



NGUYEN TAT THANH

Thông tin

Giáo dục Quốc tế



Số 08/2012

www.cheer.edu.vn

VỀ MỐI QUAN HỆ GIỮA NHÀ TRƯỜNG & DOANH NGHIỆP



LỜI GIỚI THIỆU



GĐH Việt Nam đang ở một thời điểm đòi hỏi phải thay đổi mạnh mẽ và sẽ không thể thực hiện được vai trò thúc đẩy phát triển kinh tế và xã hội, nếu vẫn tiếp tục tồn tại như một tháp ngà và bị cô lập, tách rời với thế giới việc làm và với các doanh nghiệp. Các trường ĐH VN đang đứng trước nhu cầu khẩn thiết phải thay đổi chương trình đào tạo, phương pháp giảng dạy theo hướng gắn kết với thực tiễn và đáp ứng nhu cầu của người tuyển dụng.

Bản tin GDQT Nguyễn Tất Thành số 8 năm 2012 xin giới thiệu một bài tổng thuật về quan hệ giữa nhà trường và doanh nghiệp, nhằm cung cấp ý tưởng cho lãnh đạo các trường trong việc xác định tầm nhìn và mục tiêu chiến lược. Các trường đang ngày càng phải đối mặt nhiều hơn với một tương lai cạnh tranh quyết liệt để giành sinh viên. Trong bối cảnh đó, đào tạo đáp ứng nhu cầu của thế giới việc làm là một hướng đi giúp cho nhà trường gắn với xã hội và thị trường lao động, nâng cao sự thu hút đối với sinh viên và từ đó cải thiện nguồn lực cũng như biện minh cho sự sống còn của nhà trường.

Bản tin cũng giới thiệu một hội thảo quốc tế về tương tác giữa trường đại học và doanh nghiệp sẽ được tổ chức tại Amsterdam vào tháng 6-2013. Ban Biên tập sẽ cung cấp thêm thông tin về nội dung của Hội thảo này sau khi chúng tôi tham dự.

Chúng tôi hoan nghênh mọi ý kiến bình luận và góp ý để thực hiện Bản tin ngày càng tốt hơn.

Trân trọng

BAN BIÊN TẬP



VỀ QUAN HỆ HỢP TÁC GIỮA NHÀ TRƯỜNG VÀ DOANH NGHIỆP

Phạm Thị Ly *tổng thuật*¹

Mối quan hệ hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp là điều có ý nghĩa rất quan trọng. Sự hiệp lực giữa trường đại học với nhà nước và các doanh nghiệp được coi là động lực cốt yếu của những xã hội và những nền kinh tế dựa trên tri thức. Bài này tập trung phân tích hai vai chính của bộ ba này: các trường đại học và các doanh nghiệp nhìn từ quan điểm của các trường. Thành công của mối quan hệ hợp tác này có thể là kết quả nâng cao chất lượng đào tạo và triển vọng việc làm tương lai cho sinh viên, hay những nghiên cứu do các trường thực hiện và việc chuyển giao công nghệ, tri thức cho khu vực sản xuất kinh doanh. Thêm vào đó còn có những kết quả gián tiếp như hỗ trợ cho sự phát triển của kinh tế tri thức, hỗ trợ các doanh nghiệp địa phương, tạo ra công ăn việc làm, kích thích tăng trưởng kinh tế và nâng cao tiêu chuẩn sống.

Tổng quan về quan hệ hợp tác nhà trường – doanh nghiệp (University Business Cooperation- UBC)

Mối quan hệ hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp được hiểu như là những giao dịch giữa các trường đại học và các tổ chức sản xuất kinh doanh vì lợi ích của cả hai bên. Đẩy mạnh việc hợp tác này và khai thác giá trị của nó có thể giúp nhà trường tháo gỡ những khó khăn về tài chính, và giúp các doanh nghiệp đạt được hoặc duy trì ưu thế cạnh tranh trong thị trường năng động ngày nay, đồng thời đóng góp cho sự tăng trưởng kinh tế của quốc gia và đáp ứng đòi hỏi của thị trường lao động (Carayon, 2003, Gibb & Hannon (2006), Storm (2008), Razvan & Dainora (2009).

Có thể định nghĩa quan hệ hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp là tất cả mọi hình thức tương tác trực tiếp hay gián tiếp, có tính chất cá nhân hay tổ chức giữa trường đại học và các doanh nghiệp nhằm hỗ trợ lẫn nhau vì lợi ích của cả hai: hợp tác trong nghiên cứu và phát triển, kích thích sự vận động năng động qua lại của giảng viên, sinh viên và các nhà chuyên môn đang làm việc tại các doanh nghiệp; thương mại hóa các kết quả nghiên cứu; xây dựng chương trình đào tạo; tổ chức học tập suốt đời; hỗ trợ các nỗ lực sáng nghiệp và quản trị tổ chức.

Trên toàn thế giới, mọi quốc gia đều đang đương đầu với những thách thức to lớn trong việc không ngừng đáp ứng với đòi hỏi của một thị trường toàn cầu hóa, quốc tế hóa cao độ và năng động chưa từng có. Sân chơi của một thế giới phẳng khiến tất cả các nước đều đối mặt với một thách thức cách đây năm mươi năm là không thể hình dung ra được, do khả năng tiếp cận và hòa nhập với thị trường toàn cầu đã mở rộng hơn bao giờ hết. Trong một vài thập kỷ vừa qua, đã có một sự thay đổi nhanh chóng trong nhận thức

¹ Bài tổng thuật này dựa trên nhiều tài liệu, trong đó chủ yếu là một kết quả nghiên cứu do Trung tâm Nghiên cứu Tiếp thị Khoa học với Doanh nghiệp (Đức) thực hiện tháng 3-2011, có tên "Thực trạng của Quan hệ Hợp tác giữa Nhà trường và Doanh nghiệp ở Châu Âu", đã được phổ biến trên 3000 trường đại học tại 33 quốc gia. Người viết xin trân trọng cảm ơn Dự án Giáo dục Đại học Định hướng Nghề nghiệp- Ứng dụng (Profession Oriented Higher Education) do Bộ GD-ĐT chủ trì thực hiện với sự hỗ trợ của chính phủ Hà Lan, đã cung cấp tài liệu và tạo điều kiện cho người viết hoàn thành bài tổng thuật này.

của các nhà hoạch định chính sách cũng như các nhà quản lý ĐH, về cái được gọi là “sứ mạng thứ ba” của trường ĐH.

Thông qua sứ mạng này, vai trò của các trường ĐH tập trung vào việc đóng góp cho xã hội bằng những cách thức có ý nghĩa thực tiễn như sáng tạo tri thức mới và chuyển giao công nghệ (UNISO 2002-2004). Những năm gần đây, nhiều trường ĐH rất có ý thức về những cách thức phong phú họ có thể đóng góp trực tiếp cho xã hội, như là tổ chức học tập suốt đời, hỗ trợ các nỗ lực sáng nghiệp, giao lưu với các doanh nghiệp. Nhờ đó, những giá trị và lợi ích đạt được qua hợp tác với các doanh nghiệp đã trở thành ngày càng quan trọng đối với các trường và ngày càng được công nhận rộng rãi.

Tuy có vài ngoại lệ, sự hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp ở Châu Âu vẫn còn đang ở giai đoạn đầu trong bước đường phát triển. Mối quan hệ này đang chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố trong đó có nhận thức về lợi ích của sự hợp tác, cũng như những rào cản và động lực của sự hợp tác đó. Hơn nữa, những nhân tố thuộc về hoàn cảnh như tuổi tác, giới tính, số năm học đại học, số năm làm việc trong giới doanh nghiệp, đặc điểm của nhà trường và của quốc gia... cũng ảnh hưởng tới phạm vi của việc hợp tác. Dù vậy, chúng ta vẫn có thể tăng cường những mối quan hệ hợp tác này bằng cách tập trung vào những chiến lược phù hợp, cơ cấu hợp tác và cách tiếp cận, những hoạt động cụ thể và những điều kiện khung.

Mô hình hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp

Mô hình dưới đây (H.1) đã diễn đạt một cách khái quát về những mối liên hệ tương tác giữa các nhân tố khác nhau trong hệ sinh thái trong đó mối quan hệ giữa nhà trường và các doanh nghiệp diễn ra dưới bất cứ hình thức nào. Mô hình này cho thấy các hoạt động hợp tác ấy đã bị ảnh hưởng hay tác động như thế nào từ các nhân tố khác nhau. Các nhân tố này tác động từ dưới lên và có thể nêu ra như sau:

1. Ở cấp độ hành động – nơi những hành động kích thích mối quan hệ hợp tác này diễn ra. Đây là nơi chứa đựng bốn cột trụ qua đó các hoạt động sẽ tạo ra ảnh hưởng đến phạm vi và mức độ của mối quan hệ giữa nhà trường và doanh nghiệp.

Đồng thời, ở cấp độ hành động, phải xem xét đến vai trò của các bên liên quan chủ yếu, bao gồm trường ĐH, nhà nước và các doanh nghiệp. Trường ĐH được hiểu là bao gồm (i) giới hàn lâm, tức những người giảng dạy và nghiên cứu chuyên nghiệp, (ii) giới quản lý, và (iii) giới chuyên gia đang làm ở các doanh nghiệp và tham gia vào một số hoạt động chuyên môn của nhà trường.

2. Ở cấp độ các nhân tố – nơi những nhân tố ảnh hưởng đến nỗ lực hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp cần được cân nhắc trong bất kỳ thử nghiệm nào nhằm tác động đến mối quan hệ này. Những nhân tố ảnh hưởng đến quan hệ hợp tác nhà trường và doanh nghiệp có thể là nhận thức về lợi ích, động lực và rào cản đối với quan hệ này, cũng như các nhân tố tình thế tạo thuận lợi hay gây cản ngại cho quan hệ ấy.

3. Ở cấp độ kết quả – nơi mà phạm vi, mức độ của mối quan hệ hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp có thể nhìn thấy được. Nhìn vào kết quả,





có thể thấy tám hình thức hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp là: hợp tác trong nghiên cứu; lưu chuyển các nhà khoa học, sinh viên; thương mại hóa kết quả nghiên cứu; xây dựng và thực hiện chương trình đào tạo; giáo dục suốt đời; hỗ trợ sáng nghiệp và quản trị tổ chức.



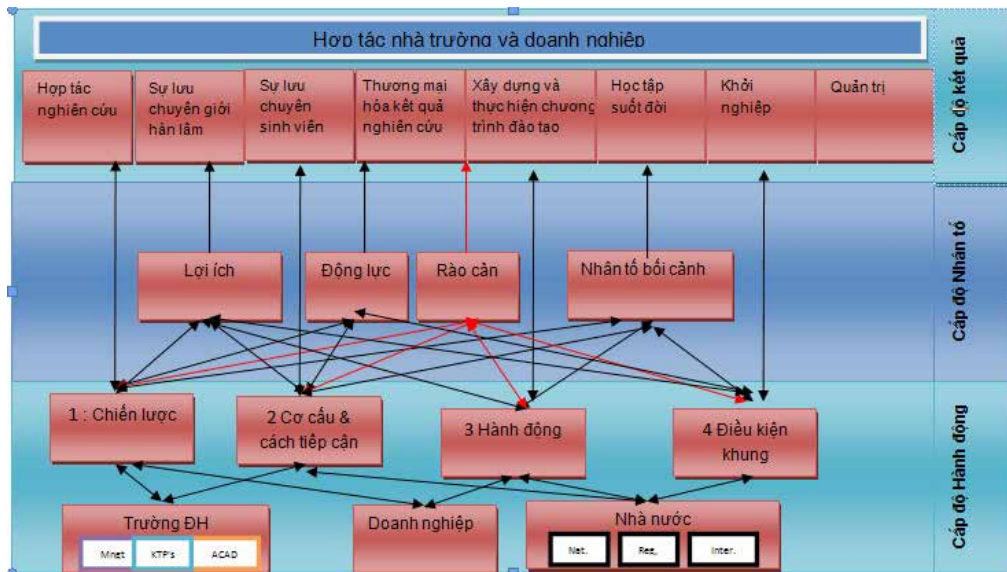
Đối với các trường, lợi ích đạt được là cải thiện cơ hội việc làm cho sinh viên, tăng cường hoạt động nghiên cứu nhờ có các nguồn ngân sách bổ sung, tạo ra thu nhập nhờ chuyển giao công nghệ. Đối với giới học thuật, lợi ích đạt được có thể là những ý tưởng thực tiễn cho nghiên cứu và giảng dạy, có thêm nguồn tài chính cho nghiên cứu, nhiều cơ hội công bố khoa học hơn. Đối với các doanh nghiệp, đó là động lực cho việc sản xuất kinh doanh thông qua tạo ra sản phẩm mới, dịch vụ mới, có nguồn nhân lực đào tạo tốt và triển vọng thu nhập tốt hơn trong tương lai.

4. Ở cấp độ sản phẩm: Qua hợp tác với doanh nghiệp, GDDH rút cuộc đã đóng góp những sản phẩm gì cho xã hội? Tạo ra kiến thức mới (thông qua nghiên cứu, thể hiện qua sáng chế, phát minh, bài báo khoa học), thúc đẩy sản xuất (qua chuyển giao công nghệ, thể hiện qua tăng trưởng kinh tế dựa trên tri thức), cung cấp nguồn nhân lực có kỹ năng (thông qua đào tạo, thể hiện qua số sinh viên tốt nghiệp có việc làm) như thế nào?



5. Ở cấp độ tác động: Quan hệ hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp đã tác động đến tăng trưởng kinh tế ở tầm vĩ mô như thế nào? Những sản phẩm mà quan hệ nhà trường và doanh nghiệp tạo ra có làm thay đổi tiêu chuẩn sống, phương thức sản xuất hay cách thức mà xã hội này đang tồn tại và nền kinh tế này đang vận hành?

Mô hình dưới đây diễn tả rõ hơn về mối quan hệ tác động qua lại giữa các nhân tố nêu trên:



Về tám hình thức hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp

Như đã nêu khái quát ở phần trên, xét ở cấp độ kết quả, chúng ta thấy có nhiều hình thức hợp tác đa dạng giữa nhà trường và doanh nghiệp. Phần này miêu tả các hình thức hợp tác này như một gợi ý cho các trường trong việc xây dựng chiến lược.

1. Hợp tác trong nghiên cứu: Đây là hình thức hợp tác cao nhất giữa nhà trường và doanh nghiệp, nhưng thực tế còn diễn ra rất khiêm tốn trong giới hàn lâm. Mục đích của sự hợp tác này là đạt đến sự hỗ trợ cho hoạt động nghiên cứu của nhà trường, thực hiện các dự án liên kết mà giới hàn lâm và các doanh nghiệp cùng tiến hành. Các trường có thể tìm kiếm sự hợp tác này bằng cách chủ động giới thiệu với các doanh nghiệp những chương trình nghiên cứu khả dĩ đem lại lợi ích trực tiếp cho các doanh nghiệp.

2. Thương mại hóa các kết quả nghiên cứu: Đây là điều khá phổ biến trong các nước phát triển mặc dù còn ít được giới hàn lâm trong trường ĐH chú ý. Nó bao gồm cả chuyển giao công nghệ. Ở các nước đang phát triển như Việt Nam, để có thể đẩy mạnh hình thức hợp tác này, một điều rất cần phải làm ngay là củng cố bộ khung thể chế bảo đảm trong thực tế quyền sở hữu trí tuệ. Hoạt động này thường tập trung ở những người đang có quan hệ chặt chẽ với các doanh nghiệp trong lĩnh vực chuyên ngành của họ. Cần thúc đẩy lợi ích của cả ba bên, giới hàn lâm, nhà trường và doanh nghiệp, và ủng hộ các nỗ lực của họ.

3. Thúc đẩy khả năng lưu chuyển của sinh viên: bằng cách tạo ra các cơ chế hỗ trợ họ, ví dụ như đưa sinh viên đi thực tập và tạo ra cơ hội giao lưu



để họ có thể trải nghiệm nhiều khía cạnh phong phú của thế giới bên ngoài nhà trường. Tăng cường phối hợp với phòng nhân sự của các công ty, doanh nghiệp để tạo điều kiện cho sinh viên đến với thế giới việc làm.

4. *Thúc đẩy sự vận động, lưu chuyển của giới hàn lâm*: Khuyến khích những hoạt động giao lưu hay hợp đồng làm việc ngắn hạn của giới hàn lâm trong các doanh nghiệp nhằm xây dựng quan hệ, chia sẻ quan điểm và nắm bắt thực tế. Cần có luật lệ, quy định để quyền lợi của giảng viên (như hưu bổng, kỳ nghỉ, sự thăng tiến, v.v.) không bị ảnh hưởng bởi thời gian làm việc ngắn hạn như thế.

5. *Xây dựng và thực hiện chương trình đào tạo*: Có ý nghĩa rất quan trọng trong việc nâng cao chất lượng đào tạo và giúp sinh viên thích ứng tốt với đòi hỏi của thị trường lao động. Cần khuyến khích sự tham gia của giới doanh nghiệp vào việc xây dựng và cập nhật chương trình của nhà trường, thông qua các cuộc thảo luận và trao đổi thông tin. Giới chuyên gia đang làm việc tại các doanh nghiệp cũng là một nguồn hợp tác đầy tiềm năng trong việc đảm nhận một phần việc giảng dạy trong nhà trường.

6. *Học tập suốt đời*: hiện nay hoạt động này còn rất ít có sự hợp tác giữa hai bên. Cần nâng cao hiểu biết về học tập suốt đời, và tăng cường giao tiếp với các doanh nghiệp để nắm bắt nhu cầu cũng như lợi ích và khả năng thực hiện nhiều hình thức học tập khác nhau mà nhà trường có thể đem lại cho doanh nghiệp.

7. *Hỗ trợ tinh thần sáng nghiệp và các hoạt động khởi nghiệp*: Nâng cao tinh thần sáng nghiệp trong nhà trường, tạo ra một văn hóa kích thích giảng viên và sinh viên suy nghĩ và hành động với tinh thần khởi nghiệp, đặt họ trước những con đường sáng nghiệp của giới doanh nghiệp và lối cuốn họ thoát ra khỏi lối mòn tư duy.

8. *Tham gia quản trị nhà trường*: Tăng cường sự tham gia của giới doanh nghiệp vào quá trình ra quyết định ở tầm lãnh đạo của nhà trường. Mời những người thành đạt trong giới doanh nghiệp tham gia vào Hội Đồng Trường. Họ sẽ giúp ích nhà trường rất nhiều đặc biệt là về chiến lược phát triển.

Phân tích các nhân tố trọng yếu trong mô hình hợp tác nhà trường- doanh nghiệp

Để thúc đẩy phát triển mối quan hệ hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp, từ góc độ trường đại học, điều quan tâm trọng yếu của chúng ta là những nhân tố nào đã tác động đến mối quan hệ này, để từ đó chúng ta có thể xây dựng chiến lược hành động phù hợp với bối cảnh. Tất cả các nhà khoa học và nhà quản lý đang làm việc trong các trường ĐH ở châu Âu, bất kể với bao nhiêu năm kinh nghiệm, đều có thể xác nhận những cản ngại gần như nhau đối với các trường ĐH. **Cản ngại lớn nhất mà tuyệt đại đa số những người này nhìn thấy, hầu như hoàn toàn tập trung vào khía cạnh thiếu hụt nguồn tài chính**, trong khi sự quan liêu lại không bị coi là một cản ngại. Giới đại học cho rằng cung cấp nguồn tài chính để phát triển mối quan hệ giữa nhà trường và doanh nghiệp là trách nhiệm của nhà nước, và coi mối quan hệ với nhà nước là cản ngại lớn nhất. Hầu như tất cả mọi người trong giới đại học đều đồng ý như thế, dù rằng trong nhiều trường hợp, những cản ngại ấy có thể vượt qua khi có động lực mạnh mẽ và có nhận thức sâu sắc về

lợi ích đạt được.

Động lực và rào cản có mối liên hệ với nhau

Rào cản mang lại chướng ngại hay trở lực trong việc làm một điều gì đó, trong khi động lực thì cung cấp cho ta động cơ để làm việc đó. Nguồn tài chính được cả giới khoa học lẫn giới quản lý ĐH xem là rào cản lớn nhất cho quan hệ nhà trường và doanh nghiệp, có nghĩa họ cho là không thể nào xây dựng được mối quan hệ đó nếu không có nguồn tài chính sẵn sàng. Tuy vậy, họ lại không đánh giá đúng khả năng tiếp cận được nguồn tài chính khi làm việc với các doanh nghiệp và không thấy đó là một trong các động lực chủ yếu của mối quan hệ nhà trường và doanh nghiệp. Tuy nhiên, nếu chỉ có tài trợ thôi thì không đủ để khuyến khích giới hàn lâm hợp tác. Thay vào đó, sự tin cậy lẫn nhau, sự gắn bó và chia sẻ một mục tiêu chung là những động lực được đánh giá cao nhất. Điều này có nghĩa là, ngay cả khi sự thiếu hụt nguồn tài chính được coi là lý do để quan hệ hợp tác ấy thành ra bất khả, thì bản thân một nguồn tài chính mạnh mẽ chỉ riêng nó cũng không đủ để hợp tác nếu như động lực quan hệ hay sự nhận thức về lợi ích không được xây dựng vững chắc.

Những nhân tố có tính chất bối cảnh hay tình thế

Đặc điểm tính cách của giới khoa học có một vai trò đáng kể trong việc ảnh hưởng đến phạm vi của quan hệ hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp. Về giới tính, phái nam nhận thức được một phạm vi hợp tác cao hơn so với các đồng nghiệp nữ trong một số kiểu loại hợp tác và nữ thì thiên về những hình thức hợp tác khác; trong khi xét về tuổi tác, thì các nhà khoa học lớn tuổi thường có mức độ hợp tác với giới doanh nghiệp cao hơn các đồng nghiệp trẻ tuổi. Tương tự như vậy, những nhân tố mang tính chất điều kiện, như số năm làm việc trong trường ĐH, số năm làm việc trong các doanh nghiệp, lĩnh vực chuyên ngành, kiểu trường ĐH mà họ đang làm việc cũng như đặc điểm quốc gia mà nhà trường tọa lạc, đều là những yếu tố dự báo đáng tin cậy về phạm vi, mức độ hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp mà các nhà khoa học đã thực hiện. Kết quả nghiên cứu cho thấy những người có mức độ hợp tác cao hơn là những nhà khoa học đã có trên mười năm kinh nghiệm làm việc tại các trường ĐH, những người có trên hai năm kinh nghiệm tại các doanh nghiệp, những người làm trong lãnh vực công nghệ và kỹ thuật, trong những trường ĐH kỹ thuật và những trường ở các nước Đông Âu.

Về phía các trường ĐH, đặc điểm quốc gia mà nhà trường đặt trụ sở có một ảnh hưởng lớn đến phạm vi hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp theo nhận thức của các trường. Những nước như Ireland, Anh và Ru-ma-ni tự đánh giá họ cao nhất. Khi kết quả đánh giá về nhận thức của giới quản lý được bổ sung thêm bằng kết quả đánh giá của giới học thuật, thì Thụy Sĩ, Đan Mạch, và Anh được đánh giá cao nhất. Kiểu loại trường cũng có vai trò trong kiểu hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp, mức độ hợp tác cao nhất thuộc về các trường bách khoa và khoa học ứng dụng. Những nhân tố này rất quan trọng để nhà nước xem xét việc đề ra và thực hiện những chính sách liên quan đến mối quan hệ hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp.

Tuy những nhân tố bối cảnh này giúp chúng ta hiểu rõ mối quan hệ nhà trường và doanh nghiệp ở châu Âu, nó không đưa ra những khả năng lựa





chọn để tăng cường mối quan hệ này. Vì vậy, ở cấp độ Hành động, mô hình này đã đề xuất bốn cột trụ của mối quan hệ giữa nhà trường và doanh nghiệp như sẽ trình bày dưới đây.

Những hành động tạo ra và hỗ trợ, củng cố mô hình hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp

Hệ sinh thái trong đó diễn ra mối quan hệ này có thể coi là được cấu thành bởi bốn cột trụ chính: (1) Chiến lược, (ii) Cơ chế và cách tiếp cận; (iii) Hành động (iv) Những điều kiện khung. Mức độ phát triển của bốn cột trụ này ảnh hưởng vô cùng to lớn đến mức độ và phạm vi hợp tác giữa nhà trường và các doanh nghiệp. Bốn nhân tố này đưa ra cho chúng ta những điểm chuẩn để cân nhắc các hành động có thể vận dụng nhằm giảm thiểu các cản ngại, gia tăng các động lực, hiểu rõ các nhân tố bối cảnh, nhận thức các lợi ích và kích thích những hình thức hợp tác khác nhau giữa nhà trường và doanh nghiệp.

Các nhà quản lý ĐH nhận thức như thế nào về vai trò và mức độ phát triển của bốn cột trụ này trong việc xây dựng và nâng cao mối quan hệ hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp? Nhìn chung họ cho rằng thứ tự từ cao nhất đến thấp nhất xét về mức độ phát triển là: các hành động, cơ chế và cách tiếp cận, chiến lược và các điều kiện khung. Về chiến lược, họ nhận thấy những chiến lược cam kết gắn nhà trường với doanh nghiệp thể hiện qua văn bản (thí dụ như tuyên ngôn sứ mạng tầm nhìn của nhà trường) thì tốt hơn là thể hiện trong các chiến lược cụ thể để thực hiện nó (thí dụ như những ưu tiên trong nguồn lực hay đưa ra các chính sách khích lệ cho việc xây dựng mối quan hệ này). Về mặt hành động, hiện nay các hoạt động hợp tác nhằm vào đối tượng sinh viên (như hoạt động thực tập, v.v) hơn là giới khoa học (như hợp tác nghiên cứu và chuyển giao công nghệ). Những điều kiện khung được coi là kém phát triển nhất. Những luật lệ hiện hành (ở châu Âu) vẫn thiếu khích lệ cho sự năng động và hỗ trợ khả năng lưu động của giới khoa học.

Cái nhìn của giới khoa học có phần khác với giới quản lý. Giới học thuật đánh giá mức độ phát triển của bốn cột trụ này thấp hơn nhiều so với giới quản lý ĐH. Điều này cho thấy rằng giới học thuật hoặc là không nhận thức được đầy đủ mức độ gắn kết hay các cơ chế hỗ trợ mối quan hệ hợp tác của nhà trường với các doanh nghiệp, hoặc các nhà quản lý đã quá lạc quan khi nhìn nhận thực trạng.

Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy một điều, nơi nào có các cơ chế tổ chức kiểu như một người phụ trách ở cấp lãnh đạo về quan hệ nhà trường doanh nghiệp, hay một đơn vị (trung tâm hay phòng ban) chịu trách nhiệm điều phối mối quan hệ hợp tác này, đặc biệt là khi họ có quan tâm đến các hoạt động sáng nghiệp, nhu cầu học tập suốt đời, sự lưu động của giảng viên và sinh viên, thì nơi đó có một trình độ phát triển đặc biệt cao về các loại hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp. Điều này cho thấy rằng những nỗ lực đẩy mạnh sự gắn kết giữa nhà trường và doanh nghiệp cần đi xa hơn các tuyên ngôn, cần được thể chế hóa bằng một cấu trúc tổ chức cho phép nó tạo ra tác động trong toàn bộ hoạt động của nhà trường. Mặc dù vậy, vẫn cần nhấn mạnh một điều, những mối quan hệ cá nhân có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc xây dựng mối liên kết giữa nhà trường và doanh nghiệp, bởi vì sự tin cậy lẫn nhau có một ý nghĩa lớn.

Tất cả các bên liên quan trong mô hình hợp tác nhà trường - doanh nghiệp đều có vai trò quan trọng trong việc kích thích mối quan hệ này. Để quan hệ hợp tác này hấp dẫn hơn đối với giới hàn lâm và giới quản lý các trường ĐH, cũng như để thúc đẩy sự tham gia tích cực của họ, có nhiều hành động có thể thực hiện được như:



- Tăng cường nhận thức của giới hàn lâm về những ích lợi mà việc hợp tác với các doanh nghiệp mang lại, đưa ra những khích lệ cá nhân với việc cùng làm việc với doanh nghiệp chẳng hạn coi đó là một tiêu chuẩn đánh giá chất lượng công việc của giảng viên. Điều này có thể tạo ra động lực cho giới hàn lâm, nhưng quan trọng hơn vẫn là bản thân họ nhận thức được lợi ích của mối quan hệ này và coi đó là một hoạt động hấp dẫn, đáng mong muốn.
- Làm giảm bớt những rào cản lớn nhất, đặc biệt là bảo đảm nguồn kinh phí dành cho hoạt động này và làm cho quy trình, thủ tục thanh toán đơn giản hết mức có thể.
- Đẩy mạnh những động lực tạo ra quan hệ giữa giới hàn lâm và giới doanh nghiệp, cũng như hỗ trợ cho việc tạo ra và quản lý những mối quan hệ ấy, chẳng hạn như định hướng cho các kỳ vọng, trợ giúp việc xây dựng niềm tin và sự cam kết, gắn bó giữa giới hàn lâm và giới doanh nghiệp.
- Khuyến khích giới hàn lâm dành thời gian làm việc với các doanh nghiệp bằng những biện pháp khích lệ thích hợp, hay là ưu tiên tuyển dụng các giảng viên có thành tích từng làm việc trong các doanh nghiệp, vì những người này sẽ có tác động tích cực với việc mở rộng mối quan hệ hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp.
- Xây dựng một cơ chế giúp cho việc xây dựng và phát triển mối gắn kết với các doanh nghiệp (qua bốn cột trụ đã trình bày phần trên) phải được coi là một ưu tiên chiến lược của nhà trường và nhà nước vì kết quả nghiên cứu đã cho thấy cả bốn cột trụ này đều có ảnh hưởng lớn đến mức độ hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp. Ảnh hưởng của chiến lược được chứng minh là đặc biệt cao, do đó nó phải được coi là một ưu tiên trong bốn cột trụ này.
- Học hỏi kinh nghiệm từ những nước đã có quá trình xây dựng mối quan hệ hợp tác này, và nghiên cứu những nhân tố tạo ra thành công của họ, ví dụ như chiến lược của những người có thẩm quyền (như trường hợp Thụy Sĩ), cơ chế và cách tiếp cận các chuyên gia (như ở Anh), hành động của lãnh đạo (như Ireland), v.v. và vận dụng những kinh nghiệm này theo một cách thức có điều chỉnh cho thích nghi với bối cảnh cụ thể của từng trường, nhất là trong bối cảnh đặc biệt của Việt Nam.

Xây dựng và phát triển những đối thoại và quan hệ đối tác với doanh nghiệp

Cả trường ĐH và các doanh nghiệp đều có lợi khi làm việc cùng nhau, và điều này chỉ thực hiện được trên cơ sở tăng cường đối thoại giữa khu vực giáo dục và thế giới việc làm. Điểm trọng yếu trong việc đối thoại này là chương trình đào tạo và những kỹ năng mà thế giới việc làm đòi hỏi. Những mô hình



thành công trong mối quan hệ này thì rất phong phú, từ những quan hệ trực tiếp giữa một trường ĐH với bộ phận nhân sự hay R&D của các doanh nghiệp, hay các cơ hội gặp gỡ trao đổi cá nhân trong những hội thảo chuyên ngành giúp khơi gợi ý tưởng mới. Một số rào cản sẽ cần vượt qua, ví dụ như ở Trung Quốc hệ thống thứ bậc nghiêm ngặt trong giới học thuật khiến giảng viên trẻ có rất ít cơ hội tiếp cận với các doanh nghiệp. Những vấn đề về quyền sở hữu trí tuệ cũng cần đặc biệt lưu ý, vì một thực tế là nhà trường và doanh nghiệp dùng những “ngôn ngữ” khác nhau và hoạt động trong một bối cảnh văn hóa khác nhau. Nhà nước và nhà trường cần đóng vai trò chủ động tạo ra cầu nối giữa giới hàn lâm và giới doanh nghiệp, vì không phải ai trong giới khoa học cũng quan tâm đến hoặc có khả năng “tiếp thị” sản phẩm nghiên cứu của mình, hoặc đánh giá đúng vai trò của giới doanh nghiệp trong việc xây dựng chương trình đào tạo.

Kết luận

Kết quả nghiên cứu của Trung tâm Tiếp thị Khoa học ở Đức về hiện trạng mối quan hệ giữa trường đại học và các doanh nghiệp ở châu Âu đã khẳng định mối quan hệ này tuy rất hứa hẹn nhưng vẫn còn đang ở những bước đầu xây dựng. Việt Nam hiện nay vẫn còn trong quá trình chuyển từ kinh tế kế hoạch tập trung sang kinh tế thị trường, đặc biệt là GDĐH tỏ ra không chuyển biến kịp với những biến đổi trong kinh tế. Trong bối cảnh đó, quan hệ nhà trường và các doanh nghiệp vẫn còn mang tính sơ khai và rất cần được xây dựng và hỗ trợ, vì mục tiêu cuối cùng – thông qua lợi ích của cả hai bên – là thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, phát triển xã hội và phát triển năng lực con người. Thông qua hỗ trợ của quốc tế, Bộ GD-ĐT Việt Nam đang có những nỗ lực ở tầm hệ thống để phát triển mối quan hệ giữa nhà trường và doanh nghiệp, nhằm rút ngắn khoảng cách giữa chương trình đào tạo của nhà trường và những đòi hỏi của thị trường lao động. Tuy hỗ trợ của nhà nước là rất quan trọng, nhưng sự chủ động của các trường sẽ đóng vai trò quyết định trong việc phát triển mối quan hệ này.

TƯ LIỆU THAM KHẢO

Abreu, M.; Grinevich, V.; Hughes, A.; Kitson, M. and Ternouth, P. (2008), ‘Universities, Business and Knowledge Exchange’, Council for Industries and Higher Education and Centre for Business Research, London and Cambridge.

Azagra-Caro, J. M. (2007), ‘What Type of Faculty Member Interacts with what Type of Firm? Some Reasons for the Delocalisation of University-Industry Interaction.’ *Technovation* 27 (11), pp. 704-715.

Baaken, T.; Schröder, C. (2008), ‘The Triangle for Innovation in Technology Transfer at University of Applied Sciences.’ In: Laine, K.; van der Sijde, P.; Lähdeniemi, M.; Tarkkanen, J. (Eds.): *Higher Education Institutions and Innovation in the Knowledge Society*, Helsinki, pp. 103-116.

Carayol, N. (2003), ‘Objectives, Agreements and Matching in Science–Industry Collaborations:

Reassembling the Pieces of the Puzzle.’ *Research Policy*, 32(6) pp. 887-908

Corsten, H. (1987), ‘Technology Transfer from Universities to Small and Medium-Sized Enterprises – An Empirical Survey from the Standpoint of Such

Enterprises' *Technovation*, 6(1), pp. 57-68.

Crosier, D.; Purser, L. and Smidt, H. (2007), 'Trends V: Universities shaping the European Higher Education Area', *EUA report*, Brussels.

Dooley, L. and Kirk, D. (2007), 'University-Industry Collaboration Grafting the Entrepreneurial Paradigm onto Academic Structures.' *European Journal of Innovation Management* 10(3): pp. 316-332.

Dottore, A.; Baaken, T. and Corkindale, D. (2010): A Partnering Business Model for Technology Transfer -the case of the Muenster University of Applied Sciences. *International Journal of*

Entrepreneurship and Innovation Management, 12,(2), pp. 190-216.

Etzkowitz, H. and Leydesdorff, L. (2000), 'The Dynamics of Innovation: From National Systems and 'Mode 2' to a Triple Helix of University-Industry-Government Relations,' *Research Policy* 29(2), pp. 109-123.

Etzkowitz, H. (2008), 'The Triple Helix. University-Industry-Government Innovation in Action', New York.

European Commission (2006), 'Public consultation on transnational research cooperation and knowledge transfer between public research organisations and industry', Brussels.

European Commission (2008), 'Thematic Forum on Curriculum Development and Entrepreneurship', Brussels.

European Commission (2009), 'Second European Forum on Cooperation between Higher Education and the Business Community', Brussels.

European Commission (2011), 'Erasmus - Facts, Figures & Trends: The European Union support for student and staff exchanges and university cooperation in 2009/2010', Brussels.

D'Este, P.; Patel, P. (2007), 'University-Industry Linkages in the UK: What are the Factors Underlying the Variety of Interactions with Industry?' In: *Research Policy*, 36(9), pp. 1295-1313.

Gibb, A. A. and Hannon P. (2006), 'Towards the Entrepreneurial University', *International Journal of Entrepreneurship Education* (4), pp. 73-110.

Hughes, M. (2003), 'International Comparisons of Intermediate Skills', *Learning & Skills Research Journal*, 6 (4), pp. 5-9.

Lambert, R. (2003), 'Lambert Review of Business-University Collaboration' Final report, HM Treasury,





HỘI THẢO VỀ MỐI QUAN HỆ TƯƠNG TÁC GIỮA NHÀ TRƯỜNG VÀ DOANH NGHIỆP

¹ Entrepreneurial Universities” tạm dịch là “Các trường ĐH có định hướng thương mại” tuy cụm từ này không thể hiện hết ý nghĩa của từ gốc. Từ này có nghĩa nói tới những trường biết năng động “làm ăn” theo nghĩa tự tìm nguồn thu trang trải cho mình, lời ăn lỗ chịu, biết hướng đến thương mại hóa kết quả nghiên cứu, lưu ý đến đăng ký bằng sáng chế, biết biến tri thức thành tiền, làm ra những sản phẩm có thể bán được; thay vì thụ động ngồi chờ ngân sách được cấp và tự giới hạn mình trong phạm vi đó.

Từ ngày 27 đến 29 tháng 5 năm 2013, Trường Đại học Free University of Amsterdam và Mạng lưới Sáng kiến Đổi mới Nhà trường UIIN (University Industry Innovation Network) sẽ tổ chức Hội thảo về Mối Quan hệ Tương tác giữa Nhà trường và Doanh nghiệp năm 2013, với chủ đề: “Thách thức và Giải pháp cho việc thúc đẩy các trường đại học định hướng thương mại¹ và các sáng kiến hợp tác” ở Amsterdam, Hà Lan.

Hội thảo là một diễn đàn thảo luận quốc tế cho các nhà nghiên cứu và những người đang làm việc trong lĩnh vực tương tác giữa nhà trường và doanh nghiệp. Chương trình Hội thảo sẽ chú trọng cả lý thuyết lẫn thực tiễn, với các diễn giả chính: Philippe Vanrie (CEO của EBN) và David Docherty (CEO của Hội đồng Doanh nghiệp và GDDH Anh). Ban Tổ chức Hội thảo xin mời những người có quan tâm gửi bài viết, tư liệu, dự án, báo cáo kinh nghiệm điển hình, v.v. về các chủ đề của hội thảo.

Các chủ đề sau đây sẽ được đặc biệt khuyến khích:

- Đổi mới trong quan hệ nhà trường và doanh nghiệp, hoặc thông qua quan hệ này
- Tinh thần khởi nghiệp/thương mại của giới hàn lâm - Các trường ĐH có tinh thần khởi nghiệp/định hướng thương mại
- Quan hệ hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp: Quá trình phát triển các quan hệ đối tác và việc quản lý, điều phối các quan hệ ấy.
- Quản lý quyền sở hữu trí tuệ
- Chuyển giao tri thức và giá trị hóa (biến tri thức thành tiền)
- Tiếp thị khoa học với các doanh nghiệp
- Các bên liên quan và vai trò của họ trong mối quan hệ tương tác giữa nhà trường và doanh nghiệp.

Tất cả bài viết đều được bình duyệt kín hai lần và in trong Kỷ yếu của Hội thảo. Một số bài chọn lọc sẽ được in trong các tập san khoa học liên quan. Hạn chót nộp báo cáo là ngày 17 tháng 12-2012. Thông tin chi tiết xem trên trang web của Hội thảo <http://www.university-industry.com>.

The Free University Amsterdam & The University Industry Innovation Network

Quý độc giả có thể đọc các bản tin trước đây tại một trong ba trang web: www.cheer.edu.vn (mục Bản tin trong Menu); www.ntt.edu.vn (mục Bản tin Giáo dục Quốc tế ngay trang chủ), và www.lypham.net (mục Bản tin trên menu). Bản tin này ra hai tháng một lần và gửi qua email miễn phí. Quý vị muốn nhận được bản điện tử xin vui lòng gửi một email về địa chỉ cheer@ntt.edu.vn để đăng ký.



Chịu trách nhiệm xuất bản: TS. Nguyễn Mạnh Hùng

Biên tập: TS. Phạm Thị Ly

Cố vấn chuyên môn: PGS.TS. Nguyễn Hữu Chí

Trình bày: Phạm Thanh Tâm

Mọi chi tiết xin liên hệ: Trung tâm Nghiên cứu và Đánh giá GDĐH,
Trường ĐH Nguyễn Tất Thành
298A Nguyễn Tất Thành, Quận 4, TP. HCM
ĐT: 39402810 - Email: cheer@ntt.edu.vn
Website: www.cheer.edu.vn

TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ - 2012