

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

BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 19.2021



TIN TỨC SỰ KIỆN

01 Propzy ra mắt chương trình hỗ trợ khởi nghiệp

02 LAB2MARKET - Chương trình Ươm tạo đưa sáng chế ra thị trường

03 EcoTruck gọi thành công 2 triệu USD từ quỹ Hàn Quốc

04 13 startup được chọn tham gia SK Startup Fellowship 2021

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

05 Startup vận tải công nghệ Shipway vươn tới thị trường toàn quốc

06 Hệ sinh thái khởi nghiệp Stockholm tìm kiếm sự đa dạng hơn

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

07 Khung đánh giá định tính các chương trình và chính sách hỗ trợ DNNVV và khởi nghiệp của OECD



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



Ông John Lê - CEO Propzy (trái) cùng các chuyên gia trong cộng đồng khởi nghiệp

PROPZY RA MẮT CHƯƠNG TRÌNH HỖ TRỢ KHỞI NGHIỆP

Vnexpress.net - Chương trình Propzy Launch hỗ trợ vốn, kinh nghiệm và kiến thức cho quá trình phát triển của startup tại Việt Nam, mở cổng nhận hồ sơ từ 18/5-31/7.

Theo bảng xếp hạng hệ sinh thái khởi nghiệp các quốc gia năm 2020 do Startup Blink - Trung tâm nghiên cứu và lập bản đồ hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu, trong năm qua Việt Nam tăng 13 bậc, lên vị trí thứ 59 trên thế giới, hướng tới vị thế trung tâm khởi nghiệp hàng đầu khu vực Đông Nam Á. Hà Nội vào danh sách 200 thành phố hàng đầu trên toàn cầu khi tăng 33 bậc lên vị trí 196, trong khi đó TP HCM ra mắt ở vị trí ấn tượng 225.

Cột mốc đáng chú ý nhất của Việt Nam là tổng số 3.000 công ty khởi nghiệp đang phát triển mạnh mẽ, chỉ đứng sau Singapore về số lượng và nhiều gấp ba lần so với đối thủ gần nhất là Indonesia.

Năm qua, Covid-19 xuất hiện đã làm thay đổi mọi

hành vi người tiêu dùng, trật tự xã hội. Đại dịch còn được coi là chất xúc tác đẩy nhanh tốc độ chuyển đổi số trong hầu khắp các lĩnh vực từ đặt xe, giúp việc nhà, sửa chữa gia dụng... Trong khi đó, các doanh nghiệp truyền thống lại đang trong "cơn khát" các giải pháp sáng tạo đột phá để giải quyết bài toán kinh doanh ở hoàn cảnh bình thường mới. Cán cân thị trường thay đổi được xem là cơ hội cho các cá nhân, công ty khởi nghiệp đang nắm giữ các ý tưởng, mô hình kinh doanh sáng tạo, từ đó chiếm lĩnh các thị trường mới.

Tuy nhiên, tại Việt Nam, nhiều số liệu thống kê cho thấy có tới hơn 80% startup không thể duy trì quá hai năm và chỉ 3% là thành công trong thực tế.

Trong đó ý tưởng khởi nghiệp chỉ chiếm 1% thành công của startup, 99% còn lại là do các yếu tố khác như chiến lược, tài chính, nhân sự và marketing...

Vì vậy, bài học kinh nghiệm từ những người đi trước, sự tư vấn hỗ trợ từ các chuyên gia, mối quan hệ trong cộng đồng là hành trang đắt giá cho các nhà sáng lập.

Nhằm hỗ trợ startup Việt Nam có đủ nguồn lực, kinh nghiệm và thông tin để hỗ trợ cho quá trình khởi nghiệp nhiều gian khó, Propzy triển khai chương trình “đưa ý tưởng vào cuộc sống” (Propzy Launch - Bring your idea to life) với sự đồng hành của người sáng lập, CEO Propzy - ông John Lê cùng nhiều chuyên gia, cố vấn khởi nghiệp giàu kinh nghiệm.

Chương trình tìm kiếm những ý tưởng, mô hình kinh doanh đột phá trong các lĩnh vực bất động sản, tài chính, bảo hiểm, công nghệ mới, giải pháp doanh nghiệp... Đây là những mũi nhọn trong chiến lược phát triển của Propzy tại thị trường Việt Nam và Đông Nam Á. Với tham vọng xây dựng nền tảng tiên phong FIRETech (F - Tài chính, I - Bảo hiểm, RE - bất động sản), Propzy kỳ vọng kết nối nhiều startup có cùng chung mục tiêu, mang lại những sản phẩm, giải pháp đột phá trong lĩnh vực công nghệ nói chung và bất động sản, tài chính nói riêng.

Khi tham chương trình, các startup sẽ được hỗ trợ gói không gian làm việc với các tiện ích cao cấp (chỗ ngồi làm việc, phòng họp, dịch vụ văn phòng, phòng ăn, gym, yoga), gói tư vấn dịch vụ cao cấp (chiến lược xây dựng sản phẩm, chiến lược kinh doanh, marketing, pháp lý, tài chính, các dịch vụ sản xuất truyền thông). Startup cũng sẽ được kết nối với hơn 20 chuyên gia trong các lĩnh vực cùng cơ hội đầu tư từ Propzy Network.

Propzy Launch trải qua ba giai đoạn, trong đó giai đoạn nộp hồ sơ kéo dài từ 18/5 - 31/7 nhằm chọn ra 12 startup có ý tưởng đột phá, khả thi. Bootcamp vào ngày 17/8 sẽ là chương trình huấn luyện chuyên môn dành cho 12 startup, với sự tham gia của các chuyên

gia hàng đầu trong lĩnh vực. Startup sẽ thuyết trình gọi vốn và gặp gỡ các nhà đầu tư, từ đó, nhà đầu tư chọn ra ba startup xuất sắc vào chương trình ươm tạo.

Giai đoạn ươm tạo sẽ triển khai từ 1/9-30/12, ba startup xuất sắc tham gia sẽ được hỗ trợ tiếp cận thị trường, kỹ thuật, chiến lược tiếp cận thị trường, hỗ trợ pháp lý, vốn...

Propzy với phương châm "Nền tảng bất động sản thật" là công ty tiên phong trong lĩnh vực Proptech (bất động sản ứng dụng công nghệ) thành lập năm 2015. Doanh nghiệp xây dựng hệ sinh thái đáp ứng mọi nhu cầu về bất động sản của tất cả các đối tượng khách hàng như môi giới các giao dịch nhà đất, cung cấp giải pháp tài chính cho khách hàng mua nhà, quản lý và khai thác bất động sản, vận hành chung cư. Qua hơn 6 năm phát triển, Propzy được biết đến là một trong những công ty dẫn đầu trong lĩnh vực Proptech.

Tháng 7/2020, nhằm dẫn đầu xu hướng phát triển và cam kết hướng tới cuộc sống ổn định, bền vững cho khách hàng, Propzy ra mắt nền tảng tiên phong FIRETech với các dịch vụ toàn diện bao gồm: bất động sản, tài chính, bảo hiểm. Đơn vị đã phủ sóng khắp thị trường TP HCM với hơn 30 trung tâm giao dịch cùng gần 700 nhân viên, kho dữ liệu lớn hơn 50.000 căn hộ, nhà phố sẵn sàng giao dịch. Propzy chuẩn hóa quy trình giao dịch và cung cấp giải pháp tối ưu giúp cho giao dịch mua bán, cho thuê bất động sản được an toàn và hiệu quả.

Năm 2020, đơn vị này được vinh danh là doanh nghiệp công nghệ bất động sản tiêu biểu tại Lễ vinh danh Bất động sản tiêu biểu uy tín do tạp chí Nhịp cầu đầu tư tổ chức. Trong năm 2021, Propzy hướng tới cải thiện bộ máy từ nền tảng công nghệ đến chất lượng dịch vụ với mong muốn mang lại hàng triệu tổ ấm cho gia đình Việt Nam. Dự kiến, trong quý III, doanh nghiệp sẽ mở rộng thị trường tại Hà Nội và mở rộng thị trường Singapore vào năm 2022./.

LAB2MARKET - CHƯƠNG TRÌNH ƯƠM TẠO ĐƯA SÁNG CHẾ RA THỊ TRƯỜNG

Doanh nghiệphoinhap.vn - Chương trình Lab2Market cam kết đồng hành cùng các nhà nghiên cứu đưa sáng chế “chung tiếng nói” với thị trường. Đi cùng sứ mệnh kết nối các thành phần trong hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của BK Holdings, Lab2Market hướng đến trở thành chương trình ươm tạo, thương mại hóa kết quả nghiên cứu khoa học hàng đầu Việt Nam theo tiêu chuẩn quốc tế.

Chương trình Lab2Market đầu tiên sẽ được bắt đầu từ tháng 7 năm 2021 với đối tượng tham gia là nhà khoa học trong trường đại học với nghiên cứu đã có sản phẩm mẫu ưu tiên đã có bảo hộ sở hữu trí tuệ. Trong mỗi nhóm tham gia cần có ít nhất 1 nhà nghiên cứu làm việc toàn thời gian. Các nhóm nghiên cứu sẽ được đồng hành bởi các cố vấn là các chuyên gia, doanh nhân thành đạt và các nhà đầu tư trong nước và quốc tế.



Bốn đơn vị cùng nhau ký kết hợp tác.

Đến với Lab2Market, các nhà nghiên cứu sẽ được đồng hành giải quyết những thử thách về việc nhận diện thị trường mục tiêu, xác định vị thế cạnh tranh, xác định mô hình kinh doanh tối ưu, nâng cao năng lực tiếp thị và bán hàng của đội nhóm, định giá, hoàn thiện hồ sơ gọi vốn và tiếp cận nhà đầu tư tiềm năng. Cụ thể, Lab2Market sẽ mang lại những kết quả sau cho các nhóm nghiên cứu:

- Cơ hội đầu tư từ BK FUND, Jarvis Venture, và 5

nhà đầu tư thiên thần: 20.000-50.000 USD.

- Kết nối với vườn ươm ở Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh, Nhật Bản và Hàn Quốc.

- Tăng doanh số và phát triển năng lực tiếp thị bán hàng của đội nhóm.

- Cố vấn bởi 5 quỹ đầu tư, 10+ doanh nhân thành đạt.

- Tiếp cận 6 chủ đề thương mại hóa, 6 chuyên đi thực tế.

Lộ trình ươm tạo của Lab2Market sẽ diễn ra trong 3 tháng ứng với 3 giai đoạn (mỗi giai đoạn kéo dài trong 1 tháng), với 6 chủ đề chuyên sâu về đổi mới sáng tạo và thương mại hóa cùng với 6 hoạt động thực tế.

Giai đoạn 1: Tối ưu hóa sản phẩm

- *Chủ đề 1:* Chân dung khách hàng, sản phẩm tối ưu, và quy mô thị trường

- *Chủ đề 2:* Xác định vị thế cạnh tranh của giải pháp công nghệ

- *Hoạt động:* 2 cuộc đối thoại với các nhà nghiên cứu và doanh nhân thành đạt

Giai đoạn 2: Tối ưu hóa mô hình kinh doanh

- *Chủ đề 3:* Mô hình kinh doanh tối ưu và tăng giá trị thương mại

- *Chủ đề 4:* Phát triển năng lực tiếp thị và bán hàng của đội nhóm

- *Hoạt động:* 2 chuyến thăm quan đến doanh nghiệp công nghệ cao

Giai đoạn 3: Gọi vốn

- *Chủ đề 5:* Hồ sơ gọi vốn và định giá

- **Chủ đề 6:** Tiếp cận nhà đầu tư và huy động nguồn vốn hiệu quả
- **Hoạt động:** 2 ngày trình diễn và gọi vốn
Mọi thông tin chi tiết xin vui lòng liên hệ:

- **Địa chỉ:** KBKHUP, Tầng 3, Tòa nhà A17, số 17 Tạ Quang Bửu, Hai Bà Trưng, Hà Nội
- **Email:** lab2market@bkholidays.com.vn
- **Số điện thoại:** 098 2595 310

THÔNG TIN VỀ ĐƠN VỊ TỔ CHỨC VÀ ĐỒNG TỔ CHỨC

BK Holdings (Đơn vị tổ chức) là Hệ thống Doanh nghiệp sáng tạo với 10 đơn vị thành viên hoạt động trong 3 lĩnh vực chính: giáo dục đào tạo, chuyển giao công nghệ, và đổi mới sáng tạo. BK Holdings đã và đang tham gia tư vấn và triển khai các đề án quốc gia và dự án quốc tế về công nghệ, khởi nghiệp đổi mới sáng tạo: Đề án 844 của Bộ Khoa học Công nghệ, Đề án 1665 của Bộ Giáo dục Đào tạo, Đề án 4889 của TP. Hà Nội, dự án IPP của chính phủ Phần Lan. BK Holdings có kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực đào tạo, chuyển giao công nghệ, đổi mới sáng tạo, chuyển đổi số với các doanh nghiệp trong nước như Mobifone, BIDV, Vietnam Airlines và tập đoàn đa quốc gia như Microsoft, Cisco, Samsung. Chuyên gia quốc tế tham gia các chương trình đào tạo tư vấn của BK Holdings là các chuyên gia hàng đầu về lĩnh vực công nghệ và đổi mới sáng tạo, các doanh nhân thành đạt, cố vấn và nhà đầu tư đến từ Silicon Valley.

BK Fund (Đơn vị đồng tổ chức) là quỹ đầu tư startup, thành lập theo Nghị định 38/2018, do BK Holdings quản lý. BK Fund ra đời với sứ mệnh tham gia ươm tạo các phát minh, sáng chế trong trường đại học, các startup tiềm năng; là mô hình tiêu biểu cho quỹ đầu tư cụu sinh viên, thúc đẩy hợp tác đổi mới sáng tạo giữa trường đại học Bách Khoa và các doanh nhân Bách Khoa. Được xây dựng mạng lưới từ Cựu sinh viên Đại học Bách Khoa Hà Nội với hàng nghìn doanh nhân. BK Fund không chỉ đơn thuần là một quỹ đầu tư mạo hiểm mà còn là nơi cung cấp mạng lưới cố vấn, đối tác kinh doanh cho các phát minh, sáng chế, các startup từ giai đoạn ý tưởng thương mại hóa.

NSSC (Đơn vị đồng tổ chức) được thành lập ngày 04/03/2019 theo Quyết định số 416/QĐ-BKH-CN của Bộ Khoa học và Công nghệ. Là tổ chức KH&CN công lập trực thuộc Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ (Bộ Khoa học và Công nghệ), thực hiện chức năng hỗ trợ hoạt động Khởi nghiệp sáng tạo, thúc đẩy phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo theo chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ. Bên cạnh đó NSSC đồng tham gia tổ chức “Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia” (TECHFEST) và các nhiệm vụ khác được giao thuộc Đề án Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia đến năm 2025.

Swiss EP (Đơn vị đồng tổ chức) là tổ chức hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp do Chính phủ Thụy Sĩ tài trợ. Ra đời vào năm 2015, Swiss EP Việt Nam nằm trong mạng lưới toàn cầu 8 nước của Swiss EP. Swiss EP Việt Nam hướng đến sứ mệnh tạo ra nhiều việc làm mới cho thị trường thông qua hoạt động hỗ trợ các tổ chức trung gian về khởi nghiệp. Một trong những hoạt động chính là cung cấp hệ thống chuyên gia quốc tế trong ngắn và dài hạn phù hợp với nhu cầu của đối tác địa phương.

ECOTRUCK GỌI THÀNH CÔNG 2 TRIỆU USD TỪ QUỸ HÀN QUỐC

Vnexpress.net - Quỹ đầu tư Hàn Quốc STIC Ventures vừa rót 2 triệu USD vào startup logistics EcoTruck trong vòng gọi vốn Series A.

Công ty logistics công nghệ EcoTruck xác nhận thông tin này trên trang fanpage chính thức. Với số vốn mới, công ty sẽ tiếp tục đầu tư vào công nghệ, mở rộng hoạt động kinh doanh, phạm vi vận hành, đầu tư vào phát triển các dịch vụ khác trong hệ sinh thái. Một phần còn lại sẽ xây dựng một mạng lưới các trung tâm dịch vụ và vận hành (EcoTruck Hubs). Đại diện startup chia sẻ, lần gọi vốn thành công này là cột mốc quan trọng, góp phần thay đổi đáng kể diện mạo của vận tải hàng hoá lớn tại Việt Nam.

EcoTruck là công ty công nghệ trong lĩnh vực logistics của Việt Nam, thành lập cuối năm 2017, hiện tập trung vào phân khúc vận tải hàng hóa lớn (sử dụng xe đầu kéo và xe tải lớn các loại). Công ty có lợi thế về công nghệ, năng lực quản lý và vận hành logistics, đặc biệt về mô hình kinh doanh hệ sinh thái vận tải sáng tạo. EcoTruck tối ưu vận hành, cắt giảm chi phí và mang lại nhiều giá trị cho các doanh nghiệp và các đối tác vận tải, đồng thời xây dựng một hệ sinh thái các dịch vụ hỗ trợ dành cho vận tải như xăng dầu, lốp, bảo hiểm, sửa chữa, vay mua xe, bãi đậu xe... Đối tác của EcoTruck là những doanh nghiệp uy tín trên thị trường như PVOil, Idemitsu Q8, Saigon Tire, PVI và nhiều ngân hàng, nhiều tổ chức tài chính lớn khác.

Công ty đang quản lý hơn 300 đối tác nhà xe với hơn 9.000 xe đầu kéo và xe tải các loại, phục vụ hơn 500 khách hàng là các doanh nghiệp có nhu cầu vận tải. EcoTruck đã vận hành xuyên suốt từ Bắc đến Nam và có nhiều tuyến hàng xuyên biên giới.

Năm ngoái, EcoTruck nhận mức đầu tư hơn 100 tỷ đồng từ các doanh nghiệp trong và ngoài nước, trong đó, VNG là nhà đầu tư chính ở vòng gọi vốn Series A. Năm 2018, ở vòng gọi vốn Pre Series A, EcoTruck thu hút 1,7 triệu USD từ nhà đầu tư như 3CC, VietCapital Ventures, Nexttrans, Access FuturePlay cùng một số cá nhân trong nước.



Đội ngũ nhân sự của EcoTruck

Quỹ đầu tư Hàn Quốc STIC Ventures có trụ sở chính tại Hàn Quốc, trước đây là bộ phận đầu tư mạo hiểm của STIC Investments, được thành lập từ năm 1999. Công ty hiện đang quản lý số vốn lên tới 1,38 tỷ USD và đã đầu tư vào trên 450 công ty ở khu vực châu Á. STIC Ventures liên tục tìm kiếm cơ hội đầu tư và hỗ trợ cho các công ty startups ở Việt Nam có tốc độ tăng trưởng cao, ban lãnh đạo có năng lực, và lợi thế cạnh tranh bền vững./.



13 STARTUP ĐƯỢC CHỌN THAM GIA SK STARTUP

Baodautu.vn - Trong gần 200 startup đăng ký tham dự SK Startup Fellowship 2021 do Tập đoàn SK Group (Hàn Quốc) tổ chức, chỉ có 13 startup được chọn và đều được đánh giá cao về tính tác động xã hội.

Theo SK Group, SK Startup Fellowship 2021 (SKSF 2021) thu hút gần 200 startup tham gia nộp đơn, tăng gấp 3 lần so với chương trình liền kề năm trước.

13 startup này hoạt động trong nhiều lĩnh vực áp dụng công nghệ như chăm sóc sức khỏe, y tế, tài chính, giáo dục, nông nghiệp,... nhưng đều có tầm nhìn chung là tạo tác động tích cực đến xã hội như GoDee, Phenikaa MaaS (tên cũ là Busmap), Nấm Tươi Cười, Med247, Umbalena,...

Đội ngũ sáng lập, vận hành các startup này không chỉ là người Việt Nam.

Những startup mang tính “nước ngoài” này được kỳ vọng sẽ phát huy lợi thế từ sự am hiểu sâu thị trường Việt Nam kết hợp với nền tảng công nghệ của thế giới.

Đây là một tin vui cho thấy thị trường Việt Nam đang dần trở thành điểm đến hấp dẫn của các

startups có yếu tố quốc tế.

“Med247 tham gia SKSF vì chúng tôi tin tưởng khi tham gia chương trình sẽ kết nối được với mạng lưới cố vấn (mentor), chuyên gia chất lượng giúp Med247 phát triển mạnh mẽ và đồng thời tạo ra những tác động tốt đẹp cho xã hội”, Tuấn Trương, nhà sáng lập và Giám đốc điều hành Med247 (1 trong 13 startup được chọn lần này) chia sẻ.

Theo SK Group, sắp tới, 13 startup sẽ tham dự các chương trình đào tạo đến từ các đối tác KPMG, Nextrans...

Ở mùa 1 của chương trình SK Startup Fellowship, có 12 startup được chọn. Trong đó, 4 startup nhận 50.00 USD là Earable, Ecomobi, EyeQ Tech và Logivan; 8 startup nhận 16.000 USD là Bonie Bee, Cooky.vn, Luxstay, MindX, Okiela, Talecity, Validus và WeWow./.

BẢNG 1. 13 STARTUP ĐƯỢC CHỌN THAM GIA SK STARTUP FELLOWSHIP 2021

Tên dự án	Mô tả ngắn
VAIS - Vietnam Artificial Intelligence Solutions	Tập trung phát triển các công cụ AI cốt lõi giúp máy tính hiểu ngôn ngữ tự nhiên và giọng nói của con người.
Otrafy Inc	Là phần mềm giúp tự động hóa quy trình xử lý tài liệu, bao gồm quản lý việc thu thập, lưu trữ và lưu chuyển các tài liệu chứng nhận trong quá trình sản xuất thực phẩm.
Palexy Pte Ltd	Là công ty công nghệ cho phép đo lường, phân tích dữ liệu giúp cải thiện hiệu suất của các nhà bán lẻ truyền thống.
Veritas	Là một startup R&D dẫn đầu trong lĩnh vực vật liệu mới nhằm giảm thiểu sử dụng nhựa tại Việt Nam. Chính thức thành lập từ năm 2015, Veritas là công ty đầu tiên sản xuất vật liệu mới bằng bã cà phê tại Việt Nam.
VIFO	Là nền tảng trực tuyến nhằm kết nối và cung cấp giải pháp toàn diện cho tất cả các bên tham gia bảo hiểm.
Med247	Med247 cung cấp cho người bệnh trải nghiệm y tế toàn diện (Trực tiếp tới trực tuyến), từ hệ thống phòng khám đa khoa chất lượng cao tới dịch vụ tư vấn khám bệnh từ xa qua cuộc gọi video và nhắn tin.
GoDee	Là ứng dụng đặt xe đưa đón công sở trong TP.HCM và liên tỉnh.
WeWe Technology JSC	Voiz FM - ứng dụng nghe Podcast và sách nói bản quyền.
Nấm Tươi Cười	Chuyên sản xuất, chế biến các loại thực phẩm xanh từ nấm dựa trên công nghệ sinh học.
Cyfeer	Là ứng dụng quản lý chung cư, mục tiêu nâng cấp chất lượng quản lý chung cư tại Việt Nam.
Gimo	Là nền tảng công nghệ cung cấp chương trình phúc lợi đột phá cho nhân viên, giúp doanh nghiệp tạo dựng và duy trì một nguồn nhân lực ổn định về tài chính
Umbalena	Là ứng dụng giáo dục giúp bé thông minh và phát triển toàn diện qua sách truyện cho trẻ em Việt Nam từ 2 - 6 tuổi.
Busmap	Ứng dụng bản đồ giao thông công cộng (buýt, metro) miễn phí, cung cấp uy tín các giải pháp giao thông thông minh cho các tỉnh, thành phố và doanh nghiệp.



STARTUP VẬN TẢI CÔNG NGHỆ SHIPWAY VƯƠN TỚI THỊ TRƯỜNG TOÀN QUỐC

Lĩnh vực vận tải công nghệ tại Việt Nam mặc dù mới được hình thành trong vài năm gần đây nhưng đã trở thành một thị trường cạnh tranh khá khốc liệt và cũng đầy tiềm năng nếu xét từ yếu tố địa hình trải dài với nhu cầu chuyên trở hàng hóa rất lớn của đất nước. Vì vậy, cơ hội cho những người ra nhập thị trường rất rộng mở.

Ra đời vào năm 2019, Shipway là tâm huyết của Dương Minh Hùng, CEO đồng thời là nhà sáng lập Shipway. Là người có kinh nghiệm hơn 10 năm làm việc trong lĩnh vực vận tải, Dương Minh Hùng nhận thấy những bất cập trong việc kết nối giữa người có nhu cầu vận chuyển hàng hóa với các chủ xe. Hơn nữa, dù trên thị trường đã có những startup hoạt động theo mô hình vận tải công nghệ như LogiVan, Ahamove hay Lalamove, nhưng mỗi một công ty vận tải công nghệ này đều có nhược điểm chưa làm thỏa

mãn khách hàng. Chính vì vậy, Hùng đã nung nấu ý định thành lập nên Shipway, một startup chuyên về vận tải công nghệ, có thể khắc phục được những nhược điểm của các startup vận tải công nghệ hiện có mặt trên thị trường.

Xác định rõ với một ứng dụng “uber xe tải” những tính năng nổi trội, ưu việt hơn các ứng dụng đã có trên thị trường sẽ là yếu tố quan trọng để thu hút khách hàng, Hùng bắt tay vào nghiên cứu tìm ra điểm yếu của đối thủ trên thị trường. Anh nhận thấy,

nhiều ứng dụng vận tải đang hoạt động có hình thức thanh toán chưa thật thuận tiện, trọng lượng hàng hóa vận chuyển chưa đạt tới quy mô mong muốn của khách hàng, hoặc phạm vi phủ sóng trên toàn quốc còn hẹp dẫn tới hạn chế về vận chuyển. Từ những nghiên cứu này, cộng với sự giúp sức của cộng sự thân tín là anh Nguyễn Văn Phương, co-founder của dự án với 15 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực vận tải hàng hóa, và đội ngũ kỹ thuật có bề dày kinh nghiệm, có năng lực chuyển hóa nghiệp vụ vào công nghệ, đầu năm 2020, ứng dụng vận tải của Shipway được hoàn thiện và chạy thử trên thị trường.



Ra đời sau nền ứng dụng vận tải của Shipway phần nào đã giải quyết được những nhược điểm của các ứng dụng hiện có trên thị trường. Là ứng dụng chuyên về vận tải đường bộ, Shipway hướng tới phân khúc khách hàng có nhu cầu vận chuyển hàng hóa bằng xe tải lớn từ 1 tấn trở lên, hàng hóa cồng kềnh, giá trị lớn. Ứng dụng Shipway sử dụng các thuật toán thông minh để tìm xe nhanh nhất cho

người có nhu cầu vận chuyển. Thông thường tốc độ xử lý để ghép đôi khá nhanh, chỉ mất từ 5 đến 10 phút. Ngoài ra, Shipway thu phí qua cổng thanh toán VnPay, hạn chế sử dụng tiền mặt để tránh phát sinh các rắc rối cũng như góp phần minh bạch quá trình thanh toán. Mọi quy trình thao tác trên Shipway đều được tự động hóa hoàn toàn.

Song song với việc xây dựng ứng dụng, nhóm cũng chuẩn bị một lượng data khách hàng rất lớn nhờ những năm kinh nghiệm làm nghề vận tải hàng hóa theo cách truyền thống. Khi công tác truyền thông được khởi động, ứng dụng Shipway được hoàn thiện, data khách hàng đã chuẩn bị, nhóm quyết định chạy thử thị trường vào tháng 3 năm 2020. Theo lộ trình phát triển, từ lúc chạy thử thị trường đã có 1000 khách hàng sử dụng và Shipway đã có doanh thu. Mặc dù doanh thu ban đầu còn ở mức khiêm tốn nhưng Shipway đã vượt qua được giai đoạn sống còn của năm đầu khởi nghiệp. Sắp tới Shipway sẽ tung ra 1 gói sản phẩm có tính năng vượt trội đầu tiên tại Việt Nam trong lĩnh vực vận tải hàng hóa.

Trên chặng đường phát triển, đội ngũ Shipway cũng rất nỗ lực tham gia vào các hoạt động khởi nghiệp để thu lượm những kỹ năng khởi nghiệp cũng như mở rộng sức lan tỏa. Shipway đã tham gia ươm tạo tại vườn ươm Sông Hàn nhằm trang bị cho doanh nghiệp nền tảng vững chắc về kinh nghiệm khởi nghiệp và được bầu là thành viên ưu tú trong lớp tăng tốc khởi nghiệp tại Sông Hàn. Bên cạnh đó, đội Shipway cũng đạt được nhiều giải thưởng trong các cuộc thi khu vực và quốc gia như: Giải nhì Techfest Miền Trung và Tây Nguyên 2019, Giải nhì Get In The Ring 2019 và Top 10 Techfest Quốc gia 2019. Cho tới nay, Shipway đã nhận được đầu tư từ hai vòng gọi vốn, một là vòng đầu tư thiên thần của Amazon (AWS) và vòng đầu tư tiếp theo là từ nhà đầu tư thiên thần cá nhân.

Để trụ lại trên thị trường, các thành viên của Shipway đều tự tin về năng lực cạnh tranh cũng như những định hướng mà Shipway đã đặt ra trong thời gian qua. Từ một ứng dụng mới xuất hiện trên thị trường đã đạt được vị trí Top 10 Techfest Quốc Gia 2019 đến khi ra mắt chạy thử thị trường, ứng dụng vận tải của Shipway luôn nhận được sự quan tâm, ủng hộ từ những người hoạt động trong lĩnh vực vận tải, đặc biệt là những khách hàng đã trải nghiệm, dùng thử.

Gần đây, lĩnh vực “uber công nghệ” xảy ra những vụ mâu thuẫn giữa đối tác tài xế với ứng dụng như các trường hợp của Grab và Now do liên quan tới các chính sách khấu trừ, ghép đơn, dẫn tới tài xế phản đối bằng cách đình công, tắt app. Khi được hỏi nhận định về những hiện tượng này, CEO Dương Minh Hùng cho rằng, để xây ra mâu thuẫn giữa đối tác với ứng dụng, nguyên nhân trực tiếp là chính sách không thỏa đáng. Anh cũng cho biết, là startup vận tải công nghệ, nên Shipway cũng đã lường trước những sự kiện như vậy và sẵn sàng đưa ra các phương án để giải quyết nguyên nhân. Nhưng quan trọng nhất, ngay từ đầu Shipway đã khéo léo trong các chính sách và quy trình hoạt động của ứng dụng. Vì thế, anh cho rằng những trường hợp như vậy sẽ ít có khả năng xảy ra trong lĩnh vực vận tải hàng hóa với quy trình mà Shipway đã xây dựng.

Đại dịch Covid diễn ra khiến rất nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn nhưng đối với một startup vận tải công nghệ như Shipway, từ lúc ra mắt ứng dụng chạy thử thị trường đến nay, theo nhà sáng lập, Shipway may mắn chỉ mới gặp một khó khăn duy nhất đó là làm thay đổi tư duy người dùng từ cách truyền thống sang ứng dụng công nghệ. Dịch bệnh Covid, trái lại, cũng là dịp để người dùng thay đổi tư duy và phương thức hoạt động và đây cũng chính là cơ hội cho Shipway. Nắm bắt tình hình, Shipway đã tích cực phân tích thị trường và đưa ra hướng giải

quyết thân thiện, nâng cao trải nghiệm người dùng dưới hình thức trợ lý ảo. Đồng thời dựa vào mạng lưới khởi Nghiệp, đội ngũ Shipway cũng tích cực tuyên truyền, gây dựng uy tín lớn mạnh hơn trong thị trường vận tải hàng hóa.



Khởi nghiệp tại Đà Nẵng, thủ phủ của miền Trung với các cảng biển quan trọng, nơi giao thoa của tuyến Quốc lộ 1A, là điểm trung chuyển hàng hóa tới hai đầu đất nước, Shipway rất thuận lợi trong việc tiếp cận tới hàng hóa và lái xe cũng như các chủ hàng. Bên cạnh đó, Đà Nẵng cũng là nơi có nhiều chính sách hỗ trợ cho Doanh nghiệp khởi nghiệp. Đây chính là những động lực hỗ trợ tuyệt vời giúp Shipway phát triển thị trường và vươn rộng ra toàn quốc.

Phương Anh



HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP STOCKHOLM TÌM KIẾM SỰ ĐA DẠNG HƠN

Thủ đô Thụy Điển là nơi tạo ra một môi trường khởi nghiệp công nghệ hàng đầu thế giới. Tuy nhiên, thành phố này vẫn thiếu sự đa dạng của con người, yếu tố cần thiết để đưa nó lên một tầm cao mới.

Tổ chức Changers Hub của Thụy Điển đang tìm cách khuyến khích sự đa dạng trong hệ sinh thái khởi nghiệp của Stockholm sau khi họ nhận ra rằng một trong những bữa tiệc thú vị nhất trong lĩnh vực công nghệ toàn cầu không nhất thiết phải mời tất cả các thành phần trong xã hội.

Sau Thung lũng Silicon, Stockholm tự hào có nhiều kỳ lân công nghệ tính theo đầu người hơn bất kỳ nơi nào khác trên thế giới. Mặc dù Thụy Điển nổi tiếng về một xã hội bình đẳng, nhưng điều này không được phản ánh qua sự đa dạng của những người

sáng lập kinh doanh ở thủ đô của họ. Changers Hub đang nỗ lực mở rộng sự đa dạng về giới. Cơ hội kinh doanh nên dành cho bất kể tên, địa chỉ, xuất thân, giới tính hay chủng tộc nào.

“Tầm nhìn của chúng tôi là dân chủ hóa thành công, trong đó chúng tôi chuyển sang làm việc với các doanh nhân ít được đại diện để tận dụng tốt nhất ý tưởng của họ,” Siduri Poli cho biết. “Có một bữa tiệc đổi mới đang diễn ra ở Thụy Điển, nhưng không phải ai cũng được mời. Những gì Changers Hub làm là tạo ra nhiều vé hơn để mọi người được tham gia

vào bữa tiệc đó”.

Nằm giữa hai không gian làm việc chung - một học viện và một phòng thu âm - tổ chức được thành lập vào năm 2015 bởi Poli, cùng với Amanias Abraha, Victoria Escobar và Fares Hamed. Cả bốn người đều lớn lên ở ngoại ô Stockholm và họ nhận thấy sự chênh lệch về cơ hội khi tạo ra mạng lưới, tiếp cận kiến thức và tiếp xúc với các mô hình hoặc những câu chuyện thành công.

Họ bắt tay vào một hành trình để đảo ngược vận may cho những người khác trong hoàn cảnh của họ, và khoảng 7.000 doanh nhân kể từ đó đã được Changers Hub hỗ trợ.

Poli cho biết: “Chúng tôi nhận thấy rằng, theo truyền thống, những cách để tham gia vào hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ ở Stockholm không mở ra cơ hội cho tất cả mọi người. Bạn phải xếp loại đặc biệt, có kiến thức phù hợp hoặc giới thiệu về mạng lưới”.

“Ngay cả bây giờ, nếu bạn học ở một trường danh tiếng, bạn sẽ có được một mạng lưới vững chắc từ đó, nhưng để được nhận vào những trường đó, bạn phải là học sinh hạng A. Và chúng ta đều biết rằng điểm số không phải lúc nào cũng tạo nên một doanh nhân giỏi nhất. Do đó, chúng ta cần nhìn rõ hơn vào hệ sinh thái và đó là nơi Changers Hub bước vào để mở đường ra phía trước”.

Dựa trên phương pháp phục hồi xã hội (social recycling), Changers Hub có rất nhiều công ty khởi nghiệp ở cấp hạt giống, mục đích có thể theo dõi và hỗ trợ các doanh nhân trong suốt hành trình của họ. Để đạt được mục tiêu này, họ sẽ phát triển không gian làm việc chung trong những tháng tới, đồng thời tìm cách trao quyền cho các công ty thông qua việc tiếp cận phương tiện truyền thông - mục tiêu tiếp cận hơn 20 triệu người vào năm 2020 thông qua các bài báo tích cực, với ngân sách marketing bằng không.

Poli cho biết, trong 6 năm qua, những thành công

ban đầu đặc biệt có thể thấy ở nhóm giới tính, 65% trong mạng lưới này là phụ nữ. Trong suốt khóa học về đầu tư tư nhân, 73% là phụ nữ, 90% trong số họ là người không thuộc Bắc Âu.

DanAds, được thành lập vào năm 2013 và hiện là nhà cung cấp công nghệ quảng cáo tự phục vụ hàng đầu. DanAds là nơi hỗ trợ các nhà xuất bản dưới mọi hình dạng và quy mô, vì vậy họ có thể nhận được sự công bằng và tăng doanh thu quảng cáo bất kể nguồn lực hay tầng lớp nào.

Đặc biệt, người đồng sáng lập Istvan Beres đang đầu tư vào việc nâng cao sự đa dạng về giới trong hệ sinh thái lớn hơn. Ông cho biết: “Nhìn chung, bối cảnh công nghệ đang ngày càng trở nên đa dạng, đặc biệt là khi nói đến việc thu hút nhân tài từ các quốc gia khác nhau. Tuy nhiên, khoảng cách về giới đang làm cho hệ sinh thái bị tụt hậu, với vai trò dẫn đầu, nặng về công nghệ, chủ yếu do nam giới nắm giữ. Đây là một vấn đề mang tính hệ thống, nhưng Stockholm chắc chắn là một trong nhiều thành phố đang nỗ lực thúc đẩy thay đổi vấn đề này”.

“Ngoài ra, rõ ràng là những khu vực ở ngoại ô của Stockholm ít được đại diện trong lĩnh vực kinh doanh, mà phần lớn các công ty khởi nghiệp mới đến từ trung tâm thành phố. Chúng tôi đã bắt đầu hợp tác với Mitt Liv vào năm ngoái, xuất phát từ thực tế rằng chúng tôi muốn chính thức hóa thứ là một phần cực kỳ quan trọng trong văn hóa công ty của chúng tôi - cụ thể là đội nhóm đa dạng mà chúng tôi có tại DanAds”.

Chất xúc tác cho sự thay đổi

Returnado, công ty bán lẻ dựa trên nền tảng sáng tạo đã trực tiếp hưởng lợi từ mạng lưới Changers Hub. Giờ đây, người sáng lập ra nó, Haider Abdo, đã phản ánh về hành trình khó khăn trong việc đưa một ý tưởng sáng tạo ra thị trường.

Ông cho biết: “Là một hệ sinh thái cực kỳ bận rộn và đang phát triển, ở một mức độ nào đó, Stockholm



Changers Hub tại Google

đã trở thành nạn nhân của sự thành công của chính nó. Giờ đây, đối với những nhà sáng lập và doanh nhân có ý tưởng, nhưng phương pháp không phù hợp với khuôn mẫu, việc tiếp cận mạng lưới nhà đầu tư có thể cực kỳ khó khăn”.

“Đây là lý do tại sao các tổ chức như Changers Hub thực sự tốt trong việc chia sẻ mạng lưới của họ, kết hợp con người và cung cấp nguồn lực mà có thể tạo sự khác biệt giữa việc từ bỏ hoặc phá sản trong năm đầu tiên hoặc trở thành một công ty hàng triệu đô la.”

Tuy nhiên, Abdo lưu ý rằng, tham vọng trở nên bình đẳng hơn và mang tính đại diện là bằng chứng cho thấy Stockholm vẫn chưa đạt được điều đó.

“Nghịch lý đối với bản thân startup đó là văn hóa luôn tự hào về sự đổi mới, chủ nghĩa tự do văn hóa và sự phá cách đi ngược lại chuẩn mực - tuy nhiên, những nhà sáng lập của hầu hết các công ty khởi nghiệp đang được tài trợ và nhận hỗ trợ bởi hệ sinh thái, điển hình đều cùng tầng lớp như nhau,” ông cho biết. “Hiện tại, vẫn còn rất ít sự đầu tư và chú ý tới những nhà sáng lập nữ, không phải người da trắng hoặc từ bên ngoài Stockholm.”

Trích dẫn quan điểm về tầm nhìn, thành lập mạng lưới, chia sẻ kiến thức và hợp tác là các thành phần

cốt lõi của đề xuất Changers Hub, kết quả về một hệ sinh thái vi mô đó là mạng lưới cùng thúc đẩy, khuyến khích sự tiến bộ của các lĩnh vực xác định này trong tương lai, ông cho biết.

Abdo kết luận: “Các doanh nhân bước chân vào trung tâm, chứng kiến sức mạnh của sự hợp tác - điều này cực kỳ có lợi và đặc biệt cho sự thành công lâu dài trong tương lai của Stockholm với tư cách là một vườn ươm dành cho các công ty khởi nghiệp về công nghệ”.

Beres cho biết thêm: “Các tổ chức như Changers Hub và Mitt Liv đóng vai trò là chất xúc tác quan trọng cho sự thay đổi, đồng thời đề cập đến việc giáo dục các công ty về sự bình đẳng và cả trong việc thay đổi thái độ.

“Tôi tin rằng những gì đang xảy ra bên trong các công ty Thụy Điển đó là quan điểm về đa dạng lực lượng lao động ngày càng trở nên quan trọng hơn. Cuối cùng, đây là điều tạo nên sự khác biệt cả về quan điểm xã hội lẫn quan điểm hội nhập, nhưng nó cũng làm cho các doanh nghiệp công nghệ này ngày càng trở nên mạnh mẽ hơn và có thể mang lại kết quả tốt hơn”.

Minh Phượng (Theo Computerweekly.com)

KHUNG ĐÁNH GIÁ ĐỊNH TÍNH CÁC CHƯƠNG TRÌNH VÀ CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ DNNVV VÀ KHỞI NGHIỆP CỦA OECD (TIẾP THEO)

Với mục đích nâng cao nhận thức của các cơ quan hoạch định chính sách về những lợi ích có được từ việc phát triển văn hóa đánh giá, OECD đã xây dựng khung đánh giá 6 bước các chương trình và chính sách hỗ trợ DNNVV và khởi nghiệp ở cấp quốc gia và địa phương, trong đó Bước 1-3 chỉ đơn thuần là kiểm tra định lượng, Bước 4-6 là các bước đánh giá định tính.



BƯỚC 4. SO SÁNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP ĐƯỢC HỖ TRỢ VỚI CÁC DOANH NGHIỆP ĐIỂN HÌNH

Sự khác biệt chính giữa kiểm tra định lượng và đánh giá là kiểm tra định lượng chỉ tập trung vào các doanh nghiệp được chính sách hỗ trợ. Tuy nhiên, để đánh giá tác động của chính sách, cần phải xem xét điều gì sẽ xảy ra đối với các doanh nghiệp nếu không có sự can thiệp của chính sách. Do đó, hiệu quả của chính sách chính là sự khác biệt khi có và không có sự can thiệp của chính sách.

Ở Bước 4, tác động của chính sách được ước tính bằng cách so sánh kết quả hoạt động của doanh nghiệp được hỗ trợ với doanh nghiệp không được hỗ trợ và tất cả những khác biệt trong kết quả

hoạt động của hai nhóm doanh nghiệp này đều có thể là do tác động của chính sách. Ở bước này, các doanh nghiệp được hỗ trợ được so sánh với các doanh nghiệp điển hình trong nền kinh tế. Ví dụ, tăng trưởng việc làm hoặc doanh số bán hàng trong các doanh nghiệp được hỗ trợ được so sánh với các doanh nghiệp điển hình; mặt khác, sự khác biệt về tỷ lệ sống sót của các doanh nghiệp được hỗ trợ có thể được so sánh với tỷ lệ sống sót của các doanh nghiệp nói chung trong nền kinh tế.

Ưu điểm của phương pháp này là xác định được nhóm doanh nghiệp “đối chứng”. Điều này cho phép so sánh giữa nhóm “được hỗ trợ” và nhóm “đối chứng” cũng như so sánh giữa các doanh nghiệp sống sót và doanh nghiệp không còn tồn tại của cả hai nhóm trên.

Hạn chế của phương pháp tiếp cận này là các doanh nghiệp được hỗ trợ có thể không phải là điển hình của các doanh nghiệp trong toàn bộ nền kinh tế. Ví dụ, những doanh nghiệp đang tìm kiếm các khóa đào tạo, kể cả các khóa đào tạo của nhà nước, có thể có định hướng tăng trưởng cao hơn các doanh nghiệp nói chung trong toàn bộ nền kinh tế. Những doanh nghiệp tìm kiếm các khóa đào tạo từ một trường kinh doanh của một đại học hàng đầu có nhiều khả năng có nhân viên tốt nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh nhiều hơn các doanh nghiệp “điển hình”. Những doanh nghiệp này thường có nhân

viên trẻ hơn và có trình độ học vấn tốt hơn đáng kể so với nhân viên của các doanh nghiệp nói chung. Tương tự như vậy, các doanh nghiệp tìm kiếm dịch vụ tư vấn có thể là những doanh nghiệp hiểu biết hơn và do đó có nhiều khả năng trở thành những doanh nghiệp hoạt động tốt hơn. Ngoài ra, có thể có các đặc điểm về ngành hoặc vị trí địa lý của doanh nghiệp được hỗ trợ khác với các doanh nghiệp nói chung. Những tác động này có thể là tích cực hoặc tiêu cực.

Ví dụ, Luật 44 ở Ý được thiết kế để nhắm vào những người trẻ thất nghiệp ở miền Nam nước Ý. Chương trình cung cấp sự hỗ trợ tài chính và cố vấn cho những người này để khởi nghiệp và phát triển trong những năm đầu kinh doanh của họ. Rõ ràng sẽ không phù hợp nếu so sánh các doanh nghiệp này với các doanh nghiệp nhỏ điển hình của Ý vì ít nhất 2 lý do. Thứ nhất là những doanh nghiệp này được sáng lập bởi những người trẻ tuổi và tỷ lệ sống sót của những doanh nghiệp như vậy được biết đến là thấp hơn rõ rệt so với những doanh nghiệp ở các giai đoạn khác. Sự khác biệt thứ hai là môi trường kinh tế và thương mại của miền Nam nước Ý khó khăn hơn đáng kể so với các vùng khác của nước này, khiến các doanh nghiệp mới khó phát triển hơn. Vì 2 lý do này, nếu so sánh trực tiếp các doanh nghiệp thụ hưởng Luật 44 với các doanh nghiệp Ý 'điển hình' và cho rằng bất kỳ sự khác biệt nào về hiệu quả hoạt động là do sự can thiệp của Luật sẽ có nguy cơ đánh giá thấp đáng kể tác động của Luật.

Ngoài ra, để đánh giá tác động của hoạt động hỗ trợ đào tạo cần phải tính đến các yếu tố độ tuổi, lĩnh vực, trình độ học vấn của nhân viên. Đây là các yếu tố có khả năng ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp được hỗ trợ và không được hỗ trợ một cách rõ ràng hơn. Quá trình này được gọi là đối sánh.



BƯỚC 5. SO SÁNH VỚI CÁC DOANH NGHIỆP ĐỐI SÁNH

Ở Bước 5, các nhà nghiên cứu xác định một "nhóm đối chứng" cụ thể để so sánh các doanh nghiệp được hỗ trợ. Ví dụ, nếu một chính sách được thực hiện để nâng cao tỷ lệ sống sót của các doanh nghiệp mới thì rõ ràng sẽ không phù hợp nếu so sánh tỷ lệ sống sót của các doanh nghiệp mới được hỗ trợ với tỷ lệ sống sót của các doanh nghiệp nhỏ điển hình bởi vì các doanh nghiệp trẻ có tỷ lệ sống sót thấp hơn các doanh nghiệp lâu năm hơn. Các doanh nghiệp lớn hơn cũng có tỷ lệ sống sót cao hơn các doanh nghiệp nhỏ hơn. Nếu không tính đến những yếu tố này rõ ràng sẽ làm sai lệch tác động của chính sách. Tương tự, nếu chính sách nhắm vào các doanh nghiệp công nghệ cao, thì các loại hình kinh doanh này nhìn chung có tốc độ tăng trưởng nhanh hơn so với toàn bộ DNNVV. Do đó, sẽ không hợp lý nếu so sánh hiệu quả hoạt động của 2 nhóm doanh nghiệp này và suy ra sự khác biệt về hiệu quả hoạt động là do chính sách.

Vì những lý do này, những đánh giá ở Bước 5 chính thức xác định một nhóm doanh nghiệp "đối chứng". Những doanh nghiệp này được gọi là các doanh nghiệp "đối sánh" và việc đối sánh thường

BẢNG 5. BƯỚC 4: SO SÁNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP ĐƯỢC HỖ TRỢ VỚI CÁC DOANH NGHIỆP ĐIỂN HÌNH

Phương pháp tiếp cận	<ul style="list-style-type: none"> - Tăng trưởng việc làm/doanh số của các doanh nghiệp được hỗ trợ so với các doanh nghiệp “điển hình” - Khả năng tồn tại của các doanh nghiệp được hỗ trợ so với các doanh nghiệp “điển hình”
Vấn đề	<ul style="list-style-type: none"> - Các doanh nghiệp được hỗ trợ không phải là điển hình.

diễn ra dựa trên 4 yếu tố có ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp ở các mức độ khác nhau. Về nguyên tắc, các doanh nghiệp "được hỗ trợ" và các doanh nghiệp "đối sánh" sẽ giống hệt nhau về độ tuổi, lĩnh vực, quyền sở hữu và vị trí địa lý. Sau đó có thể so sánh hiệu quả hoạt động của cả 2 nhóm trong cùng một khoảng thời gian. Kết luận rút ra là bất kỳ sự khác biệt nào về hiệu quả hoạt động giữa 2 nhóm đều là do tác động của chính sách.

Tuy nhiên, ngay cả ở bước này cũng có các vấn đề về kỹ thuật và suy luận. Vấn đề kỹ thuật là rất khó để đối sánh hoàn hảo đồng thời cả 4 tiêu chí trên. Lý tưởng nhất là việc đối sánh như vậy nên diễn ra ngay trước thời điểm chính sách được triển khai để có thể theo dõi hiệu quả hoạt động của cả hai nhóm theo thời gian. Trong thực tế, điều này hiếm khi xảy ra. Thay vào đó, nhóm đối chứng chỉ được lựa chọn như một phần của thủ tục đánh giá sau khi chính sách đã được thực thi. Vì vậy khó có thể ước tính chính xác tác động đối với việc sống sót/không còn tồn tại của doanh nghiệp do chính sách mang lại.

Trong khi có những vấn đề kỹ thuật trong việc xây dựng mẫu, Bước 5 cũng có những vấn đề lớn về mặt suy luận. Đặc biệt, ngay cả khi 4 yếu tố giống nhau, vẫn có thể có các yếu tố khác của 2 nhóm khác nhau. Trong thuật ngữ của kinh tế học lao động, trong khi có thể tính đến “những yếu tố có thể

quan sát được”, thì việc tính đến những yếu tố “không thể quan sát được” lại khó hơn nhiều. Các yếu tố “có thể quan sát” có thể là tuổi tác, lĩnh vực, v.v.. như đã thảo luận ở trên. “Yếu tố không thể quan sát được” có thể là các vấn đề liên quan đến động lực (motivation) và sự lựa chọn.

Nguyên nhân thứ nhất của sự thiên lệch do lựa chọn là động lực. Có thể mặc dù các doanh nghiệp không khác nhau về các yếu tố "có thể quan sát", nhưng những doanh nghiệp tìm kiếm sự hỗ trợ sẽ năng động hơn và có định hướng tăng trưởng hơn. Các doanh nghiệp này có thể được điều hành bởi những cá nhân có nhận thức và có mạng lưới quan hệ tốt hơn và cởi mở hơn với những ý tưởng mới. Nếu so sánh hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp được hỗ trợ và không được hỗ trợ và nhận thấy doanh nghiệp được hỗ trợ hoạt động tốt hơn các doanh nghiệp không được hỗ trợ, có thể dẫn đến việc suy ra sự khác biệt là do chính sách. Tuy nhiên, nếu 2 nhóm cũng khác nhau về động lực, thì bất kỳ sự khác biệt nào về hiệu quả hoạt động có thể là do động lực hơn là do tác động của chính sách.

Nguyên nhân thứ hai của sự thiên lệch do lựa chọn xảy ra khi các nhà cung cấp chương trình chỉ chọn một số ứng cử viên; đây được gọi là lựa chọn hành chính (administrative selection). Các minh họa về lựa chọn hành chính bao gồm chương trình SBIR ở Hoa Kỳ, Luật 44 ở Ý hay Prince’s Youth Business

BẢNG 6. BƯỚC 5: SO SÁNH VỚI CÁC DOANH NGHIỆP 'ĐỐI SÁNH'

<p>Phương pháp tiếp cận</p>	<ul style="list-style-type: none"> - So sánh doanh nghiệp được hỗ trợ với doanh nghiệp đối sánh về: + tuổi tác; + lĩnh vực; + quyền sở hữu; + vị trí địa lý. - So sánh kết quả hoạt động của cả 2 nhóm trong cùng một khoảng thời gian.
<p>Vấn đề</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Rất khó để đối sánh hoàn hảo trên 4 tiêu chí. - Thiên vị trong lựa chọn: + Nhiều doanh nghiệp 'có động lực' hơn đăng ký tham gia; + Gán sự khác biệt về kết quả hoạt động cho chính sách mà không phải cho động lực.

Trust ở Vương quốc Anh. Trong cả 3 chương trình, mỗi cá nhân hoặc doanh nghiệp đều phải nộp đơn để đăng ký tham gia. Một phán quyết được đưa ra để xem liệu cá nhân đó có phù hợp hay không (giả định rằng tất cả các ứng viên đều đủ điều kiện nhưng các nguồn lực tài trợ không đủ để đáp ứng tất cả những ứng viên đủ điều kiện). Theo quy trình lựa chọn này, giả định một cách hợp lý rằng những người tuyển chọn sẽ tìm cách xác định các trường hợp "tốt nhất", hoặc ít nhất là tìm cách tránh các trường hợp "xấu nhất". Nếu không thì quy trình lựa chọn sẽ không có giá trị.

Giả định rằng những người tuyển chọn có khả năng đưa ra những đánh giá sáng suốt - nếu không sẽ chẳng cần người tuyển chọn. Trong trường hợp này, hiệu quả hoạt động của nhóm được chọn, ngay cả khi chính sách không mang lại lợi ích gì cho các doanh nghiệp, sẽ vượt trội hơn so với hiệu quả hoạt động của nhóm "đối sánh" vì các trường hợp tốt hơn đã được lựa chọn. Do đó, không thể suy ra rằng toàn bộ sự khác biệt quan sát được giữa nhóm được hỗ trợ và nhóm không được hỗ trợ về hiệu quả hoạt động được gán cho chính sách.

Có 2 yếu tố có khả năng làm tăng sự thiên lệch này. Đầu tiên là mức độ cạnh tranh để nhận được sự hỗ trợ. Nếu 99 trong số 100 doanh nghiệp nộp đơn

nhận được sự hỗ trợ, sự thiên lệch trong chọn mẫu có thể sẽ ít hơn khi chỉ có 10 trong mỗi 100 doanh nghiệp nộp đơn nhận được hỗ trợ. Thứ hai, khả năng đưa ra quyết định tốt của những người tuyển chọn cũng có tầm quan trọng đáng kể.

BƯỚC 6. TÍNH ĐẾN SỰ THIÊN LỆCH TRONG LỰA CHỌN

Để khắc phục những vấn đề trên, Bước 6 so sánh các doanh nghiệp được hỗ trợ với các doanh nghiệp đối sánh, có tính đến lựa chọn mẫu. Hiện này có một số kỹ thuật thống kê có thể được sử dụng để phát hiện tác động thực sự của một chương trình khi những doanh nghiệp được chương trình hỗ trợ khác với những doanh nghiệp không được chương trình hỗ trợ, ví dụ như:

- Cách tiếp cận thứ nhất: chúng ta có thể kiểm soát về mặt thống kê một cách đơn giản các biến quan sát ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế và có thể tương quan với việc được chương trình hỗ trợ bằng cách đưa các biến quan sát này vào phương trình ước lượng được sử dụng để dự đoán biến kết quả. Cách tiếp cận này hiệu quả nhất trong việc giảm sự sai lệch trong việc ước tính các tác động của chương trình khi chúng ta có dữ liệu cho càng nhiều biến càng tốt ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế được quan tâm và có tương quan với việc được chương trình

BẢNG 7. BƯỚC 6: SO SÁNH CÁC DOANH NGHIỆP ĐƯỢC HỖ TRỢ VỚI CÁC DOANH NGHIỆP “ĐỐI SÁNH” CÓ TÍNH ĐẾN THIÊN LỆC TRONG LỰA CHỌN

Phương pháp tiếp cận	- Sử dụng các kỹ thuật thống kê
Vấn đề	- Các nhà hoạch định chính sách (và một số học giả) cảm thấy không thoải mái về sự ‘điều chỉnh’ thống kê.

hỗ trợ. Cách tiếp cận này không thể sửa chữa các sai lệch có thể gây ra bởi các biến không được quan sát có tương quan với hiệu quả kinh tế và được chương trình hỗ trợ. Cách tiếp cận này cũng giả định rằng chúng ta biết dạng hàm mà các biến quan sát ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế.

- Cách tiếp cận thứ hai là một biến thể của cách tiếp cận thứ nhất được gán nhãn ước tính "khác biệt trong những khác biệt" "difference-in-differences - DD), hay ước tính "khác biệt trong những khác biệt trong những khác biệt" (difference-in-differences-in-differences - DDD). Theo cách tiếp cận DD, chúng ta so sánh sự khác biệt trước và sau chương trình về những khác biệt giữa người được chính sách/ chương trình hỗ trợ và người không được hỗ trợ. Theo cách tiếp cận DDD, nếu chúng ta có lý do để nghĩ rằng một số nhóm doanh nghiệp được hỗ trợ có khả năng bị ảnh hưởng bởi chính sách nhiều hơn những nhóm khác, chúng ta có thể so sánh sự khác biệt giữa các nhóm có tác động cao và nhóm có tác động thấp trong nhóm được hỗ trợ và nhóm không được hỗ trợ trước và sau khi thực thi chính sách. Cách tiếp cận DD giả định rằng có thể thực hiện tốt việc kiểm soát các yếu tố khác ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế bằng cách cho phép các tác động của khoảng thời gian, cho dù doanh nghiệp thuộc nhóm được hỗ trợ hay không hoặc nhóm có tác động cao hay thấp. Hạn chế của phương pháp này là có thể có nhiều biến số khác, cả quan sát được và không quan

sát được, cũng ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế và có tương quan với việc được chương trình hỗ trợ. Cách tiếp cận thứ hai có thể được kết hợp với cách tiếp cận thứ nhất bằng cách thêm một số biến quan sát khác vào phương trình ước lượng.

- Cách tiếp cận thứ ba là đối sánh những doanh nghiệp được hỗ trợ với doanh nghiệp không được hỗ trợ có cùng đặc điểm quan sát được. Sự đối sánh này cần tập trung vào việc tìm kiếm những doanh nghiệp được hỗ trợ và những doanh nghiệp không được hỗ trợ càng giống nhau càng tốt về “điểm xu hướng” (là một xác suất ước tính cho các biến quan sát) ước tính. Phương pháp tiếp cận này sẽ cho kết quả tốt nếu có dữ liệu về tất cả các biến có thể dự đoán hiệu quả chương trình có tương quan với hiệu quả kinh tế. Ngược lại, nếu có nhiều biến không quan sát được dự đoán hiệu quả chương trình có tương quan với hiệu quả kinh tế, hiệu quả mang lại sẽ không cao. Ngoài ra, trong nhiều trường hợp có thể không có kết quả đối sánh hợp lý cho một số doanh nghiệp được hỗ trợ với những doanh nghiệp không được hỗ trợ và các ước tính từ cách tiếp cận đối sánh do đó chỉ đánh giá được tác động trung bình của chương trình đối với những doanh nghiệp được hỗ trợ mà chúng ta có thể tìm thấy những đối sánh phù hợp trong số những doanh nghiệp không được hỗ trợ.

Nguyễn Lê Hằng (theo OECD)