

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 15.2019



TIN TỨC SỰ KIỆN

01

Phó thủ tướng Vương Đình Huệ giao Ủy ban Chứng khoán Nhà nước lập đề án thị trường chuyên biệt cho khởi nghiệp

02

Doanh nghiệp công nghệ Mỹ muốn hợp tác về KH&CN và đổi mới sáng tạo với Việt Nam

03

VSV Accelerator BOOTCAMP 2019: Cơ hội nhận lên đến 50.000 USD cho các startup

04

Shark Tank Việt Nam mùa 3 khởi động với nhiều đối tác lớn

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

05

ManMo-Tìm kiếm nơi lưu trú chưa bao giờ dễ như vậy

06

Chính sách thúc đẩy hệ sinh thái hợp tác trường đại học-doanh nghiệp: Kinh nghiệm của Nhật Bản

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

07

Cleantech - Công nghệ môi trường, Công nghệ sạch



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718



PHÓ THỦ TƯỚNG VƯƠNG ĐÌNH HUỆ GIAO ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC LẬP ĐỀ ÁN THỊ TRƯỜNG CHUYÊN BIỆT CHO KHỞI NGHIỆP

Diễn đàn doanh nghiệp - Trong bài phát biểu tại Hội nghị Triển khai nhiệm vụ phát triển thị trường chứng khoán (TTCK) năm 2019, ngoài các nhiệm vụ triển khai trong năm 2019 của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, Phó thủ tướng đã giao thêm nhiệm vụ: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, Bộ Tài chính phải xây dựng, đề xuất khung nhất định để Chính phủ trình Quốc hội cho phép thí điểm Đề án phát triển thị trường chuyên biệt cho khởi nghiệp, khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Hiện, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước đang quản lý và phát triển ba thị trường chính: thị trường cổ phiếu, thị trường trái phiếu và thị trường chứng

khoán phái sinh. Nếu thị trường khởi nghiệp có mối liên hệ, liên thông với các thị trường ở trên thì việc huy động vốn cũng như có khuôn khổ hoạt động... đầy đủ, chuyên nghiệp.

Các hoạt động khuyến khích đầu tư khởi nghiệp sáng tạo đang được thực hiện theo Đề án 844 về hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025 và Quy định về Đầu tư cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo theo Nghị định 38/2018/NĐ-CP của Chính phủ.

Tại hội thảo "Đầu tư cho Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo" được Đại học Bách khoa tổ chức, bà Phan Hoàng Lan, Cục Phát triển thị trường và

doanh nghiệp, Bộ Khoa học và Công nghệ cho biết, các chính sách liên quan đến khởi nghiệp của Việt Nam còn rất mới và thiếu. Để hoàn thiện khung pháp lý cũng như chính sách hỗ trợ phải mất khoảng 2-3 năm nữa mới xong.

Trong khi đó, các mô hình đầu tư kiểu sàn giao dịch gọi vốn cộng đồng hay sàn dành cho khởi nghiệp chưa có đã hạn chế doanh nghiệp khởi nghiệp và phong trào khởi nghiệp nước ta./.



Ban Kinh tế Trung ương, Bộ Khoa học và Công nghệ, Tổng Lãnh sự quán Việt Nam...tại buổi “Tọa đàm đối thoại với các doanh nghiệp công nghệ của Hoa Kỳ”

DOANH NGHIỆP CÔNG NGHỆ MỸ MUỐN HỢP TÁC VỀ KH&CN VÀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO VỚI VIỆT NAM

MOST - Các doanh nghiệp công nghệ Mỹ đều đánh giá tích cực những kết quả Việt Nam đạt được thời gian qua và cho rằng kinh nghiệm của Mỹ, đặc biệt là từ thung lũng Silicon cho thấy Việt Nam đang có những chuyển biến mạnh mẽ và đúng hướng trong ứng dụng khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo phục vụ phát triển kinh tế, xã hội.

Ngày 12/4/2019, tại San Fransico, Ban Kinh tế Trung ương, Bộ Khoa học và Công nghệ (KH&CN) phối hợp với Tổng Lãnh sự quán Việt Nam tổ chức “Tọa đàm đối thoại với các doanh nghiệp công nghệ của Hoa Kỳ”.

Tham dự buổi đối thoại có đồng chí Nguyễn Văn

Bình - Ủy viên Bộ Chính trị, Bí thư Trung ương Đảng, Trưởng Ban Kinh tế Trung ương; đồng chí Chu Ngọc Anh - Ủy viên Ban chấp hành Trung ương Đảng, Bộ trưởng Bộ KH&CN; đồng chí Nguyễn Mạnh Hùng- Ủy viên Ban chấp hành Trung ương Đảng, Bộ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông; và gần 40 doanh nghiệp

công nghệ hàng đầu tại thung lũng Silicon valley như Apple, Visa, Stripe, Docusign...

Phát biểu khai mạc, Trưởng Ban Kinh tế Trung ương Nguyễn Văn Bình cho biết, thời gian qua, Việt Nam đã có bước phát triển mạnh mẽ trong kinh tế - xã hội và hướng chuyển đổi phát triển dựa trên nền tảng đổi mới sáng tạo, ứng dụng công nghệ mới, thúc đẩy khởi nghiệp. Trong buổi đối thoại, phía Việt Nam mong muốn các doanh nghiệp Mỹ trao đổi những vấn đề khó khăn, vướng mắc trong hợp tác với Việt Nam, cũng như dự định thúc đẩy hợp tác trong khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo.

Đánh giá tích cực những kết quả Việt Nam đạt được thời gian qua, các doanh nghiệp công nghệ Mỹ cho rằng, kinh nghiệm của Mỹ, đặc biệt là từ thung lũng Silicon cho thấy Việt Nam đang có những chuyển biến mạnh mẽ và đúng hướng trong ứng dụng khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo phục vụ phát triển kinh tế, xã hội.

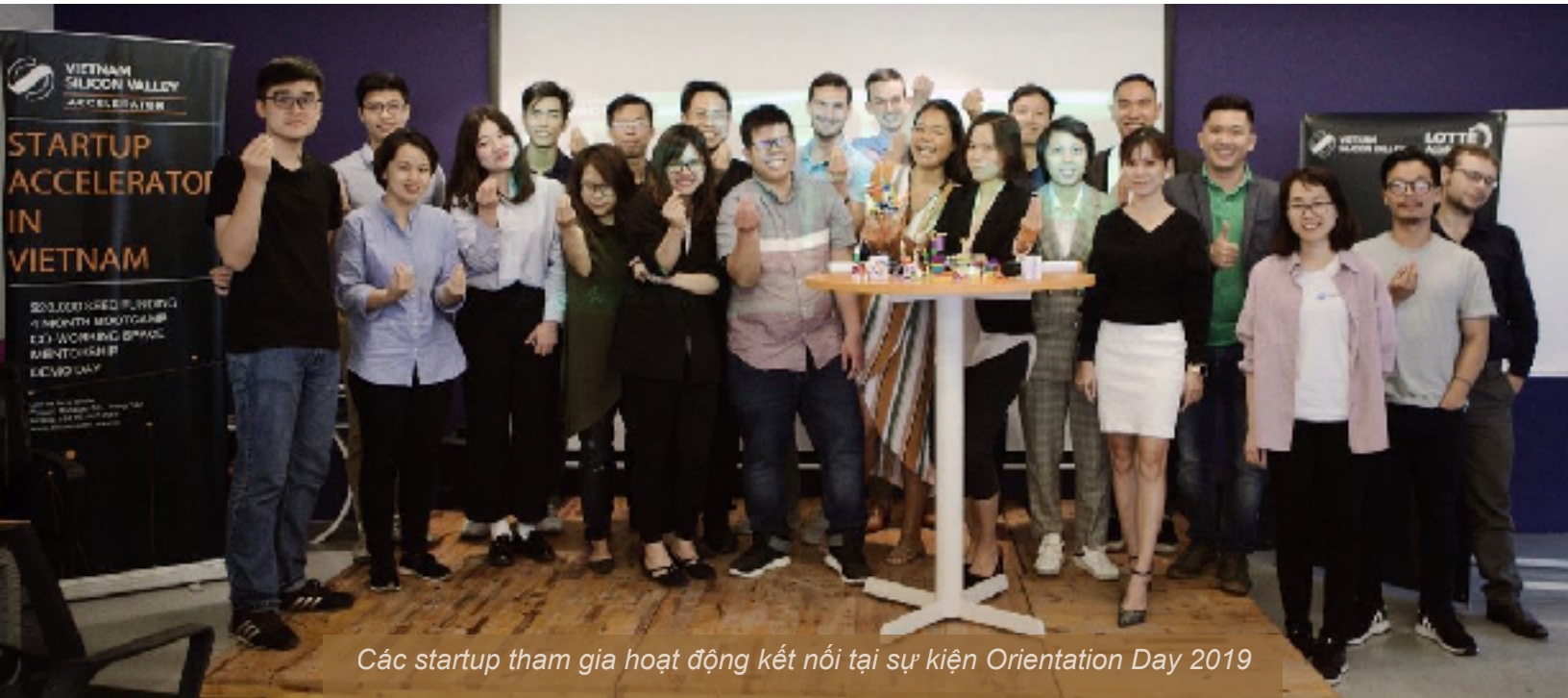
Các doanh nghiệp công nghệ của Mỹ dành sự quan tâm các vấn đề về thúc đẩy thanh toán không dùng tiền mặt, sử dụng chữ ký số, ứng dụng 5G, xây dựng trung tâm R&D của doanh nghiệp công nghệ Mỹ tại Việt Nam. Đặc biệt, nhiều doanh nghiệp, quỹ đầu tư, doanh nghiệp hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo như: Stripe, Got it, 500 startups... quan tâm đến sự phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo và những chính sách của Việt Nam trong vấn đề kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam với thung lũng Silicon Valley để đưa các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam sang Mỹ cũng như các doanh nghiệp

của Mỹ mở rộng thị trường sang Việt Nam và các nước châu Á.

Bộ trưởng Chu Ngọc Anh cho biết Việt Nam đặt ưu tiên hàng đầu trong đẩy mạnh ứng dụng khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo gắn kết giữa nghiên cứu với doanh nghiệp, đưa doanh nghiệp trở thành trung tâm của hệ thống đổi mới sáng tạo quốc gia.

Hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam trong thời gian qua đang phát triển mạnh mẽ và ngày càng hoàn thiện với hơn 40 quỹ đầu tư mạo hiểm đã có hoạt động tại Việt Nam trong đó có nhiều tập đoàn lớn trong nước đã tham gia vào đầu tư mạo hiểm như FPT, Viettel, Vingroup. Hơn 40 cơ sở ươm tạo, tổ chức thúc đẩy kinh doanh và 60 khu không gian làm việc chung trên cả nước. Các hệ sinh thái khởi nghiệp tại địa phương cũng đã được xây dựng và đạt được một số kết quả đáng ghi nhận như tại các... qua đó góp phần thúc đẩy hình thành và phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo với nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp kêu gọi thành công những khoản đầu tư lớn và đang mở rộng ra như trường khu vực và quốc tế.

Bộ trưởng Chu Ngọc Anh mong muốn và ủng hộ các doanh nghiệp công nghệ Mỹ sớm có kế hoạch đầu tư vào các khu công nghệ cao tại Việt Nam, xây dựng trung tâm R&D và có nhiều hoạt động tham gia vào phát triển và kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo, khai thác lợi thế của thung lũng Silicon Valley trong việc ươm tạo, phát triển các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo./.



Các startup tham gia hoạt động kết nối tại sự kiện Orientation Day 2019

VSV ACCELERATOR BOOTCAMP 2019: CƠ HỘI NHẬN LÊN ĐẾN 50.000 USD CHO CÁC STARTUP

Ngày 16/4/2019, Vietnam Silicon Valley Accelerator (VSV) tổ chức sự kiện Orientation Day 2019 để chính thức khởi động chương trình "VSV Accelerator Bootcamp 2019" với sự góp mặt của 15 nhóm startup được tuyển chọn nghiêm ngặt từ danh sách hơn 200 dự án.

VSV Accelerator Bootcamp 2019 là nơi gặp gỡ, giao lưu, kết nối giữa các startup với nhà đầu tư và các tổ chức vườn ươm khởi nghiệp. Chương trình chuyên sâu này kéo dài 4 tháng với sự góp mặt của hơn 60 tổ chức, tập đoàn lớn đa ngành, đa lĩnh vực từ nông nghiệp, tài chính, giáo dục, cho đến trí tuệ nhân tạo hay blockchain... như tập đoàn Lotte, Ngân Hàng Quốc Tế VIB, Tập đoàn Microsoft, Công ty Luật Baker & McKenzie,...

Điểm đặc biệt của năm nay là các startup được lựa chọn sẽ được cấp số vốn lên tới 30.000 - 50.000 USD, tăng gấp đôi so với năm 2018 và tăng gấp 4 lần so với những ngày đầu VSV ra mắt tại Việt Nam.

Với sự tham gia của nhiều chuyên gia và đại diện đến từ VSV Accelerator cùng 15 nhóm startup tiềm năng, sự kiện lần này không chỉ chính thức giới thiệu, chia sẻ các kế hoạch xung quanh BootCamp mà còn mang đến cơ hội gặp gỡ giữa các startup và hội đồng chuyên gia từ VSV Accelerator, đồng thời là nơi giao lưu và kết nối giữa các startup đến từ 5 quốc gia: Việt Nam, Singapore, Hàn Quốc, Úc và Ireland.

Để chính thức nhận tấm vé tham gia chương trình đầu tư của VSV Accelerator năm nay, 15 nhóm khởi nghiệp đã vượt qua 217 startup đăng ký hồ sơ đến từ 17 quốc gia qua 4 vòng tuyển chọn nghiêm



Nguyên Bộ trưởng Bộ KH&CN Nguyễn Quân chia sẻ tại sự kiện

ngặt. Đây là những startup có các mô hình và ý tưởng mang tính đột phá cao cùng với đội ngũ sáng lập đầy nhiệt huyết và sáng tạo, trải dài trên các lĩnh vực như: FinTech, EduTech, Fashion, Robot, Delivery, E-commerce,...

Phát biểu tại sự kiện, Nguyên Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Nguyễn Quân, cho biết: "Tôi hy vọng VSV sẽ là một mô hình thành công để làm cơ sở cho Chính phủ có thể ban hành một số cơ chế chính sách thực sự có tác dụng thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp của Việt Nam, đặt biệt là đầu tư mạo hiểm và các quỹ đầu tư cho doanh nghiệp khởi nghiệp. Tôi rất vui mừng được biết rằng trong số các nhóm khởi nghiệp ra mắt ngày hôm nay ở đây, rất nhiều nhóm tập chung vào khía cạnh của nền kinh tế chia sẻ. Tôi cho rằng đây là một hướng đi rất đúng trong điều kiện của Việt Nam bởi vì chúng ta phải tối ưu hoá các nguồn lực của một quốc gia, của một khu vực bằng việc là chúng ta có những mô hình hoạt động tận dụng được tất cả các cơ sở vật chất, nguồn nhân lực cũng như các nguồn tài nguyên để chúng ta có thể đưa đến một nền kinh tế có hiệu quả cao

nhất."

Xuyên suốt buổi Orientation, các startup đã có cơ hội tham gia vào các hoạt động kết nối, thảo luận và chia sẻ từ những nhà sáng lập của VSV Accelerator Vietnam.

Ra mắt cách đây hơn 7 năm, từ năm 2014 đến nay, VSV đã chính thức đầu tư và ươm tạo 75 startup, tuyển chọn từ hơn 1200 hồ sơ. Sau khi tạo bộ phông thành công cho hàng loạt các startup từ giai đoạn đầu, nhiều công ty đã gọi vốn thành công và được định giá nhiều triệu USD, trong đó công ty được định giá cao nhất lên đến 25 triệu USD.

VSV sẽ mở một đợt tuyển startup mới trong tháng 7 năm 2019, để đăng ký hồ sơ xin vui lòng truy cập website tại địa chỉ:

<http://www.siliconvalley.com.vn/>

Mọi thông tin chi tiết về chương trình xin vui lòng liên hệ:

- Hotline: (+84) 24 22 189 777
- Email: chau.minh@vsv-accelerator.com

Bảng 1. Các startup tham gia VSV Accelerator Bootcamp 2019

Startup	Website	Giới thiệu
RippleBuds Inc.	www.ripplebuds.com	Thiết bị tai nghe có thể che chắn tiếng ồn bên ngoài và có thể truyền giọng nói của bạn ngay cả trong môi trường ồn ào.
Horlu	http://www.horlu.com	Horlu là một nền tảng tạo trang web thông minh, thiết kế và xây dựng một trang web cho bạn trong vài giây. Tất cả bạn cần là Trang Facebook doanh nghiệp của bạn.
Base Bicycle	www.basebicycles.com	"Base Bicycles là một công ty khởi nghiệp về công nghệ và xe đạp với sứ mệnh thúc đẩy việc đạp xe trở thành một phương thức giao thông đô thị.
Wicare	https://wicare.vn/	Wicare là ứng dụng bảo hiểm thông minh khuyến khích bạn tập thể dục, giúp bạn ốm có tiền, khỏe có quà.
Okiva	https://okiva.vn/	Okiva là một công ty startup về công nghệ. Sứ mệnh của chúng tôi là trở thành công ty khởi nghiệp coi khách hàng và lợi ích của họ là trung tâm của sự phát triển của công ty. Và Okiva sẽ tạo ra xu hướng mới cho thương mại điện tử.
CoXplore	coxplore.com	CoXplore là nền tảng công nghệ cho phép người dùng sử dụng các không gian làm việc chung trong mạng lưới với 1 thẻ thành viên. "
Landedvibe	https://landedvibe.com	LandedVibe là một nền tảng tổng hợp những hoạt động on-demand hiện đại, mang tính giải trí cao, tạo ra cho những bạn trẻ ở 1 thành phố hoặc du khách bởi những hosts cá tính.
Alium		Alium ứng dụng kết nối xưởng may tới khách hàng có nhu cầu đặt sản xuất. Cho phép khách hàng dễ dàng có thể đặt sản xuất sản phẩm theo ý mình (theo hình ảnh hoặc thiết kế) mà không cần bất cứ công nhân, nguyên phụ liệu, hay kinh nghiệm sản xuất nào.
AYA - Reusable cup network	ayacup.com	AYA là hệ thống trao đổi ly dùng trong việc mang đồ đi. Chúng tôi xây dựng mạng lưới các bên tham gia (nhà hàng, quán cafe, quán nước) sử dụng ly dùng nhiều lần AYA. Người dùng có thể yêu cầu ly AYA để đựng thức uống và dễ dàng trả lại ly tại bất kỳ quán nào trong hệ thống. "
Spiderum	https://spiderum.com/	Spiderum là mạng xã hội nội dung hỗ trợ người trẻ Việt chia sẻ quan điểm, kiến thức và thảo luận văn minh
Xeca	https://xeca.vn/	Tại Xeca, việc đặt vé cho một chuyến đi dài trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết. Mỗi chuyến đi là một trải nghiệm tuyệt vời. Không phải xếp hàng, không phải chờ đợi, chỉ vài cú click để đặt vé trong vòng 30s"
Vulcan Augmetics	www.wearevulcan.com	Chúng tôi tạo ra các bộ phận giả (trên cơ thể người) có giá cả phải chăng giúp những người có thu nhập thấp có được việc làm và có thể thích nghi với mọi nhiệm vụ.
Hawking	Hawking.network	Hawking là một sàn giao dịch chuyển tiền toàn cầu cung cấp chi phí chuyển đổi thấp nhất và tính thanh khoản gần như ngay lập tức."
Partner corp	www.grap.io	GRAP là dịch vụ chính của Partner corp. Công cụ cộng tác cho Field worker. GRAP có thể giải quyết vấn đề giao tiếp giữa nhân viên hiện trường và nhân viên văn phòng.



Bà Nguyễn Thị Hoàng Yến - đại diện Tân Hoàng Minh hy vọng sẽ giúp nhiều startup được gọi vốn thành công trong chương trình năm nay

SHARK TANK VIỆT NAM MÙA 3 KHỞI ĐỘNG VỚI NHIỀU ĐỐI TÁC LỚN

VnExpress - Ngoài tiềm lực tài chính, nhà tài trợ cùng các Shark cam kết chia sẻ kinh nghiệm và đồng hành cùng startup tham gia năm nay.

Chương trình Shark Tank -Thương vụ bạc tỷ vừa công bố đối tác chiến lược mùa 3 với những gương mặt mới, tâm huyết đồng hành cùng các startup.

Trong đó, nhà tài trợ chính là Tập đoàn Tân Hoàng Minh và chuỗi trung tâm tiếng anh Apex Leaders, thuộc Egroup. Đồng tài trợ là Tập đoàn điện tử Asanzo, Bệnh viện đa khoa Phương Đông.

Tân Hoàng Minh là một trong những tập đoàn bắt đầu nổi tiếng trên thị trường. Doanh nghiệp có nhiều kinh nghiệm trong đầu tư, xây dựng các dự án

cao cấp.

"Khi Tập đoàn đạt được những thành công và có vị thế nhất định thì việc hỗ trợ những cá nhân, doanh nghiệp trẻ đang trong quá trình khởi nghiệp, chấp cánh cho những ước mơ startup là nhiệm vụ phải làm. Đó cũng là mong muốn của Tổng giám đốc Đỗ Anh Dũng", bà Nguyễn Thị Hoàng Yến Giám Đốc Truyền Thông Tập Đoàn Tân Hoàng Minh nói.

Quyết định đồng hành cùng Thương vụ bạc tỷ năm nay, nhà tài trợ chính hy vọng tạo nên một mùa

chương trình thành công với nhiều những ý tưởng startup được gọi vốn, nâng cao giá trị của doanh nghiệp.

Trong khi đó, Shark Nguyễn Ngọc Thủy - Chủ tịch HĐQT, sáng lập Tập đoàn Egroup, sở hữu hệ thống Apex Leaders là người rót vốn nhiều nhất tại Shark Tank 2018 cho rằng startup phải nắm bắt được công nghệ và nói tiếng Anh như ngôn ngữ thứ hai.

"Apex Leaders sẽ sát cánh cùng những doanh nghiệp muốn nắm giữ tương lai của mình, tạo nên những khởi nghiệp kỳ lân đẳng cấp có thể cạnh tranh toàn cầu", Shark Thủy nhấn mạnh.

Xuất hiện trong chương trình mùa 2, Shark Nguyễn Thanh Việt được nhiều khán giả yêu thích bởi những lời nhận xét hóm hỉnh chứa đựng triết lý. Ông cho biết quyết định đồng hành cùng Shark Tank 2019 xuất phát từ tình yêu với hai chữ "khởi nghiệp".

Dự án Bệnh viện đa khoa Phương Đông là một trong những tâm huyết của Shark Việt sau khi trải qua các lĩnh vực xây dựng, cầu đường.

"Tôi thấy rằng việc xây dựng một cây cầu, một con đường, căn nhà, bệnh viện không phải là quá khó. Cái khó nhất là biến nó trở thành niềm hạnh phúc cho mỗi người sử dụng", Shark Việt nói.

Ông tin rằng khởi nghiệp không chỉ để kiếm tiền, mỗi doanh nhân, mỗi doanh nghiệp đều phải chọn cho mình một sứ mệnh lớn hơn thì mới phát triển bền vững.

Shark Tank Việt Nam mùa 3 có thêm một gương

mặt khá quen thuộc với những cuộc thi khởi nghiệp thời gian qua - ông Phạm Văn Tam, Chủ tịch Tập đoàn Điện tử Asanzo. Vị doanh nhân trẻ kiêm ông bầu của đội bóng Quảng Ninh đem đến cho cộng đồng startup quỹ đầu tư khởi nghiệp tổng số vốn lên tới 200 tỷ đồng.

Ông Tam cho biết những giá trị mà Shark Tank mang đến cho cộng đồng startup tương đồng với tiêu chí ra đời và hoạt động của Quỹ đầu tư khởi nghiệp Asanzo Startup Fund.

"Asazo mong muốn đồng hành, hỗ trợ, góp phần thực hiện hóa những dự án tiềm năng, đem lại nhiều giá trị cho cộng đồng, xã hội. Chúng tôi cam kết định hướng và sát cánh cùng các startup. Doanh nghiệp chia sẻ chung hạ tầng cơ sở của doanh nghiệp trong những tình huống phù hợp", Shark Tam cho biết.

Sau hai mùa phát sóng, Shark Tank Việt Nam trở thành một trong số chương trình truyền hình được khán giả yêu thích. Năm 2018, có hơn 1.000 startup đăng ký tham dự, trong đó 42 startup lọt vào vòng thương thuyết với các nhà đầu tư và được ghi hình. Kết quả 27 startup nhận đề nghị đầu tư với tổng số tiền lên tới 206,541 tỷ đồng, gấp hai lần mùa một với 116,651 tỷ đồng.

Theo ban tổ chức, chương trình trở thành cầu nối startup có ý tưởng sáng tạo với nhà đầu tư có tiềm lực tài chính và kinh nghiệm thương trường. Shark Tank Việt Nam mùa 3 đang có các hoạt động tuyển chọn, tư vấn startup./.



MANMO-TÌM KIẾM NƠI LƯU TRÚ CHƯA BAO GIỜ DỄ NHƯ VẬY

Khởi nghiệp ở Việt Nam đến nay vẫn là một trào lưu diễn ra mạnh mẽ, tác động đến hầu hết lĩnh vực trong đời sống xã hội. Nếu như trước đây khoảng 10 năm, khởi nghiệp gặp rất nhiều khó khăn về khoảng cách, không gian địa lý, giới thiệu sản phẩm, tương tác với khách hàng... thì ngày nay khởi nghiệp có chặng đường triển khai nhanh hơn và sớm đạt được thành công hơn. Cùng với đó, lực lượng tham gia khởi nghiệp tự xây dựng sự nghiệp cho riêng mình cũng đông đảo hơn và trẻ hơn, có thể kể đến như Foody, Kyna, Shopee, Logivan...

Công nghệ là một trong những yếu tố quan trọng tác động lên xu thế khởi nghiệp. Có thể nhận ra công thức khởi nghiệp của hầu hết các dự án ứng dụng công nghệ, đó là: Ý tưởng + công nghệ = dự án khởi nghiệp. Công thức trên đúng với nhiều dự án startup trên khắp dải đất hình chữ S.

Một cuộc sống hiện đại không thể thiếu vắng công nghệ. Công nghệ tỏ ra ưu thế vượt trội khi tạo ra một xu thế khởi nghiệp mới trong xã hội, đó là

kinh tế chia sẻ. Chúng ta không còn nhìn nhận vào các tính năng của công nghệ như việc tạo ra các sản phẩm mới hay quản lý các ứng dụng mà công nghệ đã tạo ra cầu nối, thông qua đó khách hàng và người cung cấp dịch vụ có thể tìm thấy nhau, gặp nhau và trao đổi. Một trong những ứng dụng dễ dàng thấy được nằm trong xu thế khởi nghiệp mà công nghệ tạo ra, đó chính là ứng dụng tìm kiếm cơ sở lưu trú. Nhu cầu này ngày càng tăng khi cuộc sống đòi hỏi chúng ta phải dịch chuyển nhiều hơn, và Manmo - ứng dụng tìm kiếm cơ sở lưu trú đã ra đời như một cầu nối cho phép cung và cầu dễ dàng tìm được nhau.

Người đã đưa ra ý tưởng và cho ra đời dự án đó là Trần Ngọc Mạnh - một startup trẻ thuộc thế hệ 8X với tâm niệm “*công nghệ là tài sản của dự án*”.

MANMO-ĐỊA CHỈ TIN CẬY CHO NGƯỜI DÙNG VÀ CƠ SỞ LƯU TRÚ

Gặp Trần Ngọc Mạnh trong một ngày trung tuần tháng 3, hiện ra trước mắt tôi là một chàng trai rắn rỏi

và toát lên vẻ nhanh nhẹn. Là một kỹ sư công nghệ tốt nghiệp loại ưu tại trường Đại học Bách Khoa Hà Nội, Trần Ngọc Mạnh có cơ hội làm việc cho nhiều dự án công nghệ lớn tại Việt Nam, nhưng mong muốn khởi nghiệp đã thôi thúc Mạnh ngay từ khi anh còn ngồi trên ghế nhà trường. Biết mục đích của tôi khi muốn tìm hiểu về con đường khởi nghiệp của các startup Việt, Mạnh cởi mở câu chuyện: “Bạn đã từng đi du lịch hay công tác? bạn có yêu thích những chuyến đi phượt? Vậy làm thế nào để người cần tìm và người cung cấp cơ sở lưu trú có thể tìm thấy nhau một cách dễ dàng, thuận tiện? Đó cũng chính là tình huống mà mình gặp phải trong một chuyến đi chơi cách đây 5 năm, khi không thể tìm được một chỗ lưu trú nào tại một tour phượt cùng các bạn. Sau khi trở về, mình rất trăn trở với điều đó và quyết tâm tạo ra một ứng dụng có thể giúp tập hợp cũng như kết nối các tập khách hàng này với nhau. Và mình xác định, chỉ có công nghệ mới giúp hiện thực hóa ý tưởng”.

Sau khi dành thời gian 2 năm nghiên cứu về công nghệ và xu hướng phát triển, năm 2017, Trần Ngọc Mạnh đã quyết định khởi nghiệp với dự án ManMo - tìm kiếm dịch vụ lưu trú giá rẻ.

Khi được hỏi về những công nghệ ứng dụng tại ManMo, Mạnh cho biết: “Một trong những tiền đề lớn nhất để có cơ hội tiếp xúc, đó là việc xây dựng các ứng dụng với dữ liệu lớn (big data). ManMo là một platform xử lý dữ liệu rất lớn, ngoài cơ sở dữ liệu về những địa điểm lưu trú còn có các ứng dụng tương tác của người dùng nên không có giải pháp nào tốt hơn khi sử dụng big data. Bản thân mình lại là người mê công nghệ và rất mong muốn học hỏi, do vậy việc ứng dụng công nghệ vào đam mê càng thôi thúc mình nhanh chóng triển khai dự án”.

Hiện nay, toàn bộ dữ liệu trên ứng dụng của Manmo đều được thu thập tự động thông qua các Boots, sau đó nhân viên của ManMo sẽ tiến hành

phân loại. Việc xác thực thông tin, ManMo sử dụng phương pháp Telesales (bán hàng qua điện thoại).

ManMo được tích hợp những công nghệ tiên tiến, hiện đại bậc nhất trong việc tìm kiếm. Khách hàng có nhu cầu tìm nơi nghỉ thông qua ManMo hoàn toàn có thể yên tâm về việc cung cấp điểm dừng chân hợp lý thông qua ứng dụng **Search Engine** đa nền tảng, ứng dụng mà các hãng công nghệ nổi tiếng trên thế giới cũng sử dụng như Google, Facebook... Chỉ cần khách hàng cung cấp địa chỉ khu vực muốn đến, hoặc tìm kiếm theo tên, giá cả và các dịch vụ tiện ích mong muốn, ManMo sẽ lọc và đưa đến cho người dùng thông tin của những cơ sở lưu trú gần nhất phù hợp với yêu cầu.

Về những ưu điểm khi sử dụng ManMo, Mạnh cho biết: “Với những trường hợp đặc biệt, ví dụ đưa người nhà đi khám bệnh hoặc đi du lịch tại những nơi mà dịch vụ du lịch chưa phát triển, còn thiếu thông tin về địa điểm lưu trú, Manmo thể hiện rõ những tính năng. Trong trường hợp khách hàng chủ động tìm kiếm cơ sở lưu trú, những thông tin về review đánh giá, chương trình khuyến mại là những lợi thế mà ManMo mang lại. Còn trong trường hợp đột xuất, tính năng tìm vị trí xung quanh và chỉ đường sẽ giúp ích rất nhiều...”

Không chỉ dừng lại như một công nghệ kết nối trực tuyến đơn thuần, Trần Ngọc Mạnh đưa vào ManMo những tiện ích nâng cao hơn cho khách hàng. Chỉ với 1 cú click chuột đã giúp khách hàng có nhiều thông tin hơn cả mong muốn. Công nghệ ảnh 360 là điểm nhấn riêng biệt của Manmo khi tích hợp công nghệ ảnh trực quan, chân thực về nơi lưu trú như trực tiếp có mặt tại đó.

Bên cạnh tập khách hàng, tập đối tác các cơ sở lưu trú là phần còn lại mà dự án cũng rất quan tâm. Manmo tập trung vào 25.600 cơ sở lưu trú trên cả nước, trong đó có khoảng 20.000 cơ sở lưu trú được



Trần Ngọc Mạnh-CEO & Founder ManMo. Ảnh: quocgiakhoinghiep.vn

xếp hạng 3* trở xuống (phù hợp với đa số nhu cầu của khách hàng). Cũng rất may mắn, thời điểm xuất hiện, Manmo là đơn vị duy nhất khai thác thị trường này - một phân khúc thị trường rộng lớn, phù hợp nhu cầu người dùng nhưng còn đang bị bỏ ngỏ.

Trong phân khúc lưu trú từ 3* trở xuống, Manmo có thể mạnh rất lớn bởi là đơn vị đầu tiên khai thác ở phân khúc này. Cụ thể, khi chưa biết đến ManMo, các cơ sở lưu trú thuộc phân khúc trên rất khó khăn trong việc tìm kiếm một kênh thông tin giúp tiếp cận khách hàng. Và khi ManMo “xuất hiện”, hầu hết các cơ sở đều hết sức cởi mở đón nhận.

Mạnh giải thích: “Homestay là một loại hình lưu trú mới nổi thuộc phân khúc này. Homestay được nhiều người quan tâm, đặc biệt là các bạn trẻ nhưng lại khó khăn trong việc tìm kiếm. Hoạt động của homestay từ trước đến nay thường sử dụng trên ứng dụng facebook hoặc một số kênh đặt phòng nhỏ lẻ. Tuy nhiên, từ khi có ManMo, việc quản lý homestay trở nên chuyên nghiệp hơn. Bên mình đã hỗ trợ các

đối tác khi tham gia ManMo bằng việc cung cấp phần mềm quản lý, công cụ thiết kế website giúp hoạt động khai thác của các homestay chuyên nghiệp và hiện đại hơn”.

Tự đánh giá về Manmo, Trần Ngọc Mạnh chia sẻ: “Có hai ưu điểm công nghệ lớn có thể thấy rõ được ở Manmo, đó là (1) Phần mềm quản lý hiện đại và phù hợp, các chế độ khác với những đối tác được quan tâm (với những cơ sở dưới 25 phòng được Manmo cung cấp miễn phí khi tham gia, còn những cơ sở có trên 25 phòng thì mức giá rất cạnh tranh so với các đơn vị khác); (2) Phần mềm cung cấp các tính năng mở cho đối tác như việc quản lý lịch đặt phòng, khóa từ...”

NHỮNG CON SỐ VÀ ƯỚC VỌNG TƯƠNG LAI

Với nhiệt huyết của tuổi trẻ, sự hỗ trợ của công nghệ, cho đến nay ManMo đã liên kết hơn 20.000 cơ sở lưu trú xếp hạng 3* (trong đó có khoảng 14.000 cơ sở lưu trú xếp hạng 2* trở xuống) thuộc 20 tỉnh/thành trên cả nước, lượt truy cập ứng dụng ManMo

khoảng 5.000 lượt/ngày. Không dừng lại ở đó, ManMo đang hướng đến mô hình platform để tạo ra một hệ sinh thái du lịch bao gồm việc đi lại, ăn uống, giải trí...

Hiện tại, ManMo đã có mặt ở hầu hết các tỉnh, thành phố lớn, các trung tâm du lịch. Mục tiêu trong tương lai của ManMo là sẽ “phủ sóng” toàn bộ 63 tỉnh, thành trên cả nước. Xa hơn nữa, ngoài tập trung phân khúc 3* trở xuống, ManMo sẽ hướng đến các phân khúc 4*, 5*....

Ngoài ra, Trần Ngọc Mạnh cũng lên ý tưởng hoàn thiện Platform thông qua việc kết nối với chủ cơ sở

lưu trú bằng chat online để tương tác, đồng thời cung cấp cho người dùng những thông tin về tour du lịch, về các blogger (những người có nhiều kinh nghiệm du lịch).

Cùng với công nghệ, Trần Ngọc Mạnh đã đem đến một ứng dụng mới, thỏa mãn người dùng đúng như startup trẻ đã chia sẻ: “*công nghệ là tài sản của dự án*”. Nhờ công nghệ, Trần Ngọc Mạnh đã có một sự nghiệp riêng cho mình, giúp anh tự vươn xa, đồng thời tạo ra một dự án hữu ích, giúp hướng đến một cuộc sống hiện đại hơn, năng động hơn.

Minh Phương



CHÍNH SÁCH THÚC ĐẨY HỆ SINH THÁI HỢP TÁC TRƯỜNG ĐẠI HỌC-DOANH NGHIỆP: KINH NGHIỆM CỦA NHẬT BẢN

Thúc đẩy quan hệ đối tác trường đại học - doanh nghiệp đã là một trọng tâm chính sách của Nhật Bản từ cuối những năm 1990, tuy nhiên, quan hệ đối tác này đã được hình thành từ trước đó rất lâu.

Trong thời kỳ trước chiến tranh, khi mục tiêu chính của trường đại học là giới thiệu các kiến thức tiên tiến từ nước ngoài, việc hợp tác giữa trường đại học và doanh nghiệp cũng như chuyển giao công nghệ do trường đại học phát triển đã được triển khai. Trong giai đoạn này, trong nhiều trường hợp, giảng viên các trường đại học đóng vai trò tích cực trong việc thành lập doanh nghiệp và chuyển giao công nghệ thường liên quan đến cấp li xăng sáng chế thuộc quyền sở hữu của các giảng viên đại học. Ví dụ như Hakunetsu-sha (hiện là Toshiba) do Ichisuke Fujioka, trợ lý giáo sư tại Đại học Kỹ thuật Hoàng gia

Kogakuryo sáng lập và Ajinomoto do doanh nhân Saburosuke Suzuki, người giành được quyền độc quyền đối với bằng sáng chế về axit glutamic của giáo sư Đại học Tokyo Kikunae Ikeda sáng lập.

Sau chiến tranh, số lượng hợp tác giữa trường đại học và doanh nghiệp giảm xuống do những lo ngại liên quan đến vai trò của quân đội, doanh nghiệp, trường đại học và chính phủ đối với tiến trình quân sự hoá của Nhật Bản cũng như các cuộc biểu tình của sinh viên phản đối quan hệ đối tác như vậy. Tuy nhiên, ngay cả trong giai đoạn này, hợp tác trường đại học - doanh nghiệp cũng đã có những

thay đổi: Đạo luật hợp tác nghiên cứu và phát triển năm 1961 liên quan đến công nghệ khai mỏ và sản xuất đã mở đường cho các nghiên cứu chung với sự tham gia của cả trường đại học, doanh nghiệp và chính phủ. Hệ thống nghiên cứu theo hợp đồng với doanh nghiệp đã được các trường đại học quốc gia triển khai vào năm 1970. Ngoài ra, quan hệ đối tác trường đại học - doanh nghiệp là không chính thức ở cấp độ khoa thông qua việc cấp học bổng và việc làm cho những sinh viên được doanh nghiệp tài trợ.

Hệ thống nghiên cứu chung bao gồm các trường đại học và khu vực tư nhân đã được đưa ra vào năm 1983 đánh dấu sự khởi đầu của các hoạt động nghiên cứu chung chính thức trái ngược với nghiên cứu theo hợp đồng giữa các nhà nghiên cứu từ doanh nghiệp và trường đại học. Chính sách khuyến khích thành lập các trung tâm nghiên cứu chung; tài trợ nghiên cứu chung cùng với số lượng dự án và các ứng dụng bằng sáng chế chung đã tăng hơn sáu lần trong giai đoạn 1983-1991.

Vào đầu những năm 1990, Nhật Bản đã áp dụng hệ thống hợp tác trường đại học - doanh nghiệp mô phỏng theo Hoa Kỳ. Yếu tố thúc đẩy quan trọng nhất cho sự thay đổi này là niềm tin rằng các khu vực công nghệ cao được các trường đại học chuyển giao công nghệ (ví dụ, ngành công nghệ thông tin và công nghệ sinh học) đã trở thành động lực tăng trưởng trong nền kinh tế Hoa Kỳ, khiến cho kinh tế Hoa Kỳ tiếp tục phát triển trong khi kinh tế Nhật Bản vẫn trì trệ từ đầu thập kỷ này. Một yếu tố quan trọng khác là các tập đoàn đã có sự công nhận về tầm quan trọng của quan hệ đối tác trường đại học - doanh nghiệp, khi kết quả nghiên cứu khoa học thu được từ các trường đại học bắt đầu được ứng dụng trong các quy trình nghiên cứu và phát triển của doanh nghiệp (ví dụ, trong lĩnh vực dược phẩm sinh học). Hơn nữa, khi các công ty Trung Quốc và Hàn Quốc nhanh chóng thu hẹp khoảng cách do sự yếu kém của nền

kinh tế Nhật Bản, các công ty Nhật Bản gặp khó khăn trong việc tự tiến hành nghiên cứu và phát triển. Trong bối cảnh đó, Luật cơ bản Khoa học và Công nghệ được ban hành vào năm 1995. Kế hoạch cơ bản về khoa học và công nghệ đầu tiên (1996, 2000), dựa trên luật này, sau đó đã triển khai với các chính sách khác nhau, bao gồm hợp tác trường đại học - doanh nghiệp và thúc đẩy chuyển giao kết quả nghiên cứu của khu vực công cho khu vực tư nhân. Trong bối cảnh của các chính sách này, Nhật Bản chú ý đến phương pháp chuyển giao kết quả nghiên cứu cho khu vực tư nhân thông qua hệ thống các văn phòng cấp phép công nghệ (TLO) được các trường đại học Hoa Kỳ áp dụng và Nhật Bản đã áp dụng các mô hình này.

Bảng 1 cho thấy sự phát triển của chính sách hợp tác trường đại học - doanh nghiệp tại Nhật Bản kể từ cuối những năm 1990. Đạo luật thúc đẩy chuyển giao công nghệ của các trường đại học cho doanh nghiệp tư nhân (Đạo luật TLO) đã được ban hành vào năm 1998. Chính sách thúc đẩy việc thành lập các văn phòng cấp phép công nghệ để kích hoạt chuyển giao công nghệ đã được nêu ra trên cơ sở Đạo luật này và 47 văn phòng cấp phép công nghệ được Bộ Giáo dục, văn hoá, Thể thao, KH&CN (MEXT) phê duyệt. Bộ Kinh tế, Thương mại và Công nghiệp (METI) được thành lập vào năm 2009. Đạo luật về các biện pháp đặc biệt đối với công cuộc phục hồi công nghiệp (Đạo luật Bayh-Dole Nhật Bản), được ban hành vào năm 1999 và được mô phỏng theo Đạo luật Bayh-Dole được ban hành tại Hoa Kỳ vào năm 1980, cho phép các trường đại học bảo lưu quyền sở hữu đối với các sáng chế là kết quả của nghiên cứu được tài trợ công. Tuy nhiên, tại Nhật Bản, nhiều trường đại học nghiên cứu là trường đại học quốc gia; do đó, các hạn chế về bảo lưu quyền đối với sáng chế đã được áp dụng. Là một trong những tổ chức nhà nước, các trường đại học quốc gia phải tuân thủ các

Bảng 1. Chính sách thúc đẩy hợp tác trường đại học - doanh nghiệp của Nhật Bản

1998	<ul style="list-style-type: none"> • Ban hành Đạo luật thúc đẩy chuyển giao công nghệ từ trường đại học cho doanh nghiệp (Đạo luật TLO): Thúc đẩy thành lập TLO (Tổ chức cấp phép công nghệ) • Sửa đổi Luật Tạo điều kiện thuận lợi cho trao đổi nghiên cứu của chính phủ: đất thuộc sở hữu của chính phủ có thể được sử dụng với chi phí thấp cho nghiên cứu hợp tác giữa trường đại học và doanh nghiệp
1999	<ul style="list-style-type: none"> • Triển khai Chương trình nghiên cứu đổi mới doanh nghiệp nhỏ (“Japanese SBIR”) • Ban hành Đạo luật về các biện pháp đặc biệt cho sự phục hồi ngành công nghiệp: Phiên bản tiếng Nhật của Đạo luật Dole Bay/phí cấp li xăng giảm một nửa cho các TLO được phê duyệt • Thành lập Hội đồng Kiểm định Giáo dục Kỹ thuật Nhật Bản (JABEE)
2000	<ul style="list-style-type: none"> • Ban hành Đạo luật Nâng cao công nghệ công nghiệp: Cho phép sử dụng miễn phí các cơ sở đại học quốc gia với các TLO đã được phê duyệt/chứng nhận, cho phép các nhà nghiên cứu đại học đồng thời làm giám đốc TLO, giám đốc công ty thương mại hóa kết quả nghiên cứu và kiểm toán viên theo luật định của các tập đoàn chứng khoán
2001	<ul style="list-style-type: none"> • Kế hoạch Hiruma được công bố là “Kế hoạch thành lập 1000 doanh nghiệp khởi nghiệp trong trường đại học trong ba năm”
2002	<ul style="list-style-type: none"> • Sửa đổi của Thông báo số 1 của Cục Quản lý tài sản (Bộ Tài chính): Cho phép các công ty khởi nghiệp trong trường đại học sử dụng các cơ sở đại học quốc gia • Sửa đổi Thông báo Luật TLO: Giúp các doanh nghiệp bắt đầu các TLO được phê duyệt dễ dàng hơn

hạn chế khắt khe, áp dụng cho việc khẳng định các quyền của họ liên quan đến việc nộp bằng sáng chế. Các trường đại học hiếm khi nộp đơn xin cấp bằng sáng chế và trong trường hợp sáng chế là một phần của nhiệm vụ học thuật của các nhà nghiên cứu của trường, quyền đối với các sáng chế nói chung được trao cho cá nhân, tức là giáo sư chứ không phải tổ chức.

Để giải quyết những vấn đề này, các trường đại học quốc gia đã được sáp nhập vào năm 2004 và những hạn chế về chuyển giao công nghệ đã được giảm đáng kể. Một cơ chế đã được đưa ra để tạo ra sự cạnh tranh giữa các trường đại học: Ngân sách đại học được trả một lần dưới dạng một quỹ uỷ thác cho các chi phí hoạt động. Tổng số tiền của quỹ này đã giảm dần trong khi các quỹ cạnh tranh được mở rộng. Bởi vì các quỹ cho nghiên cứu chung được thực hiện với khu vực tư nhân là một nguồn thu nhập quan trọng cho các trường đại học, nên đã có sự thay đổi trong danh tính của họ khi các tập đoàn làm

tăng đáng kể động lực cho các trường đại học tham gia vào quan hệ đối tác trường đại học - doanh nghiệp. Ngoài ra, sự hợp tác này đã giúp các trường đại học có thể sở hữu tài sản trí tuệ. Chiến lược sở hữu trí tuệ năm 2002 đã nêu ra một nguyên tắc theo đó bảo lưu quyền sở hữu trí tuệ cho các sáng chế được phát triển bởi các cán bộ của trường đại học được trao cho trường đại học, thay vì cho các nhà sáng chế. Từ năm 2003, MEXT thúc đẩy việc thành lập các Chương trình Thành lập Văn phòng Sở hữu trí tuệ của trường Đại học để hỗ trợ các hoạt động sở hữu trí tuệ trong các trường và áp dụng khung hoạt động và quản lý sở hữu trí tuệ trong các trường đại học. Về cơ bản, điều này đã được thực hiện tại 34 trường đại học có chương trình được MEXT chấp nhận.

Như đã mô tả ở trên, một loạt các chính sách xúc tiến hợp tác giữa trường đại học và doanh nghiệp đã đưa ra một phương pháp thiết lập quyền sở hữu của trường đại học đối với kết quả nghiên cứu của

trường và chuyển giao công nghệ cho khu vực tư nhân thông qua các thỏa thuận cấp phép với các tập đoàn. Nó đã trở thành một thông lệ chung cho các doanh nghiệp và trường đại học để đồng sở hữu các kết quả nghiên cứu chung theo quy định của các thỏa thuận hợp đồng. Sự dàn xếp này đã làm thay đổi bản chất của hợp tác đại học - doanh nghiệp từ các mối quan hệ không chính thức giữa các công ty và cá nhân các nhà nghiên cứu (nghĩa là kết quả nghiên cứu chung sẽ được công ty sở hữu như tài sản trí tuệ, trong khi nhà nghiên cứu của trường đại học sẽ được bồi thường thông qua học bổng và/hoặc tài trợ

nghiên cứu từ công ty để đổi lấy quyền sở hữu trí tuệ từ nghiên cứu hợp tác) cho đến sự hợp tác chính thức trên cơ sở hợp đồng, trong đó văn phòng bằng sáng chế của trường đại học đóng vai trò trung gian.

Nguyễn Lê Hằng

Tài liệu tham khảo:

Kazuyuki Motohashi, Shingo Muramatsu (2012), Examining the university industry collaboration policy in Japan: Patent analysis, Technology in Society 34 (2012) 149-162



CLEANTECH - CÔNG NGHỆ MÔI TRƯỜNG, CÔNG NGHỆ SẠCH (TIẾP THEO VÀ HẾT)

Theo cơ quan Quản trị Thông tin Năng lượng Hoa Kỳ (EIA), đến năm 2040 tiêu thụ năng lượng toàn cầu dự kiến tăng 28%. Mức tăng này chủ yếu do các nước châu Á đang phát triển (đặc biệt là Trung Quốc và Ấn Độ) và các khu vực khác như Châu Phi, Trung Đông và Nam Mỹ. Mặc dù thận trọng khi đầu tư vào Cleantech, nhưng với nhận thức ngày càng tăng về hiện tượng trái đất nóng lên và biến đổi khí hậu toàn cầu, rất nhiều cá nhân, tổ chức hay doanh nghiệp đang nỗ lực mang đến một sự thay đổi “xanh” bằng cách quảng bá Cleantech.

CÁC ĐỘNG LỰC VÀ XU HƯỚNG CHÍNH

Đầu tư mạo hiểm bị đình trệ trong phân đoạn Cleantech

Tài trợ đã giảm mạnh từ mức cao của năm 2011. Theo phân tích của cơ quan Brookings Institution, tài trợ đầu tư mạo hiểm của Mỹ đã giảm tới 30%, từ 7,5 tỷ đô la năm 2011 xuống còn 5,2 tỷ đô la năm 2016.

Số lượng giao dịch giảm từ 649 giao dịch vào năm 2011 còn 455 giao dịch vào năm 2016. Về tỷ phần toàn bộ tài trợ cho đầu tư mạo hiểm, Cleantech giảm hơn một nửa, từ 16,8% năm 2011 xuống còn 7,6% năm 2016. Mặc dù năm 2011 là năm đặc biệt về vốn mạo hiểm của Cleantech, nhưng giá trị các giao dịch vẫn ổn định trong năm 2012 đến năm 2016, dao động

quanh 5 tỷ đô la.

Tại sao lại có sự suy giảm tài trợ? Trong những năm qua, giá dầu và khí đốt tự nhiên rẻ đi, và lợi nhuận thấp (so với các ngành khác ví dụ như phần mềm) đã khiến cho Cleantech trở nên kém hấp dẫn hơn đối với các nhà đầu tư. Các nhà đầu tư mạo hiểm thích các khoản đầu tư có khả năng tăng vốn cao và nhanh và với lợi nhuận lớn. Về vấn đề cạnh tranh này, Cleantech chưa phải là một lĩnh vực có thể mạnh. Theo một bài báo của MIT được xuất bản vào năm 2016, trong khung thời gian từ 2006 - 2011, lĩnh vực Cleantech thua xa lĩnh vực phần mềm và Medtech về lợi nhuận.

Theo nghiên cứu của Brookings, Mỹ, thị trường vốn mạo hiểm lớn nhất, cũng là nơi mà hoạt động bằng sáng chế Cleantech suy giảm từ năm 2014 đến 2016. Hệ quả là, trong bảng xếp hạng hàng năm Chỉ số Hấp dẫn Quốc gia về Năng lượng tái tạo, Ernst & Young đã xếp Mỹ đứng thứ ba sau Trung Quốc và Ấn Độ. Trong bốn bảng xếp hạng trước, Mỹ luôn được xếp đầu bảng về tính hấp dẫn.

Nguy cơ thất bại cao

Ở các phân ngành công nghệ khác, có hàng chục kỳ lân, các startup được định giá hàng tỷ đô la. Những hoạt động như dẫn lối, thu hút tài năng và đầu tư và buzz (lan truyền), v.v. là sự tiên phong của việc mua lại hoặc phát hành cổ phiếu. Ví dụ, trong lĩnh vực Fintech, có hơn hai chục kỳ lân. Có ba chục kỳ lân trong lĩnh vực Thương mại điện tử, hơn 20 kỳ lân trong lĩnh vực HealthTech và hơn 30 kỳ lân trong lĩnh vực Dịch vụ và Phần mềm Internet. Trong lĩnh vực Cleantech, chỉ có ba con kỳ lân: Rubicon Global, Bloom Energy, và ReNew Energy. Cleantech cũng phải chứng kiến sự khan hiếm các IPO lớn. Đồng thời, một số thất bại nổi tiếng có thể khiến cho lĩnh vực Cleantech càng trở nên ảm đạm. Nhà sản xuất hệ thống quang điện Solyndra, dù nhận được trợ cấp của chính phủ, đã phá sản mặc dù gọi vốn được hơn

1 tỷ đô la. Abound Solar, nhà phát triển công nghệ pin mặt trời đã huy động được hơn 600 triệu đô la nhưng sau cùng đã thất bại. KiOR, một startup sinh khối, đã nộp đơn xin phá sản sau khi IPO và được định giá hơn 1,5 tỷ USD.

Theo báo cáo của MIT, khả năng dễ thất bại cao ở lĩnh vực Cleantech có thể được quy cho chu kỳ phát triển sản phẩm dài, tạo mẫu tốn kém và nhu cầu mở rộng quy mô tốn kém. Sự rút lui của một số công ty lớn cũng làm tổn hại mức tăng trưởng. Ví dụ, năm 2016, Surge Ventures Trung tâm gia tốc Cleantech có trụ sở tại Houston đã đóng cửa hoạt động, với lý do thiếu sự hỗ trợ của ngành công nghiệp và mất các tài năng công nghệ.

VAI TRÒ CỦA CÁC THÀNH PHẦN XÂY DỰNG HỆ SINH THÁI

- *Mở rộng các nguồn lực công cho startup.*

Startup trong lĩnh vực Cleantech cần được tiếp cận tới các nguồn lực chuyên về vốn sâu và rộng hơn so với các startup ở hầu hết các lĩnh vực khác. Cho phép các nhà đổi mới tiếp cận tới cơ sở hạ tầng, tài sản và dữ liệu cấp thành phố để kiểm tra và thí điểm những đổi mới của họ sẽ hỗ trợ rất nhiều cho các startup trong lĩnh vực này. Sáng kiến thành phố thông minh đồng thời là cơ hội lớn cho các nhà hoạch định chính sách cấp thành phố để kết hợp với các doanh nhân triển khai giải pháp của họ.

- *Tạo không gian để hợp tác.* Nhà nước và ngành công nghiệp cần hợp tác với các trường đại học và phòng thí nghiệm nghiên cứu để hỗ trợ khởi nghiệp và giúp tài trợ cho những đổi mới và công nghệ mới. Tại Canada, Sustainable Development Technology Canada (SDTC) là một ví dụ đáng chú ý. Cơ quan này là một tổ chức nối dài (độc lập với các trường đại học) để phát triển và trình diễn các công nghệ Cleantech. Những công nghệ này được phát triển thông qua hợp tác với chính phủ, ngành công nghiệp tư nhân và các trường đại học và được tài trợ bởi

Bảng 1. Một vài số liệu startup Agtech toàn cầu

HIỆU SUẤT STARTUP	
Tỷ phần toàn cầu của startup: 2,1%.	Trung bình toàn cầu: 4,3%
Tăng trưởng startup (2008-2016 trung bình hằng năm): -9,7%.	Tăng trưởng startup toàn cầu: 4,5%
HUY ĐỘNG VỐN	
Tổng tăng trưởng giá trị huy động vốn (2012 -2017): 147%	Tăng trưởng giá trị huy động vốn toàn cầu: 377%
Giá trị giao dịch hạt giống trung bình (2012- 2017): 389 nghìn USD	Trung bình toàn cầu: 350 nghìn USD
Giá trị giao dịch vòng A trung bình (2012 -2017): 4,3 triệu USD	Trung bình toàn cầu: 4,7 triệu USD
THOÁI VỐN (BÁN LẠI STARTUP)	
Tăng trưởng giá trị thoái vốn (2012-2017): 491%.	Trung bình thế giới: 126%
Giá trị Thoái vốn trung bình (2012-2017): 37,6 triệu USD.	Trung bình toàn cầu: 30 triệu USD

SDTC đại diện cho chính phủ Canada.

- *Phát triển các chính sách dài hạn khuyến khích đổi mới.* Bất chấp những cải thiện kinh tế mà năng lượng tái tạo mang lại, sự phát triển của lĩnh vực này vẫn phụ thuộc vào hoạt động chính trị, cho dù dưới hình thức trợ cấp, thuế các-bon, hoặc một hình thức khác. Môi trường chính trị ổn định và thuận lợi là điều kiện tiên quyết để phát triển cụm Cleantech trong bất kỳ hệ sinh thái nào. Các thành phần tham gia khác nhau trong chu kỳ đổi mới sáng tạo cần các chính sách dài hạn và triển vọng phát triển của những chính sách này để giúp họ đưa ra quyết định tốt nhất về đầu tư và phát triển sản phẩm.

- *Mở rộng nền tảng tài trợ.* Cạnh tranh chi phí giữa các nguồn năng lượng tái tạo dường như không

làm cho Cleantech trở thành một nguồn đem lại lợi nhuận đầu tư mạo hiểm đáng tin cậy bởi vì thời gian phát triển dài, ít nhất là hiện tại vẫn không thể tránh khỏi. Nguồn bổ sung cho kinh phí có thể là cần thiết. Những thành phần như quỹ hưu trí, các nhà đầu tư định chế, văn phòng gia đình và quỹ tài sản có chủ quyền có thể được khuyến khích đầu tư, do khả năng chờ lợi nhuận dài hơn của những thành phần này. Các nhà hoạch định chính sách cũng cần khuyến khích các tập đoàn về khía cạnh tài chính, cũng như chiến lược, tham gia vào hệ sinh thái khởi nghiệp Cleantech.

Phương Anh (Theo *Global Startup Ecosystem report 2018, Startup Genome*)