

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

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 48.2019



## TIN TỨC SỰ KIỆN

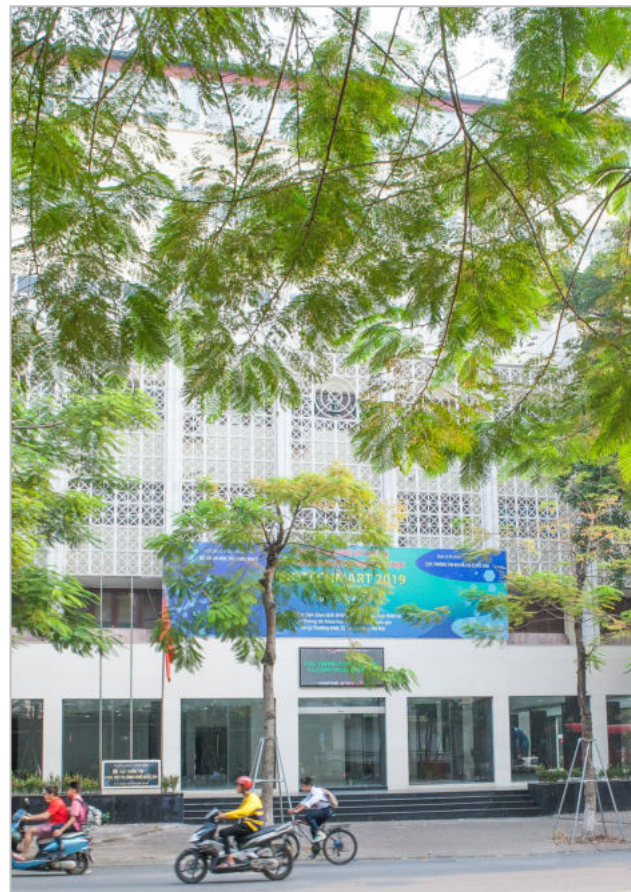
- 01 Kết nối và phát huy các nguồn lực để startup Việt vươn ra thế giới
- 02 Dự án SME - đòn bẩy cho hệ sinh thái khởi nghiệp tỉnh Trà Vinh
- 03 Multi Glass đưa khởi nghiệp VN lên bản đồ khởi nghiệp của thế giới
- 04 Đổi mới sáng tạo để xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp vững mạnh

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Ứng dụng vận chuyển hàng hóa
- 06 Bốn năng lực quan trọng của các công ty nông nghiệp trong Cách mạng Công nghiệp lần thứ tư

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Khởi nghiệp xã hội và đổi mới sáng tạo xã hội (Bài cuối)



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

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718





Thứ trưởng Bộ KH&CN Trần Văn Tùng phát biểu tại Hội thảo

# KẾT NỐI VÀ PHÁT HUY CÁC NGUỒN LỰC ĐỂ STARTUP VIỆT VƯƠN RA THẾ GIỚI

*Vietnamnet- Hành trình đưa startup Việt ra nước ngoài đã thu hút hiệu quả các nguồn lực hỗ trợ từ các nước có hệ sinh thái khởi nghiệp thành công nhất trên thế giới như Mỹ, Hàn Quốc, Singapore ...*

Ngày 10/12, tại TP. Hồ Chí Minh, Bộ KH&CN chủ trì Hội thảo “Kết nối và phát huy các nguồn lực để startups Việt nhìn ra thế giới”. Sự kiện nhằm thu hút nguồn lực đầu tư trong nước, quốc tế từ các doanh nghiệp lớn, quỹ đầu tư mạo hiểm, nhà đầu tư thiên thần cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Hội thảo kết nối 3 thành phần: Việt Nam, người Việt Nam ở nước ngoài, người nước ngoài tại Việt Nam - Những người quan tâm và có sự ảnh hưởng cho phong trào khởi nghiệp Việt Nam.

Hội thảo đã thu hút được giới chuyên gia, các cơ quan ngoại giao, các nhà đầu tư, các đơn vị hỗ trợ

khởi nghiệp và đặc biệt là những nhà khởi nghiệp trong nước và nước ngoài tại Việt Nam.

Qua các phiên thảo luận, hội thảo đã ghi nhận nhiều ý kiến, quan điểm mới và thông tin giá trị từ các góc độ bao gồm quản lý nhà nước, chuyên gia về khởi nghiệp, nhà đầu tư, doanh nghiệp khởi nghiệp.

Phát biểu tại hội nghị, Thứ trưởng Bộ KH&CN Trần Văn Tùng nhấn mạnh về những kết quả tốt đẹp từ Ngày hội khởi nghiệp Techfest Vietnam 2019 tại Quảng Ninh với số tiền ban đầu là 750 triệu USD đầu tư cho các startup từ hành trình các hoạt động khởi

nghiệp trong năm vừa qua.

Thứ trưởng Tùng cũng khẳng định, hành trình đưa startup Việt ra nước ngoài đã thu hút hiệu quả các nguồn lực hỗ trợ từ các nước có hệ sinh thái khởi nghiệp thành công nhất trên thế giới như Mỹ, Hàn Quốc, Singapore...

Mỗi bước đi trên hành trình đó, startup Việt cùng với các hoạt động phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp ra quốc tế của Bộ KH&CN đã nhận được sự hỗ trợ nhiệt tình từ các tổ chức, cá nhân có tâm huyết với các hoạt động khởi nghiệp của Việt Nam.

Đặc biệt, Bộ KH&CN đã thực hiện ký hợp tác với nhiều tổ chức lớn của nước ngoài trong việc đào tạo tri thức, kiến thức cho khởi nghiệp, được ví như “nguồn lực mềm” - yếu tố được cho là rất quan trọng để phát triển khởi nghiệp sáng tạo.

Cũng tại Hội thảo, Bà Marie C. Damour - Tổng lãnh sự Mỹ tại TP. HCM đã thể hiện niềm vui mừng và hào hứng với sự phát triển rất nhanh của startup Việt trong những năm gần đây.

Qua hơn 20 năm, mối quan hệ ngoại giao giữa hai nước Việt - Mỹ, đến nay đã đạt thành quả về kinh tế với 60 tỷ USD giao thương năm 2018, Việt Nam đang là thị trường rất tiềm năng được Hoa Kỳ nhắm tới. Thêm nữa, với hơn 30 ngàn du học sinh Việt tại

Mỹ, việc phát triển khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của Việt Nam đang có nhiều điều kiện thuận lợi để nhắm tới thị trường công nghệ của Mỹ.

Với vai trò kết nối từ cơ quan quản lý và triển khai các hoạt động phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, ông Phạm Hồng Quất - Cục trưởng Cục phát triển Thị trường và Doanh nghiệp KH&CN, Bộ Khoa học và Công nghệ đã chia sẻ: “Các hoạt động phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của Bộ Khoa học và Công nghệ không tập trung ở những con số nhà đầu tư, tổ chức hỗ trợ hay startup mà ngắn gọn là gọi được vốn cho khởi nghiệp. Mục tiêu của Đề án 844 - Phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đến 2020 là thu hút được 1.000 tỷ đồng đầu tư cho startup và từ mua bán sáp nhập doanh nghiệp, đến 2025 con số này sẽ là 2.000 tỷ đồng”.

Cũng tại Hội thảo, ông Trí Hoàng - CEO AI 20X, một nhà khởi nghiệp thành công tại Silicon Valley với nhiều lần bán công ty thành công và giá trị công ty lớn nhất lên tới 268 triệu USD - bày tỏ mong muốn góp phần vào sự phát triển của Việt Nam, đặc biệt trong cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 thông qua việc mở nhà máy tại Việt Nam và hỗ trợ công ty Việt Nam đến với Silicon Valley./.



*Dự án SME hỗ trợ đưa các ý tưởng khởi nghiệp tham gia các cuộc thi khởi nghiệp*

# DỰ ÁN SME - ĐÒN BẨY CHO HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP TỈNH TRÀ VINH

*VnExpress - Dự án SME Trà Vinh tài trợ vốn môi, tư vấn, hỗ trợ không gian làm việc, cải thiện chính sách, môi trường kinh doanh... nhằm thúc đẩy sự phát triển của startup tại địa phương.*

SME Trà Vinh là một trong những dự án thể hiện nỗ lực thúc đẩy đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp tại địa phương thuộc Đồng bằng sông Cửu Long. Đây là khu vực có nhiều tiềm năng phát triển mô hình kinh doanh, sản phẩm và công nghệ gắn với lợi thế kinh tế địa phương.

Ông Phạm Hồng Quát - Cục trưởng Cục Phát triển thị trường Khoa học và Công nghệ đã khẳng định: "Chỉ có ở địa phương, các nền tảng của đổi mới sáng tạo là các trường đại học, viện nghiên cứu mới gắn sát được các nhu cầu và giá trị bản địa. Từ

đó, các trung tâm ươm tạo, tổ chức thúc đẩy doanh nghiệp mới có thể triển khai được các chương trình 'đo ni đóng giày' cho doanh nghiệp địa phương".

Tại Trà Vinh, Dự án Phát triển Doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Trà Vinh (SME Trà Vinh) do Bộ Các vấn đề toàn cầu Canada (GAC) tài trợ, UBND tỉnh cùng Sở Kế hoạch và Đầu tư Trà Vinh chủ quản đã triển khai nhiều hoạt động tích cực hỗ trợ startup. Dự án kỳ vọng đẩy nhanh tốc độ phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa, tạo môi trường đầu tư và kinh doanh thuận lợi, lành

mạnh cho doanh nghiệp.

Theo đó, SME Trà Vinh đã phối hợp với Tổ tư vấn hỗ trợ khởi nghiệp và phát triển doanh nghiệp tỉnh Trà Vinh nghiên cứu xây dựng Đề án hỗ trợ khởi nghiệp tỉnh Trà Vinh giai đoạn 2019-2020 và định hướng đến năm 2025. Tháng 5/2018, nhận phê duyệt tài trợ từ Đại sứ quán Canada, dự án đầu tư xây dựng và đưa vào sử dụng không gian làm việc chung tại Đại học Trà Vinh với tên gọi Vườn ươm Doanh nghiệp tỉnh Trà Vinh. Dự án cũng triển khai chương trình hỗ trợ vốn môi cho các dự án khởi nghiệp trong giai đoạn đầu.

Song song với việc hỗ trợ hoàn thiện chính sách hỗ trợ khởi nghiệp, dự án SME Trà Vinh còn tập trung đào tạo giúp nâng cao năng lực chuyên môn về khởi nghiệp cho đội ngũ nhân sự, cán bộ khối công, từ đó đẩy mạnh hoạt động tư vấn, hỗ trợ trực tiếp cho các dự án khởi nghiệp. Nhiều sự kiện đã được tổ chức như ngày hội khởi nghiệp, hoạt động kết nối đầu tư, hội thảo, diễn đàn, cuộc thi.

Trong năm qua, dự án chú trọng ưu tiên hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp, thực hiện Chính sách Hỗ trợ Nữ

quyền Quốc tế (Feminist International Assistance Policy, FIAP) bằng việc hỗ trợ Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Trà Vinh hoàn thiện kế hoạch hành động phụ nữ khởi nghiệp và nhiều hoạt động thực tế góp phần nâng cao nhận thức, nâng cao năng lực, xác định và hỗ trợ ươm tạo các ý tưởng khởi nghiệp phụ nữ.

Hiện tại, dự án tập trung vào các hoạt động xây dựng đề án khởi nghiệp, thực hiện tham quan học tập kinh nghiệm về khởi nghiệp trong và ngoài nước cho các nhà hoạch định chính sách khởi nghiệp trong tỉnh. SME Trà Vinh cũng sẽ xây dựng mạng lưới chuyên gia, cố vấn đáp ứng nhu cầu hỗ trợ, gọi vốn cho startup.

Ông Châu Văn Hòa - Giám đốc Dự án SME Trà Vinh cho biết trong thời gian tới, dự án sẽ thúc đẩy nâng cao năng lực chuyên môn cho khối công để điều phối các hoạt động khởi nghiệp trên địa bàn tỉnh. Các hoạt động kết nối và thúc đẩy phong trào khởi nghiệp vẫn sẽ tiếp tục thực hiện. Ngoài ra, dự án cũng sẽ triển khai chương trình ươm tạo chuyên sâu cho các dự án khởi nghiệp nhằm hướng đến mục tiêu tài trợ vốn hạt giống cho khoảng 10 dự án./.





# MULTI GLASS ĐƯA KHỞI NGHIỆP VN LÊN BÀN ĐỒ KHỞI NGHIỆP CỦA THẾ GIỚI

*Vietnamnet - Trong khuôn khổ Techfest Việt Nam 2019 do Bộ Khoa học và Công nghệ vừa tổ chức đã diễn ra vòng chung kết cuộc thi “Tìm kiếm tài năng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia 2019”.*

Startup xuất sắc giành ngôi Quán quân tại cuộc thi “Tìm kiếm tài năng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia 2019” là Multi Glass - Thiết bị đeo kính mắt thông minh tích hợp ba nền tảng bao gồm Công nghệ IoT, Nhận diện mống mắt và AI giúp doanh nghiệp giám sát hoạt động của tài xế, giảm tai nạn giao thông.

Chiếc Cúp trao cho Quán quân startup Việt Nam được đem tới bởi ông Bill Reichert – đại diện của Giải thưởng Startup World Cup - Cuộc thi về khởi nghiệp hàng đầu thế giới với sự cộng tác của các cuộc thi uy tín của hơn 40 quốc gia mỗi năm.

Multi Glass cũng sẽ là đại diện Việt Nam duy nhất được lựa chọn tham gia Cuộc thi khởi nghiệp sáng tạo của thế giới - Startup World Cup 2020 – được tổ chức tại San Fransisco, Mỹ.

Như vậy, Multi Glass sẽ tiếp bước Abivin - một startup thuần Việt là đương kim vô địch Startup World Cup gặt hái thêm những thành công mới cho startup Việt trên đấu trường quốc tế.

Được biết, ông Bill Reichert cũng là thành viên ban giám khảo Chung kết cuộc thi khởi nghiệp năm nay của Techfest Vietnam. Điều này thể hiện sự thành công của các hoạt động kết nối phát triển hệ



*Cận cảnh Multi Glass - Thiết bị đeo kính mắt thông minh tích hợp ba nền tảng bao gồm Công nghệ IoT; Nhận diện mống mắt và AI giúp doanh nghiệp giám sát hoạt động của tài xế, giảm tai nạn giao thông.*

sinh thái khởi nghiệp Việt Nam vươn ra thế giới của Bộ Khoa học và Công nghệ.

Multi Glass là startup do Lê Hoàng Anh cùng người em song sinh Lê Anh Tiến và một số cộng sự sáng lập. Lê Hoàng Anh cho biết, Multi Glass là thiết bị đeo kính mắt thông minh tích hợp ba nền tảng bao gồm Công nghệ IoT; Nhận diện mống mắt và AI giúp doanh nghiệp giám sát hoạt động của tài xế, giảm tai nạn giao thông do mệt mỏi.

“Để có được thành quả trước mắt, mình và em song sinh của mình là Lê Anh Tiến, và Hoàng Minh Phú đã trải quá khá nhiều khó khăn về mặt nâng cấp sản phẩm, cũng như là việc tìm hiểu thị trường, để không bị cạnh tranh với các sản phẩm khác ở nhóm ngành logistic” - anh Lê Hoàng Anh chia sẻ.

Cũng theo anh Hoàng Anh, nhóm sẽ song song thực hiện hai mục tiêu trước mắt là phát triển sản phẩm để ra mắt thị trường, đồng thời và dành thời gian để củng cố lại các số liệu, mô hình kinh doanh

cho cuộc thi Startup WorldCup 2020 tại Mỹ trong năm tới.

Kết quả nghiên cứu hiện tại cơ bản là ra được sản phẩm, nhóm đang tiếp tục cải tiến để tối ưu về chi phí cũng như thuật toán chính xác hơn. Tuy nhiên, một nghiên cứu được đánh giá cao không chỉ ở các cuộc thi mà còn bởi tính ứng dụng, khả năng thương mại hóa sản phẩm.

Chia sẻ về điều này, anh Hoàng Anh cho rằng, để sản phẩm được thương mại hóa, cần 3 yếu tố là: chất lượng, giá cả phù hợp và thị trường phải rộng. Trưởng nhóm startup này cũng bật mí: “Hiện tại nhóm cũng đang có một vài quỹ đầu tư muốn nhắm tới để gọi vốn”.

Nói về cuộc thi Startup WorldCup 2020 sắp tới, anh Lê Hoàng Anh cho biết, nhóm kỳ vọng sẽ tiếp nối thành công của Abivin, đạt giải cao nhất tại cuộc thi này, qua đó góp phần khởi nghiệp Việt Nam lên bản đồ khởi nghiệp của thế giới./.





## ĐỔI MỚI SÁNG TẠO ĐỂ XÂY DỰNG HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP VỮNG MẠNH

*TBCKVN - Việc xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (ĐMST) vững mạnh rất cần sự hỗ trợ và thúc đẩy của các doanh nghiệp lớn, những nhà đầu tư mạo hiểm và từ phía Nhà nước.*

Hệ sinh thái khởi nghiệp là cách thức một quốc gia hay một thành phố thiết lập để thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp tại địa phương. Trong khi đó, OECD định nghĩa hệ sinh thái khởi nghiệp như là “tổng hợp các mối liên kết chính thức và phi chính thức giữa các chủ thể khởi nghiệp (tiềm năng hoặc hiện tại), tổ chức khởi nghiệp (công ty, nhà đầu tư mạo hiểm, nhà đầu tư thiên thần, hệ thống ngân hàng,...) và các cơ quan liên quan (trường đại học, các cơ quan nhà nước, các quỹ đầu tư công,...) và tiến trình khởi nghiệp (tỉ lệ thành lập doanh nghiệp,

số lượng doanh nghiệp có tỉ lệ tăng trưởng tốt, số lượng các nhà khởi nghiệp,...) tác động trực tiếp đến môi trường khởi nghiệp tại địa phương”.

Có thể thấy trong những năm gần đây, phong trào khởi nghiệp tại Việt Nam phát triển mạnh mẽ. Tuy nhiên, cộng đồng khởi nghiệp vẫn gặp nhiều khó khăn về vốn, kỹ năng, kinh nghiệm...

### **TẠO MÔI TRƯỜNG THUẬN LỢI CHO CÁC DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP**

Với vị thế là một trong hai trung tâm kinh tế lớn nhất của Việt Nam, TP Hà Nội rất tích cực trong thực

hiện hỗ trợ hoạt động khởi nghiệp. Những năm qua, số doanh nghiệp thành lập mới giai đoạn 2016 - 2019 đạt kỷ lục với hơn 95.000 doanh nghiệp, chiếm 33% tổng số doanh nghiệp đăng ký thành lập mới từ năm 1992 đến nay, nâng tổng số doanh nghiệp của Hà Nội lên hơn 280.000 doanh nghiệp. Trên địa bàn thành phố hiện có 18 cơ sở ươm tạo, tổ chức thúc đẩy kinh doanh; 4 quỹ đầu tư mạo hiểm trong nước và 6 quỹ đầu tư quốc tế đặt văn phòng đại diện.

Theo Chủ tịch UBND TP Hà Nội Nguyễn Đức Chung: Hưởng ứng tinh thần “Quốc gia khởi nghiệp” do Thủ tướng Chính phủ phát động, thành phố đã triển khai nhiều giải pháp đột phá nhằm cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trên địa bàn phát triển, như: Khai trương Cổng thông tin hệ sinh thái khởi nghiệp TP. Hà Nội (startupcity.vn) với hơn 800 startup tham gia. Đặc biệt, Kỳ họp thứ 9 HĐND TP Hà Nội vừa qua đã ban hành Nghị quyết số 05/2019/NQ-HĐND thông qua đề án và các chính sách hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo trên địa bàn thành phố giai đoạn 2019 - 2025. Mục tiêu của đề án là đưa hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST của thành phố hội nhập được với hệ sinh thái khởi nghiệp của cả nước, khu vực và quốc tế. Đề án sẽ hỗ trợ hình thành 3 - 5 vườn ươm doanh nghiệp hoặc không gian khởi nghiệp chung trên địa bàn thành phố. Phấn đấu đến năm 2025, đề án hỗ trợ phát triển được 500 dự án khởi nghiệp sáng tạo; 150 doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo thương mại hóa được sản phẩm, trong đó ít nhất 20% doanh nghiệp gọi được vốn thành công từ các quỹ đầu tư mạo hiểm. Kinh phí thực hiện các nhiệm vụ của đề án dự kiến 312,92 tỷ đồng, từ nguồn ngân sách thành phố và nguồn xã hội hóa.

Tại Diễn đàn Khởi nghiệp sáng tạo Hà Nội 2019, Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư (KH&ĐT) Nguyễn Chí Dũng cũng đánh giá Hà Nội là địa phương năng động, tích cực nhất trong tạo lập, phát triển môi

trường khởi nghiệp ĐMST. Trước các chuyên gia trong nước, quốc tế và cộng đồng startup, Bộ trưởng Bộ KH&ĐT cho biết: "Việc hoàn thiện hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST là mục tiêu ưu tiên hàng đầu của Chính phủ nhằm tạo điều kiện tối đa cho các doanh nghiệp khởi nghiệp phát triển. Để làm tốt nhiệm vụ quan trọng này, Bộ KH&ĐT đang phối hợp chặt chẽ với các bộ, ngành, địa phương tạo lập hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST. Trong đó, tập trung vào các chương trình hành động chính, như: Đẩy mạnh phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao cho công nghệ, trong đó có việc kêu gọi những chuyên gia công nghệ, trí thức người Việt trên khắp thế giới để cùng chung tay nâng cao năng lực khoa học - công nghệ và ĐMST Việt Nam. Trong thời gian tới, Bộ KH&ĐT tiếp tục phát triển, mở rộng và thiết lập mạng lưới trí thức người Việt tại một số quốc gia; phát triển và xây dựng Quỹ Vietnam Global Innovation Fund để đào tạo nhân lực chất lượng cao, phát huy tiềm lực, trí tuệ của người Việt trên toàn thế giới, hướng tới một thế hệ trẻ với nhiều khát vọng sáng tạo, quan tâm và đồng hành cùng thế giới".

Ngoài ra, Bộ KH&ĐT cũng hướng tới xây dựng hệ sinh thái hoàn chỉnh cho khởi nghiệp ĐMST. Bộ đang phối hợp với TP Hà Nội thúc đẩy tiến độ hình thành và xây dựng Trung tâm ĐMST Quốc gia theo Quyết định số 1269/QĐ-TTg ngày 2/10/2019 của Thủ tướng Chính phủ nhằm khuyến khích thế hệ trẻ phát triển tư duy sáng tạo, góp phần đổi mới mô hình tăng trưởng trên nền tảng phát triển khoa học-công nghệ.

### **CÁC DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP CẦN ĐƯỢC GIẢI QUYẾT NHU CẦU VỀ VỐN**

Theo các chuyên gia đánh giá, những chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp thời gian qua của Chính phủ và các địa phương rất thiết thực, đem lại hiệu quả. Tuy nhiên, nhiều ý kiến cũng cho rằng, các doanh nghiệp khởi nghiệp ở nước ta vẫn gặp một số khó khăn trong phát triển bền vững. Ông Lăng Xuân





Trường, Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Viettonkin - doanh nghiệp có nhiều hoạt động tích cực trong tư vấn khởi nghiệp, chia sẻ: “Chúng tôi thường xuyên tổ chức các hoạt động tư vấn, chia sẻ kiến thức, kỹ năng tích lũy trong thời gian dài kinh doanh tới các doanh nghiệp mới bắt đầu khởi nghiệp. Quá trình trao đổi, chúng tôi thấy rằng khó khăn được nhắc đến nhiều nhất của các doanh nghiệp mới khởi nghiệp ở nước ta hiện nay là việc tiếp cận nguồn vốn. Để có được những doanh nghiệp khởi nghiệp lớn mạnh, cần có thêm những chương trình, diễn đàn kết nối thiết thực hơn nữa để các doanh nghiệp này tiếp cận các nhà đầu tư”.

Chia sẻ góc nhìn về vấn đề trên, theo ông Nguyễn Hải Minh, Phó Chủ tịch Hiệp hội doanh nghiệp châu Âu (EuroCham) tại Việt Nam: Thị trường vốn dành cho khởi nghiệp ĐMST tại Việt Nam còn rất tiềm năng. Theo thống kê của tổ chức Topica Founder Institute (TFI), tính đến tháng 10/2019, tổng số vốn đầu tư vào các doanh nghiệp, dự án khởi

ngiệp ĐMST ở Việt Nam là hơn 500 triệu USD. Hiện đang có hơn 60 quỹ đầu tư mạo hiểm, thiên thần trong và ngoài nước hoạt động ở Việt Nam; trong đó có một số quỹ thuộc các tập đoàn như: VinGroup, CMC, FPT... hoạt động khá tốt bên cạnh các quỹ đầu tư chuyên nghiệp.

Theo ông Nguyễn Hải Minh, các startup của Việt Nam còn gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn là do yêu cầu đặt ra của các quỹ đầu tư khá cao; trong khi khả năng và năng lực của những doanh nghiệp mới khởi nghiệp còn hạn chế, thiếu nhiều kinh nghiệm, đặc biệt trong định hướng mô hình kinh doanh, phát triển sản phẩm, tuân thủ về mặt pháp lý, đăng ký bản quyền trí tuệ. Theo đó, Chính phủ cần hỗ trợ bằng cách khuyến khích sự tham gia của các nhà đầu tư thiên thần, bởi chính họ là những người đồng hành, chia sẻ rủi ro, cũng như hỗ trợ về kinh nghiệm, năng lực chuyên môn cho startup. Những nhà đầu tư thiên thần này sẽ đóng vai trò là nhà đầu tư cũng như chuyên gia cố vấn. Những cố vấn này



sẽ có trách nhiệm hơn khi họ bỏ tiền ra đầu tư vốn cho các startup. Việt Nam đang cần nhiều nhà đầu tư thiên thần như vậy hơn nữa để tạo ra mạng lưới kết nối các chuyên gia trong nhiều lĩnh vực: Công nghệ, phân phối, logistics... Cộng đồng doanh nghiệp châu Âu có rất nhiều hoạt động hỗ trợ cho khởi nghiệp ĐMST ở Việt Nam thông qua việc hình thành những nhóm đầu tư, nhóm cố vấn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp. Thời gian tới, EuroCham sẽ đóng vai trò kết nối, hình thành mạng lưới những nhà đầu tư Việt Nam và châu Âu để hỗ trợ cho hoạt động khởi nghiệp ĐMST tại Việt Nam. Ông Nguyễn Hải Minh cho rằng: "Chính phủ cần có những ưu tiên khuyến khích các nhà đầu tư trong và ngoài nước đầu tư vốn vào giai đoạn sớm của quá trình khởi nghiệp. Đây là khoản đầu tư có rủi ro cao nên có thể nghiên cứu việc tạo cơ chế ưu đãi thuế cho các nhà đầu tư. Đồng thời, cần xem xét cắt giảm quy trình thực hiện thủ tục đầu tư của các nhà đầu tư nước ngoài vào các startup trong nước. Vì hiện nay, để đầu tư vốn vào một doanh nghiệp của Việt Nam, các nhà đầu tư nước ngoài sẽ phải trải qua quy trình đăng ký đầu tư mất rất nhiều thời gian và chi phí".

### **NHIỀU HỖ TRỢ CHO CÁC STARTUP**

Chia sẻ về các chính sách hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo (KNST), ông Lê Văn Quân cho biết, doanh nghiệp sẽ được hỗ trợ 50% kinh phí truyền thông để thực hiện dự án... Được Sở Thông tin và Truyền thông giúp hình thành, hoàn thiện và duy trì truyền thông trên cổng thông tin KNST StartupCity.vn. Ngoài ra, doanh nghiệp còn được hỗ trợ về đào tạo phát triển nguồn nhân lực: Hỗ trợ kinh phí để đào tạo kiến

thức chuyên sâu về KNST tối đa 20 triệu đồng/doanh nghiệp hoặc Dự án/năm; Hỗ trợ kinh phí để đào tạo huấn luyện viên, cố vấn KNST tối đa 20 triệu đồng/cố vấn, huấn luyện viên/năm.

Đề án cũng hỗ trợ phát triển cơ sở hạ tầng, mặt bằng sản xuất cho KNST như: Hỗ trợ kinh phí để xây mới, cải tạo, sửa chữa các vườn ươm doanh nghiệp, không gian hỗ trợ KNST tối đa 200 triệu đồng/đơn vị; Hỗ trợ kinh phí cho các doanh nghiệp KNST tham gia các cơ sở ươm tạo 50%, tối đa 5 triệu đồng/doanh nghiệp/tháng... Bên cạnh đó, thúc đẩy liên kết, kết nối hệ sinh thái với việc hỗ trợ kinh phí tổ chức cuộc thi, giải thưởng; hỗ trợ kinh phí tham gia gian hàng tại Ngày hội khởi nghiệp thành phố; Hỗ trợ kinh phí cho các doanh nghiệp KNST tham gia các khóa huấn luyện tập trung tại nước ngoài tối đa 100 triệu đồng/doanh nghiệp hoặc dự án...

Đề án còn hỗ trợ 100% kinh phí thực hiện Hội đồng tư vấn về chuyển giao, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ; Hỗ trợ 100% kinh phí thực hiện Hội đồng tư vấn về xây dựng và thực hiện chính sách, chiến lược hoạt động sở hữu trí tuệ; Hỗ trợ 100% kinh phí thực hiện Hội đồng tư vấn về thiết kế, đăng ký bảo hộ, khai thác và phát triển giá trị của nhãn hiệu, kiểu dáng công nghiệp, sáng chế; Hỗ trợ 100% kinh phí thực hiện Hội đồng tư vấn về xây dựng và phát triển tài sản trí tuệ đối với chỉ dẫn địa lý... Cùng với đó, các doanh nghiệp còn được hỗ trợ kinh phí sản xuất thử nghiệm, làm sản phẩm mẫu, hoàn thiện công nghệ và thương mại hóa sản phẩm (marketing, quảng bá sản phẩm, dịch vụ...)/.



*shipcucnhanh.com*

## ỨNG DỤNG VẬN CHUYỂN HÀNG HÓA

Trong những năm gần đây tại Việt Nam, thương mại điện tử (TMĐT) đạt mức tăng trưởng vô cùng lớn. Theo báo cáo của Hiệp hội TMĐT Việt Nam, tuy chỉ có xuất phát điểm là gần 4 tỷ USD vào năm 2015 nhưng nhờ tốc độ tăng trưởng cao trong ba năm liên tiếp nên quy mô thị trường thương mại điện tử năm 2018 lên tới khoảng 7,8 tỷ USD. Thị trường này bao gồm bán lẻ trực tuyến, du lịch trực tuyến, tiếp thị trực tuyến, giải trí trực tuyến và mua bán trực tuyến các dịch vụ và sản phẩm số hoá khác.

Trong quy trình giao dịch TMĐT thì khâu vận chuyển vô cùng quan trọng. Con số hơn 200 đơn vị vận chuyển được cấp giấy phép bưu chính là minh chứng cho một thị trường đầy tiềm năng nhưng có thể thấy rằng hầu hết đều chưa theo kịp với thời đại công nghệ 4.0. Do đó, đưa CNTT vào dịch vụ vận chuyển hàng hóa là một xu hướng tất yếu và cũng chính là chìa khóa thành công cho một dự án khởi nghiệp.

### VÀI NÉT VỀ SHIPCUCNHANH VÀ NHỮNG NGƯỜI SÁNG LẬP

Sáng lập dự án là những người rất trẻ thuộc thế

hệ 8X, yêu thích ngành bưu chính và say mê công nghệ, họ đã kết hợp hai yếu tố đó với nhau để tạo thành một dự án logistic platform hữu dụng, đó là Nguyễn Hữu Mạnh (sinh năm 1983), người sáng lập và cũng là Giám đốc điều hành dự án (CEO) và Nguyễn Mạnh Tuấn (sinh năm 1989), đồng sáng lập và là Giám đốc Tài chính dự án (CFO).

Được đề nghị giải thích ngắn gọn về dự án, Nguyễn Hữu Mạnh cho biết: “Có thể hiểu ngắn gọn theo đúng slogan của dự án với tiêu chí “Shipcucnhanh” là dự án giúp khách hàng gửi hàng thành công với phương án và chi phí tối ưu nhất”.

Giải thích thêm về bối cảnh ra đời của dự án, Mạnh cho biết: “Có thể thấy ngành logistic ở Việt Nam đang phát triển rất mạnh mẽ trong những năm gần đây, hơn 200 đơn vị đã làm thay đổi ngành bưu chính, nhưng nhìn chung vẫn còn nhiều khó khăn, thiếu sót, mà cụ thể là: (1) Thông tin, giá cước và chỉ tiêu thời gian chưa có thông tin minh bạch; (2) Lãng phí thời gian di chuyển, xếp hàng và chờ đợi tới lượt được giao dịch tại quầy; (3) Không theo dõi được hành trình bưu gửi; (4) Mất thời gian chờ đợi đến lịch

thanh toán và phải lưu giữ vận đơn gửi hàng và (5) Bị động trong việc thay đổi kế hoạch giao hàng”.

Hơn 6 năm công tác trong ngành bưu chính lớn nhất Việt Nam (VnPost), Nguyễn Hữu Mạnh hiểu rõ những tồn tại trong ngành, những bất cập kể trên cũng là những điều mà cá nhân Mạnh gặp phải. Bản khoăn, suy nghĩ cùng nhiều trăn trở, đứng trước bài toán khó, chàng trai trẻ với tư chất nhạy bén đã rẽ ngang, tự tạo cho mình một con đường khởi nghiệp riêng, cơ duyên của Nguyễn Hữu Mạnh với Shipcucnhanh bắt đầu từ đây.

Nguyễn Hữu Mạnh nhớ lại: “Có thời điểm mình cũng kinh doanh online. Mỗi khi khách hàng chọn sản phẩm, mình phải mang hàng ra bưu điện gửi mà không biết trước giá cả như thế nào, thời gian chuyển hàng bao lâu, thanh toán đơn hàng cũng không dễ... Với những khó khăn này, mình thấy cần phải giải quyết để thay đổi hình thức vận chuyển của Việt Nam”.

Đồng hành với Nguyễn Hữu Mạnh trong vai trò người sáng lập là Nguyễn Mạnh Tuấn, khi đó đang giữ một vị trí quan trọng tại một ngân hàng lớn. Từng là học sinh tham gia chương trình “Đường lên đỉnh Olympia”, ở Nguyễn Mạnh Tuấn toát lên tư chất thông minh cùng với ý chí tự lập và khát khao vươn lên của tuổi trẻ. Anh đã không ngần ngại từ bỏ công việc đáng mơ ước để đồng hành cùng Nguyễn Hữu Mạnh xây dựng một nền tảng công nghệ cho ngành vận chuyển.

Được hỏi về lý do tham gia dự án này, Nguyễn Mạnh Tuấn cho biết: “Những ngày đầu khi Mạnh đưa ra “cổng vận chuyển thông minh”, bản thân mình đánh giá đây là dự án dành cho cộng đồng, có lợi ích cho người Việt khi sử dụng dịch vụ chuyển phát nhanh, hơn nữa mình cũng có niềm đam mê CNTT và bên cạnh đó cũng có kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng. Sau khi đánh giá xem xét ba

yếu tố đó cùng với mong muốn thử sức, mình quyết định sẽ cùng Nguyễn Hữu Mạnh theo đuổi và phát triển dự án”.

Shipcucnhanh được xây dựng không phải là một đơn vị vận chuyển mà là một cầu nối giữa các nhà vận chuyển với đơn vị cần giao hàng. Dự án ra đời với sứ mệnh giải quyết hầu hết các bất cập trong việc giao hàng, tạo nên một nền tảng vận chuyển chuyên nghiệp, kết nối người gửi với các đơn vị vận chuyển tại Việt Nam. Nền tảng công nghệ 4.0 với tên gọi logistic platform là yêu cầu cấp thiết mà các startup trẻ Nguyễn Hữu Mạnh và Nguyễn Mạnh Tuấn quyết tâm xây dựng và tích hợp vào dự án. Yếu tố công nghệ được đưa vào nhằm giải quyết mọi khâu trong hành trình vận chuyển hàng hóa.

Điểm khác biệt của Shipcucnhanh so với các dịch vụ truyền thống, đó là ứng dụng công nghệ cao để đồng bộ hóa các hãng vận chuyển hàng đầu của Việt Nam với hệ thống Shipcucnhanh, nghĩa là hành trình đơn hàng được cập nhật theo thời gian thực cho đến bước cuối cùng là khách hàng thanh toán tiền cũng được thực hiện một cách tự động bằng hệ thống CNTT.

Ưu điểm của nền tảng có thể nhận thấy là: (1) Thu gom và giao hàng tận nhà; (2) Chỉ cần thời gian ngắn với một chiếc điện thoại thông minh và vài thao tác, bưu tá sẽ có mặt tại nơi bạn yêu cầu để lấy đơn vận chuyển; (3) Có thể quản trị đơn hàng trên hệ thống; (4) Thực hiện phương thức Giao hàng thu tiền (CoD-Cash on Delivery) qua tài khoản ngân hàng do Shipcucnhanh thu hộ và (5) Dịch vụ chăm sóc khách hàng tới từng đơn hàng.

### **NHỮNG KHÓ KHĂN BAN ĐẦU**

Để có được dự án tâm huyết giúp “gỡ rối” nhiều vấn đề trong ngành vận chuyển là cả một hành trình dài mà Mạnh và Tuấn cùng các đồng nghiệp đã phải trải qua. Vốn, thị trường là những áp lực lớn mà





Anh Nguyễn Hữu Mạnh, CEO dự án. Ảnh M.P

startup không thể quên trên bước đường khởi nghiệp của mình.

Khó khăn đầu tiên chính là nghiệp vụ hay nói cách khác là công nghệ. Để tích hợp, đồng bộ hóa các hãng vận chuyển vào một nền tảng không dễ dàng. Còn với vốn, hai bạn đã phải huy động rất nhiều nguồn, từ số vốn tích góp trong quá trình làm việc trước đó cho đến vay mượn bạn bè, người thân và cả việc vay vốn ngân hàng. Dù trở ngại về vốn nhưng hai bạn quyết định mọi giá đưa dự án Shipcucnhanh đến thành công. Ở Mạnh và Tuấn luôn có sẵn nhiệt huyết và đam mê của tuổi trẻ. Trước bài toán khó, họ không cho phép mình đầu hàng.

Chia sẻ về khó khăn buổi ban đầu, Nguyễn Mạnh Tuấn cho biết: “Mình nghĩ bất kỳ team khởi nghiệp nào cũng có những khó khăn và kỷ niệm khi mới thành lập, những ngày đầu tiên khi nhân sự rất mỏng, hệ thống có quá nhiều công việc phải làm khiến hai anh em nhiều đêm phải thức trắng”.

Bài toán về tài chính, về công nghệ dấu sao cũng không làm khó các chàng trai như vấn đề đối tác và

khách hàng. Thời gian đầu khi tiếp cận với các hãng vận tải, nhiều khi làm Mạnh trần trở bởi chưa có niềm tin của khách hàng. Bản lĩnh và khoa học trong cách làm việc đã giúp Mạnh vượt qua những rào cản và dần lấy được uy tín với khách hàng. “Mình xác định, đối với dự án khởi nghiệp thì thông thường 70% là khả năng thất bại, 29% là có thể làm tiếp và chỉ 1% thành công. Và mỗi dự án nên xác định những tình huống xấu nhất để khi đối diện có cách giải quyết”- Mạnh nói.

### **NHỮNG TÍN HIỆU SÁNG TỪ GIAN KHÓ**

Từ khi dự án ra đời cho đến nay, Shipcucnhanh đã nhanh chóng vượt qua những khó khăn, trụ vững và đạt được những thành quả đáng khích lệ: Là sản phẩm đã tích hợp được với nhiều hãng vận chuyển lớn ở Việt Nam; Sản phẩm duy nhất có mạng lưới gửi đến 63 tỉnh/thành phố trên cả nước.

Nâng tầm dự án, vươn mình ra quốc tế là những đích đến trong tương lai mà hai bạn đã vạch ra trong kế hoạch hoạt động của mình. Việt Nam hiện đã ký kết nhiều hiệp định thương mại đồng nghĩa với việc



*Anh Nguyễn Mạnh Tuấn, CFO Dự án. Anh M.P*

sẽ có nhiều giao dịch vận chuyển quốc tế, hiện tại Shipcunhanh mới đáp ứng trong lĩnh vực vận chuyển nội địa, chưa đáp ứng được năng lực vận chuyển quốc tế, Do vậy, kế hoạch trong tương lai gần của nhóm là phát triển ra thị trường Đông Nam Á, tiến tới mở rộng hơn nữa ra thị trường thế giới bằng việc hợp tác với các đơn vị vận chuyển hàng đầu trên thế giới như DHL, UPS...

Chỉ với 1 cú click chuột trên màn hình máy tính hoặc chiếc smartphone nhỏ gọn trên tay, bạn hoàn toàn chủ động mọi đơn hàng của mình, với rất nhiều tính năng thỏa mãn người dùng, Nguyễn Hữu Mạnh và Nguyễn Mạnh Tuấn, những chàng trai trẻ dám nghĩ, dám làm đã góp phần đem lại những tiện ích đáng kể cho cuộc sống bận rộn hôm nay.

***Minh Phương***



## BỐN NĂNG LỰC QUAN TRỌNG CỦA CÁC CÔNG TY NÔNG NGHIỆP TRONG CÁCH MẠNG CÔNG NGHIỆP LẦN THỨ TƯ

*Đối với các doanh nghiệp nông nghiệp, áp dụng các công nghệ mới đòi hỏi phải tập trung vào bốn năng lực quan trọng.*

Công nghệ nhận dạng khuôn mặt Bovine, được phát triển thông qua hợp tác chiến lược giữa Cargill và một công ty công nghệ Ailen tên là Cainthus, đã trang bị cho các nông trại những chiếc máy ảnh thông minh có thể nhận dạng từng con bò trong đàn chỉ trong một vài giây dựa trên các đặc điểm khuôn mặt và mẫu ấn. Được liên kết với phần mềm máy học, hệ thống sẽ xác định xem liệu con bò có ăn uống đủ hay có mắc bệnh không và có thể cảnh báo cho người nông dân thông qua ứng dụng điện thoại thông minh. Hệ thống này cũng có thể xem xét toàn bộ hành vi của đàn bò để xác định cách cấp thức ăn tốt nhất hoặc lên lịch nhốt hoặc thả bò ra đồng. Theo

thời gian, nền tảng này học hỏi từ những gì nó quan sát và bắt đầu tự động hóa hơn việc chăm sóc cho mỗi con vật hàng ngày.

Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư (4IR) đang bắt đầu thay đổi cách mọi thành phần tham gia vào nông nghiệp, từ nông hộ cho tới tập đoàn toàn cầu, sản xuất thực phẩm và các sản phẩm liên quan. Sự lan tỏa của tám công nghệ thiết yếu - bao gồm cả trí tuệ nhân tạo (AI), blockchain, máy bay không người lái (drone) và Internet vạn vật (IoT) - tới lĩnh vực nông nghiệp đã dẫn đến tăng sản lượng, giảm chi phí và tác động môi trường. Những công cụ này cũng tạo điều kiện để các trang trại áp dụng những



sáng tạo mới dựa trên thực vật và tăng năng lực đối phó với những hiện tượng thời tiết khắc nghiệt và biến đổi khí hậu. Nguồn đầu tư vào nông nghiệp cũng ngày càng tăng. Năm 2018, các startup công nghệ nông nghiệp (agritech) huy động được 16,9 tỷ USD, tăng 43% so với năm trước. Khi công nghệ tương thích và mạng không dây tốc độ cao lan tỏa nhanh hơn - các nhà khai thác viễn thông dự kiến sẽ đầu tư tới 1 nghìn tỷ USD vào cơ sở hạ tầng 5G tới năm 2025 – thì việc áp dụng công nghệ liên quan đến nông nghiệp cũng sẽ tăng tốc.

Tuy nhiên, cuộc cách mạng trong nông nghiệp này cũng đặt ra những yêu cầu mới đối với các nhà sản xuất và các tổ chức hỗ trợ họ. Để phát triển mạnh tới năm 2030 và xa hơn nữa, các công ty nông nghiệp phải cẩn thận lựa chọn công nghệ mới, để tránh lãng phí thời gian và tiền bạc hoặc tệ hơn là bỏ lỡ những cơ hội quan trọng. Nhiều công ty cũng sẽ cần thay đổi cách tổ chức và ngành nghề kinh doanh để sử dụng tốt nhất các công nghệ này. Giải pháp thích hợp nhất cho tất cả những thách thức này đòi hỏi các công ty xác định vị trí của họ trong thế giới nông nghiệp số hóa, sau đó xác định và phát triển hệ thống năng lực phù hợp để có thể thành công.

### **CÁC NỀN TẢNG KỸ THUẬT SỐ CHO GIA SÚC TRANG TRẠI VÀ CÁC BẦY ROBOT**

Chúng ta không thể biết chính xác thế giới sẽ như thế nào vào năm 2030, nhưng những xu hướng lớn hiện tại cho thấy con người sẽ sống ở thành phố nhiều hơn; thời tiết khắc nghiệt và nhiều thiên tai hơn; áp lực về nước ngọt, đất trồng trọt và các tài nguyên thiên nhiên khác lớn hơn; đánh bắt quá mức, thời tiết trở nên nóng hơn và nước biển dâng cao. Tương lai có vẻ âm ảm, nhưng với cách tiếp cận đúng đắn, các công ty nông nghiệp hoàn toàn có khả năng nuôi sống hành tinh trong tương lai gần, đồng

thời giảm áp lực lên tài nguyên.

Một loạt các công nghệ hiện đang được phát triển. Ví dụ, một công ty Braxin cung cấp một hệ thống sử dụng drone và cảm biến IoT để thu thập dữ liệu về các con lợn và môi trường của chúng. Hệ thống này cho phép người chăn nuôi lợn nhập thêm thông tin, chẳng hạn như trọng lượng của con lợn hoặc sinh con, vào hệ thống bằng cách đơn giản là nói vào điện thoại của họ. Phân tích, được đồng bộ hóa trên toàn bộ hoạt động của người chăn nuôi lợn, cung cấp hình ảnh trực quan trên mọi công đoạn sản xuất. Nông dân có thể chia sẻ thông tin với các nhà cung ứng thức ăn và thuốc, hoặc thiết lập các chỉ số hiệu suất chính cho người giám sát và quản lý.

Một số công nghệ nông nghiệp 4IR dường như bước ra từ khoa học viễn tưởng. Một công ty đang phát triển một bầy robot thu nhỏ tự trị có thể gieo hạt. Được điều khiển bởi máy tính bảng cầm tay của nông dân, vận hành với sự trợ giúp của các vệ tinh và phần mềm dựa trên điện toán đám mây, bầy robot này sẽ đặt từng hạt giống vào đúng vị trí với độ chính xác cao hơn các phương pháp hiện tại. Công nghệ này sẽ loại bỏ nhu cầu cần các thanh trồng, máy kéo và nhân viên lái máy kéo. Bởi vì bầy robot có thể điều chỉnh vị trí hạt giống đối với các điều kiện thay đổi, làm tăng năng suất, chi phí thấp hơn, tốc độ trồng nhanh hơn và giảm tác động đến môi trường.

Có quá nhiều công nghệ, sản phẩm và dịch vụ mới xuất hiện đến nỗi làm biến đổi toàn bộ lĩnh vực nông nghiệp. Để sẵn sàng thích ứng với tương lai này, các công ty nông nghiệp phải thực hiện các bước đi phù hợp từ ngay bây giờ.

### **KHÔNG CHỈ ĐƠN GIẢN LÀ SỐ HÓA CÁC MÔ HÌNH KINH DOANH HIỆN CÓ**

Phản ứng phổ biến nhất của các công ty thường là gắn công nghệ mới vào các mô hình kinh doanh cũ, với hy vọng cải tiến các mô hình đó bằng các



công cụ thông minh hơn và nhiều dữ liệu hơn. Nhưng chiến thuật đó rất thiếu sót, khiến cho các mô hình cũ hoạt động tốt hơn là không đủ - không phải khi nào các công nghệ làm xuất hiện những mô hình hoàn toàn mới thì đều khiến cho các mô hình cũ đều trở nên lỗi thời. Ví dụ, nhiều công ty thuốc trừ sâu và phân bón đang sử dụng các công nghệ 4IR để cung cấp các sản phẩm tốt hơn và bán chúng nhanh hơn. Điều này tưởng chừng như là một câu chuyện kinh doanh thành công, nhưng “canh tác chính xác” - sử dụng cảm biến IoT, hình ảnh trên không 3D có độ phân giải cao từ drone, và phân tích AI để phân tích các đặc tính của đất và hành vi của cây trồng tới từng centimet vuông – sẽ sớm làm giảm đáng kể nhu cầu phân bón và thuốc trừ sâu.

Cách tiếp cận tốt hơn cho các công ty sản xuất này đó là khám phá và phát triển những mô hình kinh doanh mới này, từ đó tạo ra các thị trường mới. Thay vì tìm kiếm một sản phẩm tốt hơn, các công ty nên tìm các giải pháp tốt hơn cho những vấn đề mà khách hàng của họ gặp phải, cho dù những khách

hàng đó là nông dân, nhà cung ứng nông nghiệp hay người tiêu dùng cuối. Nhiều giải pháp thành công sẽ tập hợp các sản phẩm và dịch vụ từ nhiều công ty, thay vì chỉ sử dụng các sản phẩm được sản xuất bởi một nhà cung cấp giải pháp.

Để xác định cung cấp giải pháp nào và cung cấp giải pháp theo cách nào, các công ty cần hiểu hoàn toàn về vị thế cạnh tranh hiện tại của họ, bao gồm cả điểm mạnh và điểm yếu. Sau đó, các nhà lãnh đạo có thể xác định phân khúc họ muốn cạnh tranh trong hệ sinh thái nông nghiệp trong tương lai. Dù chọn vị trí cạnh tranh nào, họ sẽ cần những năng lực phù hợp để giành chiến thắng. Đổi mới hữu cơ, liên doanh, ươm tạo và mua lại đều nên được xem xét áp dụng để trở thành được một doanh nghiệp có tinh thần học hỏi và phát triển.

### **BÓN NĂNG LỰC ĐỂ THÀNH CÔNG TỚI NĂM 2030 VÀ XA HƠN**

Các công ty sẽ cần những năng lực khác nhau, tùy thuộc vào vị trí cạnh tranh mà họ chọn. Nhưng đối với hầu hết mọi thành phần tham gia vào lĩnh vực

nông nghiệp, bốn năng lực chính sau sẽ giữ vai trò là nền tảng để đạt tới thành công.

### **Tạo ra “gì đó” từ dữ liệu thông qua hoạt động số hóa và phân tích nâng cao**

Số hóa có lẽ là ví dụ rõ ràng nhất về cách các công nghệ 4IR có thể và sẽ vượt lên khỏi việc đơn giản là làm cho các mô hình kinh doanh truyền thống hoạt động tốt hơn. Các công nghệ mới đang định hướng một chuỗi giá trị nông nghiệp hoàn toàn mới, với các doanh nghiệp kỹ thuật số tại mỗi liên kết của chuỗi đang khai thác các luồng doanh thu mới. Các công ty nông nghiệp nhìn xa trông rộng này không chỉ nắm bắt và khai thác dữ liệu. Họ còn giúp khách hàng tìm ra dữ liệu họ cần và cách có được dữ liệu đó; họ cũng giúp chuẩn hóa và phân tích dữ liệu để nhận dạng các mẫu và đưa ra các khuyến nghị. Nói cách khác, họ tạo ra “gì đó” từ những luồng dữ liệu mà rất nhiều doanh nghiệp khác hiện “chết đuối” trong đó. Trong thực tế, sản xuất ra “gì đó” thường có nghĩa là áp dụng các phân tích để vận hành thiết bị hiệu quả hơn; xác định công thức thức ăn chính xác hơn; quản lý sức khỏe động vật; tạo thị trường; và quản lý logistics tốt hơn, đưa ra giá, hiệu suất của khách hàng, và nhiều hơn nữa. Ví dụ, ngoài bán thiết bị nông trại, startup John Deere còn tăng cường bán kèm dịch vụ quản lý dữ liệu. Hệ thống Trung tâm hoạt động của startup cho phép nông dân thu thập dữ liệu từ thiết bị (dù thiết bị đó có do Deere sản xuất hay không), xem và phân tích dữ liệu đó trên bảng điều khiển, chia sẻ dữ liệu với các đối tác (bao gồm cả tập hợp các nhà cung cấp dịch vụ như phần mềm, bên thứ ba) và vận hành máy móc từ xa. Đối với Deere và các công ty khác giống như vậy, phân tích dữ liệu không chỉ tập trung vào chi phí và hướng tới cắt giảm. Mà nó đã trở thành một năng lực chiến lược có thể tạo ra các mô hình kinh doanh mới.

### **Tham gia và dẫn dắt những hệ sinh thái hợp tác mới**

Bất kỳ một công ty nào cũng không thể thu thập, quản lý, phát triển và sử dụng tất cả các nguồn dữ liệu và tất cả các công nghệ mới mà các mô hình kinh doanh nông nghiệp mới nổi phụ thuộc. Các siêu trang trại và nhà máy sinh học tự trị có thể sẽ sớm cung cấp thực phẩm cho nhân loại hơn? Những điều này đòi hỏi sự tham gia của nhiều thành phần tham gia, từ các tập đoàn, các startup đến những người nông dân, hợp tác cùng nhau.

Các công ty nông nghiệp hàng đầu sẽ có kỹ năng hợp tác với các công ty khác, dù lớn hay nhỏ, và với các trường đại học và các nguồn đổi mới khác để xác định xu hướng và tận dụng tri thức bên ngoài. Họ sẽ là những tổ chức “hướng ngoại”, với tầm nhìn hình thành một cách đồng bộ các hệ sinh thái nông nghiệp mới. Và họ sẽ sử dụng nghiệp vụ mua bán và sáp nhập hoàn thiện các khoảng trống trong các mô hình kinh doanh dựa trên 4IR.

Sự hợp tác phải luôn luôn được bắt nguồn từ đánh giá khách quan của công ty về những điểm mạnh của mình và phân khúc mà công ty sẽ có ưu thế trong việc tận dụng những điểm mạnh của đối tác bên ngoài. Ví dụ, một công ty có thể mạnh về chế biến thực phẩm nhưng cần đối tác có kiến thức về công thức thực phẩm. Công ty khác có thể có R & D tiềm năng nhưng cần các đối tác để đưa các phát minh của mình tới thị trường. Bí quyết ở đây là hiểu được vai trò của mình trong chuỗi giá trị nông nghiệp trong tương lai, rồi sau đó xây dựng các mối quan hệ đối tác và thực hiện các thỏa thuận để tăng cường vai trò đó.

Hãy xem xét cách McDonald (ở cuối chuỗi giá trị nông nghiệp) gần đây mua lại một startup AI của Israel có tên Dynamic Yield. Startup này có năng lực rất giỏi trong việc sử dụng phân tích để cá nhân hóa các tùy chọn của khách hàng. McDonald sẽ sử dụng các công cụ của startup này để thay đổi các menu được định hướng thông qua kỹ thuật số dựa trên thời



điểm trong ngày, thời tiết, mức độ bận rộn của nhà hàng và các món đang hot trong thực đơn. Khi một khách hàng đặt món, hệ thống AI sẽ ngay lập tức đề xuất các món kèm khác để bổ sung cho nó. Sử dụng dữ liệu mà nó thu thập, hệ thống sẽ tự cải thiện hiệu suất của chính nó theo thời gian.

### **Đổi mới mô hình kinh doanh dựa trên những thế mạnh cốt lõi**

Mỗi công ty, dù trong hay ngoài lĩnh vực nông nghiệp, đều muốn được đổi mới hơn. Nhưng những công ty chiến thắng sẽ là những công ty biết đặt những nỗ lực của họ dựa trên nền tảng hiểu biết đúng đắn về sức mạnh và văn hóa doanh nghiệp hiện tại của họ.

Ví dụ, Cargill đã góp phần phát triển một giải pháp blockchain nguồn mở để cung cấp các công cụ kỹ thuật số cho các trường hợp sử dụng chuỗi cung ứng, bao gồm an toàn thực phẩm và truy xuất nguồn gốc. Do hệ thống này là nguồn mở, nên nó không bán độc quyền các sản phẩm của Cargill. Nhưng công ty đang đặt mình vào trọng tâm của đổi mới toàn cầu, kết nối với các nhà cung ứng và khách hàng tiềm năng và vì thế tạo cho mình tiềm năng để giúp định hình blockchain phù hợp với lợi ích của công ty.

Dù chuyên môn là gì, các công ty nông nghiệp cũng sẽ phải cần các phương thức để sàng lọc, đánh giá và ưu tiên các công nghệ mới nổi một cách có hệ thống. Họ cũng sẽ cần hợp tác đa chức năng để xác định tốt hơn, nhanh chóng phát triển và thực hiện các ý tưởng tốt nhất; R & D nội bộ và các đơn vị công nghệ có khả năng nhanh chóng xây dựng các chương trình thí điểm; và cách tiếp cận linh hoạt để đưa những ý tưởng hứa hẹn nhất tới thị trường một cách nhanh chóng, dựa trên các vòng phản hồi liên tục tận dụng lợi thế của đầu vào khách hàng trong thế giới thực. Thử nghiệm một loạt các giải pháp, “thất bại sớm” ở các ý tưởng ít hứa hẹn và tái phân

bổ lại vốn và các tài nguyên khác cho người chiến thắng cũng giữ vai trò rất quan trọng đối với các công ty.

### **Kiểm tiền từ tính bền vững**

Tính bền vững không chỉ là một ý tưởng tốt mà còn là một trong những cơ hội mang lại lợi nhuận lớn nhất cho ngành nông nghiệp. Một nghiên cứu được Liên hiệp quốc hỗ trợ, đã đặt giá trị tiềm năng của các cơ hội kinh doanh liên quan đến thực phẩm và tính bền vững ở mức trị giá 2,3 nghìn tỷ USD tới năm 2030.

Những cơ hội như vậy không chỉ dừng ở ngưỡng tiếp thị. Chúng dựa vào việc giảm chất thải thực phẩm; cải cách sản phẩm và bao bì; phát triển phân bón mới và những cách chính xác hơn để cải thiện đặc tính của cây trồng; quản lý trang trại, rừng và đại dương với tác động nhỏ hơn; thúc đẩy tưới vi sinh; và tăng ủ phân và thu năng lượng.

Để thành công với những cơ hội này và các cơ hội khác nữa, các công ty phải hiểu được những kỳ vọng xã hội, những biến đổi sinh thái và tiến bộ công nghệ đằng sau chúng. Họ phải có khả năng định lượng tính bền vững của các sản phẩm và hoạt động của mình và tích hợp tính bền vững vào tất cả các quyết định đầu tư và kinh doanh của họ.

Ví dụ, Coca-Cola và Unilever đều đặt ra các mục tiêu bền vững đầy tham vọng và có thể đo lường được: Coca-Cola sẽ thu thập và tái chế lượng thải tương đương với mỗi chai hoặc hộp mà công ty này bán ra trên toàn cầu tới năm 2030, còn Unilever sẽ giảm tác động môi trường của công ty này (được định lượng chẳng hạn như khí nhà kính, sử dụng nước và đóng gói) tới một nửa, cũng vào năm 2030. Định lượng các mục tiêu theo cách này đòi hỏi phải tích hợp các số liệu phi tài chính vào các mô hình kinh doanh và hoạch định chiến lược tầm xa.

Đáng chú ý, tính bền vững đòi hỏi cả ba năng lực nền tảng khác: dữ liệu và phân tích hàng đầu, hợp

tác xuyên suốt chuỗi giá trị và đổi mới nội bộ.

### **CÁC CÔNG TY LÀM THẾ NÀO ĐỂ BẮT ĐẦU**

Sẵn sàng thích ứng với một thế giới mới là một nhiệm vụ khó khăn, nhưng nhiều công ty nông nghiệp - cũng như các công ty công nghệ, công nghiệp và logistics mà họ làm việc - đang nhanh chóng chuyển đổi. Cho dù một công ty đã hoàn toàn nỗ lực thực hiện các giải pháp 4IR hay mới chỉ bắt đầu hiểu được nhu cầu, thì bốn bước sau có thể giúp đưa công ty đi đúng hướng và bắt kịp với xu hướng mới trong tương lai

1. Định vị trong hệ sinh thái nông nghiệp 4IR trong tương lai: nơi bạn sẽ có khả năng cạnh tranh và giành chiến thắng tốt nhất.
2. Đánh giá các lỗ hổng hiện tại ở bốn năng lực chính và các năng lực cụ thể khác.

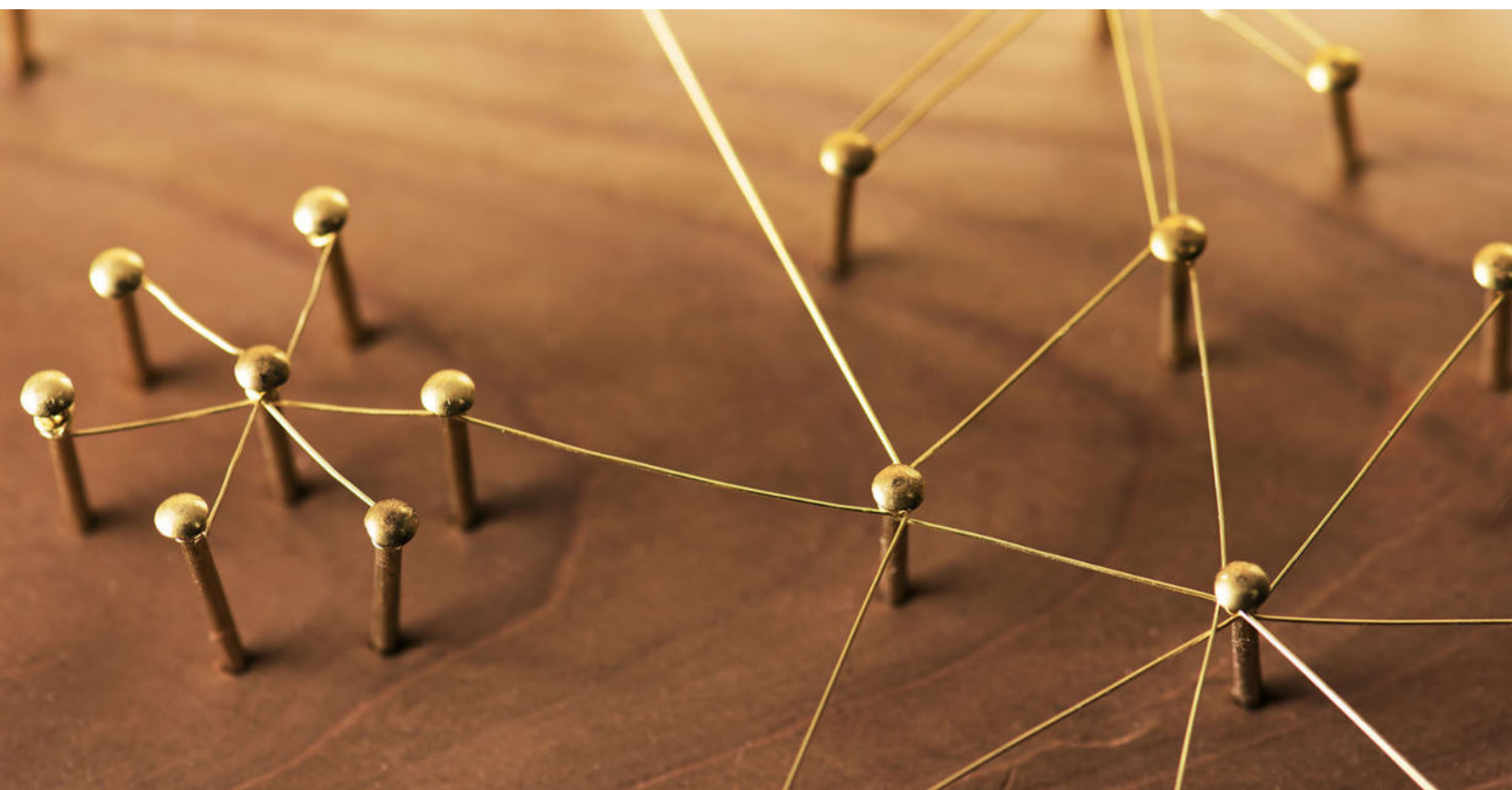
3. Đề ra phương hướng để thu hẹp những khoảng trống để giành chiến thắng ở chính vai trò của mình trong hệ sinh thái trong tương lai, với một chương trình đầu tư cụ thể, cho dù thông qua tăng trưởng hữu cơ, liên doanh hoặc mua lại.

4. Phát triển văn hóa, dựa trên những thế mạnh hiện có nếu có thể, sắp xếp toàn bộ doanh nghiệp xoay quanh những năng lực mới và tốt hơn.

Bằng cách chọn đúng điểm để cạnh tranh trong hệ sinh thái nông nghiệp của tương lai - và xây dựng các năng lực phù hợp để giành chiến thắng – những công ty nông nghiệp thành công có thể tiếp tục phát triển mạnh đến năm 2030 và xa hơn thế nữa.

**Phuong Anh**

*<https://www.strategy-business.com/article/The-fourth-industrial-revolution-in-agriculture?gko=75733>*



## KHỞI NGHIỆP XÃ HỘI VÀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO XÃ HỘI (BÀI CUỐI)

*Trong thập kỷ qua, khởi nghiệp xã hội và đổi mới sáng tạo xã hội đã thu hút được sự quan tâm đặc biệt của các nhà hoạch định chính sách, các học giả, các nhà thực hành và công chúng. Cả hai lĩnh vực này đều là những công cụ quan trọng để giải quyết các thách thức xã hội và để ứng phó với các thách thức khi thị trường và nhà nước không điều tiết được.*

Một số quốc gia thành viên OECD ngày càng quan tâm tới đổi mới sáng tạo xã hội và các cơ cấu và biện pháp đặc biệt được thiết lập như là kết quả của những quan tâm này. Đây là những yếu tố quan trọng giúp thúc đẩy đổi mới sáng tạo xã hội theo xu hướng chủ đạo của các chính sách công. Các sáng kiến được trình bày ở đây dựa trên các thực tiễn của Liên minh Châu Âu, Hoa Kỳ, Vương quốc Anh, Tây Ban Nha, Pháp, Bồ Đào Nha và Úc.

Đối với Liên minh châu Âu, một sự kiện kéo dài hai ngày được tổ chức vào tháng 1 năm 2009 để tìm ra những cách thức thúc đẩy đổi mới sáng tạo xã hội trong chương trình nghị sự đổi mới xã hội của EU. Cuộc họp đã tập hợp một số chuyên gia và các nhà đổi mới sáng tạo xã hội, và các ví dụ cụ thể về các đổi mới xã hội hiện có đã được thảo luận. Sau cuộc họp này, Ủy ban có kế hoạch hỗ trợ đổi mới sáng tạo xã hội thông qua các chương trình khác nhau - đặc



biệt thông qua việc sử dụng các quỹ cơ cấu (structural funds) - và khuyến khích thành lập các mạng lưới để tiếp tục phản ánh và chia sẻ những thực tiễn tốt. Nhiều sáng kiến đang được thực hiện với sự hỗ trợ của Liên minh châu Âu, chẳng hạn như Phòng thí nghiệm đổi mới xã hội của Kent được thành lập năm 2007 ở Vương quốc Anh và Trung tâm Silicon về đổi mới xã hội được thiết lập tại Vùng Basque, Tây Ban Nha.

Tại Hoa Kỳ, Văn phòng Đổi mới sáng tạo xã hội và sự tham gia của công dân (Social Innovation and Civic Participation) của Nhà Trắng mới được thành lập sẽ phối hợp các nỗ lực để huy động tất cả người Mỹ - cá nhân, tổ chức phi lợi nhuận, doanh nhân xã hội, tập đoàn và tổ chức - làm đối tác để giải quyết các thách thức xã hội. Trục thuộc Hội đồng Chính sách đối nội, Văn phòng này sẽ tìm cách để xúc tác sự hợp tác giữa chính phủ và các tổ chức phi lợi nhuận, các doanh nghiệp và nhà từ thiện để đạt được tiến bộ trong chương trình nghị sự chính sách của Tổng thống; xác định và hỗ trợ đánh giá nghiêm ngặt và nhân rộng các ý tưởng sáng tạo đầy hứa hẹn đang làm thay đổi cộng đồng; hỗ trợ sự tham gia nhiều hơn của công dân thông qua các công cụ truyền thông mới; và thúc đẩy dịch vụ công dân quốc gia. Lúc đương nhiệm, Tổng thống Obama đã yêu cầu Quốc hội phân bổ 50 triệu USD vốn hạt giống cho Quỹ Đổi mới sáng tạo xã hội, để xác định các chương trình phi lợi nhuận định hướng kết quả hứa hẹn nhất và mở rộng phạm vi của chúng trên toàn quốc. Ý tưởng này rất đơn giản: tìm ra các chương trình hiệu quả nhất và sau đó cấp số vốn cần thiết để lặp lại thành công của họ trong các cộng đồng trên khắp đất nước đang đối mặt với những thách thức tương tự. Quỹ Đổi mới sáng tạo xã hội tập trung vào các lĩnh vực ưu tiên, bao gồm giáo dục, y tế và cơ hội kinh tế. Quỹ cũng hợp tác với các tổ chức, nhà từ

thiện và các công ty cam kết đối ứng các nguồn lực, tài trợ và hỗ trợ kỹ thuật. Đây là một sáng kiến quốc gia nhưng nó phải được khớp nối và thực hiện tại địa phương. Các điểm tham chiếu cho chính quyền Obama là các sáng kiến địa phương trong cả nước là “các cộng đồng đang chuyển đổi”. Nó sẽ bao gồm sự hợp tác với các cá nhân, các tổ chức phi lợi nhuận, doanh nghiệp, doanh nhân xã hội và các tổ chức, và xúc tác cho mối quan hệ đối tác với chính phủ.

Tại Vương quốc Anh, Tổ chức Khoa học, Công nghệ và Nghệ thuật quốc gia (NESTA) - được thành lập như một cơ quan độc lập (hoạt động dưới sự chỉ đạo trực tiếp của chính phủ) với khoản tài trợ 250 triệu Bảng từ Cơ quan Xổ số quốc gia. Tiền lãi được sử dụng để tài trợ và hỗ trợ cho đổi mới sáng tạo trong khoa học, công nghệ và nghệ thuật, bao gồm cả đổi mới sáng tạo xã hội, thông qua nghiên cứu và đóng góp cho chương trình nghị sự chính sách và thông qua tài trợ cho các công ty khởi nghiệp.

Một yếu tố quan trọng giúp NESTA đóng góp cho đổi mới xã hội là nó hoạt động như một phòng thí nghiệm (The Lab). Phòng thí nghiệm là một khái niệm chứ không phải là một không gian vật lý, bao gồm các dự án nhằm tạo ra các dịch vụ công cộng tốt hơn thông qua đổi mới sáng tạo xã hội. NESTA có ba mảng hoạt động riêng biệt. Challenge Lab xem xét những đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực dịch vụ, với trọng tâm ban đầu là già hóa, sức khỏe và biến đổi khí hậu; Methods Lab kiểm tra cách thức thúc đẩy đổi mới dịch vụ công; và Learning Lab tìm cách phổ biến những gì hoạt động và những gì không hoạt động ([www.nesta.org.uk](http://www.nesta.org.uk)).

Đổi mới sáng tạo xã hội và khởi nghiệp xã hội cũng được coi là yếu tố quan trọng để phát triển kinh tế ở Bồ Đào Nha. Quan điểm này được phản ánh trong Chương trình của Chính phủ Bồ Đào Nha đã được phê duyệt gần đây và được triển khai chủ yếu



thống qua hai chương trình: Chương trình cụ thể hỗ trợ phát triển kinh tế xã hội (Specific Programme to Support Social Economy Development - PADES), bao gồm hỗ trợ đổi mới sáng tạo xã hội và chương trình INOV-Social, nhằm hỗ trợ việc hoàn thiện các thể chế và tạo việc làm thông qua việc mỗi năm đào tạo 1.000 thanh niên có trình độ cho các tổ chức kinh tế xã hội.

Vào tháng 12 năm 2009 Pháp ra mắt một tổ chức cho vay quy mô lớn cấp quốc gia (Grand emunt) để tài trợ cho các dự án đầu tư nhằm thúc đẩy tăng trưởng ở một số khu vực ưu tiên như là một biện pháp đối phó với khủng hoảng kinh tế. 35 tỷ EUR sẽ được nhà nước đầu tư và thêm 25 tỷ EUR do tư nhân đầu tư. Tổ chức này thành lập quỹ 100 triệu EUR để hỗ trợ khởi nghiệp xã hội và đổi mới sáng tạo xã hội.

Đổi mới sáng tạo xã hội cũng là một lĩnh vực đang được quan tâm ở Úc. Năm 2008, chính quyền Bang Nam Úc tuyên bố thành lập Trung tâm đổi mới

sáng tạo xã hội Úc và cam kết tài trợ 6 triệu AUD trong ba năm cho tổ chức này. Trung tâm này tập trung vào các vấn đề thách thức, chẳng hạn như sức khỏe và lão hóa, cũng như các vấn đề góp phần loại trừ xã hội.

### **MỘT SỐ KHUYẾN NGHỊ SƠ BỘ**

Khởi nghiệp xã hội và đổi mới sáng tạo xã hội nhằm đáp ứng những nhu cầu xã hội chưa được thỏa mãn và ứng phó với những thách thức xã hội. Có những liên kết chặt chẽ giữa hai lĩnh vực này. Khởi nghiệp xã hội là một phương tiện và tác nhân, mặc dù không phải là duy nhất, của đổi mới sáng tạo xã hội; đổi mới sáng tạo xã hội thường bắt nguồn từ bên trong khu vực khởi nghiệp xã hội và có thể sau này xuất hiện trong các lĩnh vực khác. Đổi mới sáng tạo xã hội cũng là sự thay đổi xã hội và đề cập rộng hơn đến các quá trình và kết quả của sự thay đổi đó.

Mỗi một lĩnh vực trong đó đòi hỏi các hình thức hỗ trợ riêng và rõ ràng chúng phải được cung cấp sự hiểu biết về các bối cảnh địa lý và truyền thống khác

nhau trong đó hỗ trợ được cung cấp. Một số khuyến nghị sơ bộ được cung cấp ở đây.

### • **Xây dựng môi trường cho phép và thực hiện các chính sách hỗ trợ**

Các môi trường cho phép cụ thể (pháp lý, tài chính, quy định) có thể cần thiết cho các doanh nhân khởi nghiệp xã hội, theo hình thức mà các sáng kiến của họ thực hiện. Các doanh nghiệp xã hội, như các hiệp hội hoặc hợp tác xã, cần có tư cách pháp lý đặc biệt và các biện pháp pháp lý được thiết kế để cho phép họ thực hiện các mục tiêu kinh tế và xã hội của mình trong khi theo đuổi sự bền vững trung và dài hạn trên thị trường.

#### • **Cung cấp tài chính bền vững**

Thị trường vốn xã hội cần được khuyến khích. Các biện pháp chính sách nên bao gồm các ưu đãi tài chính để thu hút nhà đầu tư; cung cấp nhiều hình thức tăng cường tín dụng; và, dẫn đầu và giám sát các thỏa thuận thể chế cho đổi mới sáng tạo giữa xã hội, chính phủ và các tổ chức tài chính. Tài trợ hạt giống là rất quan trọng trong giai đoạn đầu của một dự án vì nó bao gồm các chi phí liên quan đến khởi nghiệp và cả chi phí đầu tư vốn. Điều này có thể được cung cấp thông qua các khoản vay hoặc trợ cấp nhỏ.

#### • **Hỗ trợ nghiên cứu sâu hơn**

Chính phủ cần hỗ trợ nghiên cứu sâu hơn về lĩnh vực khởi nghiệp xã hội và các thành phần chính của nó (doanh nghiệp xã hội, tổ chức kinh tế xã hội, kinh doanh mạo hiểm xã hội, tổ chức phi lợi nhuận, v.v.), để đánh giá các nhu cầu khác nhau của các thực thể thuộc khu vực này.

• **Cung cấp các cơ hội đào tạo cho các doanh nhân khởi nghiệp xã hội và đưa khởi nghiệp xã hội vào chương trình giảng dạy trong nhà trường và trường đại học**

Doanh nhân khởi nghiệp xã hội có thể cần được đào tạo đặc biệt để giúp họ trau dồi và phát triển các

kỹ năng khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo. Đồng thời, cần nuôi dưỡng văn hóa khởi nghiệp toàn diện để khuyến khích các hình mẫu của các doanh nghiệp thành công và đưa tinh thần khởi nghiệp xã hội vào chương trình giảng dạy trong nhà trường và trường đại học.

• **Hỗ trợ phát triển thị trường cho doanh nghiệp xã hội và đào tạo cho các quan chức nhà nước và doanh nghiệp xã hội về đấu thầu công khai**

Các biện pháp mua sắm công cần được phát triển hơn nữa để các doanh nghiệp xã hội có thể củng cố và mở rộng hơn nữa. Luật mua sắm châu Âu cho phép chính quyền địa phương đưa một số điều khoản xã hội vào trong các điều khoản tham chiếu thủ tục mua sắm của họ, ví dụ để khuyến khích việc tạo việc làm cho những người thất nghiệp dài hạn hoặc có hoàn cảnh khó khăn. Thu hút các doanh nghiệp xã hội tham gia vào cung cấp dịch vụ công có thể mang lại nhiều lợi ích cho cộng đồng. Tuy nhiên, các quan chức nhà nước thường không quen với những lợi ích đó, trong khi một số doanh nghiệp xã hội nhỏ không quen với đấu thầu công khai và cần các kỹ năng và mạng lưới để cạnh tranh thành công trong đấu thầu công khai. Việc đào tạo cả cho các quan chức nhà nước làm việc trong lĩnh vực mua sắm và cho các doanh nghiệp xã hội cần được cung cấp và khuyến khích.

• **Đánh giá tác động của khởi nghiệp xã hội trong các lĩnh vực được lựa chọn**

Điều này yêu cầu xác định các công cụ đo lường định lượng và định tính, bao gồm lợi tức xã hội đối với các biện pháp đầu tư và thể điểm cân bằng (balanced scorecard).

### • **Đổi mới sáng tạo xã hội**

#### • **Hỗ trợ nghiên cứu sâu hơn**

Chính phủ cần hỗ trợ nghiên cứu sâu hơn trong lĩnh vực đổi mới sáng tạo xã hội. Cần nhiều nghiên cứu hơn để phát triển một định nghĩa rõ ràng về đổi



mới sáng tạo xã hội và để tăng cường kiến thức và hiểu biết chung về các yếu tố và thành phần chính của nó và về các điều kiện có thể giúp thiết kế, phát triển và thúc đẩy nó.

- Thành lập quỹ đổi mới sáng tạo cho đổi mới sáng tạo xã hội

Cần có quỹ chuyên dụng để hỗ trợ phát triển đổi mới sáng tạo xã hội. Chúng có thể được dành riêng cho các lĩnh vực cụ thể nơi mà đổi mới sáng tạo xã hội sẽ diễn ra (hoặc để hỗ trợ các thí nghiệm và mô hình ở cấp quốc gia và khu vực).

- Thành lập các cơ sở ươm tạo cho các đổi mới sáng tạo xã hội và thúc đẩy sự xuất hiện của các trung gian có thể kết nối nhu cầu xã hội với việc cung cấp các đổi mới sáng tạo xã hội

Các vườn ươm đóng vai trò quan trọng trong việc truyền bá các đổi mới sáng tạo xã hội, vì chúng tập hợp các kỹ năng và chuyên môn cần thiết để giúp duy trì và phát triển một doanh nghiệp xã hội; cung

cấp không gian để thử nghiệm và đánh giá các ý tưởng mới trong thực tiễn; cho phép phổ biến nhanh chóng trong cả cộng đồng những người đổi mới sáng tạo; và, thiết lập các lộ trình rõ ràng để nhân rộng các mô hình hứa hẹn nhất. Sự thiếu vắng các trung gian trong lĩnh vực xã hội là một lý do chính tại sao quá ít sáng kiến đổi mới sáng tạo thành công. Để các trung gian có hiệu quả, chúng cần được tích hợp trong tất cả các khu vực - khu vực nhà nước, tư nhân và khu vực kinh tế xã hội/phi lợi nhuận.

- Đánh giá tác động của đổi mới sáng tạo xã hội trong các lĩnh vực được lựa chọn

Điều này cần đến trách nhiệm giải trình và xác định các công cụ đo lường định lượng và định tính, bao gồm các biện pháp đánh giá hiệu quả đầu tư về mặt xã hội và thể điểm cân bằng.

**Nguyễn Lê Hằng**

*OECD (2019), SMEs, Entrepreneurship And Innovation*