

BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ
CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 27.2018



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 IPP2: Một cách tiếp cận khởi nghiệp tinh gọn khu vực công
- 02 Startup Việt EzQ giành giải cao nhất tại IDEAS Show APEC 2018
- 03 Hội thảo “Tài trợ cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo”
- 04 Hồ sơ, thủ tục xác nhận hàng hóa sử dụng cho ươm tạo công nghệ

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 BPO MẮT BẢO: Nhà cung cấp dịch vụ thuê ngoài ở Việt Nam
- 06 Blockchain cải thiện quản lý dữ liệu ở khu vực hành chính công (P2)

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Các giai đoạn phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp:
Giai đoạn ý tưởng (tiếp theo và hết)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Tel: (024) 38262718



IPP2: MỘT CÁCH TIẾP CẬN KHỞI NGHIỆP TINH GỌN KHU VỰC CÔNG

Ngày 6.7.2018, IPP Grand Harvest Day diễn ra tại Hà Nội, tổng kết chặng đường 4 năm của một dự án hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp. Với một người may mắn có những trải nghiệm đa dạng, đầy cảm xúc thăng trầm với IPP21 từ 2015, tôi tin rằng, những chia sẻ của mình sẽ giúp nhìn nhận dự án này với một góc độ mới, góp phần thúc đẩy những cách tiếp cận mới cho các thử nghiệm khu vực công.

Vào thời điểm IPP2 đề xuất sự linh hoạt trong mô hình hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp, khái niệm khởi nghiệp tinh gọn (lean startup) còn rất mới mẻ ở Việt Nam và chắc rằng, không một ai trong Ban Quản Lý Dự án hay Ban chỉ đạo hiểu sâu khởi nghiệp tinh gọn là gì và ứng dụng nó như thế nào. Vào thời điểm đó trên thế giới, khởi nghiệp tinh gọn cũng còn đang phổ biến trong giới khởi nghiệp là chính, không phải

chính phủ nào cũng sẵn sàng tiếp nhận một cách tiếp cận mới. Chính vì vậy, trên thực tế cách tiếp cận tinh gọn của một dự án khu vực công rất đáng để nhìn nhận và phân tích từ nhiều góc độ và chỉ là đúc rút từ những gì đã trải qua chứ không phải là một chủ đích ban đầu. Khởi nghiệp tinh gọn là một cách tiếp cận hơn được sử dụng ngay từ đầu tại IPP2. Điều ngạc nhiên là với một số tiền ODA không nhiều, một dự án

đã đạt được thành công những tác động đề ra chính là nhờ nguyên lý linh hoạt tối đa, điều chỉnh nhanh và học hỏi nhanh từ những vấn đề gặp phải.

Một sandbox cho những thử nghiệm dựa trên thử nghiệm linh hoạt trên tinh thần xây dựng - đo lường - học hỏi và điều chỉnh nhanh

Thử nghiệm về định hướng

Một trong những đặc thù của khu vực công là mức độ chấp nhận rủi ro thấp và tốc độ thay đổi chậm. Nếu đi theo cách tiếp cận thông thường, IPP2 rất có thể sẽ rơi vào vòng xoáy của những dự án thông thường là phải hỗ trợ những ngành trọng điểm, những lĩnh vực mũi nhọn và những chiến lược mang tính chính thống. Nhưng rất may mắn, IPP2 đã vượt qua sự cứng nhắc thông thường đó, nhận được sự ủng hộ từ các cấp độ khác nhau về cách thức vận hành dự án.

Trước tiên phải kể đến yêu cầu định hướng xuất khẩu cho các startup. Một trong những cách kết hợp khá thú vị chính là học hỏi từ đất nước tài trợ vốn ODA, các doanh nghiệp Phần Lan xuất phát từ một thị trường nhỏ hẹp, định hướng xuất khẩu ngay từ khi hình thành sản phẩm dịch vụ. Tuy vậy, việc lựa chọn định hướng xuất khẩu cho startup là một định hướng mới và mang tính thách thức cao. Đặc biệt, doanh nghiệp thông thường của Việt Nam “go global” (ra thị trường toàn cầu) vốn đã khó khăn, hướng chỉ là các startup còn non trẻ. Tuy nhiên, định hướng này không phải không có cơ sở. Nhiều doanh nghiệp công nghệ của Việt Nam vào thời điểm đó được dẫn dắt bởi các sáng lập viên tốt nghiệp ở nước ngoài, có trải nghiệm làm việc ở các công ty, tập đoàn lớn, có hiểu biết về thị trường nước ngoài cũng có những tham vọng và tiềm năng chinh chiến tại thị trường quốc tế. Một số các mặt hàng của Việt Nam cũng có những tiềm năng ra thị trường quốc tế ở quy mô lớn như nông sản. Chính vì vậy, việc thử nghiệm cũng là một thông điệp về dũng cảm đưa ra những định

hướng mới cho hoạt động hỗ trợ.

Thử nghiệm về lựa chọn giai đoạn của startup để hỗ trợ

Có thể nói trước IPP2, có nhiều chương trình hỗ trợ doanh nghiệp theo nhiều hình thức khác nhau, song chưa có một chương trình nào dừng cảm thử nghiệm hỗ trợ các dự án khởi sự kinh doanh từ giai đoạn ý tưởng và có những cải tiến về cách thức tiếp cận xét duyệt hồ sơ. Thay vì yêu cầu nộp một hồ sơ dài dằng dặc để được chấp nhận vào chương trình hỗ trợ ngay từ việc gọi nộp hồ sơ, IPP2 đã chia ra làm 3 giai đoạn khác nhau gồm cả các bước chuẩn bị cho mời gọi nộp hồ sơ gồm các sự kiện đồng sáng tạo với các địa phương trọng điểm (Co-creation events) như Hà Nội, Đà Nẵng, HCM, Cần Thơ. Mục đích của việc này là nhằm đánh giá khả năng thành công với số lượng hồ sơ và ý tưởng khá tốt và đầy đủ để bước vào đợt chính thức kêu gọi tài trợ (Grant Call). Bước tiếp theo, IPP2 mới kêu gọi bày tỏ quan tâm (EoI- Express of Interest). Để tránh các doanh nghiệp khởi nghiệp gánh nặng về thuyết minh dài dòng, IPP2 đã yêu cầu bản đề xuất có độ dài không quá 6 trang ở đợt chính thức kêu gọi tài trợ – Grant Call.

Việc đưa một tập các dự án thuộc các trình độ phát triển khác nhau, nhóm ngành khác nhau vào một chương trình tăng tốc khởi nghiệp sau khi cấp vốn mỗi cũng là một sự mạo hiểm. Với tính chất của một cuộc thử nghiệm, IPP2 nhận ra rằng, ở Việt Nam, nếu chỉ đưa những dự án sẵn sàng chấp nhận vốn đầu tư ở giai đoạn cao hơn vào tăng tốc thì số lượng rất hạn chế và những dự án đó thường nằm trong tầm ngắm của những quỹ đầu tư mạo hiểm.

Điều đó khiến họ chấp nhận số lượng lớn những startup ở các giai đoạn khác nhau, ngành nghề khác nhau và cả những bên phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp vào cùng một chương trình tăng cường 5 ngày. Kết quả có thể sẽ là những dự án chấm dứt

hoạt động do mô hình không có tiềm năng; cũng có thể sẽ phát triển thành một doanh nghiệp vừa và nhỏ đáp ứng một nhu cầu đã có trên thị trường và một số ít sẽ trở thành những startup thực sự tiếp nhận vốn đầu tư, tăng trưởng ngoạn mục và xuất khẩu ra thị trường nước ngoài.

Thử nghiệm về sử dụng và phát triển nguồn tài nguyên bản địa

Mặc dù có những khảo sát, điều tra về nhu cầu và khó khăn của doanh nghiệp trước đó, IPP2 không hoàn toàn dựa trên những kết quả đó để mời chuyên gia nước ngoài về giải quyết vấn đề bản địa như nhiều dự án vẫn thường làm. nỗ lực sử dụng nguồn lực bản địa, được đào tạo để đáp ứng nhu cầu của thị trường bản địa, kết hợp với nguồn kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm quốc tế để đảm bảo tính bền vững của dự án giúp IPP2 có những bước đột phá trong quy trình thiết kế dịch vụ hỗ trợ startup. Cụ thể là, sau khi nhận thấy, chương trình do đối tác nước ngoài thiết kế không phù hợp với nhu cầu và thực tiễn thị trường địa phương, IPP2 đã đưa chính nguồn lực địa phương vào để thiết kế nội dung và cùng các chuyên gia nước ngoài cung cấp hoạt động đào tạo tại chương trình tăng tốc khởi nghiệp.

Thử nghiệm song song với việc cấp vốn và tăng tốc, là việc đào tạo ra đội ngũ Huấn luyện viên đổi mới sáng tạo mà trong đó, cả những HLV và IPP2 đều đang chấp nhận rủi ro. Trước, trong và ngay cả sau khi thực hiện chương trình, IPP2 đều nhận được những sự hoài nghi, thậm chí chỉ trích từ nhiều phía khi lựa chọn những người thuộc các nhóm công, tư, trường đại học, doanh nghiệp, nhà nước vào vai trò của các HLV. Học tăng cường liên tục hai tháng (một tháng tại Hà Nội, tương tác với startup và hệ sinh thái khởi nghiệp tại Hà Nội và một tháng tại TP.HCM) cùng với nhóm chuyên gia được mời từ Mỹ và châu Âu, các HLV này tiếp tục thực hành sáu tháng với chương trình tăng tốc cho những nhóm khởi nghiệp

được IPP2 cấp vốn mỗi 30.000 Euro. Trên thực tế, vào thời điểm đó, và cho đến tận bây giờ, tại Việt Nam, rất ít chương trình tăng tốc thực sự dành ra một lực lượng huấn luyện viên chuyên nghiệp, được đào tạo để thực hiện công việc. Nhiều quan điểm vào thời điểm đó cho rằng, IPP2 sai lầm khi lựa chọn những gương mặt trẻ chưa nhiều kinh nghiệm vào làm HLV cho các startup. Đến đây, có vài điểm cần làm rõ: Thứ nhất, khái niệm HLV cho startup thời điểm đó gần như chưa hề tồn tại trong hệ sinh thái khởi nghiệp. Họ đồng nghĩa HLV với tư vấn viên; với cố vấn, đó là một trong những lý do khiến việc có HLV nhận được sự phản ứng trái chiều từ cả các chủ doanh nghiệp được cấp vốn và cả bên ngoài về việc nhất định phải có kinh nghiệm, kỹ năng và phải thực sự lăn lộn với một doanh nghiệp nào đó mới đủ trình độ để huấn luyện startup là điều dễ hiểu. Trên thực tế, vai trò của HLV không phải là định hướng, họ thực thi công việc mang tính kỹ thuật, đặt những câu hỏi kỹ thuật xoay quanh mô hình kinh doanh để họ tự trả lời và hoàn thiện nó. Đó là một công việc giúp cả hai bên cùng trưởng thành.

Thứ hai, như chia sẻ của bà Trần Thị Thu Hương, giám đốc dự án, việc đưa 12 HLV thuộc chương trình ToT1, mới qua đào tạo tập trung hai tháng về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp kết hợp vào sáu tháng tăng tốc khởi nghiệp IAP thông qua “học thông qua làm” (learning by doing) là tạo điều kiện và tạo môi trường thực tập lý tưởng cho 12 học viên.

Sự “kết hôn” mang tính cơ học giữa những người được đào tạo làm HLV chân ướt chân ráo với những doanh nghiệp mà đa số, khái niệm tăng tốc vẫn còn là một sự mới mẻ là một sự mạo hiểm. Nó đặt cả hai bên vào thế phải nỗ lực hết sức. Các HLV cần phải tăng cường năng lực của mình liên tục để đáp ứng nhu cầu thực tiễn của doanh nghiệp. “Mọi thứ đều là lý thuyết cho đến khi bạn thực sự thực hành”. Việc các HLV được đưa vào thực tế ngay lập tức tạo ra

những áp lực tích cực, vừa phải giảng dạy các công cụ mình đã được học, vừa cùng doanh nghiệp ứng dụng nó. Doanh nghiệp cũng phải tiếp cận với khái niệm mới, buộc phải sử dụng những cách tiếp cận mới để điều chỉnh mô hình kinh doanh của mình và chấp nhận những thất bại nhỏ liên tục. Chủ doanh nghiệp trong rất nhiều trường hợp một mặt vừa phải thay đổi nhận thức về cách phát triển sản phẩm dịch vụ mới theo tinh thần của khởi nghiệp tinh gọn, tư duy thiết kế (những khái niệm hoàn toàn mới mẻ), lại vừa phải đối mặt với những xung đột trong nội bộ khi tiến hành những thay đổi. Chính vì vậy, người HLV, ngoài năng lực và kỹ thuật, còn cần có những sức ép tích cực từ chính phía IPP2 để tiếng nói của họ có thêm trọng lượng và trở thành HLV cho cả đội thay vì chỉ cho một trường nhóm. Việc kết hợp đưa các chuyên gia quốc tế và chuyên gia trong nước có kinh nghiệm khác vào Chương trình IAP sáu tháng để hỗ trợ cho 22 nhóm dự án khởi nghiệp/hỗ trợ khởi nghiệp, bên cạnh 12 HLV cũng là một cách hỗ trợ để khắc phục khó khăn của nhóm HLV. Trên thực tế, “quyền lực mềm” IPP2 mang lại cho HLV đã góp phần sự “kết hôn cơ học” này có những kết quả tích cực, giúp doanh nghiệp thay đổi nhận thức, nhận ra ích lợi của việc có những cố vấn, huấn luyện viên và cả một mạng lưới hỗ trợ thay vì chỉ là được nhận hỗ trợ về tài chính. “Thay đổi lớn nhất sau sáu tháng huấn luyện với chúng tôi chính là sự thay đổi về nhận thức (mindset)”- Nguyễn Hoàng Dương- CEO EzCloud Global chia sẻ.

Sự thử nghiệm này đưa ra một thông điệp rõ ràng về một hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo thì cần các yếu tố cấu thành cơ bản nào, và để ươm mầm, nuôi dưỡng và hỗ trợ khởi nghiệp thì cần hình thành những lực lượng, công cụ hỗ trợ nào.

Điều chỉnh nhanh

Những quyết định về các chương trình, dịch vụ hỗ trợ startup, hay sau này là nâng cao nhận thức

của giảng viên trong trường đại học đều là những quyết định nhanh chóng dựa trên tình hình thực tế và có sự trao đổi, tranh luận kỹ trong nội bộ Ban Quản lý Dự án để có luận cứ trình ra trong các kỳ họp Ban chỉ đạo thông qua. Ví dụ, ban đầu, để hỗ trợ cho startup được tiếp tục thúc đẩy “go global”, IPP2 có thể dành ngân sách tối đa cho 10 doanh nghiệp. Song con số 10 hoàn toàn không phải là con số cố định. Nếu chỉ vì thành tích, việc lựa chọn 10 doanh nghiệp đưa vào danh sách hỗ trợ vòng hai như ban đầu sẽ không gặp vấn đề gì nhiều. Tuy nhiên, qua đánh giá độc lập, đo lường kết quả liên tục trong sáu tháng huấn luyện và lấy ý kiến đánh giá từ nhiều phía, IPP2 nhận ra rằng, trong số những doanh nghiệp nhận hỗ trợ vòng 1, chỉ có năm doanh nghiệp khởi nghiệp đáp ứng đầy đủ các tiêu chí IPP2 đề ra để được nhận vốn vào vòng 2- vòng tăng tốc. Việc lựa chọn số lượng ít hơn nhưng trung thành với những tiêu chí khi lựa chọn các nhóm đi tiếp để đảm bảo sự công bằng trong ứng xử với tất cả các nhóm.

Ngoài ra, IPP2, sau hỗ trợ cho các nhóm doanh nghiệp khởi nghiệp, họ nhận ra vai trò quan trọng của các trường đại học trong hệ sinh thái khởi nghiệp và cũng nhận thức được khu vực trường đại học đang là một khoảng trống rất lớn trong hệ sinh thái khởi nghiệp khi những nỗ lực của họ tham gia vào đổi mới sáng tạo chưa thực sự đáp ứng được nhu cầu thị trường. Trên thực tế, việc nâng cao nhận thức của khu vực trường đại học cũng được tiếp cận khá thú vị- bắt đầu từ những hạt nhân tiềm năng của mỗi trường (theo kiểu từ dưới lên), tìm kiếm những cơ hội và áp dụng tiếp cách tiếp cận từ trên xuống. IPP2 lựa chọn những giảng viên quan tâm đến khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của mỗi trường, nâng cao nhận thức về tầm quan trọng của đổi mới sáng tạo và hỗ trợ một phần kinh phí cho liên minh giữa các trường. Tác động bề mặt về nhận thức là ưu tiên ở giai đoạn này và từ đó, chính các giảng viên có mối tương tác

và hỗ trợ lẫn nhau trong phát triển các hoạt động ĐMST ở chiều sâu hơn khi quay trở lại trường. Tự đặt mình chỉ là một cái cớ để các trường quan tâm hơn đến vấn đề ĐMST, có lẽ IPP2 đã thực hiện được mục tiêu đề ra, kết nối các thành phần khác nhau trong hệ sinh thái khởi nghiệp, với kỳ vọng chính họ sẽ tạo ra những tác động lớn hơn trong tương lai.

Những kỳ vọng mờ lầy con người làm trung tâm

Tham gia IPP2, các HLV, các giảng viên, các cấu phần của hệ sinh thái khởi nghiệp khác được đầu tư với chương trình đào tạo, trải nghiệm, song đồng thời cũng phải đầu tư thời gian và công sức của mình. IPP2 không đặt bất kỳ một điều kiện cứng nào cho đầu ra mà chủ yếu là để gieo hạt. Với các dự án khởi nghiệp sáng tạo, việc được cấp vốn mời và việc cho phép doanh nghiệp tự đưa ra những kỳ vọng về KPI dựa trên thực tế của doanh nghiệp thay vì những KPI mang yếu tố cố định cũng phản ánh những kỳ vọng mở. Cách tiếp cận này không khiến nhiều người hoài nghi về hiệu quả của nó vì sẽ khó có những thước đo chính xác về tác động. Tuy nhiên, có thể thấy, trên thực tế, những hạt giống mà IPP2 ươm tạo trong chương trình 12 HLV đổi mới sáng tạo đã tạo ra những bất ngờ vì mỗi thành phần đều tìm cách tạo ra những tác động của riêng mình với hệ sinh thái khởi nghiệp. Họ không chỉ giúp nâng cao nhận thức ở tầm vi mô mà còn tạo được những thay đổi ở tầm vĩ mô. Đặt niềm tin vào những người tham gia vào khóa đào tạo các cố vấn đổi mới sáng tạo lần một (Training of Trainers - TOT1) với tư cách là những tác nhân thay đổi hệ sinh thái, những kết quả đầu ra đã thực sự là những gì IPP2 có dự kiến từ ban đầu. Tuy nhiên, trên thực tế, theo nhận định của IPP2, TOT1 đã “thể hiện xuất sắc hơn những gì mà IPP2 kỳ vọng”. Việc đặt niềm tin vào con người phản ánh một khía cạnh khác của quản trị, đó chính là đặt con người vào trung tâm của mọi sự thay đổi. Với một

nguồn lực hạn chế và một tham vọng lớn IPP2 rõ ràng đã không rơi vào cái bẫy của việc kỳ vọng tạo ra những thay đổi lớn lao theo cả chiều rộng, chiều sâu. Việc đặt ra thứ tự ưu tiên trong từng giai đoạn đã giúp dự án đạt được những mục tiêu riêng và tạo độ mở cho những thành quả vượt ngoài kỳ vọng.

Những thách thức cho việc nhân rộng và lặp lại

Ở góc độ quản trị, IPP2 đã có những đột phá về khâu quản trị dự án và quản trị nhân sự của dự án, tạo dựng một trong số những tiền lệ và uy tín hiếm có về một dự án có vốn ODA minh bạch trong các quy trình và khoản tiền giải ngân. Đội ngũ của IPP2 cũng để lại ấn tượng về việc sử dụng thời gian hiệu quả và thái độ hỗ trợ các dự án tiếp nhận đầu tư tích cực. Tuy nhiên, bản thân thực tế những thành công của dự án cũng đặt ra những thách thức về việc nhân rộng quy mô và/hoặc lặp lại dự án ở nơi khác. Những con người, cách thức quản trị dự án, triết lý và ngay cả cách tiếp cận linh hoạt của khởi nghiệp tinh gọn ấy liệu có thể lặp lại nữa hay không trong khu vực công vốn luôn tồn tại những tính toán chặt chẽ về rủi ro? Nên chăng IPP2 cần nghiên cứu để đề xuất những mô hình thử nghiệm (sandbox) trong khu vực công, từ đó đi vào chính sách trên quy mô rộng hơn, tạo ra những tác động lâu dài bền vững hơn đối với một thể chế vốn đang đòi hỏi những cải cách mạnh mẽ?

Nguyễn Đặng Tuấn Minh

(Tác giả là một trong 12 Huấn luyện viên đổi mới sáng tạo đầu tiên được IPP2 lựa chọn tham gia chương trình Innovation Champion; một trong gần 20 tư vấn viên hỗ trợ startup Phần Lan thâm nhập thị trường Việt Nam tham gia chương trình VMAP giai đoạn 1 và VMAP+ giai đoạn 2; trợ giảng của khóa TOT2 cho giảng viên các trường đại học; tham gia 02 nghiên cứu chính sách do IPP2 đặt hàng về Chính sách đổi mới sáng tạo cho trường đại học và Chính sách tài chính hỗ trợ startup)



STARTUP VIỆT EZQ GIÀNH GIẢI CAO NHẤT TẠİ IDEAS SHOW APEC 2018

Vnexpress - Hệ sinh thái thương mại điện tử của EzQ được các giám khảo đánh giá cao ở tính khả thi của mô hình kinh doanh tại nhiều nền kinh tế.

Công ty EzQ mới đây được Cục Thương mại điện tử & Kinh tế số, Bộ Công Thương lựa chọn là đơn vị đại diện cho Việt Nam tham gia IDEAS Show APEC năm 2018.

Với lợi thế công nghệ, phát triển cộng đồng và thấu hiểu tâm lý người dùng, đại diện Việt Nam thuyết phục thành công 14 ban giám khảo đến từ nhiều tổ chức khởi nghiệp sáng tạo như Plug and Play (Mỹ), Creative HQ (New Zealand), Samsung Ventures (Hàn Quốc), TechGrind (Thái Lan)...

Theo đó, EzQ dành được cú đúp giải thưởng tại

chương trình là giải "Startup xuất sắc nhất" (Jury Gold) cùng giải thưởng từ TechGrind.


"Đối với chúng tôi, sự tin tưởng, đánh giá cao và góp ý từ hội đồng ban giám khảo quốc tế là điều ý nghĩa nhất. Trước đó, bản thân công ty vẫn chưa hoàn toàn tự tin vào mô hình kinh doanh của dự án. Giờ chúng tôi đã được truyền cảm hứng và có động lực mạnh mẽ để theo đuổi đến cùng giải pháp mà công ty cung cấp", ông Nguyễn Hoàng Giang, Nhà sáng lập và Giám đốc điều hành của EzQ cho biết.

Xuất phát từ nhu cầu và tiềm năng thương mại

điện tử của thị trường Việt Nam, công ty xây dựng hệ sinh thái liên kết các thành tố của thị trường. Ý tưởng này hướng tới cắt giảm các khâu trung gian, giúp tăng lợi nhuận cho nhà cung cấp, giảm giá thành cho người sử dụng.

Bên cạnh đó, hệ sinh thái sẽ ứng dụng công nghệ Blockchain để nâng cao tính bảo mật, an toàn và minh bạch. Không chỉ mang lại giá trị cho nhà cung cấp và người sử dụng, mô hình còn tạo cơ hội gia tăng thu nhập cho nhóm người dùng sinh viên, dân văn phòng, những người có thời gian rảnh rỗi...

Ông Raphael Uranguai, Thư ký Bộ trưởng Bộ Thương mại, Papua New Guinea nhận định mô hình kinh doanh của đại diện Việt Nam cho thấy kinh tế số hiện là một trong những lĩnh vực được quan tâm

hàng đầu tại khu vực châu Á – Thái Bình Dương. 

IDEAS Show APEC là hội thảo thường niên về công nghệ dành riêng cho các startup trong khu vực châu Á-Thái Bình Dương với sự tham gia cố vấn từ APEC.

Năm nay, hội thảo được tổ chức tại Trung tâm Hội nghị Quốc tế NTUH Đài Loan với sự tham gia của 40 đại diện đến từ các quốc gia và vùng lãnh thổ Đài Loan, Hàn Quốc, Papua New Guinea, Peru, Philippines, Singapore và Việt Nam. Các hoạt động chính của chương trình bao gồm tìm hiểu hệ sinh thái hỗ trợ khởi nghiệp, khu trưng bày giới thiệu sản phẩm và dự án, phiên thảo luận, cuộc thi trình bày ý tưởng đến từ các startup tiêu biểu.

AGENDA
**Innovative
 Startup
 Funding**
 Concluding Workshop on IPP2's
 Research Findings & Recommendations

Chương trình Hội thảo
**TÀI TRỢ CHO
 KHỞI NGHIỆP
 SÁNG TẠO**
 Giới thiệu kết quả nghiên cứu &
 các đề xuất của IPP2

HỘI THẢO “TÀI TRỢ CHO KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO”

Hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam đã có những bước phát triển đáng kể trong những năm gần đây, chứng tỏ vai trò tiềm năng của khởi nghiệp trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế đất nước. Chủ trương phát triển khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đã được khẳng định tại nhiều văn bản chỉ đạo, điều hành của Chính phủ như Luật Hỗ trợ phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ, Quyết định số 844 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025.

Chương trình Đối tác đổi mới sáng tạo Việt Nam – Phần Lan Giai đoạn II (IPP2) đã tiên phong thử nghiệm hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, thúc đẩy hình thành lực lượng doanh nghiệp sáng tạo, hướng tới nền kinh tế dựa trên đổi mới sáng tạo và phát triển bền vững ở Việt Nam.

IPP2 đã tiến hành nghiên cứu về hoạt động tài trợ

cho khởi nghiệp sáng tạo với sự tham gia của chuyên gia tư vấn quốc tế. Tại Hội thảo “Tài trợ cho khởi nghiệp sáng tạo” các chuyên gia của IPP2 sẽ trình bày những kết quả nghiên cứu chính, chia sẻ những kinh nghiệm quốc tế và thảo luận những khuyến nghị cho hoạt động tài trợ khởi nghiệp của khu vực công cũng như đầu tư tư nhân.

Thời gian: 8h30 - 13h00 thứ Sáu ngày 24/8/2018

Địa điểm: Khách sạn Sheraton, số 11 đường Xuân Diệu, quận Tây Hồ, Hà Nội.

Quý vị quan tâm vui lòng đăng ký qua [Mẫu đăng ký tham dự](#)

Thời hạn đăng ký: Trước 17:00 ngày 20 tháng 08 năm 2018.



HỒ SƠ, THỦ TỤC XÁC NHẬN HÀNG HÓA SỬ DỤNG CHO ƯƠM TẠO CÔNG NGHỆ

Ngày 31/7/2018, Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định số 30/2018/QĐ-TTg quy định trình tự, thủ tục xác nhận hàng hóa sử dụng trực tiếp cho phát triển hoạt động ươm tạo công nghệ, ươm tạo doanh nghiệp khoa học và công nghệ, đổi mới công nghệ; phương tiện vận tải chuyên dùng trong dây chuyền công nghệ sử dụng trực tiếp cho hoạt động sản xuất của dự án đầu tư.

Hồ sơ đề nghị xác nhận hàng hóa sử dụng trực tiếp cho phát triển hoạt động ươm tạo công nghệ, ươm tạo doanh nghiệp khoa học và công nghệ, đổi mới công nghệ

1. Văn bản đề nghị xác nhận
2. Thuyết minh về hàng hóa thuộc Danh mục hoặc đáp ứng tiêu chí theo quy định của Bộ Khoa học và Công nghệ về hàng hóa sử dụng trực tiếp cho

phát triển hoạt động ươm tạo công nghệ, ươm tạo doanh nghiệp khoa học và công nghệ hoặc đổi mới công nghệ.

3. Hợp đồng mua bán hoặc hợp đồng ủy thác (bản sao có chứng thực hoặc bản sao xuất trình kèm bản chính để đối chiếu) hoặc các tài liệu khác liên quan để xác định giao dịch mua bán, nhập khẩu.

4. Ngoài các tài liệu trên, tổ chức, cá nhân đề

ng nghị xác nhận nộp các giấy tờ sau:

- Bản sao có chứng thực (hoặc bản sao xuất trình kèm bản chính để đối chiếu): Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư, giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp (nếu có);

- Danh mục máy móc, thiết bị, phụ tùng, vật tư để thực hiện nhiệm vụ khoa học và công nghệ của cơ sở ươm tạo công nghệ, cơ sở ươm tạo doanh nghiệp khoa học và công nghệ (đối với trường hợp đề nghị xác nhận hàng hóa là máy móc, thiết bị, phụ tùng, vật tư chuyên dùng sử dụng trực tiếp cho phát triển hoạt động ươm tạo công nghệ, ươm tạo doanh nghiệp khoa học và công nghệ);

- Danh mục máy móc, thiết bị để thực hiện nhiệm vụ khoa học và công nghệ hoặc dự án đầu tư đổi mới công nghệ (đối với trường hợp đề nghị xác nhận hàng hóa là máy móc, thiết bị chuyên dùng sử dụng trực tiếp cho đổi mới công nghệ).

Về trình tự, thủ tục xác nhận, tổ chức, cá nhân lập một bộ hồ sơ theo quy định nêu trên gửi trực tiếp hoặc qua đường bưu điện về UBND tỉnh, thành phố nơi có dự án, cơ sở ươm tạo. Trong thời hạn ba ngày làm việc kể từ ngày nhận được hồ sơ, cơ quan có thẩm quyền xem xét hồ sơ và thông báo cho tổ chức, cá nhân nếu hồ sơ không hợp lệ, cần bổ sung hoặc sửa đổi. Trong thời hạn 10 ngày kể từ ngày nhận được hồ sơ hợp lệ, cơ quan có thẩm quyền phải có văn bản trả lời tổ chức, cá nhân; trường hợp từ chối xác nhận phải có văn bản nêu rõ lý do. Trường hợp cần thiết, cơ quan có thẩm quyền tổ chức hội đồng để thẩm tra hồ sơ trước khi có văn bản trả lời. Thời gian thẩm tra và trả lời không quá 20 ngày kể từ ngày nhận được hồ sơ hợp lệ...

Quyết định có hiệu lực thi hành từ ngày 15 tháng 9 năm 2018.



Doanh nhân Lương Tú Anh, Giám đốc Công ty cổ phần BPO Mắt Bão

BPO MẮT BÃO: NHÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ THUÊ NGOÀI Ở VIỆT NAM

Dịch vụ thuê ngoài không còn mới lạ ở nhiều nước trên thế giới. Theo Cơ quan thống kê và dự báo GIA, năm 2012, ngân sách thuê ngoài của Mỹ là 87 tỷ USD, năm 2014 là 117 tỷ USD và năm 2018 dự kiến là 159 tỷ USD, ước tính chiếm 50% ngân sách thuê ngoài toàn thế giới. Bên cạnh đó, một số nước khác như Ấn Độ, Trung Quốc hay Philipines cũng rất thành công trong lĩnh vực này.

Tại Việt Nam, dịch vụ thuê ngoài được biết đến khoảng hơn 10 năm trở lại đây, một trong những người tiên phong để phát triển dịch vụ này tại Việt Nam là Lương Tú Anh - cô gái trẻ sinh năm 1982, tốt nghiệp khoa CNTT, Đại học Quốc gia TP Hồ Chí Minh.

HÀNH TRÌNH KHỞI NGHIỆP

Sau khi tốt nghiệp đại học, Tú Anh đã đầu quân cho Mooth, một công ty nước ngoài thực hiện các dịch vụ thuê ngoài. Trong thời gian này, Tú Anh đã nỗ lực phấn đấu, tích lũy kinh nghiệm, và sau gần 10 năm làm việc trong lĩnh vực thuê ngoài, Tú Anh muốn có sự thay đổi, bứt phá cho sự nghiệp riêng của mình. Cô quyết định khởi nghiệp bằng dự án mang tên Mắt bão BPO với Công ty cổ phần Mắt bão BPO - viết tắt MBB.

Đó là năm 2014, khi Lương Tú Anh tình cờ gặp gỡ với Chủ tịch của Mắt Bão - một đơn vị cung cấp tên miền hàng đầu Việt Nam. Và ngay sau cuộc gặp

này, Tú Anh đã trở thành một trong ba cổ đông sáng lập Công ty cổ phần BPO Mắt Bão thuộc Mắt Bão Group - Công ty chuyên cung cấp dịch vụ thuê ngoài, nhân sự và chăm sóc khách hàng tới các doanh nghiệp. Tú Anh được giao giữ vị trí Giám đốc điều hành Chi nhánh Hà Nội và cùng tham gia quản lý điều hành doanh nghiệp từ khi thành lập Công ty tại TP. HCM cho đến nay.

Lý giải về tên dự án Mắt bão BPO, Lê Tú Anh cho biết: “Trong cơn bão, mắt bão chính là nơi yên ả nhất, mắt bão để nói lên mong muốn khách hàng và nhân viên đều được đặt ở những nơi bình yên nhất trong khi mọi thứ xung quanh đều xoay vần. Còn BPO chính là viết tắt tiếng Anh của chữ *Business Process Outsourcing*”.

Khởi nghiệp ở tuổi 30, nhiều người cho là muộn nhưng với Tú Anh, cô cho rằng tuổi tác không quan trọng, hơn nữa đây là thời điểm đủ chín chắn và có kinh nghiệm. Tú Anh đã dành 6 tháng để lên kế hoạch cho dự án, đánh giá thị trường, điểm mạnh, điểm yếu và những thách thức có thể gặp phải.

Đời công ty cũ khi sự nghiệp đang thăng tiến, Lê Tú Anh đã quyết định khởi nghiệp dự án cho riêng mình. Cô đã thuyết phục một người bạn đồng hành cùng chia sẻ nguồn tài chính và giúp đỡ nhau về tinh thần. Nguồn tài chính ban đầu khởi nghiệp có ý nghĩa quan trọng, đảm bảo một phần thành công. Để có được kinh phí cho dự án, Lan Anh đã phải sử dụng số tiền tích góp trong suốt gần 10 năm và vay mượn thêm bạn bè thân quen. Đến nay, sau 3 năm, cơ bản các món nợ đã được trang trải.

Ra đời muộn hơn các công ty khác cùng dịch vụ, Lê Tú Anh cùng các cộng sự đã nỗ lực không ngừng để duy trì và phát triển. Khó khăn nhưng không có nghĩa là không thể vượt qua, cô gái 8X với bề dày kinh nghiệm đi từng bước vững chắc. Khi mới thành lập, bạn bè là những người đầu tiên sử dụng dịch vụ. Chính những người bạn này đã giúp Tú Anh có cơ hội khẳng định mình. Sau gần 3 tháng ra đời, Mắt

bão BPO đã ký được hợp đồng lớn đầu tiên với một công ty tài chính nước ngoài tại thị trường Việt Nam. Đối tượng mà Mắt bão BPO hướng đến rất đa dạng: doanh nghiệp FDI, các tập đoàn lớn, doanh nghiệp nhỏ và vừa...

Lê Tú Anh cho biết: “Khởi nghiệp đã rất gian nan, và với phụ nữ, khó khăn còn nhân lên gấp bội. Đó là làm sao sắp xếp cân bằng giữa công việc và gia đình. Mình may mắn được gia đình hết sức ủng hộ và đây chính là một trong những động lực quý báu để mình có thêm niềm tin”.

MẮT BÃO BPO - SẢN PHẨM CỦA NIỀM TIN

Mắt bão BPO là công ty thuộc lĩnh vực dịch vụ thuê ngoài, hiện tại công ty cung cấp hai dịch vụ chính: (1) cung cấp dịch vụ thuê ngoài nhân sự: cho thuê ở tất cả các vị trí, các cấp quản lý, chuyên viên đến lao động phổ thông; (2) thuê ngoài tổng đài hỗ trợ khách hàng: thực hiện đầy đủ các khâu như nhân sự, hệ thống call-center, hạ tầng, vận hành, quá trình thực hiện, đánh giá và báo cáo.

Khách hàng chỉ cần yêu cầu mô tả những dịch vụ mong muốn, Mắt bão BPO sẽ lập kế hoạch chi tiết để đáp ứng tất cả yêu cầu. Ưu thế để Mắt bão BPO có thể cạnh tranh với các công ty khác cùng lĩnh vực là dịch vụ đào tạo kỹ năng chăm sóc khách hàng, tư vấn thiết kế vận hành, call-center.

Khi sử dụng dịch vụ thuê ngoài, khách hàng sẽ có được nhiều lợi ích như: (1) Tiết kiệm chi phí hoạt động; (2) Rủi ro trong quá trình hoạt động được chia sẻ với các đơn vị thuê ngoài; (3) Doanh nghiệp tập trung vào hoạt động kinh doanh cốt lõi để giảm chi phí, giá thành và nâng cao năng lực cạnh tranh.

Với phương châm đào tạo kỹ năng nhân sự, tận tâm với những dịch vụ cung cấp nên mặc dù mới thành lập được hơn 3 năm, Mắt bão BPO đã tạo dựng được uy tín trên thị trường. Đã có rất nhiều các công ty, tập đoàn lớn đã sử dụng dịch vụ của Mắt bão BPO như Acecook, Cty Home Credit tại Việt Nam...



Tình cờ gặp lại anh Lưu Hải Minh – Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần công nghệ mới Nhật Hải (cũng là một Startup đã từng được giới thiệu tại bản tin số 9/2017). Công ty Nhật Hải cũng là một trong nhiều đơn vị sử dụng sản phẩm của Mắt bảo BPO. Anh Minh chia sẻ thêm: “Thời điểm công ty chúng tôi chuyển từ lĩnh vực công nghệ thông tin sang lĩnh vực công nghệ nano curcumin, có đến 50% nhân viên nghỉ việc vì cảm thấy không phù hợp. Tôi đã tìm đến 4-5 công ty cung ứng lao động, trong đó có Mắt bảo BPO của Lê Tú Anh. Thấy tên lạ, tôi thử xem và đến bây giờ có thể nói đó là lựa chọn đúng đắn. Nhân sự luôn là bài toán khó đối với người quản lý, đặc biệt là nhân sự cao cấp. Trước đây tôi thường mất 3-4 tháng để tìm 1 vị trí nhưng từ khi cộng tác với Mắt bảo BPO, tôi chỉ mất tối đa 1 tháng. Hiện nay, 60% nhân sự của Nhật Hải đến từ Mắt bảo BPO. Điều quan trọng mà tôi tin tưởng ở Mắt bảo BPO chính là vấn đề bảo mật thông tin”. Để thuyết phục Nhật Hải, Lê Tú Anh cũng đã đưa ra những kinh nghiệm mà cô có, những khách hàng đã được phục vụ, quy trình phối hợp giữa các bên...

NHỮNG TRÁI NGỌT ĐẦU TIÊN VÀ VĂN HÓA CÔNG SỞ

Dưới con mắt của nhiều người, Lê Tú Anh là cô gái thành công nhưng ít ai biết rằng, để có được tính quyết đoán, sự cẩn đảm, ý chí vươn lên, Tú Anh đã có những tháng năm chống chọi với cuộc sống khó khăn với 4 anh chị em.

Bằng quyết tâm vươn lên, vượt qua những khó khăn, những nỗ lực của Tú Anh đã được cộng đồng ghi nhận. Cô đã đạt Danh hiệu “Top 10 doanh nhân trẻ khởi nghiệp xuất sắc năm 2016”, “Top 10 gương mặt trẻ triển vọng Việt Nam năm 2016”, danh hiệu “Doanh nhân thủ đô tiêu biểu năm 2016”.

Ba năm khởi nghiệp tuy chưa phải là thời gian dài, nhưng Lê Tú Anh đã dẫn dắt Mắt bảo BPO vượt qua những khó khăn và có được một số thành công nhất định. Từ 10 người ban đầu, đến nay Mắt bảo BPO đã có đội ngũ 70 người với doanh thu đạt 150 tỷ/năm. Mắt bảo BPO đã cung cấp trên 2.500 nhân sự cho các khách hàng của mình.

Mắt bảo BPO cũng rất chú trọng đến văn hóa công sở. Văn hóa của Mắt bảo BPO thể hiện ở giá trị

cốt lõi như làm việc hết mình, tận tụy với khách hàng, khuyến khích sáng tạo. Mất bảo BPO thường xuyên tổ chức hoạt động ngoại khóa để gắn kết mọi người, giảm tải sức ép, rèn luyện thân thể và tinh thần. Mất bảo BPO cũng tổ chức quỹ từ thiện giúp đỡ những

người bị đực tinh thể, với số quỹ mỗi tháng lên đến 10 triệu đồng.

Minh Phương



BLOCKCHAIN CẢI THIỆN QUẢN LÝ DỮ LIỆU Ở KHU VỰC HÀNH CHÍNH CÔNG (P2)

NHỮNG ỨNG DỤNG HỮU ÍCH CỦA BLOCKCHAIN ĐỐI VỚI QUẢN LÝ DỮ LIỆU HÀNH CHÍNH CÔNG

Ngày nay, cơ quan nhà nước có thể áp dụng những công cụ và công nghệ blockchain vào công tác bảo vệ dữ liệu quan trọng và cải thiện việc quản lý hồ sơ liên quan đến quyền sở hữu tài sản và thành lập công ty. Về lâu dài, khi công nghệ blockchain đạt tới mức độ trưởng thành, các chính phủ cũng có thể sử dụng công nghệ này để kết nối các dịch vụ công.

Quản lý dữ liệu và tài sản số

Bảo vệ dữ liệu quan trọng. Mặc dù các cơ quan nhà nước vẫn luôn nỗ lực bảo vệ hệ thống thông tin của mình ở mức độ tốt nhất, nhưng bất cứ ai sử

dụng dịch vụ công đều lo lắng tội phạm có thể truy cập vào cơ sở dữ liệu của chính phủ để ăn cắp hoặc làm sai lệch hồ sơ.

Năm 2015, tin tặc đã thu được thông tin cá nhân, số an sinh xã hội, dấu vân tay, lịch sử việc làm và thông tin tài chính của khoảng 20 triệu người đã được chính phủ Hoa Kỳ kiểm tra lý lịch. Các phương thức mã hóa không bao giờ có thể an toàn 100%, nhưng công nghệ blockchain có thể khiến cho các mối đe dọa như vậy khó được thực hiện thành công.

Ví dụ, Estonia đang triển khai một công nghệ có tên là Keyless Signature Infrastructure (Hạ tầng chữ ký phi khóa - KSI) để bảo vệ tất cả các dữ liệu của khối cơ quan nhà nước. KSI tạo ra các giá trị băm

(hash values) đại diện duy nhất cho những lượng lớn dữ liệu với vai trò là những giá trị số nhỏ hơn. Các giá trị băm có thể được sử dụng để xác định các bản ghi mà không thể được sử dụng để tái tạo lại thông tin ở chính tệp đó. Các giá trị băm cũng được lưu trữ trong một blockchain và phân bố trên một mạng riêng của các máy tính của chính phủ. Bất cứ khi nào một tệp tin cơ bản thay đổi, một giá trị băm mới được nối vào chuỗi và thông tin này sẽ không còn có thể được thay đổi. Lịch sử của mỗi bản ghi là hoàn toàn minh bạch và giả mạo trái phép từ bên trong hoặc bên ngoài hệ thống có thể được phát hiện và ngăn chặn kịp thời. KSI cho phép các quan chức chính phủ theo dõi những thay đổi trong nhiều cơ sở dữ liệu khác nhau như: ai thay đổi bản ghi, thay đổi những gì và khi nào những thay đổi này được thực hiện. Hồ sơ y tế điện tử của tất cả các công dân Estonia đang được quản lý bằng cách sử dụng công nghệ KSI và quốc gia này đang dự định áp dụng KSI vào tất cả các cơ quan chính phủ và các công ty tư nhân trong nước.

Số hóa quyền sở hữu tài sản. Quá trình sở hữu và chuyển giao tài sản, dù là tài sản vật chất hay các công cụ tài chính, thường liên quan đến nhiều thủ tục hành chính và các loại giấy tờ sổ sách. Các cơ quan chính phủ có thể cắt giảm mạnh những thủ tục phiền hà này bằng cách số hóa thông tin về quyền sở hữu tài sản và lưu trữ nó trên thẻ ghi blockchain. Việc sử dụng công nghệ blockchain của chính phủ Thụy Điển trong lĩnh vực này là một ví dụ tiêu biểu. Khi thực hiện các giao dịch bất động sản ở Thụy Điển, số tiền đặt cọc rất cao. Giá trị tích lũy của tất cả các tài sản toàn quốc hiện tại là hơn 11 nghìn tỷ Krona của Thụy Điển, gấp ba lần giá trị GDP của Thụy Điển. Vì vậy, đăng ký và chuyển nhượng tài sản là nhiệm vụ nặng nề đối với đất nước này. Lantmäteriet, Cơ quan đăng ký đất đai của đất nước, đã tìm cách để số hóa quy trình này. Cơ quan này đang thử nghiệm một ứng dụng di động cung cấp không gian giao dịch cho

Định nghĩa về Hợp đồng thông minh

“Hợp đồng thông minh là hợp đồng có các điều khoản được ghi bằng ngôn ngữ máy tính thay vì ngôn ngữ pháp lý. Các hợp đồng thông minh có thể được tự động thực hiện bởi một hệ thống máy tính, chẳng hạn như một hệ thống sổ cái phân phối phù hợp. Những lợi ích tiềm năng của các hợp đồng thông minh bao gồm chi phí hợp đồng, thực thi, và tuân thủ thấp; do đó rất khả thi về mặt kinh tế để hình thành các hợp đồng qua nhiều giao dịch có giá trị thấp. Rủi ro tiềm ẩn bao gồm sự phụ thuộc vào hệ thống tính toán thực thi hợp đồng. Ở giai đoạn này, rủi ro và lợi ích phần lớn mang tính lý thuyết bởi vì công nghệ của các hợp đồng thông minh vẫn còn trong giai đoạn trứng nước, và có thể còn rất lâu mới được triển khai rộng rãi”.

Trích từ báo cáo “Công nghệ Sổ cái phân bố: Vượt ra khỏi Blockchain” của Mark Walport

người bán và người mua cũng như các đại lý bất động sản và ngân hàng. Một blockchain sẽ ghi lại thông tin chi tiết về các tài sản đang được bán cũng như từng bước trong quá trình giao dịch. Liên lạc giữa tất cả các bên trong quá trình giao dịch sẽ trở nên minh bạch hơn. Tài liệu giấy, thường dài hàng trăm trang, sẽ trở nên dư thừa. Nếu được triển khai, ứng dụng mới này được kỳ vọng sẽ giảm thời gian cần để hoàn thành một giao dịch từ ba đến sáu tháng còn chỉ trong vài ngày, trong một số trường hợp thậm chí chỉ còn vài giờ.

Nước Cộng hòa Gruzia vừa tuyên bố họ sẽ thử nghiệm một công nghệ tương tự, cho phép người dân và các công ty sử dụng ứng dụng điện thoại thông minh để mua và chuyển nhượng quyền sở hữu tài sản trong một thời gian ngắn và với chi phí hạn chế. Hiện tại, quy trình chuyển giao tài sản mang tính thủ công; người nộp đơn có thể mất đến một ngày chờ đợi xếp hàng tại nơi đăng ký của nhà nước và

phải trả từ 50 USD đến 200 USD để hoàn tất giao dịch. Theo một phân tích về giao dịch bất động sản ở tất cả các quốc gia trong Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD), người mua phải trả ít nhất 3,5 tỷ đô la một năm phí hành chính để đăng ký mua nhà. Số hóa quy trình sẽ làm giảm đáng kể chi phí dịch vụ này của chính phủ và góp phần tiết kiệm cho người dân.

Ngoài ra, một lợi ích khác của việc sử dụng blockchain để theo dõi quyền sở hữu tài sản là những người trong cuộc cũng có thể tham gia giám sát khiến cho nhân viên chính phủ khó lòng thao túng thông tin trái phép. Việc này có thể khiến cho quyền sở hữu trở nên an toàn hơn ở những nơi mà quy định pháp luật vẫn còn lỏng lẻo và nguy cơ lạm dụng quyền lực cao.

Đăng ký thành lập doanh nghiệp bằng quy trình thông minh. Tiểu bang Delaware của Hoa Kỳ đang trong giai đoạn đầu thiết lập các dịch vụ đăng ký thành lập doanh nghiệp dựa trên các bản ghi blockchain và các hợp đồng thông minh, thay vì các trao đổi trên giấy. Quy trình thành lập doanh nghiệp liên quan đến việc nộp các tài liệu cần thiết, thiết lập một đơn vị có tư cách pháp nhân cụ thể, tổ chức các cuộc họp hành chính, phát hành cổ phiếu, áp dụng luật pháp, v.v. Một hướng tiếp cận kỹ thuật số đối với việc đăng ký thành lập công ty sẽ có lợi, đặc biệt khi ngày càng nhiều công ty tư nhân có cấu trúc vốn phức tạp, các cổ đông khác nhau có các quyền và nghĩa vụ khác nhau. Các quy định về các khoản đầu tư cụ thể trong một doanh nghiệp có thể được hình thành với vai trò là các hợp đồng thông minh được nhúng trong một blockchain. Blockchain này sau đó có thể được sử dụng để tự động hóa thủ tục bỏ phiếu hoặc đảm bảo tuân thủ các quy định về thời gian và cách thức các nhà đầu tư có thể bán cổ phần của họ.

Xây dựng các dịch vụ công kết nối

Chính phủ nắm rất nhiều thông tin về các cá nhân và tổ chức nhờ tất cả dữ liệu họ thu thập được. Tuy nhiên, do thông tin này tồn tại ở các cơ quan và các

bộ chuyên trách nên việc sử dụng chúng thường không được phát huy tối đa. Các cơ quan dịch vụ xã hội thường có ít hoặc không có quyền truy cập trực tiếp vào thông tin về các tương tác của khách hàng với các cơ quan công quyền khác. Ngoài ra, việc thu thập thông tin như vậy có thể là một nỗ lực đòi hỏi tốn thời gian và sức lực. Ví dụ, tại một nước ở vùng Scandinavia, những công chức chịu trách nhiệm lập kế hoạch cho các chương trình phục hồi nhân phẩm của tội phạm bị kết án đã phải mất rất nhiều ngày làm việc của họ để tìm thông tin về những cá nhân này từ rất nhiều cơ quan chính phủ khác nhau.

Xét trên khía cạnh kỹ thuật, không có lý do chính đáng nào để không chia sẻ giữa liệu. Nhiều chính phủ đã nỗ lực thành lập các kho dữ liệu trung tâm hoặc hệ thống thông tin doanh nghiệp để chia sẻ thông tin giữa các cơ quan. Tuy nhiên, điểm quan trọng mấu chốt là vấn đề an ninh. Cũng giống như các cơ quan quản lý ở khu vực tư nhân, các cơ quan nhà nước không thể, trong mọi trường hợp, để dữ liệu nhạy cảm có thể được truy cập một cách bừa bãi. Điều thiết yếu ở đây là một môi trường trong đó dữ liệu có thể dễ dàng được chia sẻ trên các hệ thống nhưng các cá nhân và tổ chức vẫn có thể lấy lại quyền sở hữu dữ liệu của họ và kiểm soát luồng thông tin cá nhân như người xem thông tin, những thông tin họ xem và tại thời điểm nào.

Công nghệ blockchain mới nổi sẽ có thể góp phần giải quyết những vấn đề như vậy. Mỗi cá nhân hoặc tổ chức sẽ có tất cả các dữ liệu liên quan về họ (ví dụ như thông tin cá nhân cơ bản hoặc hồ sơ tương tác trước đó với các cơ quan chính phủ) được lưu trữ trong sổ cái riêng trong một cơ sở dữ liệu blockchain được mã hóa. Cá nhân hoặc công ty có thể truy cập vào những sổ cái này qua Internet. Sau đó, người dùng cuối có thể cho phép cơ quan nhà nước có quyền đọc hoặc thay đổi những yếu tố cụ thể của sổ cái cá nhân của họ bằng cách sử dụng “mã hóa khóa công khai và khóa cá nhân”. Họ có thể sử dụng khóa

công khai để chia sẻ có chọn lọc thông tin liên quan đến giao dịch dịch vụ cụ thể với các cơ quan. Hoặc họ có thể cung cấp khóa riêng cho các cơ quan để truy cập một lần vào dữ liệu của họ.

Trong một số trường hợp, hợp đồng thông minh có thể lộ một số thông tin nhất định cho các cơ quan được chỉ định nếu thỏa mãn các điều kiện được xác định trước. Ví dụ, nếu người nhận trợ cấp thất nghiệp bị tù, thông tin đó có thể được chuyển tới cơ quan lao động để dừng các khoản thanh toán trong thời hạn bản án. Các cơ quan nhà nước sẽ có thể sử dụng một phần thông tin cụ thể cho mục đích theo thẩm quyền nhưng sẽ không có quyền truy cập không giới hạn vào tất cả dữ liệu của người dùng cuối.

Sử dụng các sổ cái blockchain sẽ làm giảm nguy cơ truy cập trái phép (thông qua cơ chế mã hóa mạnh) và thao túng sửa đổi dữ liệu (thông qua các dấu vết kiểm toán giả mạo). Thật vậy, các dịch vụ công có thể trở được kết nối thực sự, mà không vi phạm nghiêm trọng tới quyền riêng tư. Các cá nhân và công ty sẽ không còn cần phải mất nhiều thời gian điền vào các biểu mẫu những thông tin mà họ đã cung cấp cho chính phủ. Còn các cơ quan nhà nước có thể điều chỉnh dịch vụ của họ để đáp ứng nhu cầu của cá nhân, thay vì triển khai những phương hướng dạng “một kiểu cho tất cả”.

Phân phối phúc lợi xã hội hiệu quả hơn

Rất nhiều người hưởng trợ cấp phúc lợi không được ngân hàng hỗ trợ và phải đối mặt với các rào

cản tài chính như kiểm tra tín dụng, tiếp cận tới các sản phẩm tài chính truyền thống và chi phí giao dịch. Blockchain mang lại một phương tiện rẻ tiền và mang tính hỗ trợ để giúp những người này hưởng trợ cấp theo phương thức đơn giản và chi phí thấp.

Với ứng dụng này, danh tính số hóa có thể được xác thực thông qua các sổ cái phân tán chạy trên các thiết bị được mã hóa an toàn, hoặc thậm chí thông qua phần mềm trên thiết bị di động, cho phép người dùng cuối được hưởng quyền lợi một cách trực tiếp, làm giảm chi phí giao dịch đối với ngân hàng hoặc chính quyền địa phương. Việc này cho phép công nghệ này có thể được tích hợp vào một hệ thống ngân hàng thông qua một điểm phân bố an toàn, đáng tin cậy hơn một tài khoản ngân hàng. Giải pháp như vậy cũng có thể được liên kết với các hệ thống khác để giảm mức độ gian lận và lỗi của nhân viên trong việc phân phối phúc lợi, vì sẽ khó giả mạo danh tính hơn.

Áp dụng công nghệ blockchain vào quá trình đăng ký và thanh toán các khoản trợ cấp và phúc lợi của chính phủ sẽ giúp ngăn chặn tổn thất tài chính thông qua gian lận và lỗi, hỗ trợ cho những công dân dễ bị tổn thương nhất bằng cách mang lại cho họ ích lợi của tài chính toàn diện, hỗ trợ việc đạt được các mục tiêu chính sách rộng lớn hơn của chính phủ, đặc biệt là đưa mọi người thoát khỏi đói nghèo một cách bền vững.

Phương Anh



CÁC GIAI ĐOẠN PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP: GIAI ĐOẠN Ý TƯỞNG

(Tiếp theo và hết)

Phân tích từ trong ra ngoài

Việc xác định các cơ hội ở môi trường bên ngoài chắc chắn mang lại những hiệu quả nhất định, nhưng các ý tưởng kinh doanh chỉ có ý nghĩa nếu chúng phù hợp tốt với những tiềm năng của doanh nghiệp. Nói cách khác, sự hiểu biết của doanh nghiệp khởi nghiệp về các cơ hội kinh doanh tiềm năng nên được kết hợp với những hiểu biết sâu sắc về những gì mà doanh nhân khởi nghiệp và doanh nghiệp có thể làm. Cần lưu ý rằng những ý tưởng này áp dụng cho các doanh nghiệp hiện hành cũng như các doanh nghiệp khởi nghiệp.

NGUỒN LỰC VÀ NĂNG LỰC. Để đánh giá tiềm

năng bên trong của một doanh nghiệp, doanh nhân khởi nghiệp phải hiểu sự khác biệt giữa các nguồn lực và năng lực. Nguồn lực là những yếu tố đầu vào cơ bản mà doanh nghiệp sử dụng trong kinh doanh, bao gồm tiền đầu tư, công nghệ hữu ích, thiết bị và nhân viên có năng lực. Các công ty có cả nguồn lực (tài sản) hữu hình và vô hình. Tài sản hữu hình là những tài sản có thể nhìn thấy và dễ đo lường. Một tòa nhà văn phòng, thiết bị máy tính và dự trữ tiền mặt là tất cả các tài sản hữu hình. Những tài sản này rất khác với các tài sản vô hình không nhìn thấy được và khó đánh giá. Tài sản vô hình bao gồm các quyền sở hữu trí tuệ như bằng sáng chế và bản quyền,

cũng như một thương hiệu đã được thiết lập và có uy tín vững chắc.

Nguồn lực về mặt kỹ thuật không giống như năng lực. Trong khi đó, nguồn lực về bản chất là suy biến, năng lực được xem là tốt nhất khi tích hợp các nguồn lực khác nhau theo cách làm tăng lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp. Giống như một bàn phím không có giá trị thực tiễn cho đến khi nó được tích hợp vào một hệ thống các linh kiện máy tính, nguồn lực không thể cung cấp lợi thế cạnh tranh cho đến khi chúng được đưa vào một số hình thức hữu ích.

NĂNG LỰC CỐT LÕI. Một khi các doanh nhân khởi nghiệp có một cái nhìn chính xác về tài nguyên và năng lực của họ, họ đã sẵn sàng để xác định năng lực cốt lõi. Năng lực cốt lõi là những nguồn lực và khả năng cung cấp cho một doanh nghiệp lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ của mình. Starbucks là một ví dụ minh họa cho điều này. Công ty này được biết đến với nhiều loại cà phê ngon, nhưng đó không phải là lợi thế duy nhất trên thị trường của công ty. Trong thực tế, nhiều đối thủ cạnh tranh của nó - lớn và nhỏ - cũng cung cấp các sản phẩm cà phê chất lượng cao. Vậy tại sao công ty lại thành công như vậy? Hầu hết các nhà quan sát tin rằng đó là do sản phẩm cao cấp, kết hợp với “trải nghiệm Starbucks” đặc biệt, cho phép biểu tượng cà phê phát triển từ một cửa hàng duy nhất vào giữa những năm 1980 lên đến gần 12.500 địa điểm bán lẻ trên toàn thế giới hiện nay. Các năng lực cốt lõi nổi lên khi một công ty theo thời gian học cách để sử dụng các nguồn lực và năng lực của mình theo những cách độc đáo phản ánh “tính cách” của doanh nghiệp. Doanh nhân khởi nghiệp có thể xác định năng lực cốt lõi và áp dụng chúng một cách hiệu quả để giúp các doanh nghiệp của họ đạt được lợi thế cạnh tranh và hiệu suất vượt trội.

TÍCH HỢP HAI PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH TỪ TRONG RA NGOÀI VÀ TỪ NGOÀI VÀO



TRONG

Một nền tảng vững chắc cho lợi thế cạnh tranh đòi hỏi một sự phù hợp giữa những điểm mạnh và điểm yếu của một doanh nghiệp và các cơ hội và thách thức hiện tại. Sự tích hợp này được tiết lộ tốt nhất thông qua phân tích SWOT (Điểm mạnh, Điểm yếu, Cơ hội và Thách thức), cung cấp một cái nhìn tổng quan đơn giản về chiến lược của một doanh nghiệp. Bảng 1 liệt kê một số yếu tố có thể là điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức; tuy nhiên, đây chỉ là đại diện cho vô số khả năng có thể xảy ra.

Trong thực tế, phân tích SWOT cung cấp một chế độ xem nhanh về tình hình hiện tại của công ty. Các công ty hoạt động hiệu quả trong tương lai sẽ là những công ty cải thiện khả năng của ngày hôm nay để đáp ứng những thách thức của ngày mai.

Các phương pháp tiếp cận từ bên ngoài vào trong và từ bên trong ra ngoài trong phân tích SWOT sẽ giúp một doanh nghiệp xác định các cơ hội phù hợp. Sau đó, doanh nhân có thể xác định cơ hội tốt nhất bằng cách đặt thêm một vài câu hỏi:

- Liệu cơ hội được chọn có dẫn đến những cơ hội khác trong tương lai không?
- Liệu cơ hội này có giúp xây dựng các kỹ năng mở ra các cơ hội mới trong tương lai?
- Việc theo đuổi cơ hội này có thể dẫn đến sự đối phó của các đối thủ tiềm năng?

Rõ ràng, những cơ hội hứa hẹn nhất là những cơ hội dẫn đến những cơ hội khác (cung cấp giá trị và lợi nhuận về lâu dài), thúc đẩy phát triển các kỹ năng bổ sung để trang bị cho các doanh nghiệp theo đuổi triển vọng mới và chưa kích động các đối thủ cạnh tranh tấn công lại.

Hugh Kenneth Holyoak đã học được cách thành lập một doanh nghiệp có thể dẫn đến việc thành lập một doanh nghiệp khác và các kỹ năng mới có thể mở ra những cơ hội tốt đẹp như thế nào. Holyoak, chủ sở hữu của một trại nuôi cá, một trại nuôi tôm đã

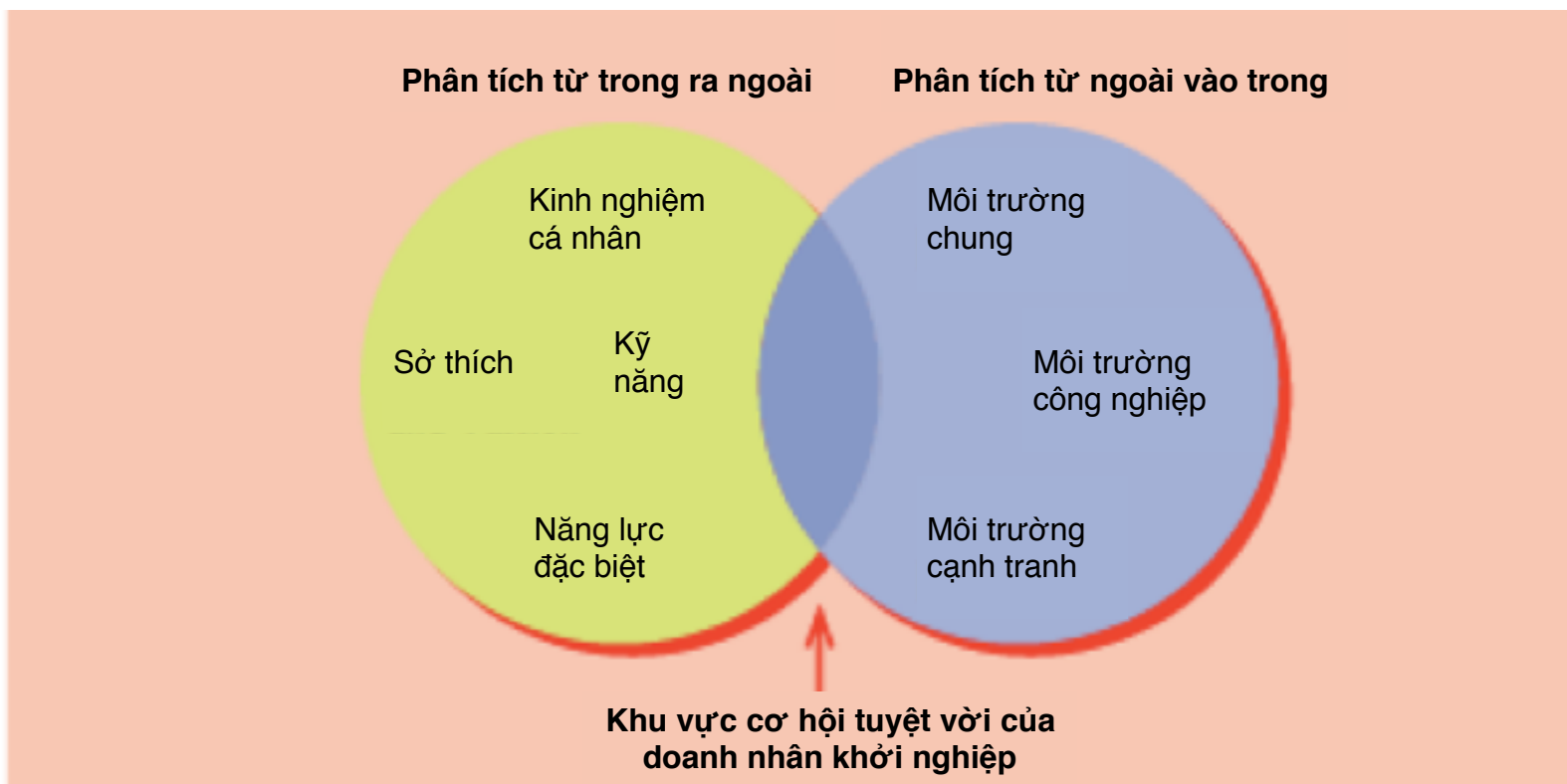
Bảng 1.

	CÁC YẾU TỐ TÍCH CỰC	CÁC YẾU TỐ TIÊU CỰC
CÁC YẾU TỐ BÊN TRONG	<p>Điểm mạnh</p> <ul style="list-style-type: none"> • Các năng lực cốt lõi quan trọng • Thế mạnh tài chính • Năng lực sáng tạo • Có kỹ năng hoặc kinh nghiệm quản lý • Chiến lược được lên kế hoạch tốt • Bảo vệ khỏi các thách thức cạnh tranh • Uy tín tích cực trên thị trường • Công nghệ độc quyền 	<p>Điểm yếu</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nguồn lực tài chính không đủ • Chiến lược được lên kế hoạch không cẩn thận • Thiếu kỹ năng hoặc kinh nghiệm quản lý • Đổi mới không đầy đủ • Uy tín tiêu cực trên thị trường • Nhà xưởng không tương xứng • Sự cố phân phối • Thiếu kỹ năng tiếp thị • Sản xuất không hiệu quả
CÁC YẾU TỐ BÊN NGOÀI	<p>Cơ hội</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tiềm năng thị trường chưa được khai thác • Sản phẩm mới hoặc thị trường mới về mặt địa lý • Sự thay đổi thuận lợi trong động lực phát triển của ngành công nghiệp • Tiềm năng tăng trưởng của thị trường • Công nghệ mới nổi • Thay đổi cho phép sự tham gia của thị trường nước ngoài • Điều tiết • Tăng phân đoạn thị trường 	<p>Các mối đe dọa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Đối thủ cạnh tranh mới • Nhu cầu của người mua hoặc nhà cung cấp gia tăng • Doanh số chuyển sang sản phẩm thay thế • Tăng quy định của chính phủ • Thay đổi bất lợi trong chu kỳ kinh doanh • Tăng trưởng thị trường chậm lại • Sở thích của khách hàng thay đổi • Thay đổi nhân khẩu học

đưa ra một số cải tiến về nghề cá trong những năm qua, bao gồm Nhà máy cá mương nổi, thiết bị đánh vảy cá bằng điện, lồng cá nổi EZ và một loại cá do chính ông lai tạo có tên là Giant **Giant**. Nhận thấy nhu cầu ngày càng cao và vùng đất ngập nước biến mất đã tạo ra một sự thiếu hụt nghiêm trọng các loài ếch nuôi để ăn thịt, ông đặt tầm nhìn vào việc nuôi ếch, cung cấp một hệ thống nuôi ếch trong nhà có thể nuôi tới 1.500 con ếch chỉ trên diện tích sàn **12 feet vuông**. Triển vọng tương lai thật sự tươi sáng đáp ứng nhu cầu hiện tại. Và bởi vì hầu hết các trang



trại nuôi ếch đều nằm ở các quốc gia có mức lương thấp và sử dụng nhiều lao động phổ thông, việc cạnh tranh của các đối thủ khác là không thể. Bằng cách đặt tầm nhìn của mình vào nghề nuôi ếch, Holyoak đã tìm ra cách để phù hợp với sự phát triển bên ngoài (nhu cầu tăng đối với ếch) với năng lực bên trong (bí quyết nuôi cá). Với hầu như không có sự cạnh tranh vào thời điểm đó, các cơ hội liên quan chắc chắn sẽ mở ra, và các kỹ năng mà Holyoak học được từ nuôi ếch có thể đem lại lợi ích cho các hoạt động liên quan đến nghề cá của mình.



Hình 1. Khu vực cơ hội tuyệt vời của doanh nhân khởi nghiệp

Giống như hầu hết các doanh nhân khởi nghiệp thành công, Holyoak đã phát hiện ra các lĩnh vực kinh doanh khai thác tiềm năng đang nổi lên trong môi trường bên ngoài, nhưng ông đã đi theo hướng phù hợp với khả năng cá nhân và thế mạnh của các doanh nghiệp đã thành lập. Như được thể hiện trong Hình 1, đây là khu vực cơ hội tuyệt vời của doanh nhân khởi nghiệp.

Khi tiềm năng trong môi trường bên ngoài (được tiết lộ thông qua phân tích môi trường chung, môi trường ngành công nghiệp và môi trường cạnh tranh) phù hợp với khả năng và năng lực cốt lõi của doanh nhân khởi nghiệp (được làm nổi bật thông qua đánh giá bên trong), tỷ lệ thành công được cải thiện rất nhiều. Do đó, chúng tôi khuyến khích bạn quan sát

và có hệ thống trong việc tìm kiếm các cơ hội và suy nghĩ cẩn thận về cách những gì phù hợp với nền tảng và kỹ năng cũng như sở thích và niềm đam mê của bạn. Nếu bạn làm như vậy, bạn có nhiều khả năng tận hưởng cuộc phiêu lưu. Không phải là một phần thưởng tồi tệ!

Rõ ràng, tiến hành phân tích từ ngoài vào trong và từ trong ra ngoài và kết hợp này các kết quả sẽ xây dựng một nền tảng vững chắc cho lợi thế cạnh tranh. Với nền tảng đó, các doanh nhân có thể bắt đầu tạo ra một chiến lược để đạt được hiệu suất tài chính cao cấp.

N.L.H.