

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 10.2019



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Khai trương Trực liên thông văn bản quốc gia
- 02 Tiktak Coworking Space công bố chính sách ưu đãi trước ngày khai trương văn phòng
- 03 Tiếp sức cho dự án startup từ các trường đại học
- 04 Startup công nghệ Việt lọt top gọi vốn lớn nhất khu vực

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Sharefarm: Trang trại nông nghiệp 4.0
- 06 Hệ sinh thái khởi nghiệp tạo động lực cho phát triển: Kinh nghiệm của Singapore (P2)

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Thái lan hướng tới xây dựng “quốc gia khởi nghiệp”



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



KHAI TRƯƠNG TRỰC LIÊN THÔNG VĂN BẢN QUỐC GIA

Chính phủ - Mới đây, tại Hà Nội, ấn nút khai trương Trực liên thông văn bản quốc gia, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc đặc biệt nhấn mạnh vai trò nêu gương và sự quyết tâm, sát sao trong chỉ đạo điều hành của người đứng đầu các bộ, ngành và chính quyền các cấp để tạo chuyển biến thực sự về phương thức, về lề lối làm việc theo xu hướng mới, tiên tiến nhằm gỡ bỏ mọi rào cản cả vô hình và hữu hình từ cán bộ có tâm lý ngại thay đổi, do sợ phải minh bạch, công khai công việc...

Trực Liên thông văn bản quốc gia do Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT) đầu tư xây dựng với công nghệ tiên tiến; VPCP thuê lại.

Theo Bộ trưởng, Chủ nhiệm VPCP Mai Tiến Dũng, 95/95 cơ quan ở Trung ương và địa phương (gồm Văn phòng Trung ương Đảng; 31 bộ, cơ quan ngang bộ, cơ quan thuộc Chính phủ; 63 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương) đã hoàn thành kết nối các hệ thống quản lý văn bản và điều hành trên Trực liên thông văn bản quốc gia.

Các phần mềm quản lý văn bản của bộ, ngành, địa phương đã được kết nối, liên thông cả theo chiều dọc và chiều ngang một cách thông suốt và có tính hệ thống, văn bản điện tử được gửi, nhận nhanh chóng, an toàn giữa các cơ quan Nhà nước (trong vòng 1 tháng đầu năm nay có 8.315 văn bản gửi và 19.296 văn bản nhận điện tử). Trực liên thông văn bản quốc gia sẽ giúp tiết kiệm hơn 1.200 tỷ đồng mỗi năm.

Thủ tướng cho rằng, đây là hoạt động có ý nghĩa

quan trọng nhằm triển khai Nghị quyết 17 của Chính phủ về một số nhiệm vụ, giải pháp trọng tâm phát triển Chính phủ điện tử giai đoạn 2019-2020, định hướng đến năm 2025 mới ban hành ngày 7/3 vừa qua.

Trong thời gian qua, Đảng, Nhà nước đưa ra nhiều định hướng, chính sách lớn trong việc xây dựng Chính phủ điện tử. Và những năm gần đây, các bộ, ngành, địa phương đã tích cực triển khai và ban đầu đạt được kết quả quan trọng làm nền tảng trong triển khai Chính phủ điện tử. Nhiều bộ, ngành, địa phương đã xây dựng phần mềm quản lý văn bản và xử lý hồ sơ công việc, gửi văn bản trên môi trường mạng, góp phần thúc đẩy đổi mới lề lối, cách thức làm việc giải quyết công việc và cải cách thủ tục hành chính.

Tuy nhiên, việc quản lý hồ sơ, văn bản trên môi trường mạng còn nhiều tồn tại, hạn chế và chưa phổ biến rộng rãi trên phạm vi quốc gia. Trước hết, tình trạng sử dụng văn bản giấy tờ vẫn còn nhiều và rất đông cán bộ công chức nhìn chung chưa chủ động khai thác sử dụng văn bản điện tử để nâng cao năng suất lao động, giảm thời gian xử lý công việc. Các mạng truyền dẫn phục vụ sự chỉ đạo, điều hành của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ và chính quyền các cấp được triển khai riêng rẽ, chưa kết nối thông suốt từ Trung ương đến địa phương. Chưa có các quy định cụ thể về tiêu chuẩn công nghệ, nghiệp vụ văn thư lưu trữ phục vụ liên thông văn bản điện tử.

Từ đánh giá chung, chúng ta thấy, Việt Nam vẫn còn đi chậm trong xây dựng Chính phủ điện tử, trong đó việc vận hành hệ thống liên thông văn bản quốc gia, Thủ tướng nhìn nhận. Các nước như Nhật Bản, Hàn Quốc và nhiều nước khác đều đã triển khai liên thông văn bản điện tử từ đầu những năm 2000. Về Chính phủ điện tử, xếp hạng của Việt Nam vẫn còn khiêm tốn. Thủ tướng nêu rõ: “Câu hỏi đặt ra là phải làm sao để học hỏi được kinh nghiệm của những

nước đi trước để lựa chọn các giải pháp công nghệ mới, tiên tiến hơn của thời đại cách mạng công nghiệp 4.0 nhằm rút ngắn khoảng cách, thay vì đi tuần tự như các mô hình phát triển cũ”.

Với tinh thần đó, chúng ta cần xây dựng Chính phủ điện tử phù hợp với điều kiện thực tiễn của quản lý đất nước với nguồn lực về nhân lực và ngân sách của Việt Nam và phải bảo đảm an toàn, an ninh thông tin.

Với nền hành chính Nhà nước, việc xây dựng hệ thống điện tử thông suốt, kết nối và liên thông văn bản điện tử, dữ liệu điện tử từ Chính phủ đến cấp tỉnh, cấp huyện, cấp xã là một trong những nhiệm vụ quan trọng, đặt nền móng, cơ sở bước đầu để xây dựng Chính phủ điện tử.

Trục liên thông văn bản quốc gia không chỉ tiết kiệm chi phí hành chính, giảm thời gian xử lý văn bản và tiến tới loại bỏ tình trạng “ngâm hồ sơ”, giúp lãnh đạo cơ quan biết được tình trạng xử lý văn bản, hồ sơ, công việc trên hệ thống, từ đó có sự chỉ đạo kịp thời nhằm nâng cao chất lượng, hiệu quả chỉ đạo, điều hành.

Để xây dựng ban hành Trục liên thông văn bản quốc gia thông suốt, thống nhất, an toàn và hiệu quả góp phần đưa Việt Nam vào nhóm 4 nước dẫn đầu về Chính phủ điện tử của ASEAN, Thủ tướng yêu cầu các bộ, các ngành, các địa phương nghiêm túc triển khai gửi/nhận văn bản điện tử trên Trục liên thông văn bản quốc gia theo đúng lộ trình nêu trong Quyết định số 28 của Thủ tướng. Trước hết là ban hành quy chế tiếp nhận, xử lý, phát hành và quản lý văn bản.

Thủ tướng yêu cầu huy động và sử dụng có hiệu quả mọi nguồn lực để tập trung nâng cấp, hoàn thiện các phần mềm quản lý văn bản và triển khai hạ tầng kỹ thuật đồng bộ phục vụ liên thông gửi/nhận văn bản điện tử theo Quyết định số 28, khắc phục tình trạng một số cơ quan, văn thư nhận văn bản giấy tờ

nhưng không nhận được văn bản điện tử dẫn đến việc phải đợi bản điện tử để tiếp nhận, xử lý.

Tiếp tục xây dựng, hoàn thiện các cơ sở dữ liệu quốc gia, trước mắt là cơ sở dữ liệu quốc gia về dân cư, bảo hiểm, tài chính, đăng ký doanh nghiệp, đất đai quốc gia, hộ tịch điện tử và các cơ sở dữ liệu chuyên ngành để trong giai đoạn 2020-2025 sẵn sàng kết nối liên thông với nền tảng tích hợp, chia sẻ dữ liệu quốc gia được phát triển trên Trục liên thông văn bản quốc gia.

Bảo đảm an toàn thông tin, an ninh mạng, bảo vệ thông tin cá nhân và tổ chức, không được để lộ, lọt dữ liệu và thông tin thuộc phạm vi bí mật Nhà nước. Đây là vấn đề trọng yếu, sống còn của Trục liên thông văn bản quốc gia.

Tiếp tục cập nhật, bổ sung, hoàn thiện thể chế, tạo cơ sở pháp lý đầy đủ, toàn diện cho việc gửi/nhận văn bản điện tử trên Trục liên thông văn bản quốc gia nói riêng, việc kết nối chia sẻ dữ liệu giữa các cơ quan Nhà nước nói chung.

Thủ tướng giao Bộ Giao thông vận tải và VPCP sẽ thực hiện cấp giấy phép lái xe trên Cổng dịch vụ

công quốc gia kết nối với địa phương vào quý IV/2019.

Thủ tướng nhấn mạnh điều quan trọng là chất lượng soạn thảo văn bản chính xác, kịp thời và việc đi liền đó là nhân rộng triển khai trong hệ thống toàn quốc về vấn đề này. “Nếu chất lượng văn bản anh soạn thảo kém, ẩn nấp những lợi ích nhóm, hay quan liêu bao cấp, thì cái này nó mang tác dụng ngược lại. Cho nên chất lượng văn bản chỉ đạo điều hành rất quan trọng. Chính con người sẽ quyết định hiệu quả cùng với phương tiện, công cụ mà chúng ta đã triển khai hôm nay”, Thủ tướng bày tỏ.

Ngày tại lễ khai trương, Văn phòng Chính phủ đã thực hiện quy trình trình Thủ tướng ký Quyết định phê duyệt Đề án thiết lập Cổng dịch vụ công quốc gia thông qua hệ thống quản lý văn bản và hồ sơ công việc. Và ngay tại hội trường, Thủ tướng đã ký phê duyệt Quyết định trên máy tính bảng và ngay lập tức văn bản đã được gửi vào Trục liên thông văn bản quốc gia, chuyển các tới bộ, ngành, địa phương để triển khai./.



TIKTAK COWORKING SPACE CÔNG BỐ CHÍNH SÁCH ƯU ĐÃI TRƯỚC NGÀY KHAI TRƯƠNG VĂN PHÒNG

Báo Đầu tư - Chính sách ưu đãi dành cho khách cho thuê nhân dịp khai trương Tiktak Coworking Space 2 gồm nhiều lựa chọn đa dạng và phong phú: bao gồm chiết khấu giá thuê, tặng kèm chỗ ngồi và ưu đãi các tiện ích đi kèm.

Mới đây, chủ đầu tư VNGroup đã giới thiệu chính sách ưu đãi nhân dịp khai trương văn phòng chia sẻ Tiktak Coworking Space 2. Chương trình áp dụng từ đầu tháng 3 tới hết tháng 6 năm 2019, được áp dụng chung cho toàn bộ khách hàng có nhu cầu thuê phòng ở cả hai cơ sở của Tiktak.

Khuyến mãi áp dụng với toàn bộ gói dịch vụ thuê văn phòng và tổ chức sự kiện, trong đó có những gói dịch vụ đặc biệt được chiết khấu lên tới 33%. Không chỉ vậy, doanh nghiệp có thể nhận được nhiều ưu đãi và khuyến mãi cùng một lúc.

Sau 2 năm gia nhập thị trường Coworking Space, đến nay, Tiktak đã có 3 cơ sở, trong đó 2 cơ sở đã bắt đầu đi vào sử dụng và 1 cơ sở đang trong quá trình hoàn thiện. Các cơ sở của Tiktak có vị trí tại những khu vực trung tâm của thành phố, dễ dàng kết nối với các tuyến đường huyết mạch của thủ đô, tạo điều kiện cho doanh nghiệp giao thương, phát triển kinh doanh một cách dễ dàng.

Hiện nay, Tiktak Coworking Space đang phục vụ nhiều đối tượng khách hàng đa dạng, bao gồm startup, freelancer, các doanh nghiệp vừa và nhỏ cả



trong và ngoài nước. Tỷ lệ lấp đầy phòng ở Tiktak là khá cao khi Tiktak 1 luôn duy trì tỷ lệ lấp đầy ở mức 90%. Tiktak 2 tuy chưa khai trương, nhưng theo chủ đầu tư VNGroup, tỷ lệ lấp đầy đã ở mức 40%. Với không gian làm việc được thiết kế theo phong cách tân cổ điển, cùng vị trí trung tâm ngay tại khu vực

Hoàn Kiếm Hà Nội, Tiktak 2 là sự lựa chọn trong mơ của các doanh nghiệp trong khoảng thời gian tới.

Điện thoại liên hệ: 0898.580.666

Email: Booking@tiktak.com.vn

Website: tiktak.com.vn



TIẾP SỨC CHO DỰ ÁN STARTUP TỪ CÁC TRƯỜNG ĐẠI HỌC

Báo Đầu tư - Việc tập trung hỗ trợ cho các startup không chỉ là động thái đón đầu xu thế của các trường đại học, mà còn là kênh đầu tư được kỳ vọng sẽ mang lại nguồn lợi lớn trong tương lai cho cả startup, nhà đầu tư và hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia.

TIỀM NĂNG TỪ CÁC STARTUP VIỆT

Trong một hội thảo được tổ chức mới đây tại Hà Nội, tỷ phú người Thụy Sĩ, ông Axel Schultze đặc biệt nhấn mạnh vai trò của các startup công nghệ. Ông cho rằng, nếu startup phát minh ra một ứng dụng nào đó, nhưng không được hỗ trợ để phát triển thành doanh nghiệp tạo ra giá trị, mà chỉ bán sản phẩm, ứng dụng cho đối tác ngoại, thì đó là một tổn thất rất lớn.

“Ít ai biết rằng, Google Map là do người Thụy Sĩ xây dựng. Nếu họ giữ lại ứng dụng này, thì giá trị có thể lớn hơn rất nhiều so với mức 50 triệu USD khi

được Google mua lại. Tương tự, ở Việt Nam, nếu được hỗ trợ phát triển, các startup sẽ đem tới nhiều giá trị cho nền kinh tế trong nước...”, ông Axel nói.

Đánh giá tiềm năng đầu tư vào các startup Việt, ông Mai Duy Quang, Phó chủ tịch phụ trách mảng khởi nghiệp của Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ công nghệ thông tin Việt Nam khẳng định, các quỹ đầu tư đổ vào các startup đang tăng đột biến, cho thấy môi trường startup của Việt Nam khá lành mạnh.

Từng tiếp cận với hầu hết quỹ đầu tư khởi nghiệp của Việt Nam và khá nhiều quỹ ngoại, ông Vương Quốc Thắng, Giám đốc Trung tâm Chuyển giao tri

thức và hỗ trợ khởi nghiệp (Đại học Quốc gia Hà Nội) cho biết, nhiều quỹ đầu tư, nhất là quỹ ngoại bày tỏ mong muốn đầu tư vào startup Việt.

Theo nhiều chuyên gia, nền tảng khoa học - kỹ thuật cao, đội ngũ nhân sự trẻ và nhiệt huyết, startup nhiều tiềm năng phát triển là những lý do khiến nhiều quỹ ngoại quan tâm tới Việt Nam như điểm đến đầu tư hấp dẫn trong lĩnh vực khởi nghiệp.

TIẾP SỨC KHỞI NGHIỆP

Nguyễn Đức Vinh, sinh viên năm thứ 2, Khoa Công nghệ thông tin (Trường đại học Bách khoa Hà Nội) cùng nhóm bạn đang phát triển một ứng dụng giúp khách du lịch dễ dàng tìm nhà vệ sinh công cộng và muốn tìm kiếm sự hỗ trợ để phát triển ứng dụng. Nhóm của Vinh nhận thấy, các cuộc thi khởi nghiệp có thể hỗ trợ cho mục tiêu này và nhắm tới các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp của Trường đại học Ngoại thương.

Trao đổi với phóng viên Báo Đầu tư, PGS-TS. Bùi Anh Tuấn, Hiệu trưởng Trường đại học Ngoại thương lấy ví dụ về Dự án khởi nghiệp Elsa, vừa gọi vốn thành công 7 triệu USD từ quỹ Gradient Ventures (một quỹ chuyên đầu tư vào lĩnh vực trí tuệ nhân tạo của Google), để chứng minh, nếu được tiếp sức từ giai đoạn đầu, các nhóm khởi nghiệp hoàn toàn có thể phát triển.

Chương trình Ươm tạo khởi nghiệp SIP100 là một trong những chương trình do Trung tâm Sáng tạo và Ươm tạo FTU (Trường đại học Ngoại thương) tổ chức với mục đích giúp các nhóm sinh viên hoàn thiện dự án khởi nghiệp, hiện thực hóa ý tưởng kinh doanh thông qua chuỗi hoạt động đào tạo, tư vấn và kết nối đầu tư.

“Nhiều nhóm khởi nghiệp chỉ quan tâm xây dựng sản phẩm, nhưng để bán được, cần tập trung vào thị trường, khách hàng và việc đầu tiên cần làm là coi nhà đầu tư là khách hàng đầu tiên”, ông Aaron Everhart, đồng sáng lập Quỹ hỗ trợ khởi nghiệp

Hatch, cố vấn của Chương trình SIP100 nhấn mạnh.

Cùng hỗ trợ khởi nghiệp như Trường đại học Ngoại thương, Đại học Quốc gia Hà Nội đang triển khai 3 chương trình, gồm: Cuộc thi Khởi nghiệp, Chương trình Ươm mầm khởi nghiệp (phối hợp với kênh VOV1 - Đài Tiếng nói Việt Nam) và Chương trình Ngày hội Khởi nghiệp.

“Với 3 chương trình lớn, quy mô rộng này, chúng tôi kỳ vọng tìm ra những dự án khả thi, tùy theo chất lượng có thể hỗ trợ về kỹ thuật, huấn luyện đào tạo, kết nối với nhà đầu tư để giúp các dự án tiềm năng phát triển thành doanh nghiệp”, ông Thăng chia sẻ.

Đại học Quốc gia Hà Nội đang có lợi thế trong việc ươm tạo các dự án khởi nghiệp, vì hiện đây là đơn vị duy nhất được hỗ trợ từ Bộ Giáo dục và Đào tạo trong Đề án Thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp của học sinh, sinh viên. Theo đó, Đại học Quốc gia Hà Nội sẽ chịu trách nhiệm đào tạo cán bộ quản lý, giáo viên trực tiếp hướng dẫn các dự án khởi nghiệp của các trường đại học.

Tuy nhiên, ông Thăng cho biết, các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp của Đại học Quốc gia Hà Nội hiện nay vẫn chủ yếu dựa trên nguồn tài chính từ xã hội hóa.

Tương tự, Hiệu trưởng Trường đại học Ngoại thương cũng không đề cập cụ thể nguồn kinh phí đầu tư cho các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp của nhà trường. “Chúng tôi vẫn tiếp tục hỗ trợ các dự án khởi nghiệp trên toàn quốc, dù biết rằng, sẽ cần rất nhiều nỗ lực cả về nhân lực và tài chính”, ông Tuấn nói.

Mặc dù hành trình tiếp sức cho các dự án startup, như ông Tuấn chia sẻ, cần nhiều nỗ lực, nhưng cũng hứa hẹn sẽ mang lại nguồn lợi lớn trong tương lai cho cả startup, nhà đầu tư và rộng hơn là hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia, nếu các cơ sở giáo dục đại học này thực hiện thành công chiến lược trở thành trung tâm thu hút các dự án khởi nghiệp.

STARTUP CÔNG NGHỆ VIỆT LỘT TOP GỌI VỐN LỚN NHẤT KHU VỰC

VnExpress - Ghi tên trong danh sách top 10 startup nhận tổng vốn đầu tư lớn nhất khu vực châu Á - Thái Bình Dương là Ví Momo, theo báo cáo của CBInsight.

Theo dữ liệu mới công bố từ CBInsight, từ năm 2012 đến nay, có 8.500 thương vụ đầu tư với tổng số vốn 208 tỷ USD đổ vào các startup công nghệ tại khu vực châu Á - Thái Bình Dương.

Theo bảng xếp hạng, trong số 20 đại diện đến từ các quốc gia trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương được rót vốn nhiều nhất, có 6 startup kỳ lân (được định giá trên 1 tỷ USD).

Danh sách bao gồm các công ty khởi nghiệp công nghệ gọi được ít nhất 200.000 USD, tính từ mốc năm 2014. Trong đó, dẫn đầu danh sách gọi vốn là Ant Financial Services, thuộc Alibaba Group Holding. Startup kỳ lân lớn nhất Trung Quốc này được định giá 150 tỷ USD, hiện gọi được tổng số vốn 19 tỷ USD. Các vị trí theo sau là Grab của Singapore (gọi 14 tỷ USD), Go-Jek từ Indonesia (gọi 10 tỷ USD), Coupang của Hàn Quốc (gọi 9 tỷ USD),

Olacabs của Ấn Độ (gọi 6 tỷ USD) và Lalamove từ Hong Kong (gọi 1 tỷ USD).

Đứng vị trí thứ 10 trong bảng xếp hạng là Ví Momo, đại diện của Việt Nam, gọi được tổng số 134 triệu USD tính đến tháng 2 năm nay. MoMo cung cấp ứng dụng ví điện tử trên nền tảng điện thoại di động, tích hợp các dịch vụ đa dạng như Chuyển tiền, Thanh toán hóa đơn, Mua vé máy bay, Mua vé xe lửa, Vé xem phim, Thu-Chi hộ và Thương mại trên di động...

Mới đây, doanh nghiệp Fintech vừa công bố gọi vốn khủng từ Quỹ đầu tư Warburg Pincus. Trước đó, ví điện tử MoMo từng nhận khoản đầu tư 28 triệu USD của hai đối tác ngoại là Goldman Sachs 3 triệu USD và Standard Chartered Private Equity 25 triệu USD.

Bảng 1. Danh sách các startup công nghệ được rót vốn nhiều nhất

STT	Doanh nghiệp	Vốn được rót (triệu USD)	Quốc gia/khu vực	STT	Doanh nghiệp	Vốn được rót	Quốc gia/khu vực
1	Ant Financial Services	19.145	Trung Quốc	6	Lalamove	460	Hồng Kong
2	Grab	8.500	Singapore	7	IFlix	298	Malaysia
3	Olacabs	4.032	Ấn Độ	8	Campaign Monitor	251	Australia
4	Coupang	3.844	Hàn Quốc	9	freee	143	Nhật Bản
5	GO-JEK	3.335	Indonesia	10	MoMo	134	Việt Nam

Nguồn: CBInsight



SHAREFARM: TRANG TRẠI NÔNG NGHIỆP 4.0

Nông nghiệp công nghệ cao (NNCNC) đang là hướng đi bùng nổ ở Việt Nam hiện nay. Có nhiều cách tiếp cận nền nông nghiệp 4.0, trong đó có một mô hình nông nghiệp khá mới lạ đó là Sharefarm. Vậy có gì khác biệt từ mô hình nông trại này?

Với mục tiêu hướng đến nền nông nghiệp sinh thái, nơi mà những người nông dân được tiếp cận với các mô hình công nghệ nông nghiệp mới trên chính mảnh đất của họ, động vật và thực vật được phát triển theo hướng thuận với tự nhiên, đồng thời tạo ra một chuỗi cung ứng minh bạch và đúng với giá trị của sản phẩm thì Lương Mạnh Hùng - Tổng Giám đốc hệ thống trang trại Sharefarm - đang là người khởi xướng và phát triển mô hình này.

VÀI NÉT VỀ CON NGƯỜI “SINH RA TỪ LÀNG”

Sau khi tốt nghiệp Đại học Nông nghiệp, Hùng trở về quê hương Phúc Thọ, vùng đất có diện tích đất nông nghiệp khá lớn, để chia sẻ những kiến thức mà anh đã học được. Nhớ lại thời điểm cách đây 6 năm, khi còn là cán bộ ngành nông nghiệp, Hùng có một công việc ổn định và môi trường làm việc khá tốt. Nhưng vì muốn thử sức mình, anh đã bắt đầu khởi nghiệp. Vào thời điểm đó, ngành nông nghiệp còn gặp nhiều khó khăn. Đó là câu chuyện về chất lượng nông sản, giá cả thị trường và bài toán về ổn định cuộc sống cho bà con nông dân... Tất cả những vấn đề khiến Hùng trăn trở. Mặc dù khó khăn nhưng với kiến thức của một kỹ sư nông nghiệp, anh nghĩ mình hoàn toàn có thể tạo lập một mô hình kiểu mẫu, tham gia vào thị trường cung ứng nông sản sạch để

mô hình có thể lan tỏa đến người nông dân.

Nghĩ là làm, sau 4 năm áp ử, làm việc với các cấp chính quyền, với người dân nông thôn, cuối năm 2017, mô hình Sharefarm của Hùng và các cộng sự bắt đầu đi vào hoạt động với địa điểm đặt tại huyện Phúc Thọ, Hà Nội.

Được hỏi về động lực hình thành dự án, anh cho biết: “Thời gian đó, mình thấy nhiều bất cập trong sản xuất, phân phối, lưu thông sản phẩm nông nghiệp, đặc biệt là bất cập trong mức chi trả sản phẩm (bất cập này không nằm ở khâu “thượng đế” - tức là khách hàng, cũng như không nằm ở khâu người tạo ra giá trị, tức là người nông dân, mà do hệ thống trung gian quyết định). Do vậy, bản thân mình có ý tưởng tìm một cách nào đó thật mới, tạo ra thị trường nông sản mà thực chất ở đó, tất cả đều làm chủ các khâu của mình, mang lại đúng giá trị cho người tiêu dùng, mà không bị ‘đội giá”. Trước đây, sản phẩm sạch đóng vai trò quan trọng nhất nhưng giá còn cao nên khi đưa ra thị trường gặp khá nhiều khó khăn, Sharefarm sẽ tạo ra một cuộc chơi, ngoài sạch còn phải có giá thật. Đây cũng là mục đích của Sharefarm và đang được thực hiện theo triết lý này”.

SHAREFARM - KHI NÔNG TRẠI MANG HƠI THỞ CỦA NỀN CÔNG NGHIỆP 4.0

Tham gia vào sản xuất nông nghiệp tại thời điểm này, không thể thiếu việc ứng dụng công nghệ 4.0. Có nhiều cách thức để ứng dụng 4.0 vào mô hình của mình, vậy Hùng đã lựa chọn cách nào cho hướng phát triển của mình? Sharefarm đã khéo léo đưa công nghệ vào ứng dụng theo cách thuận với tự nhiên trên chính mảnh đất của những người nông dân địa phương như: bò được nghe nhạc mỗi ngày, lợn được tắm bằng vòi tắm có tia massage, ao cá được xây dựng theo mô hình của Mỹ để đảm bảo bảo sản phẩm nông nghiệp đạt tiêu chuẩn về chất lượng và an toàn thực phẩm.

Giới thiệu cụ thể về các sản phẩm của Sharefarm, Lương Mạnh Hùng chia sẻ: Với phân khu nuôi bò, chúng mình áp dụng 4.0 vào sản xuất sữa. Trong thành phần cám cho bò ăn chuẩn hữu cơ do chính Sharefarm sản xuất, tạo ra dòng sữa bò chất lượng. Với phân khu nuôi cá, ao nuôi áp dụng tích hợp hệ thống “sông trong ao”, nước được thiết kế chảy tạo thành dòng để cá bơi lội thoải mái, điều này làm cá có thịt chắc hơn (các chất thải trong ao được bơm ra và xử lý sinh học trước khi được bơm tuần hoàn trở lại).

Nông nghiệp 4.0 với Sharefarm là quan hệ sản xuất, điểm nổi bật nữa còn được thể hiện ở việc không có khâu trung gian trong chuỗi cung ứng, mà chỉ từ nông trại đến người tiêu dùng. 4.0 được cụ thể hóa ở giá thành sản phẩm mà theo nhận định của anh hiện giá thành thấp hơn 40% so với sản phẩm tương đương trên thị trường. Chất lượng sản phẩm được chuyển đến người tiêu dùng một cách nhanh nhất, luôn đảm bảo tươi, ngon. Đối với những sản phẩm cần bảo quản theo tiêu chí an toàn thực phẩm, Sharefarm có các nhà xưởng chế biến tại chỗ tuân theo tiêu chuẩn và minh bạch nhất.

Vương Kim Hùng cho rằng, người tiêu dùng có quyền được biết và kiểm soát quy trình sản xuất, chế biến và bảo quản của trang trại. Với Hùng, mỗi cây, con ở đây đều được tạo điều kiện sinh trưởng, phát triển như thuộc tính của chúng. Rau được bắt sâu bằng tay, gà lợn được thả ở những khu đất rộng, chất thải qua xử lý được dùng để bón phân.... Tất cả đều theo 1 chu trình khép kín. Quan điểm phát triển của Sharefarm là không sử dụng phân bón hóa học, thuốc trừ sâu, giống biến đổi gen (trường hợp có dịch bệnh sẽ sử dụng các loại thuốc sinh học như ủ tỏi, ớt, vi sinh vật đối kháng).

Đến nay, nông trại Sharefarm có trên 40 con bò trưởng thành có thể cung cấp sữa, hàng trăm con



Anh Lương Mạnh Hùng-sáng lập dự án Sharefarm. Nguồn: Sharefarm.vn

lợn, gần 4.000 con gà và hệ thống 5 ao cá với diện tích hàng nghìn m² cùng gần chục ha trồng rau màu. Hiện Sharefarm có 60-70 mã sản phẩm khác nhau để phục vụ khách hàng như: thịt bò, lợn, gà, cá, trứng, sữa và các sản phẩm rau theo mùa.

NHỮNG KHÓ KHĂN VÀ ƯỚC VỌNG CỦA DỰ ÁN VÌ SỨC KHỎE CỘNG ĐỒNG

Trải qua hơn 6 năm miệt mài tìm hiểu, nghiên cứu mới có được thành quả như ngày hôm nay. Khó khăn đến từ nhiều phía, đặc biệt làm về lĩnh vực sinh thái cần quỹ đất rất lớn. Hùng đã vận động chính quyền và người dân trong 10 xã ở huyện Phúc Thọ để trình bày về ý tưởng và tạo niềm tin để tìm được sự đồng lòng cùng phát triển. Và khi chính người dân được tham gia sản xuất trên mảnh đất của họ thì tất cả đều cảm thấy hài lòng do được bảo đảm về quyền lợi và sức khỏe.

Đối với những kỹ sư đang hàng ngày làm việc tại nông trại, mỗi buổi sớm thức giấc thấy màu xanh trải dài trước mắt, những đàn gia súc nuôi phát triển khỏe mạnh đã tạo nên cảm giác hứng thú và yêu

công việc của mình hơn.

Ngoài những kết quả đạt được thì Lương Mạnh Hùng còn gặp nhiều khó khăn trong việc thâm nhập thị trường khi sản phẩm không còn mới mẻ. Anh đã cùng các công sự từng bước chinh phục khách hàng bằng việc chứng minh quy trình và chất lượng sản phẩm như lắp đặt hệ thống camera ở tất cả các khâu sản xuất và khách hàng có thể truy cập theo dõi, giám sát.

Từ thành công hiện tại, Lương Mạnh Hùng đang nghiên cứu để mở rộng và phát triển mô hình lớn hơn nữa. Hơn 6 năm kể từ khi có ý tưởng đến khi thực hiện thành công dự án, cùng với việc cung cấp sản phẩm, các hoạt động du lịch trải nghiệm, du lịch giáo dục trên nông trại Sharefarm chính là minh chứng cho hướng đi mà Hùng đã lựa chọn. Sharefarm đã và đang tạo nên mô hình nông trại khác biệt, góp phần mang lại giá trị thực cho khách hàng.

Minh Phượng



HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP TẠO ĐỘNG LỰC CHO PHÁT TRIỂN: KINH NGHIỆM CỦA SINGAPORE (P2)

Doanh nghiệp khởi nghiệp là một tổ chức được hình thành để tìm kiếm một mô hình kinh doanh có thể tái lập hoặc mở rộng, đang là chủ đề ưu tiên của tất cả các nhà hoạch định chính sách ở mọi các quốc gia. Lý do của việc này khá rõ ràng. Mặc dù khởi nghiệp đại diện cho một phần rất nhỏ của giới công ty và doanh nghiệp, nhưng ảnh hưởng mà một số doanh nghiệp khởi nghiệp rất thành công mang lại có thể rất lớn.

CÁC CÔNG CỤ HỖ TRỢ HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP

Các chương trình tăng tốc khởi nghiệp

Các chương trình tăng tốc khởi nghiệp là các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp hướng đến các doanh nghiệp khởi nghiệp có đội ngũ có kỹ năng và tổ chức tốt, có ý tưởng kinh doanh hợp lý và có kỳ vọng tăng trưởng (quốc tế) cao (Bảng 1). Các chương trình tăng tốc khởi nghiệp cung cấp cho doanh nghiệp khởi nghiệp hỗ trợ về sự kiện, cố vấn tăng cường và tài chính. Mục tiêu là giúp các doanh

nghiệp khởi nghiệp tăng tốc phát triển và mở rộng ý tưởng kinh doanh của họ trong khuôn khổ thời gian của chương trình, ví dụ như một ngành trọng điểm (y tế, công nghệ sạch) hoặc tập trung theo nhóm dân cư (phụ nữ hoặc doanh nghiệp trẻ). Bằng cách tập trung vào một số loại hình doanh nghiệp khởi nghiệp nhất định, các chương trình tăng tốc khởi nghiệp có thể cung cấp cho các công ty được chọn những hỗ trợ tốt nhất, ví dụ thông qua các cố vấn khởi nghiệp hàng đầu hoặc các cơ hội kết nối trong lĩnh vực trọng tâm đó.

Không gian làm việc chung

Không gian làm việc chung (Co-working spaces) là không gian được chia sẻ dành cho các doanh nghiệp đơn lẻ, các nhóm và các doanh nghiệp khởi nghiệp (Bảng 2). Nơi này cung cấp cho các công ty trong giai đoạn đầu chỗ làm việc giá hợp lý và có thể tiếp cận linh hoạt tới các không gian văn phòng, thường bao gồm các dịch vụ và thiết bị văn phòng cần thiết (ví dụ như dịch vụ trà nước và/hoặc bếp, internet, bưu chính, vv). Bên cạnh chỗ làm việc và cơ sở vật chất, không gian làm việc chung còn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp cơ hội kết nối, đánh giá và chia sẻ ý tưởng với các doanh nghiệp khác và do đó tạo ra sự hỗ trợ đồng đẳng tự động giữa các doanh nghiệp cùng chia sẻ không gian làm việc. Khá nhiều không gian làm việc chung cũng tổ chức các sự kiện cho các thành viên nhằm tăng cường hiệu quả kết nối và tạo tâm lý cộng đồng cho các doanh nghiệp khởi nghiệp và doanh nghiệp ở đó.

Các cuộc thi, cuộc gặp gỡ, sự kiện khởi nghiệp

Các cuộc thi, cuộc gặp và sự kiện khởi nghiệp bao gồm một loạt các cơ hội để doanh nghiệp khởi nghiệp gặp các doanh nghiệp và những người khởi

ngiệp khác (Bảng 3). Thời gian của các sự kiện này thường ngắn, thông thường chỉ từ vài giờ cho đến một kỳ cuối tuần. Một số sự kiện có thể chỉ diễn ra một lần, trong khi các sự kiện khác lặp đi lặp lại.

Việc tổ chức các sự kiện này thay đổi rất nhiều. Các cuộc thi (Hackathons) là sự kiện tốn nhiều nguồn lực nhất, đòi hỏi phải có không gian cho ít nhất 24-48h liên tục. Trong khi đó, họp mặt và các sự kiện khác thường được bất kỳ ai trong cộng đồng khởi nghiệp tổ chức và chủ trì và có thể diễn ra ở một quán café mà không cần tốn chút ngân sách nào từ ban tổ chức. Những cuộc gặp mặt quy củ hơn, ví dụ như họp hàng tháng của cộng đồng khởi nghiệp, thường nằm ở giữa hai cực trên xét về mức độ công sức và nguồn lực bỏ ra.

Mặc dù các loại sự kiện doanh nghiệp khởi nghiệp có thể khác nhau nhiều, nhưng đó đều là những yếu tố quan trọng của một cộng đồng khởi nghiệp sôi động và tích cực. Quan trọng hơn loại hình sự kiện chính là việc tại sự kiện đó có hoạt động. Bất kỳ loại sự kiện nào nơi mà doanh nghiệp khởi nghiệp và những người có đầu óc khởi nghiệp có thể tập hợp để kết nối, trao đổi ý tưởng và học hỏi từ kinh nghiệm của nhau đều tốt.

Bảng 1. Chương trình tăng tốc khởi nghiệp

Mô tả và mục đích	Các chương trình tăng tốc khởi nghiệp là các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp tập trung vào các nhóm có kỹ năng và tổ chức tốt, nhất là có kỳ vọng tăng trưởng quốc tế mạnh. Các chương trình này thường cung cấp cho các doanh nghiệp khởi nghiệp các sự kiện được lên chương trình, cố vấn khởi nghiệp tăng cường và đầu tư giai đoạn ban đầu để đổi lấy cổ phần trong công ty. Mục tiêu là để hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp tăng trưởng nhanh và mở rộng ý tưởng kinh doanh trong một khoảng thời gian nhất định (thông thường là 3-6 tháng). Nhiều chương trình tăng tốc khởi nghiệp có lĩnh vực tập trung cụ thể, ví dụ một ngành trọng điểm hoặc tập trung theo dân cư (ví dụ phụ nữ hoặc doanh nghiệp trẻ).
Tổ chức	Các chương trình tăng tốc khởi nghiệp có thể được tổ chức theo nhiều cách: tư nhân, nhà nước hoặc thậm chí là hợp tác công tư. Các chương trình tăng tốc khởi nghiệp thường là các chương trình ngắn và sâu, vì thế nó đòi hỏi sự tham gia mạnh từ tất cả các đối tượng: nhà tổ chức, doanh nghiệp khởi nghiệp, nhà cố vấn và nhà đầu tư. Chương trình tăng tốc thành công nhất (ví dụ Techstars, startup bootcamp, vv) đã xây dựng thương hiệu và khái niệm toàn cầu và hoạt động tại nhiều nước trên thế giới.
Nguồn vốn và mô hình kinh doanh	Cơ bản là cấp vốn bởi các nhà đầu tư (tư nhân) để đổi lấy cổ phần trong công ty. Một số chương trình tăng tốc (ví dụ "tăng tốc vì tác động xã hội", tập trung vào giải quyết các thách thức xã hội) có thể được tài trợ hoặc đồng tài trợ bởi nhà nước. Đồng thời, nhiều tập đoàn đã khởi động chương trình tăng tốc của riêng mình nhằm đẩy nhanh tốc độ R&D hoặc để sử dụng các pa tăng và công nghệ của họ.

Các điều kiện khác	Các chương trình tăng tốc đòi hỏi có hệ sinh thái khởi nghiệp mạnh với đủ số lượng các doanh nghiệp khởi nghiệp chất lượng cao và vốn đầu tư mạo hiểm sẵn có. Giống như với vườn ươm, vận hành một chương trình tăng tốc là một công việc cần nhiều nhân lực. Bên cạnh cơ quan tổ chức, nó đòi hỏi nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp có tiềm năng, các cố vấn có kinh nghiệm cũng như các nhà đầu tư có khả năng chấp nhận rủi ro.
Vai trò của khu vực công và chính phủ	Chính phủ có thể tham gia vào khuyến khích các chương trình tăng tốc như thông qua hợp tác công tư, qua đó cơ quan nhà nước đóng vai trò như nhà đầu tư, nhưng cũng tham gia vào tuyển chọn, đánh giá và lựa chọn, đồng thời tích cực thúc đẩy chương trình tới các doanh nghiệp khởi nghiệp tiềm năng. Tuy nhiên, một khi thị trường của các chương trình tăng tốc tư nhân đã hoạt động, chính phủ nên tránh can thiệp vào bằng các chương trình do nhà nước cấp vốn.
Các yếu tố thành công	Yếu tố thành công của chương trình tăng tốc phần lớn là giống với chương trình ươm tạo, nhưng cũng có yếu tố khác biệt. Vai trò của nhà đầu tư và nguồn vốn là thiết yếu khi thành lập một chương trình tăng tốc. Một chương trình tăng tốc thành công cần có nguồn tài chính ổn định để có thể cấp vốn cho các công ty được lựa chọn vào chương trình. Yếu tố hỗ trợ tài chính của chương trình tăng tốc, mặt khác, lại đòi hỏi mức độ tuyển lựa cao hơn đối với các thành viên tham gia, khi so với chương trình ươm tạo, bởi vì chương trình tăng tốc phải nhận rủi ro lớn hơn khi cấp một nguồn vốn cố định cho doanh nghiệp khởi nghiệp tham gia chương trình (thường là để đổi lấy cổ phần). Để thu hút được những doanh nghiệp khởi nghiệp tốt nhất có tiềm năng thành công và tăng trưởng cao nhất, điều tối quan trọng là chương trình tăng tốc phải đảm bảo chất lượng và chuyên môn cao của đội ngũ cố vấn cũng như tiếp cận được với khách hàng và mạng lưới. Điều này dẫn tới một yếu tố khác có thể là thiết yếu tới sự thành công của chương trình: đó là trọng tâm. Nhiều chương trình tăng tốc đã chọn tập trung vào một ngành nhất định để có thể đưa các doanh nghiệp khởi nghiệp tiềm năng nhất đến với những cố vấn, nhà đầu tư và các chuyên gia có ảnh hưởng nhất trong ngành đó. Điều này cũng đảm bảo ổn định luồng thương vụ cho các nhà đầu tư quan tâm đến việc cấp vốn cho một ngành hoặc lĩnh vực trọng tâm cụ thể nào đó.
Đo lường và kiểm soát chất lượng	Một số thước đo liên quan đến sự thành công và hoạt động của các chương trình tăng tốc là, ví dụ, số lượng đơn tham gia chương trình, số lượng doanh nghiệp được hỗ trợ, số lượng đầu tư tiếp tục huy động được hoặc số doanh nghiệp bán được từ các doanh nghiệp khởi nghiệp tham gia, tỷ lệ sống sót của các doanh nghiệp khởi nghiệp tham gia, số lượng các thành viên cũ và các cố vấn trong mạng lưới của chương trình.

Bảng 2. Không gian làm việc chung

Mô tả và mục đích	Không gian làm việc chung cung cấp cho các công ty trong giai đoạn đầu chỗ làm việc văn phòng giá hợp lý và linh hoạt. Bên cạnh không gian vật lý, Không gian làm việc chung còn cho cơ hội đánh giá và kết nối với các doanh nghiệp và chuyên gia trong các lĩnh vực khác. Không gian làm việc chung cũng thường tổ chức các sự kiện và dịch vụ văn phòng (ví dụ như internet, café) cho các thành viên của mình.
Tổ chức	Không gian làm việc chung có thể do tổ chức tư nhân hay nhà nước tổ chức Một không gian làm việc chung có thể được chủ trì bởi một công ty tư nhân, nhưng nhiều trường đại học cũng cung cấp Không gian làm việc chung cho sinh viên và cựu sinh viên của mình.
Nguồn vốn và mô hình kinh doanh	Không gian làm việc chung thường được tài trợ bằng thu phí sử dụng của người dùng hoặc các nguồn vốn bên ngoài (nhà nước). Không gian làm việc chung do tư nhân sở hữu thường thu phí sử dụng từ thành viên, và phí thành viên thường dựa trên diện tích không gian được thuê. Không gian làm việc chung do nhà nước sở hữu có thể là miễn phí cho một nhóm đối tượng (ví dụ như sinh viên) hoặc họ có thể thu phí giống như không gian của tư nhân.

Nguồn lực	Rõ ràng là nguồn lực quan trọng nhất cho không gian làm việc chung là có không gian đủ chức năng cũng như cơ sở hạ tầng cơ bản (sưởi, điện, nước, internet). Ngoài ra, không gian chung cũng cần có một hoặc một vài người quản lý hoạt động hàng ngày.
Các điều kiện khác	Không gian làm việc chung cần đặt ở một nơi dễ tiếp cận, nhất là ở trung tâm thành phố hoặc ở nơi cũng tập trung các hoạt động khởi nghiệp khác, ví dụ như trường đại học. Internet, điện, giao thông và cơ sở hạ tầng khác phải sẵn sàng. Để có thể thành công, các không gian chung cần có số người sử dụng đủ lớn để có giá trị về kết nối, đó là một trong những lợi ích cơ bản của các không gian chung cho doanh nghiệp khởi nghiệp.
Vai trò của khu vực công và chính phủ	Nhà nước tham gia vào cung cấp không gian làm việc chung thường thông qua các trường đại học hoặc thành phố, thường cung cấp không gian thực tế và các thiết bị và dịch vụ khác của không gian chung. Ví dụ điển hình của các không gian làm việc chung là đặt ở các khuôn viên trường đại học.
Các yếu tố thành công	Để thành công, một không gian làm việc chung cần có không gian chức năng tại một địa điểm thu hút, và phải có mức phí hợp lý để nhiều doanh nghiệp và các chuyên gia tự do có thể chi trả được. Những không gian thành công nhất thường dùng không chỉ là nơi có thiết bị và diện tích làm việc, mà còn là cộng đồng cho doanh nghiệp khởi nghiệp, doanh nghiệp và những người lao động sáng tạo khác. Tâm lý cộng đồng thường được tạo ra bởi một loạt các sự kiện khác nhau và các khái niệm thành viên để gắn kết những người sử dụng không gian thành các thành viên của cộng đồng.
Đo lường và kiểm soát chất lượng	Chất lượng của không gian làm việc chung được tính bằng số lượng khách hàng, hoặc nói cách khác, thành viên của cộng đồng làm việc chung. Một thước đo khác của thành công là tỷ lệ sử dụng không gian, ví dụ như giảm thiểu thời gian các bàn làm việc bị bỏ trống trong văn phòng.

Bảng 3. Các cuộc thi, cuộc gặp gỡ và sự kiện khởi nghiệp

Mô tả và mục đích	Các cuộc thi, cuộc gặp và sự kiện khởi nghiệp bao gồm một loạt các cơ hội để doanh nghiệp khởi nghiệp gặp các doanh nghiệp và những người khởi nghiệp khác. Thời gian của các sự kiện này thường ngắn, thông thường chỉ từ vài giờ cho đến một kỳ cuối tuần. Một số sự kiện có thể chỉ diễn ra một lần, trong khi các sự kiện khác lặp đi lặp lại.
Tổ chức	Các cuộc thi, cuộc gặp và sự kiện khởi nghiệp thường được tổ chức bởi hệ sinh thái khởi nghiệp hoặc một số tổ chức chủ chốt trong hệ sinh thái, ví dụ như các hội hoặc cộng đồng doanh nghiệp khởi nghiệp. Các tổ chức nhà nước (như trường đại học hoặc các thành phố) có thể hỗ trợ các sự kiện này về tài chính hoặc các cách khác, như cho mượn địa điểm cho sự kiện.
Nguồn vốn và mô hình kinh doanh	Hợp mặt và các sự kiện khác có thể có các loại hình mô hình kinh doanh khác nhau. Một số sự kiện được người tham gia đóng góp, họ trả một phần phí tham dự, nhưng rất nhiều sự kiện không thu phí của người dự. Các sự kiện này thường có sự giúp đỡ của những người tình nguyện và nhà tài trợ (ví dụ như các công ty lớn, các cơ quan nhà nước...) với một ngân sách rất nhỏ.
Các nguồn lực khác	Nguồn lực quan trọng nhất - nhiều khi là duy nhất - cần có để tổ chức một sự kiện khởi nghiệp là địa điểm. Một số sự kiện cung cấp cho người tham gia đồ ăn/uống và một số thiết bị khác (ví dụ như chỗ ăn ngủ trong thời gian cuộc thi), nhưng phần lớn các sự kiện đơn giản có thể được tổ chức và duy trì bởi chính cộng đồng doanh nghiệp khởi nghiệp chỉ bằng cách thông báo thời gian và địa điểm cho sự kiện đó - ví dụ như café sáng tại một quán cà phê nào đó
Các điều kiện khác	Điều kiện quan trọng nhất cho sự kiện khởi nghiệp là phải có một hệ sinh thái khởi nghiệp sôi động (hoặc ít nhất là đang phát triển) với đủ số lượng những người có quan tâm đến khởi nghiệp, có thể tạo ra và duy trì một nền văn hóa khởi nghiệp bằng cách tham gia các sự kiện của hệ sinh thái.

Vai trò của khu vực công và chính phủ	Các sự kiện doanh nghiệp khởi nghiệp thường được tổ chức ngay trong lòng hệ sinh thái. Đó là lý do tại sao nhà nước thường không ép buộc được các sự kiện này, nhưng nhà nước có thể hỗ trợ gián tiếp cho sự ra đời và phát triển của văn hóa khởi nghiệp, ví dụ như khuyến khích các trường đại học hỗ trợ các hoạt động doanh nghiệp và cung cấp các loại hình hỗ trợ khác nhau cho các hoạt động khởi nghiệp.
Các yếu tố thành công	Sự thành công của một sự kiện khởi nghiệp là rất khó dự đoán - cũng giống như sự thành công của một doanh nghiệp khởi nghiệp. Trong cả hai trường hợp, đúng lúc và đáp ứng đúng nhu cầu lí tưởng yếu. Cũng cần ghi nhận là có nhiều loại khởi nghiệp phù hợp với nhiều mục tiêu khác nhau. Tuy nhiên, các sự kiện khởi nghiệp thành công nhất thường có một số yếu tố chung. Yếu tố quan trọng nhất là sự kiện đó có phù hợp với giai đoạn và nhu cầu của cộng đồng khởi nghiệp hay không. Ví dụ, trong một cộng đồng khởi nghiệp đang ở giai đoạn bắt đầu, các sự kiện phù hợp nhất là những sự kiện đưa những người có tư tưởng giống nhau lại với nhau và tạo điều kiện cho việc trao đổi ý tưởng và kết nối giữa cộng đồng, và cuối cùng là thúc đẩy sự phát triển của hệ sinh thái đến giai đoạn tiếp theo. Các loại sự kiện này thường là các cuộc gặp hàng tuần hoặc hàng tháng. Mặt khác, trong hệ sinh thái khởi nghiệp đang ở giai đoạn phát triển hơn, tính chất của các sự kiện thành công cũng khác và thường tập trung vào các sự kiện lớn hơn, ví dụ như họp mặt kết nối hàng năm và các cuộc thi. Các sự kiện thành công trong nhóm này thường có chung thuộc tính là có thương hiệu mạnh và có sức thu hút lớn đối với nhóm đối tượng mà nó hướng tới. Đáng chú ý là một số sự kiện thành công nhất cũng đã phát triển theo thời gian cùng với sự phát triển của hệ sinh thái, bắt đầu như là một sự kiện nhỏ và chỉ tập trung vào hệ sinh thái địa phương và phát triển cùng với hệ sinh thái thành một sự kiện khởi nghiệp thu hút ở quy mô toàn cầu.
Đo lường và kiểm soát chất lượng	Giống như những yếu tố thành công, việc đo lường và quản lý chất lượng của các sự kiện khác nhau cũng rất khác nhau và phụ thuộc vào loại hình sự kiện. Tuy nhiên, một số yếu tố quyết định sự thành công của sự kiện là số lượng thành viên tham dự, và phụ thuộc vào loại hình sự kiện, một thước đo khác là chất lượng của những người tham gia, ví dụ như doanh nghiệp khởi nghiệp, người cố vấn và nhà đầu tư.

(Còn nữa)
Nguyễn Lê Hằng

Tài liệu tham khảo: 4FRONT, *International best practices on supporting startup ecosystems*

THÁI LAN HƯỚNG TỚI XÂY DỰNG “QUỐC GIA KHỞI NGHIỆP”

Cơ quan Đổi mới Quốc gia của Thái Lan (NIA) đặt mục tiêu đưa đất nước trở thành một trong 20 quốc gia khởi nghiệp hàng đầu thế giới, với mục tiêu tạo ra 1000 startup và 50.000 việc làm vào năm 2021.

Thái Lan hiện có hơn 120 nhà đầu tư mạo hiểm, trong đó 70 là các công ty vốn đầu tư mạo hiểm. Hiện tại, có khoảng 1.700 công ty khởi nghiệp đăng ký với NIA và con số thực tế còn nhiều hơn thế. Các nhà đầu tư trong và ngoài nước đang coi Thái Lan là mảnh đất màu mỡ của các công ty khởi nghiệp - nhưng điều gì khiến cho đất nước này trở nên hấp dẫn trong mắt các doanh nghiệp này?

Trong một diễn đàn được tổ chức gần đây có tên là ‘Đổi mới Thái Lan bằng các Nhà khoa học Trẻ’, Thủ tướng Prayut Chan-o-cha nói rằng ông hy vọng Thái Lan sẽ trở thành một trung tâm khởi nghiệp toàn cầu có thể thu hút các doanh nghiệp từ khắp nơi trên thế giới. Mục tiêu sau chót là biến Thái Lan thành “quốc gia khởi nghiệp”.

Tầm nhìn quốc gia khởi nghiệp sẽ kết hợp chặt chẽ với Thái Lan 4.0, Sáng kiến Quốc gia tìm cách chuyển hóa nền kinh tế Thái Lan thành một nền kinh tế đổi mới bằng cách chuyển khỏi các ngành công nghiệp nặng và hướng tới một nền kinh tế dựa trên giá trị, trong đó công nghệ đóng vai trò then chốt.

NHỮNG YẾU TỐ KHIẾN THÁI LAN TRỞ THÀNH MỘT QUỐC GIA THÂN THIỆN VỚI KHỞI NGHIỆP

Có rất nhiều yếu tố quan trọng khiến cho Thái Lan có đầy đủ phẩm chất để trở thành một trung tâm startup thịnh vượng trong khu vực ASEAN.

Trước hết, đó chính là vị trí chiến lược nằm ở trung tâm Đông Nam Á của Thái Lan, với các huyết mạch đường bộ và đường biển nối với các nước láng giềng. Là cửa ngõ cho cả thị trường ASEAN và châu Á-Thái Bình Dương (APAC), bao gồm Ấn Độ và

Thông tin cơ bản của Thái Lan	
Dân số	69,11 triệu
Đô thị hóa	52%
Người dùng điện thoại di động (một máy)	55,56 triệu
Người dùng Internet	57 triệu
Người dùng mạng xã hội	51 triệu
Hệ sinh thái khởi nghiệp của Thái Lan	
Tổng số startup được tài trợ	102
Ước tính vốn gọi được trong năm 2017	Hơn 280 triệu USD
Các lĩnh vực bùng nổ dựa trên gọi vốn năm 2017	
E-logistics	11
Fintech	12
Ecommerce	27

Trung Quốc, Thái Lan hứa hẹn tiềm năng kinh doanh lớn.

Quan trọng không kém là cơ sở hạ tầng phát triển tốt của đất nước, bao gồm hệ thống kỹ thuật số ngày càng được cải tiến vượt trội với dịch vụ 4G được sử dụng trên toàn quốc vào năm 2015. Công nghệ này đã mở rộng cánh cửa cho thương mại điện tử, ngành công nghiệp phổ dụng trong xã hội Thái Lan đang làm thay đổi diện mạo nền kinh tế đất nước.

Nền kinh tế doanh nghiệp của Thái Lan đang nằm trong top 3 của ASEAN về khía cạnh quy mô và khối lượng thương mại quốc tế. Vì vậy, Thái Lan nằm ở vị trí thuận lợi khi ASEAN tiến tới hội nhập kinh tế và trở thành một khu vực thương mại tự do duy nhất. Thuế

quan bằng không giữa 5 thành viên hàng đầu ASEAN (bao gồm cả Thái Lan) đã được áp dụng vào tháng 1 năm 2010.

Chính phủ Thái hoan nghênh đầu tư nước ngoài và thường đi đầu trong việc đưa ra các chính sách đầu tư mang tính hậu thuẫn, một điểm rất hấp dẫn và thu hút được sự quan tâm từ các nhà đầu tư mạo hiểm quốc tế. Đất nước này cũng duy trì một nền kinh tế mở, theo định hướng thị trường và coi đầu tư nước ngoài như một phương tiện để thúc đẩy phát triển kinh tế, việc làm và chuyển giao công nghệ. Thông qua Ủy ban Đầu tư Thái Lan (BOI), chính phủ Thái Lan đã đưa ra một loạt các ưu đãi thuế, dịch vụ hỗ trợ và ưu đãi thuế nhập khẩu cho các công ty ở các lĩnh vực khác nhau muốn đầu tư vào thị trường. Trong vài thập kỷ qua, Thái Lan là một điểm đến lớn cho đầu tư nước ngoài và xu hướng này sẽ tiếp diễn.

SÁNG KIẾN KHỞI NGHIỆP THÁI LAN

Ngoài các yếu tố kinh tế - địa lý khiến cho Thái Lan trở thành điểm đến hấp dẫn với các nhà đầu tư khởi nghiệp, còn có Startup Thailand - một nền tảng quốc gia được thành lập vào năm 2016 với mục đích hỗ trợ và khuyến khích phát triển khởi nghiệp và hệ sinh thái của nước này.

Được lãnh đạo bởi Bộ Khoa học và Công nghệ (MOST), Startup Thái Lan có nền tảng là chính sách của Ủy ban Khởi nghiệp Quốc gia (NSC). NSC là sáng kiến của Thủ tướng Chan-o-cha, với mục đích tái tổ chức lại hệ thống kinh tế của đất nước bằng cách phát triển một môi trường thúc đẩy sự phát triển của các công ty khởi nghiệp để họ có thể hoạt động như những chiến binh kinh tế. Bên cạnh đó, khu vực nhà nước cũng có nhiệm vụ thúc đẩy các công ty khởi nghiệp với vai trò là một động lực kinh tế mới của Thái Lan. Thúc đẩy nền kinh tế dựa vào cộng đồng với các startup để phát triển và mở rộng ra nước ngoài là điều thực sự quan trọng đối với Thái Lan trong tương lai. Thông qua Startup Thailand, các

Đóng góp từ các tập đoàn công nghệ khổng lồ thế giới	
Google	Học viện Bangkok Google Space: sẽ mở tại Công viên True Digital Spark, hoạt động như một trung tâm đào tạo số hóa đầu tiên của châu Á.
Facebook	Facebook Developer Circles: giúp các start-up kết nối với các nhà phát triển để học hỏi và hợp tác với nhau
Line	Line ScaleUp: cho phép các nhà phát triển xây dựng các app trên nền tảng của mình và giúp họ có cơ hội tiếp cận tới 42 triệu người sử dụng Line của Thái Lan.
Startup tiêu biểu	
aCommerce	Tổng gọi vốn: 108,3 triệu USD Lĩnh vực: Thương mại điện tử Giai đoạn gọi vốn: Vòng B Startup gọi được nhiều vốn nhất năm 2017
Omisse	Tổng gọi vốn: 45,4 triệu USD Lĩnh vực: Fintech Giai đoạn gọi vốn: Vòng B Omise là hệ thống thanh toán trực tuyến dành cho kinh doanh online Đạt giải thưởng Start-up của năm 2017
Pomelo	Tổng gọi vốn: 31,6 triệu USD Lĩnh vực: Thương mại điện tử Giai đoạn gọi vốn: Vòng B Start-up gọi được nhiều vốn vòng B nhất năm 2017 (19 triệu USD)
Wongnai	Tổng gọi vốn: 550.000 USD Lĩnh vực: máy tìm kiếm Giai đoạn gọi vốn: Vòng B
mụ Space Corp	Tổng gọi vốn: chưa công bố Lĩnh vực: Telecoms Giai đoạn gọi vốn: chưa công bố Start-up đầu tiên được nhận giấy phép vệ tinh năm 2017
Vườn ươm, chương trình gia tốc và học viện	
Seedstarts	Tài trợ tới 1 triệu USD + đầu tư cổ phần
Tech grind	Tài trợ: tài trợ vốn mạo hiểm
SCB	Tài trợ: 9000 USD tài trợ hạt giống
Krungsri Rise	Tài trợ: chưa công bố
TrueIncube	Tài trợ: 18.000 USD tài trợ hạt giống
Cơ quan chính phủ	
Cơ quan Xúc tiến Kinh tế số (DEPA)	Quỹ Startup DEPA
Cơ quan Đổi mới quốc gia	Innovation Districts (sáng kiến đổi mới dựa theo khu vực, trong đó mỗi thành phố hoặc một quận sẽ chuyên sâu vào các lĩnh vực khác nhau để thu hút các nhà đầu tư quốc tế)

công ty khởi nghiệp có thể tham gia vào một chương trình tăng tốc, giúp họ sẵn sàng với việc gọi vốn quốc tế để có thể mở rộng kinh doanh ra nước ngoài và cạnh tranh trên thị trường toàn cầu.

Thúc đẩy tài năng mới cũng là một trong những chương trình nghị sự, một bước tích cực trong bối cảnh tại Thái Lan mỗi năm, có tới 90% sinh viên tốt nghiệp CNTT không vượt qua các tiêu chuẩn cơ bản theo yêu cầu của các nhà tuyển dụng, khiến các công ty phải dựa vào thuê ngoài để bù cho những chỗ thiếu về lao động có kỹ năng cao trong lực lượng lao động.

Sáng kiến Startup Thailand đang phát triển một hệ sinh thái khởi nghiệp thông qua thực hiện các chính sách quốc gia và với ba dự án riêng rẽ nhưng hoạt động đan xen, đó là Học viện Startup Thái Lan, Launchpads Startup Thái Lan và Startup Thái Lan.

Với Học viện Startup Thái Lan, ứng viên có thể đăng ký các khóa học trực tuyến “Startup 101” và “Warrior Startup Warrior”. Những khóa học này miễn phí và mỗi mô-đun khóa học kéo dài từ 10-15 phút. Sau khi hoàn thành thành công “Startup 101”, người tham gia có thể nhận được chứng chỉ kỹ thuật số.

Cho đến nay, MOST đã khởi xướng các lồng ấp startup ở ba khu vực chính trong cả nước đó là: Khởi nghiệp đổi mới miền Bắc Thái Lan, Khởi nghiệp vùng Cực Nam Thái Lan và Khởi nghiệp Hành lang kinh tế phía Đông Thái Lan.

STARTUP ĐANG HOẠT ĐỘNG TRONG NHỮNG NGÀNH CÔNG NGHIỆP NÀO CỦA THÁI LAN?

Du lịch là ngành công nghiệp đang đóng góp lớn cho nền kinh tế Thái Lan, nên không có gì ngạc nhiên khi các công ty khởi nghiệp tìm được vô số cơ hội trong ngành công nghiệp mũi nhọn này. Một ví dụ là Local Alike, một liên doanh kết hợp trách nhiệm xã hội với du lịch bằng cách hợp tác với cộng đồng và

doanh nghiệp Thái Lan để tạo ra những trải nghiệm chân thực và hấp dẫn cho khách du lịch.

Nông nghiệp thông minh và công nghệ nông nghiệp (agritech) cũng là những lĩnh vực thu hút startup vì 30% dân số của đất nước này sống nhờ vào nông nghiệp. Thái Lan cũng đang lên kế hoạch ra mắt những chương trình gia tốc cho các công ty khởi nghiệp agritech, hợp tác với các chương trình gia tốc khởi nghiệp quốc tế. Bug Away Thái Lan sử dụng máy bay không người lái (drone) để phun thuốc trừ sâu và rải phân bón trên các cánh đồng, góp phần tiết kiệm thời gian và nhân lực. Startup này cũng cung cấp các khóa học điều khiển drone và huấn luyện bảo trì miễn phí.

Theo một bản báo cáo của Business Thụy Điển, vốn nước ngoài tại Thái Lan còn được rót vào các công ty khởi nghiệp liên quan đến thương mại điện tử, fintech, logistictech và epayments. Mặc dù fintech và epayment đang phát triển mạnh, nhưng tại Thái Lan thương mại điện tử vẫn là lĩnh vực đầu tư hấp dẫn nhất đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Sự phát triển ấn tượng của thương mại điện tử được hỗ trợ bởi internet được phủ sóng cao và số lượng lớn người dùng trực tuyến, cao nhất trong khu vực. Tầng lớp trung lưu ngày càng mạnh với sức mua gia tăng cũng là những yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển của thương mại điện tử và các công ty khởi nghiệp tại Thái Lan.

Bên cạnh đó, các công ty khởi nghiệp của Thái Lan cũng đang nắm bắt được những cơ hội ở nhiều thị trường ngách thích hợp hơn. Đó là trường hợp của Wishbeer, một startup trong hai năm đã trở thành cửa hàng bia trực tuyến bán chạy nhất ở Thái Lan. Với hơn 500 kho hàng, khách hàng có thể đặt hàng đồ uống và hàng được giao trên khắp Thái Lan trong khoảng thời gian ngắn nhất.

Phuong Anh (Tổng hợp)