



KINH DOANH LÀ VĂN MINH

*
* *

GIỚI THIỆU TÀI LIỆU:

KHỞI NGHIỆP KINH DOANH

© 2007 Saga Business School

I. Khởi nghiệp kinh doanh

Thuật ngữ khởi nghiệp chỉ mới du nhập vào Việt Nam chừng chục năm, có khi còn ngắn hơn. Nhưng thực tế khởi nghiệp thì đã có từ rất lâu. Phải thừa nhận rằng chữ khởi nghiệp trong tiếng Việt không được rõ nghĩa lắm, trừ cái ý nghĩa khá mơ hồ là ai đó bỏ vốn ra tự làm ăn kinh doanh.

Ta sẽ mượn thuật ngữ Tây để nói chuyện ta vậy, chẳng phải vì sinh Tây, mà vì họ đưa ra được khái niệm mạch lạc. Đó là entrepreneurship, tiếng Anh. Chữ này tới người Anh, Mỹ đọc cũng trợn hàm, nhưng ý nghĩa lại rất hay. Theo ngữ nghĩa này, khởi nghiệp là cả một nghề! Cái lõi của nghề ấy cố nhiên phải là con người, entrepreneur. Từ này rõ ràng tiếng Anh phải đi vay mượn từ tiếng Pháp, nhưng mang ý nghĩa khác hẳn. Người khởi nghiệp được hiểu là người có can đảm chấp nhận thách thức, rủi ro, bỏ vốn hay hùn vốn để kinh doanh trên cơ sở dám cạnh tranh, và tạo ra giá trị gia tăng cho xã hội. Bằng hành động ấy, người này hi vọng có cơ hội trở nên giàu có, hoặc chí ít là tự chủ kinh tế. Tuy vậy, cũng bằng hành động dám chịu rủi ro, nhân vật khởi nghiệp này có thể phải hứng chịu kết cục phá sản, hay kinh doanh eo uột với lãi suất còn thấp hơn cả đi gửi ngân hàng. Thế thì, khởi nghiệp có cả xác suất thành công và thất bại. Việc công nhận tồn tại một khả năng xảy ra kết cục thất bại (kết cục buồn) mà vẫn dám làm chính là cái tinh thần cốt yếu của việc khởi nghiệp vậy. Cái tinh thần khởi nghiệp này là phần thiết yếu của tinh thần doanh nghiệp.



Như vậy, phải trải qua một quãng thời gian nhất định một doanh nghiệp mới vươn được từ vị trí khởi nghiệp lên vị trí một doanh nghiệp thành công. Theo chúng tôi quan sát, quãng lặng nhiều trần trở, loay hoay, tìm tòi nhất này, dao động từ 3 tới 8 năm. Tất nhiên, đây không phải là một thống kê hoàn toàn chuẩn xác, nhưng nó nói lên thách thức lớn với quá trình khởi nghiệp. Sau khi đã dựng được doanh nghiệp thành công trong kinh doanh, thương hiệu vững mạnh, người khởi nghiệp được gọi là doanh nhân, hoặc doanh nhân thành công, triệu phú, tỷ phú, v.v.. Ông Bill Gates khi này mà mở một doanh nghiệp mới thì đã là một nhà đầu tư rồi, ông không khởi nghiệp nữa, cho dù vẫn làm kinh doanh. Nói như vậy chính là tôn vinh cái tinh thần khởi nghiệp, chấp nhận thách thức-rủi ro. Ngày nay, tinh thần ấy là vốn quý của mọi xã hội trên hành tinh này. Quốc gia hùng mạnh, giàu có, và có nền kinh tế-kỹ thuật tiên tiến nhất là Mỹ vẫn ngày ngày cổ vũ tinh thần khởi nghiệp. Chính phủ Liên Bang Mỹ có một chương trình nằm trong cơ quan SBA (Small Business Administration) nhằm cung cấp nguồn lực, hỗ trợ kỹ thuật và tài chính cho những người dám khởi nghiệp. Một trong số các tác giả cuốn sách đã từng tập sự ngắn với Idaho Small Business Development Center (ISBDC). Như các bạn có thể đoán, đây là một trung tâm nằm trong khuôn viên trường đại học lớn nhất của bang Idaho, và chuyên tư vấn, cung cấp dịch vụ kỹ thuật hầu như miễn phí cho những người khởi nghiệp, hoặc doanh nghiệp non trẻ. Ngoài ra, sự quan tâm kỹ lưỡng tới doanh nghiệp và khởi nghiệp còn thể hiện qua các nghị sự của Chính Phủ Liên Bang tới kinh doanh, khởi nghiệp, chẳng hạn Liên Kết Kinh Doanh với Chính Phủ (business.gov), rồi Nghị sự Doanh nghiệp nhỏ của Tổng thống, v.v...



Một đặc tính đáng lưu ý nữa của cộng đồng khởi nghiệp là tính sáng tạo. Chúng tôi không nói rằng tất cả các doanh nghiệp khởi nghiệp đều phải sáng tạo như những nhà phát minh. Ý nghĩa của sáng tạo ở đây rộng hơn, đó là tìm ra sự khác biệt trong phương thức kinh doanh, ở khía cạnh sản phẩm, dịch vụ, marketing, quan hệ, v.v.. Sáng tạo có mặt ở nơi nơi. Xin cung cấp một ví dụ để tưởng tượng.

Ở Hà Nội có phố Hai Bà Trưng dày đặc san sát nhau các hàng kinh doanh và dịch vụ lớp xe ô-tô. Khi chiếc lớp xe của tôi bị trục trặc, có người mách tôi gặp một người chủ cửa hàng. Qua số điện thoại, người chủ cửa hàng niềm nở lịch sự mời tôi sử dụng dịch vụ. Anh ta cũng không quên dẫn đến đúng cửa hàng (với lời đe dọa rằng nhầm cửa hàng có thể bị lừa một cách khó cứu vãn). Nếu các bạn nghĩ việc tìm ra đúng cửa hàng là dễ dàng thì thật nhầm lẫn. Rất khó! Một khi có một cửa hàng uy tín, các cửa hàng khác sẽ nhái tên. Nếu số nhà cửa hàng là 37, họ cũng sẽ đánh 37 và thêm một cái dấu hiệu khác biệt bé tí tẹo. Với loại mặt tiền bé như ở Hai Bà Trưng, chỉ 2 vòng bánh xe là đã sang cửa hàng khác, và nếu anh ta nói đúng, tại hạ có thể

bắt đầu từ đó! Nhưng với sự sáng tạo rất marketing, anh chủ cửa hàng quen biết đã lắp một chiếc đèn xoay kiểu xe cứu thương. Kết quả thật mỹ mãn, tôi đến đúng chỗ cần đến. Khi vừa đến, anh chủ cũng không quên hỏi nhỏ một câu: **‘Thấy cái đèn ngay chứ hả?’**

Sáng tạo liên tục để thỏa mãn nhu cầu khách hàng là phẩm chất quý giá của những người khởi nghiệp. Ngay từ đầu, ta đã trích lời TS. Napier rằng Việt Nam có những con người sáng dạ. Chúng ta sẽ còn gặp lại vấn đề này với TS. Napier, một trong những chuyên gia hàng đầu thế giới về [nghiên cứu đặc tính sáng tạo](#).

Không gì có thể phủ nhận một sự thật là việc trong nền kinh tế Việt Nam đang diễn ra một quá trình khởi nghiệp trên qui mô lớn đã làm thay đổi đáng kể diện mạo cả đô thị lẫn một phần nông thôn. Khởi nghiệp đã giúp Việt Nam khởi sắc trên một phạm vi rộng.

===

Trích sách *"Văn minh làm giàu và Nguồn gốc của cái"* của TS. Vương Quân Hoàng. Sách sẽ phát hành năm 2007.

Lập kế hoạch kinh doanh khi khởi nghiệp



[Khởi nghiệp](#) cũng giống như đưa một con thuyền bắt đầu hạ thủy và giương buồm ra khơi. Con thuyền sẽ có hành trình lênh đênh trên biển cả mênh mông để tìm tới những chân trời mới. Để con thuyền có thể dễ dàng người ta sử dụng la bàn, bản đồ làm công cụ để chỉ đường, định hướng.



start up

Doanh nghiệp mới khởi nghiệp cũng giống con thuyền. Doanh nghiệp đứng trước thị trường bao la và không biết mình phải làm sao để có thể tồn tại và phát triển, làm thế nào để tránh được những cơn bão, những cơn dông có thể thổi bay bất cứ lúc nào.

Để tìm ra [định hướng, để có kim chỉ nam cho doanh nghiệp](#) người ta cần có một kế hoạch kinh doanh, kế hoạch này sẽ giúp doanh nghiệp có thể hiểu chính bản thân mình và đưa ra được những định hướng cho tương lai.

Nhiều người băn khoăn vì không biết phải lập một kế hoạch kinh doanh như thế nào và cũng không hiểu lập kế hoạch kinh doanh để làm gì ?

Kế hoạch kinh doanh là sự mô tả quá trình kinh doanh của bạn trong một khoảng thời gian. Nó mô tả việc kinh doanh của bạn đã thành công tới đâu và tìm kiếm những triển vọng để phát triển và thành công trong tương lai. Kế hoạch kinh doanh của bạn sẽ mô tả mọi mặt trong công ty của bạn và sẽ là tài liệu quan trọng nhất mà các nhà đầu tư, các đối tác tài chính, các đối tác liên doanh sẽ đọc.

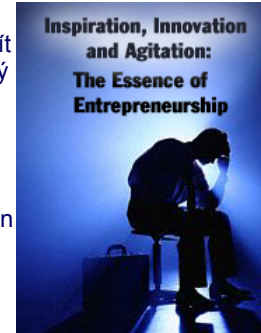
Kế hoạch kinh doanh là một công cụ quản lý của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp xác định các mục tiêu, các chiến lược, xác định thị trường, khách hàng, đối thủ cạnh tranh, nội lực của doanh nghiệp, đưa ra các phương hướng kinh doanh và phương thức để thực hiện các mục tiêu, chiến lược.



Kế hoạch kinh doanh không yêu cầu đúng hay sai mà nó đòi hỏi tính trung thực, sáng tạo và có khả năng phản ánh tới người đọc, nghe. Tùy thuộc vào thời gian và chức năng mà bản kế hoạch sẽ có độ phức tạp khác nhau. Ở đây đứng trên phương diện khởi nghiệp bản kế hoạch kinh doanh sẽ bao phủ toàn bộ ý tưởng kinh doanh và các hướng đi mà doanh nghiệp sẽ thực hiện khi bắt đầu tham gia vào thị trường.

Kế hoạch kinh doanh để làm gì khi khởi nghiệp?

Khi bắt đầu khởi nghiệp trong đầu bạn mới chỉ có ý tưởng kinh doanh. Bạn có thể nghĩ ra hàng ngàn ý tưởng nhưng để đánh giá nó có khả thi để thực hiện không chỉ ít cũng phải biến nó thành một bản kế hoạch. Bản kế hoạch đó giúp bạn mô hình hóa ý tưởng dựa trên các mô phỏng của thị trường, các mục tiêu mà bạn đặt ra và cách thức bạn sẽ thực hiện nó.



Kế hoạch kinh doanh sẽ rất có ích vì bạn có thể sử dụng nó để đánh giá ý tưởng, bạn có thể dùng nó để vay vốn tại ngân hàng, tìm kiếm cơ hội từ các nhà đầu tư. Bạn không thể đến ngân hàng trình bày mỗi ý tưởng và xin họ cho vay vốn, với các nhà đầu tư cũng vậy, họ chỉ quan tâm tới bạn khi ý tưởng của bạn có sự khả thi và tính thực tiễn cao.

Tôi có thể học lập kế hoạch kinh doanh ở đâu ?

Hiện nay ở Việt Nam đã có rất nhiều trung tâm đào tạo kinh doanh như Thames Business School, HSB, RMIT, Phòng công nghiệp và thương mại Việt Nam-VCCI.... Họ thường xuyên có những lớp đào tạo lập kế hoạch kinh doanh ngắn ngày nhằm đáp ứng nhu cầu. Các bạn cũng có thể tìm các sách viết về kế hoạch kinh doanh những cuốn sách này sẽ đem lại cho bạn các kiến thức về cách lập một kế hoạch kinh doanh và thực hiện



Tiện lợi hơn nữa nếu bạn có máy vi tính nối mạng internet thì bạn có thể tìm kiếm các kế hoạch kinh doanh mẫu trên mạng hoặc sử dụng các phần mềm lập kế hoạch kinh doanh như Paloato Business Plan, Business Plan Trong mỗi phần mềm đều có thư viện kế hoạch cho bạn tham khảo.

Để giúp đỡ các bạn có thể hiểu sâu về kế hoạch kinh doanh, tôi xin gửi kèm 1 bản kế hoạch kinh doanh mẫu do Ths Bùi Đức Tuấn –Giảng viên Đại học Kinh tế quốc dân biên soạn.

III. Khởi nghiệp ngay cả khi bạn vẫn đang làm thuê

phát hành một cuốn truyện cực kỳ ăn khách như serie truyện Harry Potter, hoặc có sắp được thừa kế một gia tài lớn từ ông bác họ không có người nối dõi, cơ hội duy nhất để bạn có thể trở thành người giàu có là thành lập và điều hành công ty của riêng bạn. Tất nhiên, còn một cách khác là hàng ngày đều đặn mua vé số để trông mong vào cơ hội mong manh trúng giải đặc biệt.

Tất cả chúng ta đều mong muốn tự kiếm được thật nhiều tiền như ông Trương Gia Bình của FPT hay ông Lê Văn Quang của Minh Phú, hơn là trông mong vào khoản thu nhập duy nhất từ lương mà chúng ta đang hưởng do việc bán chất xám hay sức lao động cho người khác. Buồn thay, khoản lương này tuy có thể chưa thật nhiều nhưng lại là nguồn cung duy nhất cho mọi chi tiêu hàng ngày như tiền thuê nhà hoặc trả góp nhà (nếu đang mua trả góp qua ngân hàng), ăn uống sinh hoạt, giải trí, mua sắm, tiền học cho con cái, và vân vân khoản phải chi khác. Nói một cách khác, chúng ta phụ thuộc hoàn toàn vào khoản lương này.

Vậy, chẳng lẽ cách duy nhất để khởi nghiệp là chấp nhận rủi ro của việc phiêu lưu mạo hiểm và rời bỏ công việc hiện tại với nguồn thu nhập chính từ lương này hay sao?

Sự thật là bạn không cần phải hy sinh mọi thứ để có thể bắt đầu khởi sự thành lập và điều hành công ty của riêng mình. Bạn càng không cần phải rời bỏ công việc hiện tại, ít nhất trong thời gian đầu khởi nghiệp. Nếu chuẩn bị cẩn thận và chu đáo, bạn hoàn toàn có thể khởi sự với một số vốn nho nhỏ trong tài khoản ngân hàng, cũng như tiếp tục nhận được khoản lương hàng tháng từ công việc hiện có. Rất nhiều yếu tố quan trọng khác để việc khởi nghiệp của bạn đạt được thành công như kiến thức chuyên môn, vốn liếng, quan hệ..., nhưng quan trọng nhất trong lúc bắt đầu là một kế hoạch làm việc ngoài giờ bạn đem được lên chi tiết một cách có cơ sở và có khoa học. Vài điểm lưu ý mà bạn sẽ cần khi khởi nghiệp:

Tận dụng tài nguyên trên mạng internet.

Nhiều năm trước, việc chi phí khởi sự thành lập một công ty thì không đơn giản và tốn kém khá nhiều tiền cũng như thời gian. Ngày nay, với vài triệu đồng bạn có thể đã có công ty với đầy đủ tư cách pháp lý cho riêng mình với thời gian không nhiều hơn một hoặc hai tuần. Các công ty tư vấn và dịch vụ sẵn sàng thỏa mãn yêu cầu của bạn một cách dễ dàng.

Khi bạn đã xây dựng được một kế hoạch kinh doanh và chọn lựa được một cái tên cho công ty của mình, hãy nhanh chóng thiết lập một văn phòng ảo trên mạng internet. Chi phí cho việc này không quá nhiều, có thể chưa đến năm trăm ngàn đồng cũng như chỉ mất 30 phút là bạn đã có một [tên miền](#) và địa chỉ email để có thể sử dụng nếu chọn tên miền dot com hoặc hơi mất công hơn một chút nếu đăng ký tên miền quốc gia dot vn.¹ Để tạo cầu nối cũng như để gây ấn tượng với khách hàng, bạn cần một trang web giới thiệu về doanh nghiệp của mình có nội dung và hình thức chuyên nghiệp nhất có thể. Với một khoản chi phí nhỏ, bạn có thể sử dụng dịch vụ của www.templatemonster.com với các thiết kế mẫu cho phép download về và chỉnh sửa theo ý muốn của bạn.

Việc kế tiếp cần làm là thiết kế ngay danh thiếp, càng chuyên nghiệp càng tốt, với tên công ty, tên bạn, và quan trọng hơn là chức danh Giám đốc Điều hành mới của bạn. Lại một lần nữa, sự tiện dụng và phổ cập của internet tỏ ra cực kỳ hữu hiệu. Bạn có thể tìm được ngay một trang web có cung cấp dịch vụ thiết kế và in ấn, lại còn giao hàng tận nơi với chi phí cực kỳ hợp lý.

Giữ bí mật công việc.

Giờ thì bạn đã là Giám đốc Điều hành công ty của chính mình, bạn có thể sẽ muốn khoe khoang cùng bạn bè và đồng nghiệp về sự khởi đầu này. Trừ khi bạn đã chuẩn bị tinh thần sẵn sàng bỏ thời gian tìm kiếm một công việc làm thuê khác để có thu nhập trang trải cho các chi phí hàng ngày thay vì tập trung phát triển công việc cho công ty của chính bạn, bạn nên giữ bí mật càng kín càng tốt. Ông chủ hiện tại của bạn chắc chắn sẽ không thể vui khi biết ngoài việc thực hiện các công việc của công ty cũng như các công việc có liên quan, bạn còn đang tự xây dựng một đế chế cho riêng mình, mặc dù bạn làm việc này trong thời gian cá nhân. Đơn giản vì khi bạn đã dành nhiều thời gian, sức lực và tâm trí cho việc riêng của mình, bạn không thể tái tạo tốt nhất sức lao động vào ngày hôm sau khi đến công sở.

Làm việc ngoài giờ không lương.

Thật không thoải mái chút nào để vừa phải đi làm kiếm sống và sau đó làm thêm một công việc khác cũng quan trọng không kém. Đối với nhiều người, đây là sự hành xác thật sự, nhưng tôi tin rằng bạn sẽ hoàn toàn có khả năng vượt qua được nếu giấc mơ của bạn về sự giàu có và thành đạt như các doanh nhân khác.

Nếu bạn dự tính duy trì khoản thu nhập từ lương ổn định ít nhất trong thời gian đầu, bạn buộc phải làm việc ngoài giờ thay vì tìm đến các thú tiêu khiển khác. Khởi sự luôn gian lao và rủi ro, nhưng những gì nó hứa hẹn mang lại sau này thật sự là rất khích lệ. Bạn hãy cố duy trì lịch làm việc ngoài giờ ổn định để phát triển công việc cho riêng mình. Điều này có nghĩa rằng bạn thực hiện vai trò Giám đốc Điều hành công ty của mình trong khoảng thời gian từ 6 giờ chiều đến 8 giờ sáng hôm sau, và vẫn phải duy trì khả năng làm việc bình thường trong khoảng thời gian từ 8 giờ sáng đến 6 giờ chiều tại công sở.

Tập trung khai thác và duy trì những khách hàng đầu tiên.

Chắc chắn khi đã bắt đầu khởi nghiệp được một thời gian, bạn sẽ muốn giải thoát bản thân khỏi sự ràng buộc và hạn chế do công việc làm thuê hiện tại mang đến để tập trung toàn lực cho việc phát triển công việc riêng của mình. Tham vọng là tính cách rất tốt cho bất kỳ doanh nhân tự khởi nghiệp nào, nhưng bạn cần đảm bảo rằng mình đã tạo dựng được công việc kinh doanh thật sự cũng như nguồn thu nhập tạm ổn trước khi chính thức công cuộc chinh phục thế giới mới.

Qua quá trình học hỏi và trải nghiệm thực tế, chắc chắn bạn sẽ biết được rằng để tìm được khách hàng đầu tiên chấp nhận dịch vụ hay sản phẩm do công ty của bạn cung cấp thì không dễ dàng chút nào, thế nhưng để có được khách hàng thứ hai, thứ ba và các khách hàng tiếp theo thì càng khó hơn. Sự khác biệt giữa thực hiện một dự án độc lập như một cách kiếm thêm thu nhập và vận hành một công ty là việc tìm kiếm và duy trì khách hàng, bạn luôn mong muốn khách hàng sẽ sử dụng và giới thiệu cho nhiều người khác dịch vụ hoặc sản phẩm mà bạn cung cấp, trong khi thực hiện một dự án độc lập điều duy nhất bạn cần là thực hiện tốt dự án và khách hàng thanh toán dứt điểm.

Duy trì niềm tin theo cách hiện thực nhất.

Bạn nên cố gắng hết sức để xây dựng đế chế riêng của mình và đồng thời tiếp tục theo đuổi công việc làm thuê hiện tại cho đến khi công ty của bạn kiếm được lợi nhuận nhiều hơn khoản lương bạn đang được hưởng. Hãy cố gắng để tránh gây ra bất kỳ sao nhãng hoặc giảm hiệu suất làm việc tại công sở, bạn cần

duy trì hình ảnh hiện có của mình để đảm bảo rằng nếu việc khởi nghiệp của bạn không như mong đợi, bạn vẫn có thể tiếp tục làm việc và có thu nhập bình thường.

Một kế hoạch hoàn hảo không phải là kế hoạch phát triển đột biến hay nhanh chóng rời bỏ công việc làm thuê hiện tại, mà là một kế hoạch phát triển chắc chắn và tiếp tục việc làm thuê đến lúc lâu nhất có thể. Không gì thuận lợi và an toàn bằng việc vừa được điều hành và phát triển công việc của riêng mình trong khi vẫn có khoản thu nhập thường xuyên để trang trải chi phí hàng ngày, ngay cả khi bạn sẽ phải ngủ ít hơn cũng như phải từ bỏ khá nhiều các thú tiêu khiển của mình.

“Everyone has a dream, but before you can jump, you might need a little push.”

IV. Khởi nghiệp một mình hay với nhóm tốt hơn ?

Lúc bắt đầu khởi nghiệp, nhiều người băn khoăn trước câu hỏi. Làm một mình tốt hơn hay làm với một nhóm người tốt hơn. Bài viết này xin gửi đến các bạn một số điều lợi và bất lợi khi bạn khởi nghiệp một mình và khởi nghiệp với nhóm bạn cùng chí hướng

Kinh tế càng phát triển thì nhu cầu [khởi nghiệp](#) càng tăng cao vì lợi nhuận đem lại cao hơn thu nhập kỷ vọng, mặt khác nền kinh tế phát triển cũng phát sinh thêm các nhu cầu mới cần được đáp ứng. Hai quan điểm này sẽ thúc đẩy một bộ phận người không đi làm thuê mà tự đứng ra kinh doanh để tạo ra lợi nhuận trên vốn đầu tư.

Kinh doanh có trăm loại kinh doanh từ sản xuất, thương mại, dịch vụ, từ những việc lớn như đóng tàu, xây nhà đến những việc nhỏ như quét dọn, trông trẻ. Mọi doanh nhân khi tham gia vào nền kinh tế đều mong muốn một mức lợi nhuận lớn hơn việc họ phải bỏ công sức đi làm thuê cho người khác, đây là xét theo khía cạnh tài chính ngoài ra còn có các khía cạnh khác như tâm lý, sức khỏe, học thức cũng là những động lực thúc đẩy việc khởi nghiệp. Hôm nay bạn đang chỉ là nhân viên nhưng ngày mai bạn đã làm ông chủ, người quản lý cơ ngơi, sự nghiệp của mình, không ai không muốn điều đó.

Như Dr. Vương đã đề cập trong [trích đoạn cuốn sách sắp phát hành](#), và một số các phương tiện truyền thông khác. Khởi nghiệp đang là một ở Việt Nam và đặc biệt là trong giới trẻ. Có người thành công, có những thất bại cay đắng. Nhưng quan trọng chúng ta có thể rút ra những bài học cho bản thân và cho những con người đam mê trở thành doanh nhân trong tương lai. Bài viết hôm nay tôi sẽ tập trung vào một chủ đề đang làm đau đầu không ít các bạn trẻ khi khởi nghiệp, đó là nhân sự cho khởi nghiệp, bên cạnh bài viết về vốn cùng chủ đề hi vọng chúng ta sẽ cùng nhau nhìn nhận những trở ngại, khó khăn khi khởi nghiệp hơn là ảo tưởng về vàng hào quang lấp lánh khi thành công.

Một cá nhân đứng ra khởi nghiệp là gì ?

Khi một cá nhân đứng ra khởi nghiệp là việc anh ta sử dụng vốn và trí não để kinh doanh nhằm đem lại lợi nhuận cho bản thân. Bản thân những người tự mình đứng ra khởi nghiệp luôn là những người có đam mê và nhiệt huyết. Không chỉ riêng cá nhân tôi và xã hội luôn phải trân trọng những con người này, bao năm bao cấp chúng ta đã có những suy nghĩ sai lầm về kinh doanh và điều đó đã đẩy nước nhà vào khủng hoảng vào những năm cuối thập kỷ 80 của thế kỷ trước. Sau đổi mới, có rất nhiều doanh nghiệp ra đời và đã cho ra đời một thể hệ doanh nhân đầu tiên mang thương hiệu Việt Nam. Họ là những con người có tầm nhìn, có những khát vọng và dám đứng ra để đương đầu với những thử thách để xây dựng cho bản thân và đất nước những doanh nghiệp mà ngày nay chúng ta đã nhìn thấy họ dám đương đầu với những thách thức bên ngoài như Trung Nguyên, Kinh Đô, Thái Tuấn, Mai Linh, LiOA, Prime Group...

Chúng ta đáng tự hào và kính trọng họ về những cố gắng, công sức của họ đưa Việt Nam ngày càng giàu



mạnh. Những doanh nhân trên có những thành công có thể xuất phát từ bản thân, có thể xuất phát từ một tập thể. Nhưng liệu đã bao giờ bạn đặt câu hỏi :

“Tự mình kinh doanh tốt hơn hay kinh doanh với một nhóm người tốt hơn”

Để giúp những doanh nhân thể hệ trẻ có thể chuẩn bị hành trang khi khởi nghiệp chúng ta phải biết chúng ta sẽ làm gì? làm như thế nào? liệu có thể làm được không?

Cá nhân kinh doanh

Chúng ta sẽ bắt đầu nói về việc tự bản thân đứng ra kinh doanh. Một cá nhân khi đứng ra kinh doanh có thể lựa chọn một trong các hình thức đầu tư sau :

- Kinh doanh cá thể (Hộ gia đình)
- Doanh nghiệp tư nhân

Đây là sự phân chia mà khi ngồi trên giảng đường ai cũng đã biết khi học về các thành phần kinh tế. Kinh doanh cá thể có thể đem lại cho ông chủ toàn bộ lợi nhuận trên vốn bỏ ra, người làm chủ doanh nghiệp có toàn quyền quyết định vận mệnh của doanh nghiệp mình. Cá nhân kinh doanh sẽ giúp cho bản thân họ không phải đi làm thuê cho người khác mà đi làm thuê cho chính mình. Tự họ bỏ tiền, tự họ kinh doanh và tự chịu trách nhiệm về các hoạt động kinh doanh của mình. Các doanh nghiệp thuộc dạng này phần lớn là các doanh nghiệp nhỏ, cửa hàng kinh doanh tự phát, số vốn cũng không lớn vì khó có thể huy động các nguồn tài trợ từ bên ngoài.

Khởi nghiệp theo hình thức kinh doanh một mình có những điểm lợi và cũng có những điểm hại do tỉ lệ rủi ro cao vì tập trung toàn bộ vốn vào kinh doanh, mặt khác vì tự kinh doanh nên quyền quyết định sẽ nằm ở người chủ, khi đó sẽ nảy sinh sự độc đoán, bảo thủ... Các cụ xưa đã có câu “Đơn thương độc mã” để ám chỉ những hình ảnh cô đơn lang thang trên một con đường mà không có ai là bầu bạn. Con đường có thể dài có thể ngắn, chông chênh vất vả có thể giỏi có thể không, lấy gì đảm bảo cho chàng sẽ an toàn đi được đến đích.

Kinh doanh theo nhóm

Kinh doanh theo nhóm được hiểu là việc hai hoặc nhiều thành viên cùng nhau góp vốn để kinh doanh. Các loại hình mà chúng ta có thể tìm thấy là các loại hình sau: Công ty TNHH và Công ty Cổ Phần

Chúng ta khoan hãy bàn về vấn đề góp vốn như thế nào, ai quản lý doanh nghiệp mà hãy tập trung quan tâm tới việc công ty như thế khởi nghiệp có gì thuận lợi và khó khăn. “Buôn có bạn, bán có phường”, việc đứng ra một mình kinh doanh một mình là việc rất mạo hiểm và mang tính rủi ro cao. Thường khi khởi nghiệp người ta thích tìm những bạn bè cùng chí hướng. Những bạn bè này không chỉ là những người góp vốn mà sẽ là những người cùng điều hành công ty. “Một cây làm chẳng nên non, ba cây chụm lại lên hòn núi cao” một người làm việc sẽ vấp phải nhiều vấn đề khó khăn, nhưng nhiều người cùng làm việc sẽ đem lại hiệu quả cao hơn.

Khởi nghiệp theo nhóm giúp bạn có thể phân tán rủi ro vì có nhiều người tham gia cùng bạn góp vốn, cùng bạn điều hành công ty, mặt khác bạn cũng có thể đầu tư vào nhiều doanh nghiệp và đảm nhận nhiều vị trí khác nhau. Khởi nghiệp cùng nhóm còn có thể đảm bảo các nguyên tắc quản trị khi các quyết định kinh doanh, quản trị doanh nghiệp sẽ dựa trên quyết định của tập thể. Ngoài ra làm việc nhóm sẽ đem lại sự sáng tạo trong sản xuất, kinh doanh vì có sự tham gia brainstorming-một phương pháp tư duy theo nhóm -của nhiều người.

Khởi nghiệp luôn là hành trình gian nan, vất vả đầy cam go, nếu có những người bạn đồng hành ở bên cạnh trợ giúp thì con thuyền sẽ đi đúng hướng và mau tới đích hơn là loay hoay một mình giữa biển cả mênh mông. Mặc dù vậy con thuyền nào cũng đòi hỏi thuyền trưởng cũng như doanh nghiệp cần có lãnh đạo. Lúc này chúng ta phải quyết định xem ai là người sẽ lãnh đạo doanh nghiệp khởi nghiệp thành công.



Người lãnh đạo giỏi sẽ là người đi đầu và xây dựng lên nhóm làm việc của mình. Họ có nhiều xu hướng, [phong cách](#) khác nhau nhưng họ phải có một điểm chung là điều hành tốt nhóm của mình.

Khởi nghiệp với nhóm có điểm tốt nhưng cũng tồn tại những mặt hạn chế mà chúng ta có thể dễ dàng nhận ra như [xung đột về lợi ích](#) khi góp vốn, [quản lý doanh nghiệp](#), chia lợi nhuận, rút vốn... và những xung đột khác trong quyết định của doanh nghiệp.

Bản thân tôi và các bạn của tôi cũng rất đam mê mở một doanh nghiệp khi ra trường kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ. Chúng tôi ngay từ khi ngồi trên ghế nhà trường đã phân chia nhau nghiên cứu một số phần trong doanh nghiệp để tập sự làm các dự án kinh doanh. Tôi là trưởng nhóm nên nghiên cứu bao quát toàn bộ doanh nghiệp và bộ phận marketing. Sau quá trình làm việc với nhau với dự án [Café Doanh Nhân](#), chúng tôi đã thu được cả thành công và thất bại. Thành công lớn nhất mà chúng tôi nhận được là tinh thần làm việc nhóm, sự chia sẻ, sự sáng tạo của tập thể, chỉ với vài tháng hè chúng tôi đã cho ra đời một kế hoạch kinh doanh hoàn chỉnh. Trong thời gian làm việc nhóm tôi đã rút được nhiều kinh nghiệm quản lý, tác phong làm việc, lãnh đạo...



và vấn đề tôi thấy khó khăn nhất là sự nhất trí các quyết định của nhóm. Không chỉ bản thân nhóm của tôi mà các doanh nghiệp có hai thành viên trở lên luôn luôn mắc phải sự xung đột này, nhiều doanh nghiệp chỉ vì không giải quyết được các xung đột này đã thất bại ngay từ nội bộ. Cho dù sau này chúng tôi có mở hay không mở doanh nghiệp mà mình mong muốn nhưng câu hỏi lớn nhất mà chúng tôi đặt ra là "*Chúng ta chơi với nhau tốt nhưng làm việc với nhau có thật sự hiệu quả?*"

V.Vốn để khởi nghiệp

Khởi nghiệp là một quá trình có mục đích của con người nhằm đạt được những mục tiêu về lợi nhuận trong kinh doanh.

Khởi nghiệp hiện nay ở Việt Nam có nhiều hình thức nhưng phần lớn nó tập trung ở giới trẻ. Trong khuôn khổ này tôi chỉ muốn đề cập chủ yếu đến quá trình tìm kiếm nguồn vốn khởi nghiệp của giới trẻ.

Tại sao bạn phải tìm vốn khi khởi nghiệp ?

Nếu bạn là con của Bill Gate hoặc con cái của một trong số các vị sau đây thì tôi sẽ không bao giờ hỏi bạn câu này và bạn là phần nhỏ nhất của thế giới. Còn lại tất cả các bạn trẻ khi khởi nghiệp kinh doanh đều cần vốn.

Số lượng vốn phải phù hợp với ý định kinh doanh của bạn, chúng ta không thể đầu tư 10 tỷ vào một cửa hàng bia tươi bình dân cũng như không thể bỏ ra 10 triệu nếu muốn mở công ty chứng khoán...

Vấn đề của bạn là cần bao nhiêu vốn cho những quyết định kinh doanh của mình. Hãy lấy một tờ giấy và một cái bút và ước lượng khách quan một cách có thể hoặc nhờ một người có kinh nghiệm giúp đỡ. Nên nhớ tiền bạn nghĩ và số tiền thực tế bạn cần luôn chênh lệch nhau tương đối.

Bạn cần tìm vốn vì các lý do sau

- Có ý tưởng kinh doanh nhưng không có hoặc có quá ít vốn
- Bạn cần một nguồn tài trợ cho quá trình khởi nghiệp

Nhiều bạn trẻ khi bắt tay vào khởi nghiệp đã sớm dừng cuộc chơi chỉ vì thiếu vốn. Bài toán vốn là bài toán không chỉ xuất hiện khi bắt đầu khởi nghiệp mà còn đi theo trong cả quá trình kinh doanh. Trên thế giới có rất nhiều dịch vụ [hỗ trợ kinh doanh](#) và [hỗ trợ tài chính](#) còn ở Việt Nam hiện nay việc hỗ trợ khởi nghiệp rất yếu kém, yếu kém tại ngay khâu thực tế. Hàng trăm cuộc thi về khởi nghiệp được mở ra nhưng ít cuộc thi đưa các ý tưởng kinh doanh trở thành hiện thực. Các giải thưởng được tung hô và ăn mừng là vừa đủ và hầu hết là chấm dứt dự án. Thậm chí tệ hơn có những bạn trẻ khi được các doanh nghiệp đầu tư vốn lại lấy xây nhà, tậu xe, cưới vợ. Các ngân hàng thờ ơ với các kế hoạch khởi nghiệp, các quỹ đầu tư tại Việt Nam chưa hoặc không quan tâm tới vấn đề khởi nghiệp.

Mục tiêu 500.000 doanh nghiệp cho đến năm 2010 có thể chỉ là hảo huyền nếu thị trường vốn vẫn dậm chân tại chỗ.

Vốn để làm gì?

Vốn dùng làm gì cũng là một câu hỏi hay và khó đối với doanh nghiệp. Riêng vấn đề này tôi muốn các saganor cùng nhau thảo luận để bổ sung.

Tìm vốn như thế nào?

Có nhiều cách để tìm vốn khi khởi nghiệp mỗi cách đều có những điểm hay và không hay. Nhiều người luôn loay hoay với một mớ bong bóng mà không biết đâu là điểm đầu đâu là điểm cuối. Lời khuyên trước khi bạn bắt tay vào tìm vốn là nên có một kế hoạch không cần cụ thể nhưng nó phải có các dự trù về tài chính trong quá trình khởi nghiệp. Kế hoạch này sẽ như một tấm bùa hộ mệnh giúp bạn phần nào đương đầu với những khó khăn trong tương lai. Những nguồn vốn bạn có thể tìm kiếm và huy động được là:

Nguồn vốn tại bản thân: Gia đình, họ hàng, bạn bè, các tài sản có thể đem thế chấp (Nhà cửa, phương tiện đi lại, bằng sáng chế, phát minh, thậm chí là ý tưởng kinh doanh của bạn...). Những nguồn vốn này có thể huy động được gọi là vốn chủ sở hữu.

Nguồn vốn từ bên ngoài:

Ngân hàng : Như đã nói ở trên , Ngân hàng vẫn luôn là một địa chỉ tin cậy để huy động vốn và một dự án kinh doanh có thể là chìa khóa giúp bạn mở cánh cửa của kết bạc.

Quỹ đầu tư : Một địa chỉ đáng tin cậy khi khởi nghiệp là xin tài trợ từ một quỹ đầu tư tài chính. Việc huy động vốn từ quỹ đầu tư sẽ là con dao hai lưỡi với bạn , nó đem lại cho bạn tiền bạc và ràng buộc. Bạn sẽ là người hùng hoặc kẻ chiến bại tùy thuộc vào cách mà bạn có trách nhiệm với những đồng tiền của người khác.

Các nhà đầu tư: Bạn đã bao giờ muốn trình bày ý tưởng kinh doanh hoặc dự án của mình tới các nhà đầu tư chưa? Những nhà đầu tư này có thể là nhóm 1 hoặc nhóm 2 hoặc là những cá nhân, doanh nghiệp quan tâm tới bạn và ý tưởng của bạn. Bạn cũng đừng quá bị quan vào những lời nhận xét của tôi về các cuộc thi. Ở đâu tạo ra cơ hội ở đó có những nhà đầu tư. Rất nhiều dự án sau khi tham giự các cuộc thi khởi nghiệp đã nhận được sự quan tâm và đầu tư.

Hành trình khởi nghiệp luôn là con đường chông gai và đầy những khó khăn. Hành trang bạn có thể mang theo là tất cả những kiến thức, kinh nghiệm từ cuộc sống. Hãy luôn đặt mục tiêu cho bản thân và sự nghiệp của mình. Nhưng dù mục tiêu như nào hãy nhìn vào thực lực (tiền trong túi) để có những con đường đi phù hợp nhất.

www.saga.vn

