quốc và 7.500 tại Ấn Độ). Trong đó doanh nghiệp công nghệ thông tin có con số vượt trội hơn so với các doanh nghiệp trong lĩnh vực khác. Điểm đáng chú ý là trong số đó, nhiều startup chọn cho mình hướng đi công nghệ (Tech Startup). Điều này là phù hợp với xu hướng chung của thế giới bởi Startup công nghệ là không cần quá nhiều vốn ban đầu (so với các ngành nghề khác) và có thể dễ dàng học hỏi từ những mô hình đi trước trên thế giới. Hiện nay, Việt Nam có 47 cơ sở ươm tạo và tổ chức thúc đẩy kinh doanh tập trung nhiều tại Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng (Cổng thông tin Khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo Quốc gia, 2019 ). Hầu hết các cơ sở ươm tạo là các đơn vị hỗ trợ hoàn thiện ý tưởng, công nghệ và gắn kết với các viện nghiên cứu, trường đại học. Hơn nữa loại hình của hệ thống vườn ươm đã được đa dạng hơn, số lượng được tăng lên, cơ sở vật chất, trang thiết bị được trang bị hiện đại, đồng bộ hơn. Việc này kéo theo sản phẩm của các vườn ươm cũng ngày càng chất lượng, với nhiều ứng dụng công nghệ cao được áp dụng rộng rãi trên thực tế và đóng góp cho phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Theo Báo cáo "Bức tranh khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam 2019" do Cơ quan Thương mại và Đầu tư của Chính phủ Australia tại Việt Nam công bố, hiện nay Việt Nam đang đứng thứ 3 ở Đông Nam Á về số lượng các doanh nghiệp khởi nghiệp và là một trong những quốc gia tốt nhất trên thế giới nên đầu tư vào, do đó đã thu hút nhiều Quỹ đầu tư mạo hiểm quốc tế. Hiện nay, tại Việt Nam có hơn 20 quỹ đầu tư mạo hiểm nước ngoài có hoạt động đầu tư cho khởi nghiệp đổi mới sang tạo (ĐMST) như IDG Ventures, CyberAgent Ventures, VinaCapital… Nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp ở Việt Nam đã nhận được đầu tư từ các quỹ này có thể kể đến như Công ty cổ phần M-Service, đơn vị sở hữu Ví điện tử MoMo đã nhận được 28 triệu USD rót vốn từ Quỹ đầu tư Standard Chartered Private Equity và Ngân hàng Đầu tư toàn cầu Goldman Sachs đầu năm 2016; hay như Cốc Cốc - một công ty khởi nghiệp của 3 lập trình viên Việt Nam đã nhận được khoản đầu tư 14 triệu USD từ tập đoàn truyền thông Hubert Burda (Đức), Triip.me đã gọi được vốn 10 tỷ đồng (tháng 02/2016), Vntrip.vn nhận được gần 70 tỷ đồng (tháng 07/2016)…đã mở ra một "tương lai" tươi sáng cho hoạt động khởi nghiệp ĐMST những năm tiếp theo. Năm 2018 nổi bật là startup Lovian - vào

tháng 04 và tháng 08/2018- đã huy động được 2,4 triệu USD từ các quỹ đầu tư nước ngoài do Ethos Partners, Insignia Venture Partners và Vinacapital Ventures đứng đầu. Ngoài ra còn phải kể đến sàn thương mại điện tử Sendo thuộc Công ty công nghệ Sen Đỏ gọi vốn thành công 61 triệu USD năm 2019 trước các nhà đầu tư cũ và sự tham gia của 2 nhà đầu tư mới là EV Growth (Indonesia) và Kasikornbank (Thái Lan).

### *3.2 Hoạt động cố vấn khởi nghiệp tại Trường Đại học Ngoại thương*

Bên cạnh các chương trình hàng năm của trường như ngày hội tư vấn tuyển sinh và hướng nghiệp "FTU - Con đường ra biển lớn", ngày hội việc làm, tuần sinh hoạt công dân… thì hoạt động tư vấn nghề nghiệp còn được triển khai thông qua các dự án và chương trình khởi nghiệp. Hiện nay các hoạt động cố vấn khởi nghiệp của Trường Đại học Ngoại thương đã và đang được triển khai bài bản và chính thống qua các hoạt động của Trung tâm Sáng tạo và Ươm tạo FTU (FIIS) - một đơn vị trực thuộc trường được thành lập từ năm 2017 có chức năng và vai trò hỗ trợ khởi nghiệp. Hệ sinh thái khởi nghiệp đang dần hình thành tại trường Đại học Ngoại thương, góp phần tạo ra số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp cao nhất trong toàn bộ hệ thống các trường đại học của Việt Nam.

Trung tâm FIIS đã hỗ trợ hiệu quả cho Trường Đại học Ngoại thương trong việc thúc đẩy khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Sau hơn hai năm chính thức đi vào hoạt động, Trung tâm đã bảo trợ chuyên môn cho nhiều cuộc thi như Thử thách Sáng tạo xã hội - VSIC (Vietnam Social Innovation Challenge) của Câu lạc bộ Enactus và Gameshow IPChallenge của Câu lạc bộ Sở hữu trí tuệ; hỗ trợ kết nối đầu tư cho cuộc thi Khởi nghiệp cùng Kawai của Câu lạc bộ Nhà doanh nghiệp tương lai, Khởi nghiệp Pháp ngữ. Trung tâm cũng tổ chức thành công nhiều buổi tọa đàm chia sẻ, truyền cảm hứng khởi nghiệp F-talk, các khóa học đào tạo khởi nghiệp cơ bản và nâng cao, khóa đào tạo cho giảng viên và đặc biệt là chương trình Ươm tạo SIP100…Hoạt động tư vấn, cố vấn là một trong những hoạt động được đánh giá cao của các vườn ươm đại học và cũng là một trong số những thế mạnh của Trung tâm FIIS.

Trung tâm thường xuyên thực hiện kết nối đội ngũ mentor với các cá nhân/nhóm khởi nghiệp, hiện nay có 03 chương trình chính:

*Chương trình Mentoring 1:1*

Mô hình Mentoring 1:1 là loại hình phổ biến nhất theo đó một mentor sẽ được ghép cặp với một mentee. Đây cũng là loại hình được ưa thích hơn cả vì giúp cả hai bên cùng trưởng thành và phát triển mối quan hệ cá nhân, cho phép hỗ trợ những người được cố vấn phát triển cá nhân tốt dựa trên sự hỗ trợ cá nhân của mentor. Điểm hạn chế nhất của mô hình này chính là số lượng có hạn những mentor có khả năng cam kết cao và hỗ trợ mentee tối đa. Những cặp mentor-mentee nổi tiếng nêu ở trên thế giới đều là những nhóm theo đuổi mô hình mentoring 1:1 đặc biệt phát triển rất mạnh mẽ ở Hoa Kỳ. Chúng ta từng nghe đến những cặp mentor- mentee nổi tiếng như: Steve Jobs và Mark Zuckerberg, Christian Dior và Yves St. Laurent, Warren Buffett và Bill Gates. Những mối quan hệ đó luôn được chính các mentor và mentee ngợi ca nhờ những câu hỏi, những trải nghiệm đặc biệt mà họ có. Steve Jobs là mentor của Mark Zuckerberg và bản thân ông cũng có nhiều mentor cho mình, một

trong những người mentor của Steve Jobs (sáng lập viên & CEO Apple) là Thiền sư Kobun Chino Otogowa. Ảnh hưởng của vị Thiền sư này lên Steve Jobs có thể thấy rõ qua triết lý tối giản trong các thiết kế của sản phẩm Apple. Thiền sư Kobun Chino Otogowa hiện diện ở những sự kiện quan trọng mang tính cá nhân trong cuộc đời Steve Jobs. Mối quan hệ giữa hai bên kéo dài hơn 20 năm đến khi Thiền sư Kobun Chino Otogowa qua đời. Trên thực tế, Mentoring đã trở thành một xu thế không thể cưỡng lại trên thế giới, từ các tổ chức lớn hay nhỏ đều nên tận dụng xây dựng văn hóa mentoring để phát triển tổ chức của mình.

Trung tâm FIIS đã kết nối và duy trì được 04 cặp Mentor - Mentee theo mô hình 1:1 để phát triển những ý tưởng, dự án của sinh viên trong năm 2018 - 2019.

*Mô hình Mentoring theo nhóm*

Mentoring theo nhóm là mô hình đòi hỏi một mentor phải làm việc với từ 4 - 6 mentee một lúc. Mô hình này được áp dụng trong chương trình Ươm tạo SIP100, mỗi nhóm startup sẽ có Mentor là giảng viên Trường Đại học Ngoại thương kết hợp cùng một doanh nhân/ chuyên gia bên ngoài.

Từ 01/2018 đến 10/2019, FIIS thực hiện 03 mùa ươm tạo SIP100 với tổng số hơn 20 nhóm khởi nghiệp. Mỗi nhóm được cố vấn bởi các chuyên gia/Mentor phù hợp với ý tưởng/lĩnh vực kinh doanh của nhóm để khai thác thế mạnh của các mentor thành công trong ngành và chia sẻ kinh nghiệm, kỹ năng với các doanh nghiệp trẻ hơn (các Mentee) và cam kết cùng phát triển. Ví dụ: Nhóm Vina rong biển có mentor là CMO Phạm Thanh Hạt Vinafood1, nhóm Slide Factory có mentor là CEO Vatgia Nguyễn Ngọc Điệp, mentor của VROBO là CEO Nguyễn Minh Quý Novaon…Các cuộc tư vấn, cố vấn diễn ra 1 - 2 lần/tuần để thảo luận về các chủ đề khác nhau trong khởi nghiệp. Kết hợp giữa cố vấn từ những người có kiến thức chuyên môn với việc học cùng lúc từ những bạn bè trong nhóm, người mentor và các thành viên trong nhóm hỗ trợ lẫn nhau để học và phát triển những kỹ năng, kiến thức cần thiết. Điểm khó của mô hình mentoring này chính là duy trì cuộc gặp gỡ thường xuyên cho cả nhóm và mentoring theo nhóm cũng khó giúp xây dựng quan hệ cá nhân.

*Chương trình SOS "Support and Orientation for Startup/Student"*

Từ tháng 01/2019 với tinh thần hỗ trợ khởi nghiệp và đóng góp cho xã hội, Trung tâm FIIS khởi động chương trình SOS (thứ 5 hàng tuần tại VP trung tâm FIIS) miễn phí dành cho các bạn sinh viên và các nhóm khởi nghiệp nhằm tư vấn, hỗ trợ giải đáp các thắc mắc mà các bạn sinh viên đang gặp khó khăn trong quá trình sáng tạo và khởi nghiệp. Chương trình sẽ giúp các bạn sinh viên hiện thực hoá giấc mơ khởi nghiệp của mình. Đối tượng tham gia là các bạn sinh viên có ý tưởng/dự án hay có đam mê mong muốn khởi nghiệp, các cá nhân hay nhóm có dự án khởi nghiệp với độ tuổi không giới hạn. Hoặc là những sinh viên muốn trau dồi thêm Kiến thức - Kỹ năng - Kinh nghiệm để củng cố ý tưởng, dự án hoặc doanh nghiệp của mình. Các sinh viên/các nhóm khởi nghiệp đăng ký theo đường link trên fanpage lĩnh vực muốn được tư vấn và thời gian, từ đó FIIS sẽ kết nối tới các mentor trong mạng lưới chuyên gia.

Chương trình cố vấn khởi nghiệp của Trung tâm Sáng tạo và ươm tạo FTU là nơi hội tụ của các giảng viên, chuyên gia, cố vấn hàng đầu về khởi nghiệp sáng tạo và đặc biệt là các doanh nhân khởi nghiệp thành công. Mọi thắc mắc của sinh viên sẽ được nhóm các chuyên gia của chương trình trợ giúp giải đáp nhanh chóng và hiệu quả về các nội dung như: Tìm ý tưởng và sàng lọc ý tưởng; Tìm kiếm các ý tưởng kinh doanh khả thi; Lập kế hoạch kinh doanh chi tiết; Tư vấn xây dựng dự án kinh doanh chi tiết; Quản trị nhân sự cho khởi nghiệp; Mô hình kinh doanh Canvas (BMC); Marketing/Sale; Xây dựng thương hiệu; Lập kế hoạch và chiến lược kinh doanh khi khởi nghiệp; Pháp lý cho khởi nghiệp; Kế toán và tài chính cho khởi nghiệp; Kỹ năng huy động vốn và sử dụng vốn đầu tư; Sở hữu trí tuệ; Các nội dung khác theo yêu cầu…

Tính đến nay, Trung tâm đã kết nối gần 30 cuộc gặp tư vấn khởi nghiệp cho các cá nhân/nhóm khởi nghiệp với các chủ đề khác nhau, không chỉ thu hút các bạn sinh viên Trường Đại học Ngoại thương mà còn có sinh viên các trường đại học như Kinh tế quốc dân, Nông Nghiệp, Học viện Ngoại giao…

**Bảng 1. Một số buổi tư vấn trong chương trình SOS**

| Mentor | Cá nhân/nhóm | Chủ đề |
|---|---|---|
| CFO Nguyễn Văn Minh - THT-rueMilk | Nhóm sinh viên HV Ngoại giao | Tư vấn tài chính khởi nghiệp dự án đào tạo nghề cho trẻ khuyết tật |
| Nguyễn Thanh Vân - GĐ Công ty Thanhs | Nhóm WeGrow | Tư vấn xây dựng thương hiệu |
| Luật sư Trần Thị Tám | Nhóm Youth-Mentor | Tư vấn thành lập doanh nghiệp |
| ThS Trần Minh Thu - Trường Đại học Ngoại thương | Nguyễn Khắc Toàn | Quản lý nhân sự cho dự án TASK-NOW (là một nền tảng công nghệ việc làm chạy trên nền tảng web và ứng dụng trên điện thoại smartphone) |
| Nguyễn Hồng Minh - Công ty TNHH Thái An | GreenJoy | Phát triển sản phẩm ống hút từ cỏ bàng |

*Nguồn: Tác giả tự tổng hợp*

Tóm lại, trong quá trình khởi nghiệp, có thể thấy không thể phủ nhận vai trò của người cố vấn khởi nghiệp bởi vì các startup có thể nhận được lợi ích rất cụ thể từ những chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm từ các. Không nổi bật trong hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo như các nhà đầu tư, trung tâm ươm tạo hay trung tâm tăng tốc kinh doanh, nhưng người cố vấn khởi nghiệp luôn hiện diện và đồng hành cùng người khởi nghiệp - dù là khi còn đang ấp ủ ý tưởng, hay lúc phát triển sản phẩm mẫu thích ứng với đòi hỏi của thị trường, hoặc khi gọi vốn đầu tư để mở rộng kinh doanh.

## 4. Kết luận

Hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp các trường đại học tại Trường Đại học Ngoại thương đã nỗ lực tạo ra những sân chơi kết nối sinh viên/nhóm

khởi nghiệp với cộng đồng mentor phù hợp thông qua các chương trình cụ thể. Tuy nhiên, với nguồn lực còn hạn chế, các hoạt động cố vấn khởi nghiệp chưa thực sự lan toả rộng rãi tới cộng đồng và tính hiệu quả của các chương trình mentoring còn chưa cao. Trong tương lai, Trường Đại học Ngoại thương với đơn vị triển khai các hoạt động khởi nghiệp là Trung tâm FIIS xác định phương hướng phát triển bên cạnh đẩy mạnh nguồn nhân lực, hoàn thiện cơ sở vật chất là chú trọng thực hiện chiến lược xây dựng mạng lưới liên kết với các tổ chức hỗ trợ và nâng cao vai trò của mentor trong các hoạt động cốt lõi của mình.

***Lời cảm ơn***

Bài viết là sản phẩm thuộc Đề tài cấp Bộ Giáo dục và Đào tạo, Mã số B2018-NTH-18

**Tài liệu tham khảo**

Cổng thông tin Khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo Quốc gia. (2019), "Cơ sở ươm tạo/Thúc đẩy kinh doanh, Chuyên mục", startup.gov.vn, truy cập ngày 22/11/2019.

Cơ quan Thương mại và Đầu tư Chính phủ Australia tại Việt Nam. (2019), *Bức tranh khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam 2019*, Báo cáo.

Lê, D.H. (2017), "Thực trạng nhu cầu về các hình thức tư vấn hướng nghiệp của học sinh một số trường trung học phổ thông tại TP Hồ Chí Minh", *Tạp chí Giáo dục,* Số 427, tr. 15 - 18.

Management Mentors. (2019), "Different Types Of Business Mentoring Models", https://www.management-mentors.com/about/corporate-mentoring-mattersblog/bid/30129/Different-Types-Of-Business-Mentoring-Models, truy cập ngày 22/11/2019.

Chính phủ. (2016), *Nghị quyết số 35/NQ-CP của Chính phủ: Về việc hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp*, ban hành ngày 16/5/2016.

Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam. (2018), *Kết quả điều tra chỉ số khởi nghiệp Việt Nam 2018,* Báo cáo.