



BALSA GROUP:

## LÒ LUYỆN KINH NGHIỆM THỰC TIỄN CHO CÁC TIẾN SĨ

Công ty BALSA Group có chức năng là một cầu nối giữa những sinh viên đang rất cần học hỏi kinh nghiệm, với những công ty mới khởi nghiệp ở địa phương, giúp nuôi dưỡng tinh thần đầu tư khởi nghiệp, và làm giảm rào cản giữa giới học thuật với các công ty.

**C**ác chương trình đào tạo tiến sĩ truyền thống được thiết kế chủ yếu để tạo dựng những sự nghiệp trong các lĩnh vực học thuật. Tuy nhiên, theo nhiều kết quả điều tra khảo sát của Chính phủ Mỹ và nhiều nước khác, chỉ có 66% tiến sĩ theo đuổi các chương trình hậu tiến sĩ sau khi tốt nghiệp; 6 năm sau khi tốt nghiệp, chỉ

còn 33% vẫn tiếp tục duy trì những công việc trong giới học thuật. Tỉ trọng các nhà khoa học duy trì sự nghiệp lâu dài trong các ngành khoa học thậm chí còn thấp hơn.

Trong khi đó, rất nhiều sinh viên và người học hậu tiến sĩ thiếu chuẩn bị về thông tin trước khi đưa ra quyết định liệu có theo đuổi sự nghiệp học thuật hay

không, trong khi những sinh viên tìm kiếm những công việc ngoài lĩnh vực học thuật thường than phiền vì họ có quá ít cơ hội.

Đa số các chương trình đào tạo hậu đại học đều vô tình gây ảnh hưởng không tốt cho sinh viên, do các chương trình này không chuẩn bị đầy đủ để người học có thể theo đuổi những sự nghiệp khác

● P.V (theo Science)



ngoài học thuật. Các nhà tư vấn hướng nghiệp thường khuyến khích sinh viên bộc lộ thế mạnh về kỹ năng giải quyết vấn đề, thể hiện mình như những người tư duy sâu sắc, tuy nhiên chẳng mấy sinh viên nhận được những lời tư vấn cụ thể gắn với đời sống thực tiễn – và chẳng có nhà tư vấn nào cung cấp cho sinh viên những kinh nghiệm để chuyển đổi sang các nhóm công việc bên ngoài giới học thuật.

### XUẤT XỨ VÀ PHÁT TRIỂN

Nhận thấy nhu cầu của sinh viên muốn tiếp thu những kinh nghiệm thực tiễn và được tiếp xúc với môi trường doanh nghiệp, một nhóm nghiên cứu sinh hậu đại học và hậu tiến sĩ của Đại học Washington tại St. Louis, bang Missouri, Mỹ, đã thành lập BALSA Group, một công ty tư vấn phi lợi nhuận, được điều hành bởi chính các học viên này. Từ 6

thành viên sáng lập ban đầu, đến nay số thành viên thường trực hoạt động của BALSA dao động từ 20 tới 30 người, tất cả đều là những sinh viên, nghiên cứu sinh của Đại học Washington. Chức năng của BALSA là chuẩn bị cho các thành viên của mình những kinh nghiệm có thể giúp họ theo đuổi các sự nghiệp học thuật hoặc ngoài học thuật, thông qua công việc thực tập làm dịch vụ tư vấn cho các công ty công nghệ sinh học ở địa phương.

BALSA xây dựng các mối quan hệ hợp tác giữa các nhóm sinh viên khoa học với các công ty mới khởi nghiệp hoặc đã có tên tuổi, trong những dự án dài từ 8 đến 12 tuần, trong đó các sinh viên và nghiên cứu sinh sẽ đi làm công việc thực tập tư vấn cho các doanh nghiệp. Doanh nghiệp khách hàng sẽ phải trả cho BALSA mỗi dự án là 1000 USD (doanh nghiệp mới khởi nghiệp sẽ được giảm giá). Việc bỏ ra số tiền này vừa khiến doanh nghiệp khách hàng có động lực hợp tác với các sinh viên, vừa giúp BALSA duy trì sự tồn tại của mình. Mặc dù các sinh viên và nghiên cứu sinh hậu tiến sĩ làm thực tập tư vấn sẽ không được nhận tiền thù lao, nhưng nguồn thu này của BALSA được tái đầu tư vào tổ chức các sự kiện giúp hình thành mạng lưới xã hội và hướng nghiệp, các hội thảo và tọa đàm về phát triển nghề nghiệp.

Kể từ khi hình thành vào tháng 12 năm 2010 đến nay, BALSA đã hoàn thành được 23 dự án tư vấn cho các doanh nghiệp khách hàng, qua đó cung cấp các cơ hội tích lũy kinh nghiệm cho 85 sinh viên và nghiên cứu sinh hậu tiến sĩ. Một chìa khóa cho thành công của BALSA là việc hợp tác với DYNALABS, một phòng thí nghiệm phân tích có uy tín, sẵn sàng chứng thực cho chất lượng chuyên môn của BALSA và giúp đỡ về chuyên môn khi các sinh viên và nghiên cứu sinh từ BALSA cần đến. Với sự hỗ trợ, hợp tác từ DYNALABS, BALSA đã vượt qua giai đoạn khởi đầu, chúng tỏ được khả năng của mình trong việc giải quyết các vấn đề của doanh nghiệp một cách chuyên nghiệp, đáp ứng được các nhu cầu từ khách hàng, đồng thời hình thành được một cấu trúc và quy trình vận hành ổn

định để tiếp tục thực hiện các dự án tiếp theo.

Một chìa khóa khác cho thành công của BALSA là sớm nhận được sự hỗ trợ từ các vườn ươm công nghệ ở địa phương và các trung tâm hỗ trợ đầu tư. Những đối tác này quảng bá, giới thiệu về BALSA, giúp công ty này nhanh chóng kết nối với các khách hàng, đem lại hàng tá các hợp đồng. Bên cạnh đó, trang web của BALSA rất giàu thông tin, giúp công ty liên tục mở rộng hoạt động một cách có hệ thống và nâng cao thương hiệu.

Sự ủng hộ từ các giáo sư Đại học Washington cũng rất quan trọng, vì các sinh viên và nghiên cứu sinh hậu tiến sĩ đều cần cân đối giữa những cam kết với BALSA và trách nhiệm học thuật với cơ sở đào tạo. BALSA mời các lãnh đạo của trường – các trưởng khoa của Khoa Y học và Khoa học Sinh học, Khoa Di truyền, Giám đốc Trung tâm Nghiên cứu Đầu tư Skandalaris – tham gia vào hội đồng tư vấn của công ty. Hội đồng này không chỉ tạo sự ủng hộ từ các thầy cô giáo và nhà trường mà còn làm tăng tính minh bạch trong hoạt động của công ty.

### LỢI ÍCH MANG LẠI

BALSA là một mô hình doanh nghiệp phi lợi nhuận đã chứng tỏ được tính khả thi và bền vững, giúp phát triển tinh thần tạo, chủ động, những năng lực chiến lược và kỹ năng quản lý cho sinh viên và nghiên cứu sinh; đồng thời tạo một cầu nối quan trọng giữa trường đại học và ngành công nghiệp ở địa phương, giúp cung cấp những dịch vụ rất cần thiết cho các công ty địa phương với mức chi phí rất thấp mà những công ty này không thể có được từ nơi nào khác.

Cơ hội làm việc ở BALSA giúp các thành viên được rèn luyện để trở thành những người làm việc hiệu quả trong các nhiệm vụ tương tác, hợp tác, lãnh đạo, và quản lý, cung cấp cho họ những thông tin và sự chuẩn bị cần thiết để thích nghi với những thách thức mà công việc tương lai mang lại.