



TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH
BỘ MÔN QUẢN TRỊ KINH DOANH TỔNG HỢP

Đồng chủ biên: PGS. TS. Nguyễn Ngọc Huyền
TS. Ngô Thị Việt Nga

Giáo trình

KHỞI SỰ KINH DOANH



NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
2017

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH
BỘ MÔN QUẢN TRỊ KINH DOANH TỔNG HỢP



Đồng chủ biên: PGS.TS. Nguyễn Ngọc Huyền
TS. Ngô Thị Việt Nga

Giáo trình

KHỞI SỰ KINH DOANH

Ths. Nguyễn Duy Chức

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

2016

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
LỜI MỞ ĐẦU của nhóm biên soạn giáo trình	5
 PHẦN 1. CHUẨN BỊ CHO KHỞI SỰ KINH DOANH	
Chương 1. TƯ DUY KHỞI SỰ KINH DOANH	11
1.1. Kinh doanh.....	11
1.1.1. Khái niệm	11
1.1.2. Các vấn đề cơ bản của kinh doanh	14
1.2. Khởi sự kinh doanh.....	24
1.2.1. Khái niệm	24
1.2.2. Lý do khởi sự kinh doanh.....	28
1.2.3. Vai trò của khởi sự kinh doanh	34
1.3. Nhận thức về tác động của môi trường đến khởi sự và kinh doanh.....	37
1.3.1. Khái niệm	37
1.3.2. Đặc điểm chủ yếu của môi trường tác động đến khởi sự và kinh doanh.....	38
1.4. Tư duy khởi sự kinh doanh	65
1.4.1. Khái niệm và vai trò	65
1.4.2. Hình thành tư duy khởi sự kinh doanh đúng	66
Tóm tắt và thực hành chương 1.....	71
 Chương 2. PHƯƠNG THỨC, QUY TRÌNH VÀ CHIẾN LƯỢC KHỞI SỰ KINH DOANH.....	
2.1. Các phương thức khởi sự kinh doanh.....	79
2.1.1. Phân loại theo động cơ thúc đẩy khởi sự	79
2.1.2. Phân loại theo mục đích khởi sự	81
2.1.3. Phân loại theo phạm vi kinh doanh sau khởi sự.....	86
2.1.4. Phân loại theo tính chất của sản phẩm/dịch vụ sẽ kinh doanh.....	89
2.1.5. Phân loại theo nguồn gốc người khởi sự.....	91

2.1.6. Phân loại theo phương thức tạo lập doanh nghiệp	92
2.2. Quy trình khởi sự kinh doanh.....	124
2.2.1. Chuẩn bị khởi sự - Quyết định tham gia hoạt động kinh doanh.....	124
2.2.2. Phát triển ý tưởng và lập kế hoạch kinh doanh	125
2.2.3. Triển khai hoạt động kinh doanh.....	125
2.2.4. Phát triển hoạt động kinh doanh.....	126
2.3. Chiến lược khởi sự kinh doanh.....	128
2.3.1. Chiến lược gia nhập thị trường.....	129
2.3.2. Các chiến lược giảm thiểu rủi ro	134
2.3.3. Chiến lược tạo dựng lợi thế cạnh tranh	137
Tóm tắt và thực hành chương 2.....	140

Chương 3. CHUẨN BỊ CÁC ĐIỀU KIỆN CẦN THIẾT ĐỂ TRỞ THÀNH NGHIỆP CHỦ

3.1. Khởi sự kinh doanh - thành công và thất bại	155
3.2. Đặc trưng của nghề kinh doanh.....	158
3.2.1. Khái lược	158
3.2.2. Một số đặc trưng chủ yếu	161
3.3. Nghiệp chủ biết đưa kinh doanh đến thành công.....	168
3.3.1. Nghiệp chủ và doanh nhân	168
3.3.2. Những đặc trưng cơ bản của nghiệp chủ thành công	169
3.4. Tư chất của một doanh nhân sẽ “thành đạt”.....	187
3.4.1. Ý thức rõ ràng về nhiệm vụ phải hoàn thành	187
3.4.2. Lòng tự tin	188
3.4.3. Năng khiếu chịu mạo hiểm.....	189
3.4.4. Năng khiếu chỉ huy.....	190
3.4.5. Biết lo về tương lai	190
3.4.6. Năng khiếu đặc biệt.....	194
3.5. Chuẩn bị trở thành doanh nhân	195
3.5.1. Chuẩn bị các kiến thức cần thiết.....	195
3.5.2. Chuẩn bị các tổ chất cần thiết.....	196
3.5.3. Đánh giá điểm mạnh, yếu của bản thân	199
Tóm tắt và thực hành chương 3.....	203

PHẦN 2. KHỞI SỰ KINH DOANH

Chương 4. HÌNH THÀNH, ĐÁNH GIÁ VÀ LỰA CHỌN Ý TƯỞNG KINH DOANH.....	213
4.1. Nhận diện cơ hội kinh doanh	213
4.1.1. Cơ hội kinh doanh	213
4.1.2. Nhận diện cơ hội kinh doanh.....	218
4.1.3. Kỹ năng nhận diện cơ hội kinh doanh.....	225
4.2. Ý tưởng kinh doanh và đánh giá ý tưởng kinh doanh.....	230
4.2.1. Khái niệm ý tưởng kinh doanh.....	230
4.2.2. Phương pháp tìm kiếm, sáng tạo ý tưởng kinh doanh.....	232
4.2.3. Đánh giá và lựa chọn ý tưởng kinh doanh.....	242
Tóm tắt và thực hành chương 4.....	249
Chương 5. LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH.....	255
5.1. Khái lược về kế hoạch kinh doanh	255
5.1.1. Khái niệm về kế hoạch kinh doanh	255
5.1.2. Vai trò của việc lập kế hoạch kinh doanh	256
5.1.3. Phân loại kế hoạch kinh doanh.....	260
5.1.4. Kết cấu điển hình của một bản kế hoạch kinh doanh.....	262
5.2. Kỹ năng lập kế hoạch kinh doanh	263
5.2.1. Tổ chức lập kế hoạch kinh doanh	263
5.2.2. Kỹ năng cần thiết khi soạn thảo kế hoạch kinh doanh	265
5.2.3. Lưu ý khi soạn thảo kế hoạch kinh doanh.....	270
5.2.4. Nguyên nhân thất bại trong soạn thảo kế hoạch kinh doanh ...	272
5.3. Các bộ phận chủ yếu cấu thành bản kế hoạch kinh doanh.....	274
5.3.1. Trang bìa ngoài.....	274
5.3.2. Mục lục.....	276
5.3.3. Tóm tắt	277
5.3.4. Phân tích ngành, khách hàng và đối thủ cạnh tranh	278
5.3.5. Mô tả doanh nghiệp và sản phẩm.....	284
5.3.6. Kế hoạch marketing.....	286
5.3.7. Kế hoạch sản xuất.....	302
5.3.8. Kế hoạch phát triển doanh nghiệp.....	305

5.3.9. Kế hoạch dự kiến bộ máy quản trị và điều hành	308
5.3.10. Kế hoạch dự kiến rủi ro cơ bản và các biện pháp đổi phó	312
5.3.11. Kế hoạch tài chính	314
5.3.12. Phụ lục và tài liệu tham khảo	315
Tóm tắt và thực hành chương 5	316
 Chương 6. TRIỂN KHAI VIỆC TẠO LẬP DOANH NGHIỆP	323
6.1. Lập kế hoạch tạo lập doanh nghiệp	323
6.1.1. Khái lược về kế hoạch tạo lập doanh nghiệp	323
6.1.2. Hoạch định kế hoạch tạo lập doanh nghiệp	324
6.2. Lựa chọn hình thức pháp lý doanh nghiệp	329
6.2.1. Các hình thức pháp lý doanh nghiệp ở nước ta hiện nay ...	329
6.2.2. Sự cần thiết phải lựa chọn hình thức pháp lý doanh nghiệp	338
6.2.3. Các nhân tố cần cân nhắc khi lựa chọn hình thức pháp lý	340
6.3. Xây dựng triết lý kinh doanh	344
6.3.1. Khái lược về triết lý kinh doanh	344
6.4. Tiến hành các thủ tục pháp lý tạo lập doanh nghiệp	354
6.4.1. Đăng ký kinh doanh	356
6.4.2. Hoàn tất các thủ tục pháp lý khác	367
6.5. Các lựa chọn chủ yếu tạo cơ sở vật chất - kỹ thuật cho doanh nghiệp	368
6.5.1. Lựa chọn quy mô kinh doanh	368
6.5.2. Lựa chọn địa điểm kinh doanh	374
6.5.3. Lựa chọn phương pháp tổ chức sản xuất kinh doanh	380
6.6. Thiết kế cấu trúc tổ chức doanh nghiệp	384
6.6.1. Khái lược về cấu trúc tổ chức	384
6.6.2. Các yêu cầu chủ yếu khi hình thành cấu trúc tổ chức	385
6.6.3. Các nguyên tắc xây dựng cơ cấu tổ chức doanh nghiệp ...	387
6.6.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến cấu trúc tổ chức doanh nghiệp ...	389
6.6.5. Các kiểu cấu trúc tổ chức doanh nghiệp có thể lựa chọn ...	394
6.6.6. Xây dựng nội quy, quy chế hoạt động	400
6.7. Tổ chức công tác kế toán	403
6.7.1. Tầm quan trọng của tổ chức công tác kế toán	403

6.7.2. Ý nghĩa của việc tổ chức kế toán khoa học và hợp lý	404
6.7.3. Yêu cầu đối với công tác kế toán	405
6.7.4. Tổ chức công tác kế toán trong doanh nghiệp.....	405
Tóm tắt và thực hành chương 6.....	416

Chương 7. ĐẢM BẢO CÁC NGUỒN LỰC CẦN THIẾT CHO DOANH NGHIỆP MỚI

7.1. Xây dựng nhóm các nhà quản trị.....	429
7.1.1. Khái niệm	429
7.1.2. Tầm quan trọng của nhóm các nhà quản trị mạnh	430
7.1.3. Xây dựng nhóm các nhà quản trị mạnh.....	432
7.2. Tuyển dụng nhân lực	440
7.2.1. Nhận thức về thị trường và sử dụng nguồn nhân lực	440
7.2.2. Cơ sở pháp lý của việc tuyển dụng và sử dụng nhân lực.....	442
7.2.3. Các căn cứ bên trong cần xem xét khi quyết định tuyển dụng	446
7.2.4. Triển khai tuyển dụng nhân lực.....	452
7.2.5. Sử dụng sau tuyển dụng nhân lực.....	453
7.3. Thiết kế và mua sắm trang thiết bị văn phòng.....	455
7.3.1. Thiết kế và bố trí trụ sở	455
7.3.2. Bố trí các bộ phận quản trị và sản xuất	463
7.3.4. Mua sắm trang thiết bị văn phòng	465
7.4. Đảm bảo tài sản, thiết bị	474
7.4.1. Mua sắm tài sản cố định.....	475
7.4.2. Thuê tài sản cố định.....	476
Tóm tắt và thực hành chương 7.....	484

Chương 8. TÀI CHÍNH CHO VIỆC TẠO LẬP DOANH NGHIỆP MỚI

8.1. Mục tiêu tài chính khi tạo lập doanh nghiệp	503
8.2. Nhu cầu ngân quỹ cho khởi nghiệp và triển khai các hoạt động kinh doanh	507
8.2.1. Ngân quỹ cho các khoản chi phí thành lập doanh nghiệp ..	508
8.2.2. Ngân quỹ dùng để duy trì hoạt động	511

8.3. Các nguồn vốn có thể huy động khi khởi nghiệp và triển khai hoạt động kinh doanh.....	533
8.3.1. Cân nhắc nguồn huy động vốn.....	533
8.3.2. Các nguồn vốn có thể huy động.....	537
8.4. Báo cáo và phân tích tài chính.....	552
8.4.1. Dự báo về các khoản thu nhập và chi phí.....	553
8.4.2. Chuẩn bị các dự toán tài chính.....	564
8.4.3. Các báo cáo tài chính.....	570
8.4.4. Phân tích các chỉ số tài chính.....	580
Tóm tắt và thực hành chương 8.....	583
 Chương 9. MARKETING Ở DOANH NGHIỆP MỚI.....	597
9.1. Chọn thị trường mục tiêu và xác định vị thế của doanh nghiệp.....	597
9.1.1. Chọn thị trường mục tiêu.....	597
9.1.2. Xác định vị thế của doanh nghiệp.....	602
9.2. Xác định đối tượng khách hàng.....	605
9.2.1. Xác định khách hàng tiềm năng.....	605
9.2.2. Xác định lý do mua hàng.....	606
9.3. Xây dựng nhãn hiệu.....	610
9.3.1. Khái niệm.....	610
9.3.2. Vai trò.....	614
9.3.3. Kỹ năng xây dựng.....	618
9.4. Marketing hỗn hợp cho doanh nghiệp mới.....	620
9.4.1. Sản phẩm.....	621
9.4.2. Giá cả.....	623
9.4.3. Xúc tiến.....	624
9.4.4. Phân phối.....	634
9.5. Quá trình bán hàng.....	637
Tóm tắt và thực hành chương 9.....	639

PHẦN 3. PHÁT TRIỂN SỰ NGHIỆP KINH DOANH

Chương 10. THIẾT LẬP CÁC MỐI QUAN HỆ TRONG QUÁ TRÌNH KINH DOANH.....	651
10.1. Khái lược về các mối quan hệ kinh doanh	651
10.1.1. Khái niệm	651
10.1.2. Đặc điểm của các mối quan hệ kinh doanh	653
10.1.3. Các hình thức liên kết chủ yếu giữa các chủ thể kinh doanh.....	656
10.2. Thiết lập các quan hệ nội bộ doanh nghiệp	661
10.2.1. Sự cần thiết phải thiết lập quan hệ nội bộ tốt đẹp	661
10.2.2. Kỹ năng thiết lập quan hệ nội bộ tốt đẹp	662
10.3. Thiết lập quan hệ với các đối tác bên ngoài và cơ quan quản lý vĩ mô.....	665
10.3.1. Khái lược	665
10.3.2. Các mối quan hệ phổ biến	666
Tóm tắt và thực hành chương 10.....	680
Chương 11. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP	689
11.1. Quản trị sự phát triển với chu kỳ tăng trưởng của doanh nghiệp.....	689
11.1.1. Thách thức và rào cản đối với sự phát triển doanh nghiệp	696
11.1.2. Rào cản trong nội bộ doanh nghiệp.....	703
11.2. Các chiến lược phát triển dựa vào nguồn nội lực	707
11.2.1. Chiến lược phát triển sản phẩm.....	707
11.2.2. Chiến lược phát triển thị trường	708
11.3. Chiến lược tăng trưởng sử dụng nguồn lực từ bên ngoài..	709
11.3.1. Chiến lược hội nhập	709
11.3.2. Chiến lược liên kết và một số cách thức khác.....	712
11.3.3. Phát triển hệ thống kinh doanh.....	722
11.4. Chiến lược thu hoạch và rút lui	724
11.4.1. Chuyển giao kinh doanh giữa các thành viên trong gia đình và ngoài gia đình.....	724
11.4.2. Chuyển doanh nghiệp thành công ty đại chúng (IPO)	726
11.4.3. Bán lại doanh nghiệp	727
Tóm tắt và thực hành chương 11.....	728
TÀI LIỆU THAM KHẢO	735

★

LỜI MỞ ĐẦU

Với mục tiêu đào tạo cử nhân quản trị kinh doanh có đủ kỹ năng không chỉ thực hiện các nghiệp vụ quản trị cụ thể ở doanh nghiệp đã được thành lập mà sau khi ra trường sinh viên còn có kỹ năng khởi sự kinh doanh; tự mình thành lập và đưa doanh nghiệp mới vào hoạt động. Bộ môn *Quản trị kinh doanh tổng hợp* đã hình thành học phần *Khởi sự kinh doanh và tái lập doanh nghiệp* từ năm 2004. Giáo trình *Khởi sự kinh doanh và tái lập doanh nghiệp* đã được Trường Đại học Kinh tế Quốc dân ấn hành lần đầu tiên năm 2008; tái bản lần thứ nhất năm 2011 và đến năm 2012 tái bản với tên mới là *Khởi sự kinh doanh*. Mặc dù vậy, các giáo trình xuất bản đến năm 2012 đều được viết ở dạng cô đọng, ngắn gọn; người học không thể tự nghiên cứu nếu không có sự hướng dẫn của giảng viên.

Từ năm 2012, Ban Giám hiệu Trường Đại học Kinh tế Quốc dân có chủ trương viết giáo trình theo kiểu mới: đủ độ chi tiết để người học có thể tự nghiên cứu. Sau Giáo trình *Quản trị kinh doanh*, đến nay Bộ môn Quản trị kinh doanh tổng hợp xuất bản Giáo trình *Khởi sự kinh doanh* theo tinh thần mới này.

Giáo trình *Khởi sự kinh doanh* được xuất bản nhằm các mục đích:

- Nâng cao sự gắn kết giữa kiến thức môn học Khởi sự kinh doanh với kiến thức sinh viên đã nghiên cứu ở môn học Quản trị kinh doanh.
- Đảm bảo các kiến thức Khởi sự kinh doanh theo hướng hiện đại của thế giới: chủ động khởi sự kinh doanh khi đã có đủ kiến thức cần thiết và ngay từ ngày đầu khởi sự phải đặt nền móng tư duy chiến lược để phát triển doanh nghiệp trường tồn trong môi trường kinh doanh đầy biến động.
- Đảm bảo trang bị những kiến thức và kỹ năng cần thiết để người học có thể tự mình đánh giá được mình có khả năng khởi sự kinh doanh hay không và nếu thiếu thì cần bổ sung kiến thức gì, bổ sung như thế nào và lúc nào thì có đủ điều kiện để khởi sự kinh doanh; có đủ kiến thức cần thiết để nghiên cứu thị trường và môi trường, phát hiện và đánh giá cơ hội kinh doanh và chỉ triển khai khi cơ hội được đánh giá là có khả năng trở thành hiện thực; có đủ kỹ năng lập kế hoạch khởi sự và triển khai các việc làm cần thiết để tạo lập một doanh nghiệp mới; bên cạnh đó, người học còn được trang bị kỹ năng chuẩn bị các điều kiện tiền đề cần thiết ngay từ đầu, hướng doanh nghiệp mới thành lập theo con đường phát triển lâu dài.

Trong giáo trình này, người học nghiên cứu việc khởi sự kinh doanh trong phạm vi của một hoặc một nhóm người cùng tạo lập một doanh nghiệp mới. Đối tượng nghiên cứu của học phần *Khởi sự kinh doanh* là chuỗi các hoạt động khởi sự hoạt động kinh doanh của một hay một nhóm người nào đó.

Muốn vậy, cần tạo lập một doanh nghiệp và đưa doanh nghiệp vào hoạt động. Mục đích của một hay một nhóm người tạo lập một doanh nghiệp không bao giờ là mục đích cuối cùng. Mục đích cuối cùng là phải đưa doanh nghiệp đó hoạt động kinh doanh một cách trường tồn: luôn luôn cung cấp được sản phẩm hoặc dịch vụ mà thị trường cần và thu được lợi nhuận để mãi mãi phát triển. Như thế, người hay nhóm người khởi sự không chỉ cần am hiểu các kiến thức để tạo lập doanh nghiệp mà cần có kiến thức quản trị kinh doanh - biết quản trị các hoạt động kinh doanh, luôn tạo ra sản phẩm hoặc dịch vụ mà thị trường cần với hao phí nguồn lực ít nhất. Muốn vậy, người hay nhóm người khởi sự cần có nhiều kiến thức khác nhau. Có những kiến thức thuộc nội dung nghiên cứu của nhiều môn học khác nhau như:

- Các kiến thức khoa học cơ sở trang bị tri thức về các tính quy luật hoạt động có liên quan như: quy luật thị trường, tính quy luật hành vi của người sản xuất, tính quy luật hành vi của người tiêu dùng,...

- Các kiến thức khoa học quản trị kinh doanh là cầu nối giữa lý thuyết (tính quy luật hoạt động có liên quan) và khoa học thực hành (các kỹ năng cần thiết).

- Các kiến thức khoa học thực hành (các kỹ năng cần thiết) giúp tạo lập một doanh nghiệp và đưa doanh nghiệp đó phát triển trong thị trường đầy biến động. Muốn vậy, cần có tri thức của một loạt các môn học như marketing, dự báo, chiến lược và kế hoạch, tổ chức, hậu cần kinh doanh,... trong đó có kỹ năng khởi sự kinh doanh.

Điều này đồng nghĩa với việc người khởi sự kinh doanh không chỉ cần kiến thức để tiến hành các hoạt động tạo lập doanh nghiệp mà còn cần có các kiến thức quản trị kinh doanh. Hiểu như thế, khởi sự kinh doanh là một trong nhiều môn học trang bị cho người học các kỹ năng cần thiết để tạo lập một doanh nghiệp và đưa doanh nghiệp ấy phát triển trong môi trường thường xuyên biến động. Nói cách khác, môn học *Khởi sự kinh doanh* có mối quan hệ mật thiết với nhiều môn học kỹ năng khác thuộc nhóm kiến thức gắn với "nghề kinh doanh".

Nếu trước đây người ta quan niệm đào tạo nghề quản trị là đào tạo ra những cử nhân đi làm thuê cho người khác thì từ cách đây vài thập

niên, loài người đã chuyển sang nhận thức có thể đào tạo sinh viên quản trị kinh doanh mà sau khi ra trường không chỉ hoặc không phải đi làm thuê mà có thể tự mình khởi nghiệp rồi điều hành hoạt động một doanh nghiệp. Muốn vậy, người được đào tạo khởi sự kinh doanh phải có nhiều kiến thức không chỉ liên quan đến khởi sự mà còn gắn với điều hành hoạt động của doanh nghiệp. Kiến thức môn học khởi sự kinh doanh vì thế mà có mối quan hệ chặt chẽ với các kiến thức quản trị kinh doanh khác.

Môn khoa học khởi sự kinh doanh nghiên cứu trên cơ sở tri thức về tính quy luật phổ biến của sự vận động hoạt động kinh doanh, để hình thành các kiến thức cụ thể về việc ra các quyết định về khởi sự hoạt động kinh doanh cũng như tiến hành các hoạt động quản trị phù hợp với tính quy luật của hoạt động kinh doanh để đưa doanh nghiệp mới được thành lập phát triển - đây là cách tiếp cận thực chứng. Mặt khác, với tư cách là môn khoa học trang bị kỹ năng, học phần *Khởi sự kinh doanh* trang bị cho sinh viên các kỹ năng cơ bản cần thực hiện gắn với chuỗi hành vi tạo lập một doanh nghiệp. Chuỗi hành vi này phải gắn với thực tế quản lý nhà nước đang diễn ra ở nước ta. Vì thế, ở rất nhiều nội dung của môn khoa học *Khởi sự kinh doanh* cũng được tiếp cận theo phương pháp chuẩn tắc.

Như thế, môn học *Khởi sự kinh doanh* có nhiệm vụ nghiên cứu và phát hiện các hành vi cần thiết để quyết định:

- Sẽ kinh doanh cái gì, kinh doanh như thế nào và kinh doanh ở đâu
- Lập ra một doanh nghiệp cụ thể với các hành vi và nhiều quyết định cụ thể về vị trí, quy mô, công nghệ,...
- Thiết lập các điều kiện cần thiết đưa doanh nghiệp phát triển.

Với ý nghĩa đó, nội dung của Giáo trình *Khởi sự kinh doanh* xuất bản lần này được đổi mới căn bản theo tinh thần tăng cường các kỹ năng cơ bản, tiếp cận với kiến thức khởi sự kinh doanh hiện đại của thế giới. Giáo trình này do PGS.TS. Nguyễn Ngọc Huyền và TS. Ngô Thị Việt Nga đồng chủ biên với kết cấu 11 chương, chia làm 3 phần và sự tham gia viết của các tác giả trong và ngoài bộ môn (cả tác giả ngoài trường):

Phần 1. Chuẩn bị cho khởi sự kinh doanh

Chương 1. Tư duy khởi sự kinh doanh - PGS.TS. Nguyễn Ngọc Huyền

Chương 2. Phương thức, quy trình và chiến lược khởi sự kinh doanh
- TS. Nguyễn Thu Thủy

Chương 3. Chuẩn bị các điều kiện để trở thành nghiệp chủ - PGS.TS. Nguyễn Ngọc Huyền

Phần 2. Khởi sự kinh doanh

Chương 4. Hình thành, đánh giá và lựa chọn ý tưởng kinh doanh - TS. Ngô Thị Việt Nga

Chương 5. Lập kế hoạch kinh doanh - ThS. Nguyễn Thị Phương Lan

Chương 6. Triển khai việc tạo lập doanh nghiệp - PGS.TS. Nguyễn Ngọc Huyền và TS. Nguyễn Hùng Cường

Chương 7. Đảm bảo các nguồn lực cần thiết cho doanh nghiệp mới - TS. Phạm Hồng Hải và TS. Nguyễn Hùng Cường

Chương 8. Tài chính cho việc tạo lập doanh nghiệp mới - TS. Vũ Trọng Nghĩa

Chương 9. Marketing với doanh nghiệp mới - TS. Ngô Thị Việt Nga

Phần 3. Phát triển sự nghiệp kinh doanh

Chương 10. Thiết lập các mối quan hệ trong quá trình kinh doanh - TS. Đỗ Thị Đông

Chương 11. Chiến lược phát triển doanh nghiệp - ThS. Lương Thu Hà.

Ngày nay, kiến thức về khởi sự kinh doanh không phải chỉ được giảng dạy ở nhiều trường đại học có tiếng của thế giới (có trường còn mở ngành học Khởi sự kinh doanh) mà còn được Bộ Giáo dục và Đào tạo Việt Nam đưa vào chương trình giáo dục phổ thông. Hy vọng trong tương lai gần đây mọi sinh viên của Trường Đại học Kinh tế Quốc dân cũng sẽ được nghiên cứu học phần này.

Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế Quốc dân chân thành cảm ơn các tác giả đã tham gia biên soạn Giáo trình; cảm ơn ý kiến đóng góp quý báu của tập thể các Nhà Khoa học trong và ngoài Trường trước, trong và sau khi biên soạn Giáo trình. Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế Quốc dân và tập thể tác giả trân trọng cảm ơn Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân đã giúp đỡ để cuốn sách được nhanh chóng ra mắt bạn đọc.

Dù đã rất cố gắng song chắc chắn Giáo trình không thể tránh khỏi các thiếu sót nhất định; rất mong nhận được sự góp ý của bạn đọc và chân thành cảm ơn về những góp ý đó. Thư đóng góp ý kiến xin gửi về địa chỉ Bộ môn Quản trị kinh doanh tổng hợp, Khoa Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân - đường Giải Phóng - Hà Nội hoặc theo địa chỉ email: huyenqtkdth@gmail.com.

Hiệu trưởng

LỜI MỞ ĐẦU

CỦA NHÓM BIÊN SOẠN GIÁO TRÌNH

Khởi sự kinh doanh, nếu hiểu đơn giản nhất là bắt đầu một công việc kinh doanh. Hiểu như thế, khởi sự kinh doanh là phạm trù mô tả một loạt các hành vi khác nhau để tiến tới thành lập một doanh nghiệp và bắt đầu một công việc kinh doanh. Dù có nhiều cách hiểu song cần khẳng định rằng kết quả của một chuỗi các hành vi khởi sự kinh doanh, trước hết dẫn đến thành lập một doanh nghiệp; sau nữa là chuẩn bị các điều kiện cần thiết đưa doanh nghiệp đó vào hoạt động và định hình sự phát triển doanh nghiệp đó bền vững trong tương lai. Cũng chính vì vậy, khi xét theo hành vi và chỉ xét kết quả ngắn hạn cụ thể, nhiều tác giả đồng nghĩa hoạt động khởi sự kinh doanh với hoạt động tạo lập doanh nghiệp. Thực chất, tuy khởi sự kinh doanh gắn với tạo lập doanh nghiệp song tạo lập doanh nghiệp chỉ là một trong nhiều giai đoạn khác nhau của quá trình khởi sự kinh doanh cho nên không hiểu đơn giản khởi sự kinh doanh trùng với tạo lập doanh nghiệp; càng không nên quan niệm khởi sự doanh nghiệp vì trong tiếng Việt người ta chỉ có thể khởi sự được một hoạt động kinh doanh chứ không thể khởi sự một doanh nghiệp được. Cũng tương tự, người ta có thể lập một bệnh viện chứ không thể khởi sự một bệnh viện được.

Khi quan niệm kinh doanh là một nghề thì khởi sự kinh doanh cũng đồng nghĩa với bắt đầu một nghề - nghề kinh doanh. Đây là lý do vì sao người ta còn gọi khởi sự kinh doanh là khởi nghiệp. Từ đây chúng ta có thể thống nhất cách hiểu các cụm từ khởi sự kinh doanh cũng hoàn toàn trùng với khởi nghiệp.

Cũng cần chú ý rằng nghiên cứu hoạt động khởi sự kinh doanh luôn gắn với hai loại hoạt động: các hành vi để thành lập doanh nghiệp và các hành vi quản trị để đưa các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp vào nề nếp và định hướng phát triển cho doanh nghiệp đó. Vì thế, không nên đồng nghĩa hành vi khởi sự kinh doanh với hành vi tạo lập doanh nghiệp

mà khởi sự kinh doanh bao hàm nghĩa rộng hơn; khởi sự kinh doanh đồng nghĩa với khởi nghiệp.

Như trình bày, khởi sự kinh doanh là những bước đầu tiên để bắt đầu hoạt động kinh doanh. Trước đây, người ta trang bị kiến thức kinh doanh và quản trị cho người sẽ làm nghề kinh doanh. Những người này chỉ được đào tạo ra để làm nghề kinh doanh với tư cách làm thuê, lúc đầu dưới sự chỉ huy của người khác. Chính vì thế, cách nay vài chục năm trở về trước không có học phần khởi sự kinh doanh trong chương trình đào tạo quản trị kinh doanh. Người được đào tạo, không biết tự mình khởi sự kinh doanh; ngược lại, nhiều người khởi sự kinh doanh lại không có kiến thức kinh doanh và quản trị cần thiết. Gần đây, nhận thức của loài người đã thay đổi: chuyển sang chủ động trang bị cho người học kiến thức khởi sự kinh doanh và môn học *Khởi sự kinh doanh* ra đời.

Học phần *Khởi sự kinh doanh* trang bị cho người học tri thức và kỹ năng cần thiết để đánh giá bản thân, tìm kiếm và đánh giá ý tưởng kinh doanh, hình thành kế hoạch kinh doanh và triển khai thành lập doanh nghiệp với các kiến thức ban đầu có thể đưa doanh nghiệp vào hoạt động.

Như trên đã nói, sau khởi sự là quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Muốn vậy, người học cần được trang bị các kiến thức sâu về các kỹ năng kinh doanh và quản trị kinh doanh. Đó là kiến thức mà một loạt các học phần cung cấp cho người học như: kinh tế học, quản trị kinh doanh, chiến lược kinh doanh, quản trị nguồn nhân lực, quản trị marketing, quản trị logistic, quản trị tài chính,... cũng như các học phần trang bị công cụ cung cấp thông tin như thống kê, kế toán quản trị, kế toán tài chính,...

Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là người học cứ phải học ngành quản trị kinh doanh mới khởi sự; bên cạnh người học ngành quản trị kinh doanh còn nhiều người học các ngành khác về công nghệ - kỹ thuật,... cũng khởi sự kinh doanh. Vì thế, người học nghiên cứu học phần khởi sự kinh doanh được trang bị kiến thức cần thiết để tạo lập doanh nghiệp và bắt đầu sự nghiệp kinh doanh. Để làm được việc khởi sự và bắt đầu sự

ngành kinh doanh mà chưa học khoa học quản trị kinh doanh, người học ngành khác có lợi thế kiến thức kỹ thuật có thể áp dụng; đồng thời, người đó cần biết tạo ra và gắn nhiều người có chuyên môn khác nhau và bổ sung cho nhau để tạo ra nhóm các nhà quản trị mạnh. Những người này sẽ giúp sức anh ta triển khai có kết quả và hiệu quả các ý tưởng kinh doanh tiềm năng.

Nhóm tác giả biên soạn mong muốn đem đến cho người học tri thức và kỹ năng cần thiết để tự mình khởi sự kinh doanh, thành lập một doanh nghiệp và mạnh mẽ hình thành sự nghiệp kinh doanh của mình. Càng nhiều người có tri thức khởi sự kinh doanh, nền kinh tế càng có cơ hội phát triển và tránh được những sai lầm đáng tiếc do không am hiểu gây ra.

Chúc bạn đọc khởi sự kinh doanh thành công!

Ngày 25 tháng 6 năm 2015

Thay mặt nhóm tác giả

PGS.TS. Nguyễn Ngọc Huyền

và TS. Ngô Thị Việt Nga