

CHÀO MỪNG NGÀY KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ VIỆT NAM 18-5

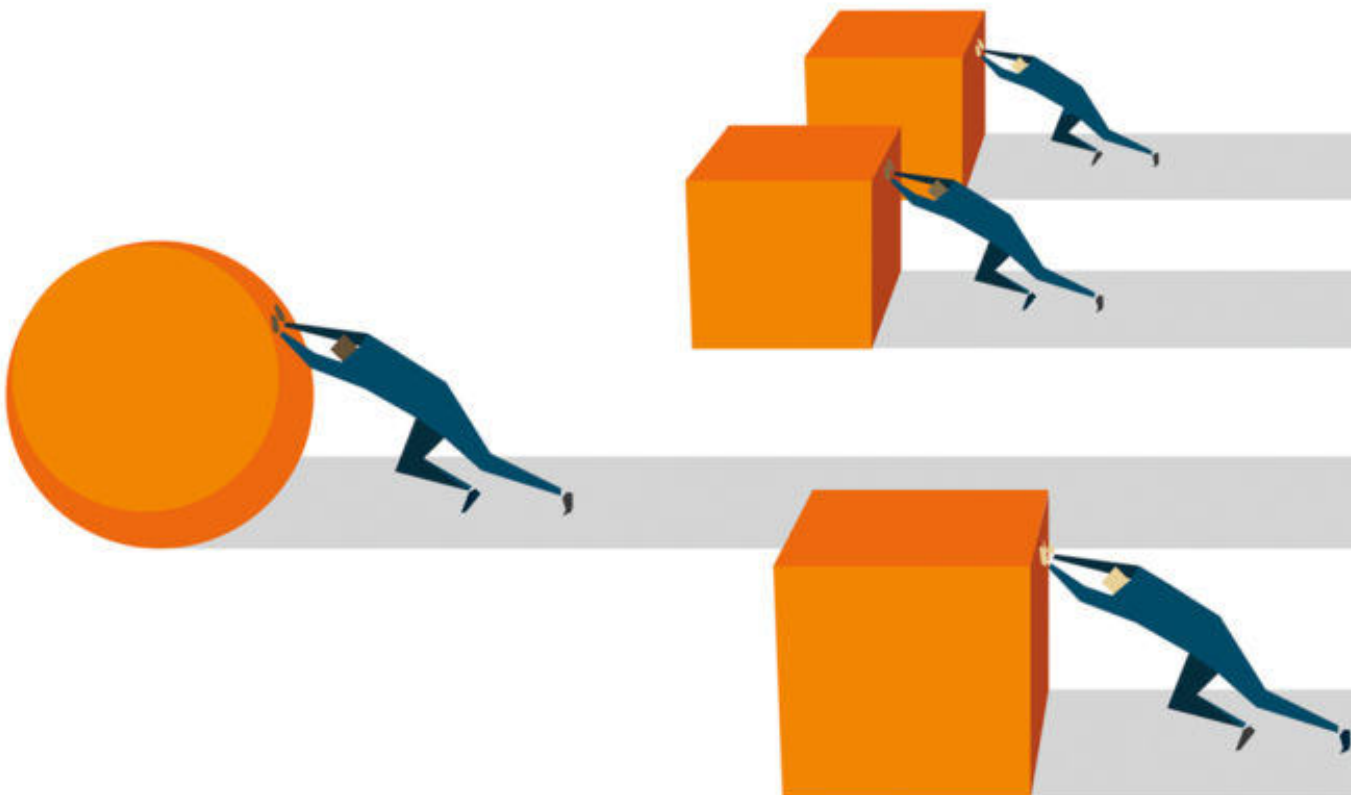


**KHOA HỌC, CÔNG NGHỆ VÀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO - KHƠI DẬY KHÁT VỌNG,  
KIẾN TẠO TƯƠNG LAI**

BẢN TIN

# KHƠI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 17.2021



## TIN TỨC SỰ KIỆN

**01** FPT bắt tay với Base thúc đẩy chuyển đổi số

**02** Đầu tư startup Việt giảm lượng tăng chất

**03** Cuộc thi Hack4Growth hướng các cá nhân và dự án xuất sắc đến đẳng cấp quốc tế

**04** Gojek Việt hỗ trợ dự án khởi nghiệp trên nền tảng công nghệ

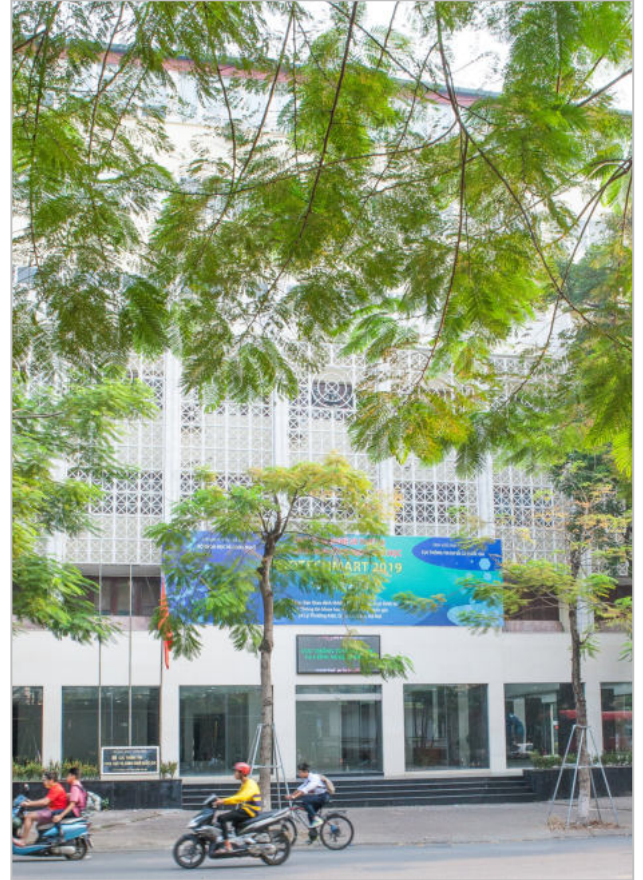
## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

**05** CEO startup EM&AI: “Khởi nghiệp không dành cho những người dễ nản lòng”

**06** Hệ sinh thái khởi nghiệp của Nhật Bản sẵn sàng cất cánh nhờ hỗ trợ của các doanh nhân

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

**07** Những lựa chọn cần thiết khi thực hiện đánh giá chương trình và chính sách hỗ trợ DNNVV và khởi nghiệp



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

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

# FPT BẮT TAY VỚI BASE THỨC ĐẨY CHUYỂN ĐỔI SỐ

*Thanhvien.vn - Ngày 4.5 tại TP. Hồ Chí Minh, FPT công bố mua lại phần lớn cổ phần của Base.vn - nền tảng quản trị doanh nghiệp phổ biến nhất Việt Nam, nhằm hoàn thiện hệ sinh thái chuyển đổi số toàn diện cho 800.000 doanh nghiệp trong nước.*



*FPT chính thức công bố mua lại phần lớn cổ phần tại Base.vn*

Với tỷ lệ chiếm hơn 97% tổng số doanh nghiệp và đóng góp 45% GDP, doanh nghiệp nhỏ và vừa là lực lượng quan trọng nhất cần có chiến lược hành động quyết liệt vào lúc này. Theo nghiên cứu của Cisco, quá trình số hóa của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam có thể đóng góp từ 24 - 30 tỉ USD vào tổng sản phẩm quốc nội (GDP) trong năm 2024 và góp phần vào phục hồi kinh tế hậu Covid-19.

Ông Nguyễn Văn Khoa, Tổng giám đốc FPT cho biết: "Trong những năm qua, FPT luôn đồng hành cùng các doanh nghiệp lớn Việt Nam và toàn cầu trong hành trình chuyển đổi số. Chiến lược của FPT là xây dựng một nền tảng chuyển đổi số toàn diện cho doanh nghiệp vừa và nhỏ đứng số 1 trên thị trường. Đi cùng Base.vn là một trong những con đường ngắn nhất để FPT hiện thực hóa mục tiêu đó".

Về sự hợp tác này, ông Trương Gia Bình, Chủ tịch HĐQT FPT cho biết: "Một điểm rất đồng điệu của FPT và Base.vn đó chính là khát vọng. Khát vọng vì một Việt Nam hùng cường, khát vọng vươn tầm thế giới. Hai mươi năm qua FPT đã không ngừng nỗ lực để khẳng định vị thế Việt Nam trên bản đồ số toàn

cầu. Và bây giờ có thể chấp cánh cho Base.vn có tầm bay khác, tầm bay mà mọi thanh niên Việt Nam như Hùng (Founder & CEO của Base.vn), mọi start up Việt Nam có thể ước mơ. Sau ngày hôm nay, lãnh đạo FPT và Base sẽ cùng hợp lực để biến câu chuyện chúng ta nói, biến những khát vọng trên thành hiện thực".

Được xây dựng trên nền tảng cloud và cung cấp phần mềm dịch vụ SaaS (Software as a Service), các tính năng của sản phẩm Base.vn được cập nhật miễn phí, nhanh chóng. Quá trình triển khai cũng đơn giản, giúp tiết kiệm chi phí cho doanh nghiệp. Nền tảng đang tích hợp hơn 50 ứng dụng, tập trung vào ba bài toán cốt lõi: Base Work+ (giúp doanh nghiệp quản lý công việc và dự án); Base Info+ (xây dựng hệ thống thông tin minh bạch, hiệu quả); Base HRM+ (giúp doanh nghiệp có chiến lược quản trị và phát triển nhân sự hoàn chỉnh). Nền tảng cho phép nhà điều hành nhìn thấy bức tranh tổng quan của doanh nghiệp thông qua dữ liệu thực tế, từ đó đưa ra những quyết định chính xác để gia tăng hiệu suất công việc, giảm chi phí (thời gian, nhân lực, vật lực), tăng doanh thu.

Được biết, chỉ sau 5 năm phát triển, Base.vn đã trở thành nền tảng quản trị doanh nghiệp phổ biến nhất với hơn 5.000 khách hàng sử dụng.

Được xây dựng với tính mở, Base.vn dễ dàng tích hợp các giải pháp của FPT và ngay lập tức sẽ mang lại hơn 100 giải pháp chuyển đổi số trên nền tảng Base.vn. Các sản phẩm của Base.vn cũng được thừa hưởng những công nghệ lõi mới nhất từ tập đoàn FPT như FPT.AI, Blockchain, Cloud, chữ ký số điện tử... để cho ra những giải pháp hiệu quả hơn./.

# ĐẦU TƯ STARTUP VIỆT GIẢM LƯỢNG TĂNG CHẤT

*Theleader.vn - Mảng công nghệ tài chính được các nhà đầu tư quan tâm nhiều nhất. Các mảng thu hút tiếp theo là giáo dục, logistics, chăm sóc sức khỏe, bất động sản...*

Báo cáo của Quỹ đầu tư Nextrans cho thấy số lượng các thương vụ đầu tư vào startup Việt trong quý 1/2021 có xu hướng giảm.

Xét về số lượng, trong ba tháng đầu năm 2021, có tổng cộng 16 thương vụ đầu tư vào các startup Việt. Kết quả này ít hơn so với con số 20 thương vụ của cùng kỳ năm 2020 và chỉ bằng một nửa so với con số 30 thương vụ của cùng kỳ năm 2019.

Tuy nhiên, tổng giá trị các khoản đầu tư trong 3 tháng đầu năm vào các startup Việt Nam đạt hơn 100 triệu USD. Như vậy, tổng giá trị đầu tư tăng khoảng 34% so với năm 2020, chưa tính đến những khoản đầu tư không được công bố.

Báo cáo nhấn mạnh, các nhà đầu tư quốc tế đang có mức đầu tư vượt trội hơn nhà đầu tư trong nước cả về số lượng và giá trị đầu tư.

Tổng giá trị đầu tư của các nhà đầu tư trong nước đạt dưới 10 triệu USD, trong khi con số này của các nhà đầu tư nước ngoài khoảng 100 triệu USD.

Các quỹ đầu tư đang đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy sự phát triển nhanh chóng của hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam. Việt Nam hiện có gần 180 quỹ đầu tư, điển hình bao gồm các tên lớn như VSV Capital - Vietnam Silicon Valley, Mekong Capital, 500 Startups Vietnam, Vietnam Investment Group, IDG Ventures Vietnam, Nextrans...

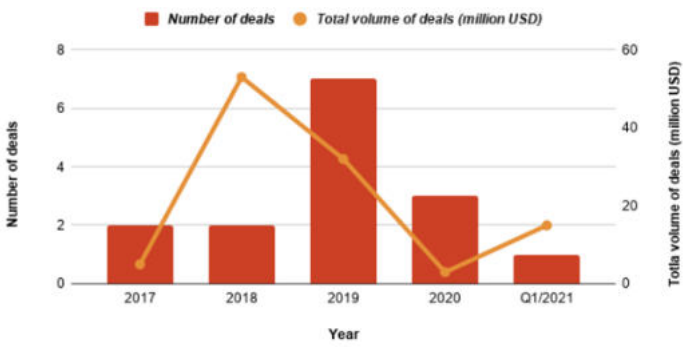
Các quỹ đầu tư mạo hiểm từ Nhật Bản và Hàn Quốc cũng đang rất tích cực tìm kiếm những startup tiềm năng để rót vốn đầu tư.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp lớn tại Việt Nam cũng là một trong những nguồn đầu tư chủ chốt cho thị trường startup Việt Nam. Trong năm 2021, các doanh nghiệp lớn tại Việt Nam đã bắt đầu xây dựng một hệ sinh thái startup để rót vốn đầu tư cũng như hợp tác với các startup được sáp nhập

Theo Nextrans Vietnam, hầu hết các thương vụ gọi vốn vẫn thuộc vòng hạt giống và series A chiếm khoảng 70% trong tổng số thương vụ đầu tư. Mảng công nghệ tài chính được các nhà đầu tư quan tâm nhiều nhất, chiếm tới 4 thương vụ. Các mảng thu hút tiếp theo là giáo dục, logistics, chăm sóc sức khỏe, bất động sản.

Trong bối cảnh ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 kéo dài, việc gọi vốn trở nên khó khăn hơn và là một trong những thách thức lớn của các startup ở Việt Nam và trên thế giới. Do đó, những kết quả huy động vốn tại Việt Nam dù còn khiêm tốn nhưng cũng cho thấy những tín hiệu tích cực không thể bỏ qua./.

**Fund raising history of Vietnamese edtech startups (2017- Q1/2021)**



*Lĩnh vực khởi nghiệp giáo dục đang là điểm sáng trong Q1/2021*



# CUỘC THI HACK4GROWTH HƯỚNG CÁC CÁ NHÂN VÀ DỰ ÁN XUẤT SẮC ĐẾN ĐẲNG CẤP QUỐC TẾ

*Cuộc thi Hack4Growth nhằm tìm kiếm các cá nhân và dự án xuất sắc, có tính khả thi từ đó hỗ trợ và tăng tốc các dự án này ở đẳng cấp quốc tế.*

Trước bối cảnh COVID-19 đã ảnh hưởng tới nhiều lĩnh vực của nền kinh tế nhất là thương mại toàn cầu và lan tới từng doanh nghiệp, tỉnh thành và quốc gia, cuộc thi được phát động nhằm tìm kiếm các cá nhân và dự án xuất sắc, có tính khả thi nhằm giải quyết các vấn đề cụ thể và cấp thiết tại địa phương, từ đó hỗ trợ và tăng tốc các dự án này ở đẳng cấp quốc tế.

**Sức mạnh cộng đồng:** Dựa trên nền tảng đề cộng đồng kết nối, tìm kiếm thành viên để phát triển dự án. Từ đó, cộng đồng có thể lựa chọn ra những dự án xuất sắc nhất.

**Nền tảng kết nối đẳng cấp:** Toàn bộ chương trình sẽ được tiến hành trên nền tảng kết nối đổi mới

sáng tạo độc quyền do AVSE Global phát triển nhằm hỗ trợ tối đa cho các dự án và kết nối dự án với hệ sinh thái AVSE Global, cũng như các nhà tài trợ, đối tác của Hack4Growth.

**Mentor là người chơi chính:** Mùa thứ hai của cuộc thi yêu cầu Mentor tham gia như một thành viên tích cực của đội thi và nhận giải thưởng cùng những đội mình dẫn dắt.

**Cơ hội kết nối:** Top 20 của cuộc thi năm nay sẽ được kết nối và ăn tối cùng những người nổi tiếng, những người có tầm ảnh hưởng trong lĩnh vực của mình.

**Giải pháp cho địa phương được hỗ trợ quy mô quốc tế:** Cuộc thi có mạng lưới kết nối lớn nhất

giúp kết nối với các đối tác, mentor và nhà đầu tư hùng hậu trên toàn thế giới để tăng tốc cho các giải pháp thiết thực ở địa phương với quy mô toàn cầu.

Đề tài của Hack4Growth 2021 xuất phát từ những nhu cầu thực tiễn, đến từ hơn 25 tỉnh, thành, địa phương tại Việt Nam. Bên cạnh những giải thưởng hấp dẫn và cơ hội nhận đầu tư từ các quỹ uy tín, các dự án phù hợp sẽ được giới thiệu để triển khai trực tiếp trên các địa phương liên quan.

AVSE (Association of Vietnamese Scientists and Experts) Global là Tổ chức Khoa học và Chuyên gia Việt Nam Toàn cầu, có trụ sở tại Paris, tiên phong trong tư vấn chiến lược, đào tạo quản lý cấp cao và tổ chức diễn đàn chuyên môn mang lại hiệu quả sáng tạo đột phá về phát triển bền vững cho Việt Nam, thông qua kết nối sức mạnh trí tuệ tập thể của chuyên gia, trí thức người Việt toàn cầu xuất sắc về chuyên môn và giàu khát vọng đóng góp cho đất nước. Mạng lưới của AVSE Global trải dài trên 20 quốc gia với 2,000 chuyên gia hỗ trợ và hơn 10,000 cộng tác viên

**Đối tượng dự thi:** Thí sinh từ 18 tuổi trở lên, trong đội thi phải có ít nhất một thí sinh gốc Việt hoặc có quốc tịch Việt Nam; Tất cả thí sinh trong đội thi không trong thời gian bị truy cứu trách nhiệm hình sự; Tất cả thí sinh trong đội thi phải đảm bảo tham dự đầy đủ các vòng thi theo thời gian quy định của

Ban tổ chức; Mỗi thí sinh chỉ được tham gia tối đa 01 nhóm.

**Hình Thức:** Thí sinh đăng ký dự thi theo nhóm 3-5 thành viên; Trong trường hợp thí sinh muốn dự thi nhưng chưa tìm được nhóm hoặc chưa đủ số lượng thành viên, thí sinh có thể tìm và ghép nhóm trên nền tảng V-Space do BTC hỗ trợ.

**Cách thức đăng ký:** Thí sinh sẽ đăng ký dự thi trên website theo khu vực có đa số thành viên đang sinh sống hoặc nơi có ít nhất 1 thành viên, sẽ có 5 khu vực: Việt Nam, châu Âu, Mỹ, Úc, Nhật Bản; các cá nhân và đội thi khu vực khác vui lòng chọn đăng ký theo khu vực Việt Nam; Thí sinh sẽ đăng ký thông tin cá nhân của trường nhóm, các thành viên và thông tin về dự án trên website. Thông tin dự án bao gồm: vấn đề giải quyết, sản phẩm/giải pháp, điểm khác biệt, kế hoạch kinh doanh tóm tắt trong 2 năm tới; Trong trường hợp chưa có đủ số lượng thành viên, thí sinh có thể đăng ký thông tin cá nhân và ý tưởng dự án trên website. Đồng thời, thí sinh có thể đăng tải thông tin cá nhân để tìm và ghép nhóm trên nền tảng V-Space do BTC hỗ trợ nhằm hoàn thiện thông tin đăng ký dự thi sau khi đã tìm đủ thành viên cho nhóm (hoặc thí sinh có thể tự tìm thành viên và chỉ cần bổ sung đầy đủ thông tin BTC yêu cầu trong thời hạn diễn ra vòng 1).

*Hack4Growth là cuộc thi Đổi mới sáng tạo toàn cầu do Tổ chức Khoa học và Chuyên gia Việt Nam Toàn cầu (AVSE Global) thực hiện dưới sự bảo trợ Ủy ban Nhà nước về người Việt Nam ở Nước ngoài, Bộ Ngoại giao. Cuộc thi Đổi mới sáng tạo Hack4Growth 2021 với tên gọi Hack4Growth hướng tới mục tiêu thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam, thúc đẩy sự phát triển bền vững của quốc gia thông qua việc phát triển các giải pháp thực tế và hướng tới cộng đồng. Hack4Growth khu vực Úc được triển khai, song hành cùng các khu vực khác như Bắc Mỹ, châu Âu, Nhật Bản và Việt Nam nhằm tìm kiếm các cá nhân và dự án xuất sắc, có tính khả thi để giải quyết các vấn đề cụ thể và cấp thiết tại địa phương, từ đó hỗ trợ và tăng tốc các dự án này ở đẳng cấp quốc tế.*



Đại diện các bên chụp kỷ niệm khi tham gia ký Biên bản hợp tác

## GOJEK VIỆT HỖ TRỢ DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP TRÊN NỀN TẢNG CÔNG NGHỆ

*Khoinghiep.org.vn - Gojek Việt và Nhà Văn hoá Phụ Nữ TP. Hồ Chí Minh cùng chương trình CafeTek của Đài Truyền hình TP. Hồ Chí Minh đã ký kết biên bản ghi nhớ khởi động dự án "Để không ai bị bỏ*

Dự án sẽ đào tạo kỹ năng nghề và kiến thức chuyên môn cho người thân các đối tác tài xế của Gojek và hỗ trợ họ khởi nghiệp kinh doanh trên nền tảng công nghệ. Mục tiêu của dự án nhằm đào tạo kỹ năng nghề, kiến thức chuyên môn, tạo cơ hội thu nhập mới và giảm bớt các rào cản tăng trưởng kinh tế - xã hội.

Trong khuôn khổ hợp tác, các chuyên gia từ Nhà Văn hoá Phụ nữ TP. Hồ Chí Minh và Gojek sẽ thực hiện một chuỗi các buổi đào tạo nhằm hỗ trợ người tham gia phát triển một số kỹ năng quản lý kinh

doanh cơ bản, tập trung vào lĩnh vực khởi nghiệp mặt hàng ăn uống như: Lập kế hoạch tài chính và quản lý cửa hàng; xây dựng và quản lý gian hàng trực tuyến; các kỹ thuật nấu ăn, pha chế phổ biến; các nguyên tắc cơ bản về vệ sinh an toàn thực phẩm, cách chọn nguyên vật liệu và chế biến thực phẩm an toàn...

"Để không ai bị bỏ lại phía sau" là một phần trong sáng kiến GoForward của Tập đoàn Gojek, một trụ cột chính trong chiến lược phát triển bền vững của tập đoàn, tập trung vào việc cải thiện các cơ hội kinh

tế - xã hội cho tất cả các bên tham gia trong hệ sinh thái Gojek. Sáng kiến này đóng vai trò hỗ trợ cam kết “Không rào cản” của tập đoàn - một trong ba cam kết vừa được Gojek công bố vào tuần trước trong Báo cáo Bền vững hàng năm lần đầu tiên (Cam kết “Ba không”: Không khí thải, Không rác thải và Không rào cản).

Ngoài ra, Gojek sẽ hỗ trợ việc đăng ký trở thành đối tác trên GoFood, chạy các chương trình truyền thông tiếp thị tích hợp để giúp cửa hàng khởi nghiệp có thể tiếp cận hiệu quả với hàng triệu người dùng trên hệ sinh thái Gojek, và tài trợ một phần chi phí mua sắm các vật dụng nấu nướng cần thiết, với mức 2 triệu đồng/gian hàng trực tuyến.



Bà Phan Thị Bích Hương, Giám đốc Nhà Văn hoá Phụ nữ TP. Hồ Chí Minh chia sẻ, chương trình “Để không ai bị bỏ lại phía sau” là dự án hỗ trợ khởi nghiệp khá toàn diện, phù hợp với định hướng và mục tiêu phát triển của Nhà Văn hóa Phụ nữ Thành phố trong việc đẩy mạnh, nâng cao năng lực thời kỳ chuyển đổi số nhằm tạo cơ hội và điều kiện cho tất cả mọi người nói chung và phụ nữ nói riêng tham gia phát triển sản xuất, tăng thêm thu nhập, làm chủ tài chính, hướng đến xây dựng cuộc sống tốt đẹp, gia đình hạnh phúc và bền vững. Chúng tôi mong rằng sự phối hợp với Gojek sẽ là tiền đề mở ra nhiều cơ hội phát triển kinh tế cho những người đang gặp khó

khăn được tiếp cận và biết cách áp dụng công nghệ số để nâng cao hiệu quả kinh doanh, hiệu quả quản lý nhằm nâng cao năng lực và lợi thế cạnh tranh trong tình hình mới, mang đến nhiều giá trị tích cực cho cộng đồng cũng như đặt nền móng cho những dự án, chương trình hợp tác mang ý nghĩa lớn cho cộng đồng trong tương lai.

Ông Ngô Trần Thịnh - Tổ chức sản xuất chương trình Cafetek HTV, cho biết: "Tiếp nối mùa 2 với Gojek cùng với Nhà Văn hoá Phụ nữ TP. Hồ Chí Minh, chúng tôi hy vọng rằng chiến dịch năm nay có thể giúp được nhiều trường hợp hơn, và ngoài việc lan tỏa thông điệp về vai trò của chuyển đổi số, chúng tôi sẽ tiếp tục mang đến câu chuyện về những người lao động lập nghiệp trên nền tảng số".

Tính riêng trong năm 2020, đã có hàng nghìn nhà hàng gia nhập mới nền tảng GoFood của Gojek. Với dịch vụ chở khách (GoRide), giao hàng (GoSend) và giao đồ ăn trực tuyến (GoFood), Gojek hiện đang phục vụ hàng triệu người dùng tại TP. HCM và Hà Nội, mang đến cơ hội thu nhập cho hơn 200.000 đối tác tài xế và hàng chục nghìn nhà hàng, quán ăn, đa phần trong số họ là các doanh nghiệp vừa và nhỏ và siêu nhỏ.

Dự án “Để không ai bị bỏ lại phía sau - Mùa 2” năm 2021 được triển khai tiếp nối thành công của chiến dịch “Để không ai bị bỏ lại phía sau - Mùa 1” do Gojek Việt Nam phối hợp thực hiện cùng CafeTek HTV năm 2020, nhằm giúp các quán ăn nhỏ và siêu nhỏ chịu ảnh hưởng Covid-19 dịch chuyển lên hoạt động trên GoFood./.







EM&AI nhận được giải Á quân TechFest 2020

## CEO STARTUP EM&AI: “KHỞI NGHIỆP KHÔNG DÀNH CHO NHỮNG NGƯỜI DỄ NẢN LÒNG”

Được mệnh danh là “thành phố đáng sống nhất Việt Nam”, Đà Nẵng không chỉ thu hút khách du lịch trong nước và quốc tế, dòng vốn đầu tư lớn của các tập đoàn trong nước và nước ngoài, mà còn cả cư dân tới định cư và theo đó là những cơ hội khởi nghiệp. Với hạ tầng tuyệt vời và nguồn nhân lực không thua kém bất cứ một thành phố lớn nào trên toàn quốc, các startup của Đà Nẵng ngày càng chứng tỏ được vị trí vững chắc của mình trên bản đồ khởi nghiệp toàn quốc, từng bước biến Đà Nẵng trở thành thủ phủ khởi nghiệp của miền Trung. Trong những startup lập nghiệp tại Đà Nẵng, EM&AI là cái tên thu hút được sự chú ý khi khởi nghiệp trong lĩnh vực trí tuệ nhân tạo khá hot hiện nay. Chúng tôi đã có cuộc nói chuyện với ông Lê Ngọc Trí, CEO của EM&AI và nhận được những chia sẻ của ông về startup EM&AI.

**Xin chào, ông có thể giới thiệu với bạn đọc về EM&AI?**

Công ty Cổ phần EM&AI được thành lập năm 2017. Trải qua hơn 3 năm xây dựng và phát triển, hiện EM&AI là một trong những startup tại Đà Nẵng

tiên phong nghiên cứu phát triển công nghệ AI, ứng dụng vào việc xây dựng các giải pháp chuyển đổi số dịch vụ khách hàng, tối ưu hóa hiệu suất tổng đài cho các doanh nghiệp vừa & lớn.

Giải pháp EM&AI mang đến bao gồm Virtual

Agent – nền tảng xây dựng trợ lý ảo AI tương tác voice-chat đa kênh và Virtual QC – trợ lý ảo tự động đánh giá chất lượng tổng đài. Đây là 2 giải pháp được xây dựng trên nền tảng công nghệ lõi do chính EM&AI phát triển như: NLP – xử lý ngôn ngữ tự nhiên, Speech to Text, Text to Speech và Sentiment analysis.

**Thưa ông, theo nghiên cứu, 90% startup sẽ thất bại trong năm đầu tiên, EM&AI đã vượt qua giai đoạn này như thế nào? Để trụ được EM&AI có gì khác biệt so với các startup hoạt động trong cùng lĩnh vực?**

Trong thời gian đầu, EM&AI gặp khá nhiều khó khăn trong việc định hướng thị trường. Để tìm ra hướng đi đúng, EM&AI đã trải qua những lần thay đổi mô hình và cơ cấu nhân sự. Chuyển đổi phải nhanh chóng và linh hoạt để đáp ứng sự thay đổi liên tục của thị trường. Quan trọng nhất chính là tìm ra giá trị cốt lõi, sau đó những bước đi tiếp theo đều dễ dàng hơn.

Khác với những startup khác thường dựa vào một bên thứ ba cung ứng công nghệ lõi, EM&AI đã tự hoàn thiện các công nghệ lõi như Speech To Text, Natural Language Processing, Text To Speech, Sentiment Analytic để chủ động trong việc xây dựng giải pháp, sản phẩm mới. Chúng tôi định hướng phát triển công nghệ lõi tốt nhất thông qua việc hợp tác với các đối tác công nghệ tốt nhất trên thế giới, phát triển đội ngũ nhân sự cốt lõi là chuyên gia hàng đầu về AI, song song đồng hành cùng EM&AI là những chuyên gia tư vấn dày dặn kinh nghiệm về kinh doanh & công nghệ.

**Chuyên sâu về các deep techs như trí tuệ nhân tạo (AI), xử lý ngôn ngữ tự nhiên (NLP), việc hình thành nên đội nhóm không phải đơn giản, vậy các thành viên chủ chốt trong nhóm đã tập hợp lại như thế nào?**

Hiện tại, đội ngũ nhân sự của EM&AI bao gồm

những chuyên gia trong và ngoài nước có trình độ cao như: Tiến sỹ Mai Hoàng Long, được đào tạo bài bản ở Pháp có nhiều kinh nghiệm ứng dụng Bayesian Network, Machine Learning, NLP; Ứng viên Tiến sỹ Nguyễn Thành Tăng, chuyên gia về học thuyết Tăng cường (RL) và Học sâu (DL); chuyên gia Scott Smiledge Ferragamo với hơn 25 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực SaaS, thương mại điện tử và tiếp thị kỹ thuật số. Ông Scott Ferragamo từng phát triển phần mềm cho FDA Hoa Kỳ.

Trong một buổi trò chuyện cùng TS. Mai Hoàng Long, nhóm nhận thấy trên thị trường chưa có giải pháp chatbot nào thực sự chuyên nghiệp đáp ứng yêu cầu khắt khe của các doanh nghiệp vừa và lớn. Hầu hết, khách hàng vẫn tìm đến nhân viên chỉ sau 1-2 câu tương tác với chatbot vì không nhận được câu trả lời đúng. Nhận thấy tiềm năng thị trường, CEO Lê Ngọc Trí và TS Long đã vun đắp ý tưởng phát triển trợ lý ảo AI thực sự có thể hội thoại tự nhiên như con người.

Là người có nhiều kinh nghiệm trong nghiên cứu công nghệ tiên tiến, TS Long đã thuyết phục thêm 2 người bạn khác có kinh nghiệm về công nghệ AI, cùng nhau 4 người biến niềm đam mê AI thành một giải pháp hữu hiệu.

**Cho tới nay EM&AI đã đạt được những thành quả gì, thưa ông?**

Sau ba năm phát triển, EM&AI đã nhận được sự tin tưởng của nhiều doanh nghiệp lớn như AWS, ITS, EVN... và các doanh nghiệp khác trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng. Công ty cũng đã khẳng định mình qua nhiều giải thưởng uy tín về công nghệ như Danh hiệu Sao Khuê 2021 cho nền tảng Virtual Agent, Á quân Cuộc thi tìm kiếm tài năng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia trong khuôn khổ Techfest 2020, giải nhất cuộc thi Startup Pitching VINASA 2020, giải ba Nhân tài đất Việt, top 30 Global Open Innovation Korea 2020 cùng nhiều giải thưởng lớn nhỏ khác.



*Ông Lê Ngọc Trí, CEO của EM&AI*

### **Hướng phát triển trong tương lai của EM&AI?**

Trong ba năm tới, EM&AI định hướng chuyển dịch từ nhà cung cấp nền tảng trở thành nhà cung cấp hệ sinh thái AI SelfService cho các tổng đài vừa và lớn tại Việt Nam.

Khởi nghiệp tại Đà Nẵng, một trong những mảnh đất tiềm năng cho khởi nghiệp, vậy những khó khăn, thuận lợi và cơ hội của EM&AI là như thế nào?

TP Đà Nẵng trong những năm gần đây có nhiều chính sách nhằm hỗ trợ startup phát huy tối đa hiệu quả và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp. Đây cũng là cơ hội cho các startup Đà Nẵng nói chung và EM&AI nói riêng. Bên cạnh đó, Đà Nẵng có nguồn nhân lực CNTT tiềm năng và chất lượng không thua kém Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh.

Bên cạnh cơ hội, thì khởi nghiệp tại Đà Nẵng vẫn còn 1 số khó khăn. Số lượng các doanh nghiệp vừa & lớn cũng như các nhà đầu tư, quỹ đầu tư mạo hiểm vẫn chủ yếu tập trung vào các thành phố lớn như TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội. Tuy nhiên, đó cũng là cơ hội

để EM&AI chinh phục được những khách hàng chủ chốt ở quê nhà từ tạo uy tín tốt vươn tới các thị trường rộng mở hơn.

### **Trong đại dịch Covid, EM&AI gặp những khó khăn thách thức cũng như cơ hội nào?**

Đại dịch Covid 19 đã tạo ra một cú huých thúc đẩy chuyển đổi số trên phạm vi cả nước. Đầu tiên là sự thay đổi hành vi khách hàng sang sử dụng nền tảng số, điều mà trước đây sẽ rất khó để thay đổi vì khách hàng Việt hầu hết vẫn thích tương tác trực tiếp theo kiểu truyền thống. Sau những đợt khủng hoảng vì Covid-19, nhiều doanh nghiệp đã quyết định đầu tư đẩy mạnh cho chuyển đổi số đặc biệt là trong khâu dịch vụ khách hàng để luôn có phương án linh hoạt thay đổi khi dịch tái diễn.

Từ đó, EM&AI đã đưa ra các chương trình Hỗ trợ doanh nghiệp chuyển đổi số giúp doanh nghiệp vững vàng hơn trong thời kỳ khủng hoảng.

Khởi nghiệp chưa bao giờ là con đường dễ dàng, ông có thể cho một vài lời khuyên về kinh nghiệm khởi nghiệp?

Hơn 20 năm kinh nghiệm trên thương trường, tôi tin rằng sự kiên trì đến cùng, không nản chí trước những thất bại là yếu tố tiên quyết cho người muốn khởi sự kinh doanh. Nếu bạn quá dễ nản lòng, khởi nghiệp không phải là con đường cho bạn.

Tiếp theo, người khởi nghiệp cần nắm cần nhìn nhận đầu là cơ hội thật sự để tồn tại và phát triển. Phải làm nhanh và linh hoạt chuyển đổi với tâm thế sẵn sàng đối diện với sai lầm để sớm rút ra kinh nghiệm.

Không kém phần quan trọng, bạn hãy học cách lắng nghe khách hàng, thị trường sẽ cho bạn biết điều gì là cần thiết.

**Xin cảm ơn ông.**

**Phương Anh** (thực hiện)





## HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP CỦA NHẬT BẢN SẴN SÀNG CẤT CÁNH NHỜ HỖ TRỢ CỦA CÁC DOANH NHÂN

*Khi thế giới tiến tới kỷ nguyên hậu COVID 19, đổi mới sáng tạo là chìa khóa quan trọng trong việc hồi sinh các nền kinh tế. Tại Nhật Bản, các công ty khởi nghiệp, đầu tư mạo hiểm và các trường đại học, cùng với các công ty lớn, ngân hàng và các nhà đầu tư khác, đang chuyển nhiều nguồn lực hơn vào các hoạt động sáng tạo mới cho nền kinh tế. Hệ sinh thái khởi nghiệp đang bắt đầu đóng vai trò trung tâm trong quá trình chuyển đổi này.*

Theo INITIAL, một nền tảng thông tin khởi nghiệp có trụ sở tại Tokyo, năm 2019, khoảng 4 tỷ USD đã được phân bổ cho các công ty khởi nghiệp Nhật Bản, gấp 5 lần so với số tiền năm 2010. Điều này phản ánh xu hướng dài hạn của dòng vốn đầu tư mạo hiểm, mà gần như đã quay trở lại mức trước cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu 2007-2008 khi các thương hiệu Nhật Bản chuyển vốn cho các công ty khởi nghiệp.

Các nhà hoạch định chính sách đang hành động để củng cố xu hướng này. Chính quyền trung ương và địa phương ở Nhật Bản đang đưa ra cách tiếp cận khu vực trong xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp. Bắt đầu với các thành phố Tokyo, Nagoya, Fukuoka và vùng Kansai, trung tâm là Osaka, cũng như các khu vực hệ sinh thái của Hokkaido, Sendai, Hiroshima và Kitakyushu, những người chơi trong lĩnh vực công và tư đang cùng nhau hợp tác để giúp phát triển và kết



nổi các doanh nghiệp mới ở cấp cơ sở. Cách tiếp cận này nâng cao thể mạnh hiện nay của từng hệ sinh thái địa phương, ví dụ như khu vực Nagoya phát triển mạnh mẽ trong lĩnh vực sản xuất trong khi Fukuoka được biết đến với các dịch vụ CNTT.

## **TRUNG TÂM KINH DOANH CAMBRIDGE Ở TOKYO**

Trong bối cảnh đó, vào năm 2020, Chính quyền Thủ đô Tokyo đã thành lập Tổ chức Hệ sinh thái Khởi nghiệp Tokyo, một hiệp hội gồm các doanh nghiệp, trường đại học và chính quyền địa phương nhằm mục đích nuôi dưỡng các công ty khởi nghiệp, tăng cường khả năng cạnh tranh quốc tế và tăng tốc xây dựng mạng lưới. Các nhà đầu tư nước ngoài cũng đang tham gia hoạt động này. Một không gian làm việc cho startup hàng đầu Hoa Kỳ thuộc Trung tâm đổi mới sáng tạo Cambridge (CIC) gần đây đã mở một trung tâm ở Tokyo, trung tâm đầu tiên ở châu Á kể từ khi thành lập vào năm 1999 tại Cambridge, Massachusetts. Tự cho mình là nơi tập hợp các doanh nhân lớn nhất trên thế giới, CIC sở hữu các không gian làm việc cho startup như không gian Quảng trường Kendall, nơi có khoảng 7 tỷ USD vốn đầu tư mạo hiểm. Nơi đây được biết đến vì sở hữu nhiều công ty khởi nghiệp đã thành danh, bao gồm Android Inc., công ty đã xây dựng nền tảng cho hệ điều hành di động hiện có hàng tỷ người đang sử dụng. CIC Tokyo là nơi cho các doanh nhân Nhật Bản đến với nhau, trao đổi ý tưởng và phát triển doanh nghiệp của họ đồng thời đạt được những gì họ cần để thành công, bao gồm cả vốn và các nguồn nhân lực.

Tim Rowe, người đồng sáng lập và Giám đốc điều hành của CIC cho biết: “Những gì chúng tôi làm là tập trung vào các công nghệ thế hệ tiếp theo và để đổi mới các hoạt động, bạn cần có mức độ tin cậy cao. Bạn cần tin rằng các đối tác của bạn, những người đang sử dụng nhiều tiền đang nói với bạn sự

thật. Đổi mới thực sự đòi hỏi một mức độ tự tin mà khó có thể tìm thấy trên thế giới, và Nhật Bản là một trong những nơi có mức độ tin cậy kinh doanh này”.

Một lý do khác khiến Nhật Bản là một môi trường hấp dẫn cho các doanh nghiệp theo định hướng khởi nghiệp đó là đất nước này có lịch sử lâu đời về khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo. Rowe cho biết, Nhật bản chiếm chưa đến 2% dân số toàn cầu nhưng có tới 11% các công ty lớn nhất thế giới, vượt lên trên hạng cân của mình.

Rowe cho biết: “Nhật Bản đang vượt xa quy mô dân số với các công ty khởi nghiệp cực kỳ thành công, và hiện nay là các công ty như Honda Motor Company. Ngày nay, Nhật Bản đang ở bước ngoặt, nơi nhiều người Nhật trẻ tuổi hào hứng và thích chấp nhận rủi ro và xây dựng một cái gì đó mới. Quan điểm của chúng tôi là Nhật Bản có niềm tin, có khoa học và nghiên cứu cơ bản, và hiện có nhiều cơ hội cho người Nhật bắt đầu công ty của riêng họ và thúc đẩy văn hóa khởi nghiệp”.

Rowe có một mối liên hệ cá nhân độc đáo với Nhật Bản. Ông bà cố của ông đã đến Nhật Bản khoảng 100 năm trước, và ông đã dành thời gian ở Nhật Bản vào những năm 1990 để làm việc với tư cách là nhà phân tích công nghệ cho Viện nghiên cứu Mitsubishi và Tập đoàn tư vấn Boston. Khi đồng thành lập CIC, ông ấy được truyền cảm hứng từ Rick Blaine của Humphrey Bogart ở Casablanca, chủ một quán cà phê nơi mọi người từ nhiều hoàn cảnh khác nhau có thể gặp gỡ và vượt qua thử thách. Ông tin rằng việc khơi dậy sự thêm muốn rủi ro của người Nhật liên quan đến việc giới thiệu những người chấp nhận rủi ro khác. Đó là lý do tại sao khoảng một nửa số người thuê nhà tại CIC Tokyo sẽ đến từ bên ngoài Nhật Bản.

Rowe cho biết: “Tôi đã nhìn thấy cơ hội với những gì chúng tôi đã làm ở Cambridge để tạo ra một nơi mà người Nhật có thể nhìn thấy và học hỏi

mô hình về cách trở thành một doanh nhân theo cách của người Mỹ. Nhật Bản gần gũi với trái tim tôi và tôi nghĩ văn hóa Nhật Bản là một trong những nền văn hóa mạnh mẽ nhất trên thế giới về mặt hoàn thành hầu hết mọi việc”.

## **HỢP TÁC THEO PHONG CÁCH THUNG LŨNG SILICON**

CIC không phải là công ty định hướng khởi nghiệp của Hoa Kỳ duy nhất đầu tư vào Nhật Bản. Plug and Play là một nền tảng đổi mới sáng tạo được thành lập vào năm 2006 tại Thung lũng Silicon bởi doanh nhân và nhà đầu tư bất động sản Saeed Amidi, người có khách thuê bao gồm Google, PayPal và Logitech. Plug and Play giới thiệu các công ty khởi nghiệp đến các tập đoàn lớn và đã giúp huy động khoảng 7 tỷ USD từ các công ty đầu tư và thúc đẩy hàng nghìn công ty khởi nghiệp. Với hơn 30 địa điểm trên khắp Châu Mỹ, Châu Âu và Châu Á, Plug and Play đã khai trương hoạt động tại Nhật Bản vào năm 2017 và hiện có văn phòng tại Tokyo, Osaka và Kyoto.

Plug and Play Nhật Bản có hơn 40 đối tác bao gồm các thương hiệu lớn của Nhật Bản từ sản xuất, bất động sản, xây dựng, dịch vụ tài chính và CNTT. Nó tập trung vào các ngành dọc của insurtech, fintech, di động, thương hiệu và bán lẻ, y tế và thành phố thông minh. Công ty đã hỗ trợ 400 công ty khởi nghiệp kể từ khi ra mắt, với khoảng một nửa đến từ nước ngoài.

Fujimoto Ayumi, giám đốc tiếp thị của công ty cho biết: “Chúng tôi cố gắng tối đa hóa sự hợp tác giữa các công ty mà chúng tôi đang hỗ trợ. Vì các tập đoàn lớn ở Nhật Bản đang tìm kiếm sự đổi mới sáng tạo, họ đang trở thành các bên liên quan trong các công ty mới. Trong khi đó, các công ty khởi nghiệp nước ngoài bị thu hút bởi chương trình Nhật Bản vì kinh nghiệm lâu năm và mối quan hệ toàn cầu của các công ty Nhật Bản”.

Phần mềm dịch vụ (SaaS) đang phát triển nhanh chóng ở Nhật Bản trong bối cảnh AI và chuyển đổi số đang lan rộng, và Plug and Play Nhật Bản đã góp phần vào xu hướng này bằng cách ghép nối các công ty quan tâm đến SaaS. Fujimoto chỉ ra các mối quan hệ SaaS do Plug and Play làm môi giới, chẳng hạn như một dự án thử nghiệm do Công ty Phát triển Điện lực (J-POWER) và Hmcomm thực hiện, một chức năng nhận dạng giọng nói AI, cho một ứng dụng bảo trì rảnh tay, kích hoạt bằng giọng nói cho phép những người vận hành tuabin gió làm việc hiệu quả hơn.



*Plug and Play's STAGE online pitch event đã thu hút 15 startups tháng 9/2020.*

Fujimoto cho biết: “Sứ mệnh của chúng tôi thực sự là quốc tế hóa hoạt động kinh doanh của Nhật Bản và kể cho thế giới về những câu chuyện thành công ở đây. Thật khó để đưa ra một bức tranh rõ ràng về thế giới hậu COVID-19, nhưng chúng tôi muốn tiếp tục kết nối các công ty khởi nghiệp với các tập đoàn lớn thông qua chương trình đổi mới của chúng tôi. Chúng tôi muốn tiếp tục hợp tác với các tập đoàn lớn và các đô thị địa phương để giữ ngọn lửa đổi mới sáng tạo”.

**Minh Phượng** (Theo Forbes.com)



## NHỮNG LỰA CHỌN CẦN THIẾT KHI THỰC HIỆN ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG TRÌNH VÀ CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ DNNVV VÀ KHỞI NGHIỆP

*Để thực hiện khuyến nghị trong Tuyên bố Bộ trưởng tại Istanbul năm 2004 về “Thúc đẩy DNNVV đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp trong nền kinh tế toàn cầu hướng tới toàn cầu hóa có trách nhiệm và toàn diện hơn”, Ban Công tác của OECD về DNNVV và khởi nghiệp đã xây dựng khung đánh giá chính sách và chương trình hỗ trợ DNNVV và khởi nghiệp trong đó xem xét những lựa chọn cần thiết khi thực hiện đánh giá, đó là: kỹ thuật thích hợp để đánh giá, mức độ phức tạp của phương pháp đánh giá, việc đánh giá nên do các tổ chức thực thi hay các tổ chức bên ngoài thực hiện và liệu có nên sử dụng cùng một kỹ thuật đánh giá cho tất cả các chương trình.*

### LỰA CHỌN KỸ THUẬT ĐÁNH GIÁ

Có hai lựa chọn cơ bản để thực hiện đánh giá: đánh giá định lượng và đánh giá định tính. Đánh giá định lượng bao gồm đánh giá tác động của các chương trình thông qua việc so sánh kết quả giữa nhóm nhận hỗ trợ và nhóm đối chứng, ví dụ một nhóm doanh nghiệp tương tự không được hưởng lợi từ chính sách hoặc các doanh nghiệp trước và sau khi nhận hỗ trợ. Dữ liệu đó có thể được thu thập trực

tiếp từ chính các công ty hoặc từ dữ liệu chính thức. Đánh giá định tính có nhiều khả năng dựa vào ý kiến của các bên liên quan đến chương trình bao gồm các nhà quản lý và người thụ hưởng về hoạt động và tác động của chương trình thông qua các kỹ thuật bao gồm khảo sát, nghiên cứu điển hình và đánh giá đồng cấp.

Ưu điểm chính của đánh giá định tính là thông tin bổ sung mà nó có thể cung cấp ngoài những thông

tin liên quan đến đánh giá định lượng. Đánh giá định tính thường bao gồm các cuộc thảo luận trực tiếp với những người nhận hỗ trợ, những người chịu trách nhiệm thực hiện chương trình và các bên liên quan khác. Các cuộc trò chuyện này không chỉ giúp thu thập thông tin từ các bên liên quan để có thể hiểu sâu hơn về cơ chế tác động của chính sách và cách chính sách có thể được điều chỉnh mà còn thu hút các bên liên quan tham gia vào quá trình hoàn thiện chính sách. Cách tiếp cận này cũng có thể thu thập nhiều thông tin khác mà các nhà hoạch định chính

sách quan tâm, vượt ra ngoài tác động đến các vấn đề như sự hài lòng của khách hàng, tính phù hợp của chính sách, tính bền vững và xung đột với các chính sách khác.

Tuy nhiên, đánh giá định tính có nhược điểm lớn là nó không cung cấp các ước tính đáng tin cậy về tác động của chính sách vì một số lý do. Đầu tiên, các cuộc khảo sát mẫu các bên liên quan có nguy cơ không có nhóm đại diện của những người tham gia chương trình. Trong , việc tăng số lượng người tham gia khảo sát có thể làm tăng đáng kể ngân sách hoặc

### **Hộp 1. Những khuyến nghị chính sách trong Tuyên bố Bộ trưởng tại Istanbul năm 2004**

- Áp dụng khung "C.O.T.E." cho hoạch định chính sách hỗ trợ DNVVN

- **Sự rõ ràng và tính nhất quán** (Clarity and Coherence) của chính sách hỗ trợ DNVVN. Chính sách phải được những người thực thi và những người hưởng lợi dự kiến hiểu đầy đủ (sự rõ ràng) và cần có sự tham gia của tất cả các cơ quan của chính phủ (tính nhất quán).

- **Mục tiêu chung** (Objective) của các chính sách hỗ trợ DNVVN cần được nêu rõ ràng. Các mục tiêu có thể là tăng tỷ lệ thành lập doanh nghiệp mới, hoặc nâng cao giá trị gia tăng của doanh nghiệp hoặc thúc đẩy việc thành lập doanh nghiệp của các nhóm dân số mục tiêu.

- **Mục tiêu cụ thể** (Target) cần được cụ thể hóa theo những cách có thể đo lường được để đánh giá mức độ đạt được của các mục tiêu. Ví dụ: mục tiêu chung là tăng tỷ lệ thành lập công ty mới, mục tiêu cụ thể là tăng 10% số các công ty mới được thành lập trong 3 năm tới.

- **Đánh giá chính sách** (Evaluation), phải dựa trên các mục tiêu chính sách rõ ràng, là phép thử quan trọng nhất đối với tính hiệu quả của chính sách.

- Xây dựng "văn hóa đánh giá" bằng cách coi việc đánh giá các chương trình là trọng tâm của quy trình chính sách. Việc đánh giá không nên được thực hiện đơn giản như một báo cáo đánh giá những gì đã hoàn thành mà nên được sử dụng để cung cấp thông tin về chính sách hiện hành, để các mục tiêu chung và mục tiêu cụ thể có thể được sửa đổi dựa trên kết quả đánh giá chính sách.

- Tích hợp phương pháp luận đánh giá và ngân sách dành cho đánh giá để đánh giá các chương trình như một phần của quy trình lập pháp.

- Đảm bảo rằng tất cả, thay vì chỉ một số chương trình được chọn, được đánh giá.

- Các cuộc đánh giá chính nên được thực hiện bởi những người đánh giá độc lập có đầy đủ thông tin. Tuy nhiên, sự tham gia của cả các nhà hoạch định chính sách và những người thực hiện, là rất quan trọng.

- Đánh giá tất cả các chương trình bằng cách sử dụng các kỹ thuật phức tạp nhất có thể thực hiện được có tính đến hiệu quả về chi phí.



làm giảm chất lượng hoặc độ sâu của các cuộc phỏng vấn. Thứ hai, mặc dù người phỏng vấn đã cố gắng hết sức, vẫn có nguy cơ sai lệch do phỏng vấn rất lớn. Thứ ba, kết quả của đánh giá định tính thường để mô tả một quá trình hơn là đánh giá một kết quả. Thứ tư, không có cơ hội xác minh độc lập. Cuối cùng, những người tham gia chương trình có thể được hỏi những câu hỏi mà hầu như không thể trả lời được. Ví dụ cổ điển là "Bạn nghĩ chương trình này có tác động gì đến doanh nghiệp của bạn?" Câu hỏi này đòi hỏi người trả lời phải nắm được mọi ảnh hưởng khác tác động đến hoạt động kinh doanh của họ và ước tính xem một chương trình có thể đã diễn ra vài năm trước đó đã ảnh hưởng như thế nào đến hoạt động kinh doanh của họ trong giai đoạn can thiệp. Ngay cả khi một số người tham gia chương

trình có thể trả lời các câu hỏi như vậy, những người khác rõ ràng là không và không có cách nào để phân biệt được đâu là kết quả của các tác động khác và đâu là kết quả của những can thiệp của chương trình.

Nhược điểm chính của phương pháp định lượng là các khó khăn về mặt kỹ thuật và bản chất tương đối hẹp của các kết quả mà nó mang lại, chủ yếu tập trung vào các vấn đề hiệu suất và hiệu quả. Về các vấn đề kỹ thuật, đánh giá định lượng hiệu quả đòi hỏi phải thu thập dữ liệu rộng về hiệu quả hoạt động của các công ty thuộc nhóm mục tiêu của chính sách và nhóm đối chứng. Tuy nhiên, quan trọng hơn, trong các tình huống đánh giá chính sách hỗ trợ DNVVN và khởi nghiệp, đôi khi có thể không có nhóm đối chứng không bị kiểm soát. Trong khi phân tích định

**BẢNG 1. SO SÁNH PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ ĐỊNH TÍNH VÀ ĐỊNH LƯỢNG**

Phương pháp đánh giá định tính		Phương pháp đánh giá định lượng	
Lợi thế	Hạn chế	Lợi thế	Hạn chế
<i>Thu hút người tham gia vào quá trình điều chỉnh chính sách</i>	<i>Người trả lời phỏng vấn có thể trả lời sai lệch hoặc thiếu thông tin</i>	<i>Câu trả lời rõ ràng về tác động</i>	<i>Chi phí thu thập dữ liệu và các yêu cầu về kỹ thuật</i>
<i>Có thể thay đổi quy mô và do đó thay đổi kinh phí</i>	<i>Hiếm khi đưa ra câu trả lời rõ ràng</i>	<i>Nếu được thực hiện tốt sẽ đánh giá được tác động thực sự của chương trình</i>	<i>Thiếu thông tin về bối cảnh và cơ chế đằng sau các tác động của chính sách</i>
<i>Hiểu biết sâu hơn về các quá trình dẫn đến tác động</i>	<i>Có xu hướng "mô tả" hơn là "đánh giá"</i>	<i>Có thể được xác minh độc lập</i>	<i>Sự vắng mặt của các nhóm đối chứng thuần túy</i>
<i>Dễ hiểu</i>	<i>Rủi ro bao gồm các nhóm "không đại diện"</i>		<i>Có thể có ấn tượng sai về độ chính xác</i>
<i>Có thể đánh giá dựa trên một loạt các tiêu chí đánh giá</i>	<i>Không có cơ hội để xác minh độc lập</i>		<i>Tập trung hạn chế vào hiệu suất và hiệu quả</i>
<i>Mang lại những kết quả không được định hướng trước</i>	<i>Khó đánh giá hiệu suất và hiệu quả</i>		<i>Khó sử dụng đối với các biện pháp can thiệp gián tiếp tìm cách ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh</i>
<i>Hiểu rõ hơn về các lựa chọn chính sách và các giải pháp thay thế</i>	<i>Khó thiết lập nguyên nhân và kết quả</i>		

## BẢNG 2. KHUNG 6 BƯỚC ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG CỦA CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ

<b>GIÁM SÁT</b>	
<i>Bước 1</i>	<i>Lập kế hoạch</i>
<i>Bước 2</i>	<i>Ý kiến của nhóm được hỗ trợ</i>
<i>Bước 3</i>	<i>Quan điểm của nhóm được hỗ trợ về sự khác biệt do sự hỗ trợ tạo ra</i>
<b>ĐÁNH GIÁ</b>	
<i>Bước 4</i>	<i>So sánh kết quả hoạt động của các công ty được hỗ trợ với các công ty điển hình</i>
<i>Bước 5</i>	<i>So sánh với các công ty đối sánh</i>
<i>Bước 6</i>	<i>Tính đến thiên lệch trong lựa chọn</i>

lượng tốt tìm cách đối sánh chặt chẽ nhất có thể giữa các doanh nghiệp chịu tác động của chính sách và không chịu tác động của chính sách và tìm cách giải thích sự thiên lệch trong lựa chọn đối tượng có thể có giữa hai nhóm, luôn có một số khác biệt giữa nhóm “hưởng lợi” và nhóm “đối chứng” không được tính đến. Để giải quyết vấn đề này, các nhà đánh giá ở một số quốc gia OECD đã phối hợp với các cơ quan thống kê để chọn ra các DN/VN có các đặc điểm quy định để làm “nhóm đối chứng”. Mặc dù vậy, một số nhà đánh giá có thể đưa ra ấn tượng sai về độ chính xác của báo cáo. Nhược điểm chính của các kết quả này là có rất ít thông tin được cung cấp về bản chất của vấn đề mà chính sách giải quyết và cách nó được chính sách giải quyết và chính sách có thể được điều chỉnh như thế nào để có thể có hiệu quả cao hơn. Điều này có thể được phản ánh trong việc tập trung quá hẹp của các phương pháp tiếp cận định lượng vào hai tiêu chí đánh giá, đó là hiệu suất (so sánh tác động đạt được với chi phí bỏ ra) và hiệu quả (so sánh kết quả đạt được với mục tiêu đề ra), điều này có thể khiến các câu hỏi đánh giá khác chưa được trả lời.

Mặt khác, ưu điểm cơ bản của đánh giá định lượng là nó cung cấp câu trả lời rõ ràng. Nếu được thực hiện tốt, nó sẽ gần đạt được sự đánh giá tác động khách quan nhất có thể. Tất nhiên, không có đánh giá nào là hoàn toàn khách quan.

Với những ưu điểm và nhược điểm của cả hai cách tiếp cận trên, việc sử dụng nhiều phương pháp tiếp cận có thể thu được nhiều thông tin bổ sung hơn.

### **KHUNG ĐÁNH GIÁ 6 BƯỚC CỦA OECD**

Các phương pháp luận và dữ liệu sẵn có để đánh giá chính sách hỗ trợ DN/VN và khởi nghiệp đã được cải thiện đáng kể trong những năm qua tuy nhiên vẫn còn thiếu những đánh giá rộng và có hệ thống. Có một số ví dụ về đánh giá tốt nhất, nhưng rất ít bằng chứng về văn hóa đánh giá toàn diện trong không gian chính sách này. Khung Đánh giá các chính sách và chương trình hỗ trợ DNNVV và khởi nghiệp của OECD cung cấp một công cụ hướng dẫn để giám sát và thực hiện đánh giá thông qua 6 bước, với Bước 1 là đơn giản nhất và Bước 6 là phức tạp nhất (Bảng 2).

3 bước đầu (1-3) có xu hướng sử dụng các

**BẢNG 3. LỰA CHỌN TỔ CHỨC BÊN NGOÀI VÀ TỔ CHỨC THỰC HIỆN**

Tổ chức bên ngoài		Tổ chức thực hiện	
Lợi thế	Hạn chế	Lợi thế	Hạn chế
<i>Ít có khả năng bị ảnh hưởng bởi thể chế chính trị</i>	<i>Ít được thông báo về tình hình "thực tế"</i>	<i>Thông tin chi tiết hơn thông qua "hiểu thực tế tại thực địa"</i>	<i>Thiếu tính độc lập</i>
<i>Được người khác cho là độc lập</i>	<i>Ít có khả năng vượt qua sự thay đổi do kết quả của các đề xuất</i>	<i>Nhiều cơ hội có được thông tin hơn từ những người thực hiện chương trình</i>	<i>Ít có khả năng thay đổi tư duy theo lối mòn</i>
<i>Mang đến những ý tưởng mới và cách tiếp cận mới</i>		<i>Thêm cơ hội thay đổi chính sách thực sự</i>	

phương pháp đánh giá định tính. 3 bước sau (4-6) tiêu biểu cho đánh giá định lượng và đánh giá sau can thiệp hơn là đánh giá định tính và đánh giá trước can thiệp. Tuy nhiên, đây là một khung rất hữu ích để đánh giá chính sách và chương trình hỗ trợ DNNVV và khởi nghiệp.

**Việc đánh giá được tiến hành bởi các tổ chức thực bên ngoài hay tổ chức thực hiện?**

Một tranh luận quan trọng thứ hai là ai sẽ thực hiện đánh giá - đó là chọn các tổ chức chịu trách nhiệm thực hiện hay các tổ chức bên ngoài? Những ưu điểm và nhược điểm của hai cách lựa chọn này được trình bày trong Bảng 3.

Lợi thế của việc sử dụng những chuyên gia đánh giá bên ngoài như chuyên gia tư vấn hoặc học giả là họ không chỉ ít bị ảnh hưởng bởi thể chế chính trị mà còn có nhiều khả năng được nhìn nhận là độc lập (Ví dụ về các chuyên gia đánh giá bên ngoài thường là những người không được chính phủ tuyển dụng làm công chức, bao gồm các nhà tư vấn khu vực tư nhân và các học giả). Tính độc lập này có khả năng cung cấp nhiều hơn tính khách quan của việc đánh giá.

Lợi thế thứ hai cho việc sử dụng các chuyên gia đánh giá bên ngoài là họ có thể mang lại những ý tưởng mới và cách tiếp cận mới không chỉ cho việc đánh giá mà còn cho việc phát triển chính sách sau này.

Ngược lại, lợi thế chính của việc sử dụng tổ chức thực hiện chương trình đánh giá là họ rõ ràng có kiến thức và sự hiểu biết tốt hơn về chính sách và bối cảnh chính trị mà nó được thực hiện mà bất cứ bên ngoài nào sẽ không có được. Do đó họ mất ít thời gian hơn để làm quen với các hoạt động chi tiết của chính sách và có thể tập trung nhiều hơn vào việc đưa ra các khuyến nghị được nhắm mục tiêu.

Các nhà đánh giá nội bộ cũng có nhiều khả năng nhận được sự hỗ trợ của các nhà quản lý thực hiện chương trình hơn vì kiến thức của họ nhiều hơn và vì họ được coi là ít đe dọa hơn. Cuối cùng, các nhà đánh giá nội bộ cũng có nhiều khả năng can thiệp hơn về các đề xuất chính sách của họ, vì họ có lẽ sẽ phải tuân theo và có thể thực hiện bất kỳ thay đổi nào mà họ đề xuất.

Phần lớn việc lựa chọn phụ thuộc vào mục đích

đánh giá. Trong trường hợp việc đánh giá được thực hiện “triệt để”, những chuyên gia đánh giá bên ngoài có thể được ưu tiên hơn. Ngược lại, đánh giá được thiết kế để đảm bảo các chương trình “đi đúng hướng” có thể ưu tiên việc sử dụng các chuyên gia đánh giá nội bộ.

Do đó, có sự lựa chọn giữa những người đánh giá độc lập hơn nhưng có lẽ ít hiểu biết về chính sách hơn và những người đánh giá có thể kém triệt để hơn trong các khuyến nghị của họ nhưng có lẽ là những người có nhiều khả năng tạo ra những thay đổi trong các chương trình được lựa chọn nhiều hơn. Tuy nhiên, Tuyên bố của Bộ trưởng Istanbul đã nói rõ rằng họ ủng hộ “những người đánh giá độc lập nhưng có thông tin.”

Cũng có thể phát triển các mô hình thay thế không hoàn toàn bên trong cũng không hoàn toàn bên ngoài. Ví dụ, một số sở và cơ quan chính phủ thành lập các đơn vị đánh giá độc lập không trực thuộc hoặc chịu trách nhiệm cho các đơn vị cụ thể chịu trách nhiệm về các chương trình mà họ đánh giá. Một lựa chọn khác là tạo ra các nhóm chuyên gia đánh giá, với một số đến từ bên trong và một số từ bên ngoài tổ chức.

### **Có nên sử dụng cùng một kỹ thuật để đánh giá tất cả các chương trình**

Một cuộc tranh luận thứ ba là liệu có nên sử dụng các cách tiếp cận giống nhau để xem xét tất cả các chương trình hay không. Có bằng chứng rõ ràng từ quá trình đánh giá chính sách và chương trình hỗ trợ DNVVN cho thấy các phương pháp được sử dụng để đánh giá dường như ảnh hưởng đến hiệu quả rõ ràng của chương trình và chính sách. Việc đánh giá càng ít phức tạp thì càng có nhiều khả năng chứng minh được lợi ích của chương trình. Tuy nhiên, điều này cho thấy những đánh giá đơn giản hơn không nắm được rất nhiều ảnh hưởng tác động đến kết quả và do đó gán tất cả những tác động này

cho chương trình. Ngược lại, các phương pháp tiếp cận phức tạp hơn sẽ loại bỏ các ảnh hưởng khác và do đó chỉ gán cho chương trình những hiệu ứng “thực” của nó.

Phát hiện này có ý nghĩa quan trọng vì nó cho thấy không nên so sánh các phát hiện từ một nghiên cứu sử dụng cách tiếp cận Bước 2 hoặc Bước 3 với nghiên cứu sử dụng cách tiếp cận Bước 5 hoặc Bước 6. Thậm chí có thể không hợp lệ khi so sánh các phát hiện giữa các Bước 5 và 6. Do đó, điều đó có nghĩa là chỉ bằng cách sử dụng một phương pháp luận thống nhất, các chính phủ mới có thể thực sự đảm bảo rằng chính sách hỗ trợ DNVVN và khởi nghiệp được thực hiện một cách hiệu quả.

Lập luận đối lập như sau: các chương trình khác nhau đáng kể về quy mô và ngân sách và nếu một tỷ lệ cố định của quỹ chương trình được phân bổ cho đánh giá thì chắc chắn ngân sách đánh giá cũng sẽ khác nhau. Tất nhiên, các đánh giá phức tạp hơn thường đắt hơn và có chi phí cố định cao hơn so với các cách tiếp cận ít phức tạp hơn.

Điều này có nghĩa là nếu cùng một cách tiếp cận được sử dụng cho tất cả các chương trình thì các chương trình nhỏ sẽ phải dành một tỷ lệ kinh phí để đánh giá cao hơn nhiều so với trường hợp của các chương trình lớn hơn. Điều này là không thực tế.

Tất nhiên, cả hai lập luận đều có giá trị, nhưng có thể có một số hình thức thỏa hiệp. Nếu sự mong muốn các thủ tục đánh giá thống nhất được chấp nhận, thì các chương trình nhỏ hơn có thể được đánh giá ít thường xuyên hơn, hoặc có thể là một phần của việc đánh giá một gói các chương trình nhỏ. Điều rõ ràng là các chương trình có ngân sách nhỏ không nên trốn tránh tất cả các đánh giá hoặc được đánh giá bằng các thủ tục hoàn toàn khác - và ít thách thức hơn.

**Nguyễn Lê Hằng (theo OECD)**