

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 9.2019



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Khởi động Dự án Sáng tạo Australia - Việt Nam
- 02 Google công bố chương trình hỗ trợ startup Việt ra toàn cầu
- 03 Hai cuộc thi khởi nghiệp dành cho phụ nữ
- 04 100.000 USD cho nữ khởi nghiệp thắng giải về Fintech và xã hội

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Base Enterprise: Chìa khóa cho doanh nghiệp thời 4.0
- 06 Hệ sinh thái khởi nghiệp tạo động lực cho phát triển: Kinh nghiệm của Singapore (P1)

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Dự đoán 10 công nghệ đột phá năm 2019 của Bill Gate (tiếp theo và hết)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



KHỞI ĐỘNG DỰ ÁN SÁNG TẠO AUSTRALIA - VIỆT NAM

Australia sẽ hỗ trợ Việt Nam 10 triệu đôla Australia nhằm tăng cường hệ sinh thái đổi mới sáng tạo, xây dựng các mối quan hệ đối tác lâu dài giữa các nhà khoa học, nhà nghiên cứu, giúp Chính phủ và nhân dân Việt Nam trong việc nắm bắt các cơ hội từ Cuộc cách mạng 4.0.

Tại Hà Nội vào chiều ngày 10/1, Chính phủ Australia và Bộ Khoa học Công nghệ Việt Nam đã công bố dự án Sáng tạo Australia - Việt Nam với tên gọi Aus4Innovation, được thiết kế để hiện thực hóa Quan hệ đối tác về sáng tạo giữa Australia và Việt Nam được thiết lập lần đầu tiên tại APEC 2017 giữa cựu Bộ trưởng Ngoại giao Australia Julie Bishop và Bộ trưởng Bộ Khoa học Công nghệ Việt Nam Chu Ngọc Anh.

Đại sứ Australia tại Việt Nam Craig Chittick và Bộ trưởng Bộ Khoa học Công nghệ Việt Nam Chu Ngọc Anh đã tham dự sự kiện. Buổi lễ cũng có sự hiện diện của Giám đốc Ngân hàng Thế giới (WB) tại Việt

Nam Ousmane Dione, Giám đốc Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) tại Việt Nam Eric Sidgwick và nhiều vị khách Việt Nam và quốc tế khác.

Với tổng giá trị viện trợ trị giá 10 triệu AUD và dự kiến diễn ra trong 3 năm từ 2019, Aus4Innovation nhằm tăng cường hệ sinh thái đổi mới sáng tạo của Việt Nam, xây dựng các mối quan hệ đối tác lâu dài giữa các nhà khoa học, nhà nghiên cứu, và giúp Chính phủ và nhân dân Việt Nam trong việc nắm bắt các cơ hội từ Cuộc cách mạng 4.0.

Phát biểu tại sự kiện, Đại sứ Australia tại Việt Nam Craig Chittick cho hay, quan hệ song phương Australia - Việt Nam tập trung vào 3 trụ cột là kinh tế,

an ninh và đổi mới sáng tạo. Do đó, dự án phát triển Aus4Innovation là ví dụ điển hình cho sự hợp tác ngày càng chặt chẽ giữa hai nước nhằm tăng cường cam kết thúc đẩy hợp tác về khoa học kỹ thuật và đổi mới sáng tạo.

"Châu Á đang ở ngưỡng cửa của những biến đổi to lớn và chương trình Aus4Innovation là một cơ hội thú vị để Australia có thể hỗ trợ Việt Nam khai thác những kinh nghiệm và kỹ năng của mình, và tạo dựng những mối liên kết về khoa học kỹ thuật mới mẻ và lâu dài", Đại sứ Chittick nói.

Ông Chittick cho biết thêm, thông qua chương trình Aus4Innovation, Australia mong muốn chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm tốt nhất của mình trong cả lĩnh vực công và tư nhằm hỗ trợ Việt Nam tận dụng những lợi thế của công nghệ mới để tạo dựng tương lai của nền kinh tế.

"MUỐN ĐI XA THÌ PHẢI ĐI CÙNG NHAU"

Tham dự lễ công bố dự án, Bộ trưởng Bộ Khoa học Công nghệ Việt Nam Chu Ngọc Anh cho biết ông tin tưởng rằng chương trình Aus4Innovation sẽ giúp các ngành quan trọng của Việt Nam như nông nghiệp và sản xuất từng bước hiện đại hóa trên cơ sở thương mại hóa các kết quả nghiên cứu, nắm bắt các lợi ích kinh tế, trong khi vẫn đảm bảo cơ hội việc làm cho lực lượng lao động trong tương lai, đặc biệt trong bối cảnh diễn ra Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0.

Bộ trưởng Chu Ngọc Anh cho rằng hai nước sẽ cùng nhau sáng tạo, cùng nhau đổi mới để đưa mối quan hệ đối tác về sáng tạo này thực sự là một trong ba trụ cột vững chắc và thành công nhất, để hiện thực hóa một cách có ý nghĩa nhất mối quan hệ hợp tác chiến lược Việt Nam - Australia đã được Thủ tướng hai nước ký vào tháng 3/2018 tại Australia.

"Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc đã nói: "Muốn đi xa thì phải đi cùng nhau". Chúng tôi rất vui vì chúng

ta đang đi cùng nhau trên cùng một con đường đổi mới sáng tạo, với sự tư vấn hỗ trợ của Australia và các bên khác như WB, ADB cho Việt Nam", Bộ trưởng Chu Ngọc Anh nhấn mạnh, đồng thời cam kết tiếp tục quan tâm, thúc đẩy hơn nữa hợp tác về khoa học, nghiên cứu và đổi mới sáng tạo giữa Việt Nam và Australia.

Dự án Aus4Innovation sẽ giúp Việt Nam tìm hiểu các lĩnh vực mới nổi về sự biến đổi của công nghệ và kỹ thuật số, thử nghiệm những mô hình đối tác mới giữa các tổ chức trong lĩnh vực công và tư; tăng cường năng lực cho Việt Nam trong lĩnh vực dự báo xu thế, xây dựng các kịch bản, thương mại hóa các nghiên cứu khoa học và hoạch định các chính sách liên quan tới lĩnh vực sáng tạo.

Vòng đầu tiên của Chương trình Tài trợ Đối tác Sáng tạo, một hợp phần quan trọng của chương trình Aus4Innovation, được khởi động ngày 11/3. Chương trình sẽ cung cấp hỗ trợ tài chính có mục tiêu giúp mở rộng quy mô các hoạt động đã được thử nghiệm nhằm giải quyết các thách thức, hoặc nắm bắt các cơ hội mới trong bất kỳ lĩnh vực nào trong hệ thống đổi mới sáng tạo của Việt Nam.

Các khoản tài trợ trị giá từ 100.000 đến 1.000.000 đô la Australia sẽ được trao trên cơ sở cạnh tranh cho các quan hệ đối tác hiện có giữa các tổ chức Australia và Việt Nam đối với các hoạt động thể hiện được một lộ trình cụ thể cho việc mở rộng quy mô, hoặc chứng minh được tính bền vững ở Việt Nam.

Tìm hiểu thêm về chương trình [tại đây](#).

Các ứng viên đủ điều kiện đọc [Hướng dẫn](#) và gửi đề xuất ý tưởng [tại đây](#).

Đơn vị tiếp nhận tài trợ sẽ có tối đa 12 tháng để thực hiện các hoạt động đề xuất.

Để biết thêm thông tin chi tiết, xin vui lòng liên hệ:

Chị Nguyễn Thị Hoàng Hà; E-mail: Hoang-Ha.Nguyen@dfat.gov.au; Điện thoại: 024 3774 0128



GOOGLE CÔNG BỐ CHƯƠNG TRÌNH HỖ TRỢ STARTUP VIỆT RA TOÀN CẦU

VnExpress - Gói hỗ trợ của Google dành cho các startup Việt hoạt động dưới 5 năm, chưa tới vòng gọi vốn Series B.

Gói dịch vụ Cloud giá trị tới 100.000 USD sẽ dành cho các startup Việt Nam có mong muốn vươn ra toàn cầu. Thông tin này được đại diện Google công bố tại sự kiện "Google Cloud for Startups" được tổ chức ngày 9/3 tại TP HCM, quy tụ hàng trăm nhà khởi nghiệp.

Theo đó, gói hỗ trợ của Google có giá trị từ 3.000 USD tới 100.000 USD mỗi năm, bao gồm Start, Spark và Surge. Các startup có thể đăng ký sử dụng một trong ba gói hỗ trợ trên, tùy theo điều kiện. Cả ba gói đều bao gồm G Suite - bộ các công cụ của Google

được xây dựng dựa trên nền tảng điện toán đám mây, tích hợp các ứng dụng web phổ biến như Gmail, Google Drive, Google Hangouts, Google Calendar, và Google Docs... Các công cụ này có vai trò hỗ trợ đắc lực các startup trong quá trình vận hành sản phẩm số.

Ngoài ra, các công ty khởi nghiệp giai đoạn đầu còn có thể tận dụng lợi thế từ các hoạt động cộng đồng, đào tạo, huấn luyện khởi nghiệp, dịch vụ Cloud của Google để xây dựng và mở rộng hoạt động kinh doanh.

Điều kiện tham gia là các công ty khởi nghiệp hoạt động dưới 5 năm, chưa tới vòng kêu gọi vốn Series B. Các startup có thể đăng ký tại website hỗ trợ khởi nghiệp dành cho lập trình viên và startup của Google [tại đây](#).

Việt Nam nằm trong 6 nước tại Đông Nam Á nhận được hỗ trợ về khởi nghiệp của Google. Năm 2018 ghi nhận nhiều khởi sắc của giới startup tại Việt Nam, với số vốn đầu tư cho khởi nghiệp đạt gần 900

triệu USD, gấp ba lần so với năm 2017, theo báo cáo của Topica Founder Institute.

"Google Cloud for Startups" là một hoạt động trong khuôn khổ chương trình hỗ trợ cộng đồng khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam của Google. Sau 6 tháng trong năm 2018, tổng giá trị các gói Google Cloud đã hỗ trợ cho startup tại Việt Nam đã vượt hơn 1 triệu USD./.



HAI CUỘC THI KHỞI NGHIỆP DÀNH CHO PHỤ NỮ

VnExpress - Các startup do phụ nữ làm chủ và điều hành có thể tiếp cận những nguồn hỗ trợ hữu ích khi tham gia những cuộc thi do WISE tổ chức.

CÔNG NGHỆ VÌ SỰ BÌNH ĐẲNG

Công nghệ vì sự bình đẳng (Technologies for Equality) là cuộc thi do tổ chức Sáng kiến Hỗ trợ Phụ nữ Khởi nghiệp và Kinh doanh (WISE) tổ chức, với sự tài trợ của Đại sứ quán Úc và Đại sứ quán Ireland tại Việt Nam.

Theo đại diện ban tổ chức, cuộc thi hướng ứng chủ đề toàn cầu là suy nghĩ bình đẳng, xây dựng thông minh và sáng tạo để thay đổi, với mục tiêu khuyến khích các ý tưởng sáng tạo công nghệ giúp cải thiện cuộc sống và năng suất lao động của phụ nữ nông thôn. Đồng thời, hỗ trợ triển khai nhân rộng các sáng kiến tốt, nâng cao nhận thức về tầm quan

trọng của bình đẳng giới và trao quyền cho phụ nữ, tạo động lực cho phụ nữ tích cực tham gia phát triển các giải pháp công nghệ. Từ đó, tạo ra sự thay đổi và cải thiện cuộc sống phụ nữ nông thôn...

Theo điều lệ của ban tổ chức, ứng viên tham gia dự thi là phụ nữ trên 18 tuổi có quốc tịch Việt Nam, đang sinh sống tại Việt Nam (cá nhân hoặc nhóm có người đại diện là một thành viên nữ có thể tham gia cuộc thi). Các cá nhân hoặc nhóm có giải pháp công nghệ giúp cải thiện cuộc sống, năng suất làm việc của phụ nữ nông thôn. Giải pháp này có thể ở giai đoạn ý tưởng hoặc sản phẩm mẫu hay sản phẩm hoàn thiện.

Tổng số tiền giải thưởng của cuộc thi lên đến 18.000 AUD. Trong đó, giải Nhất là 10.000 AUD, giải Nhì là 5.000 AUD và giải Ba 3.000 AUD. Ngoài ra, các sáng kiến đoạt giải sẽ được hỗ trợ phát triển bởi tổ chức Sáng kiến hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp và kinh doanh (WISE) để mở rộng quy mô áp dụng giải pháp công nghệ, đem lợi ích đến cho nhiều phụ nữ nông thôn Việt Nam.

Thời hạn nộp bài dự thi kéo dài từ nay đến 6/4. Kết quả chung cuộc sẽ được công bố vào 21/4 - Ngày Đổi mới Sáng tạo Thế giới, đăng ký tham gia cuộc thi [tại đây](#).

TĂNG TỐC KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

Cuộc thi WISE Accelerator 2019 - Tăng tốc khởi nghiệp sáng tạo cho phụ nữ 2019 được tổ chức với mục tiêu khuyến khích, hỗ trợ các doanh nghiệp do nữ làm chủ.

Chương trình gồm các nội dung huấn luyện chuyên sâu, giúp các startup nâng cao mô hình kinh doanh, xây dựng mạng lưới kết nối. Qua đó, startup có thêm cơ hội nhận tư vấn, làm việc, nhận hỗ trợ từ

các chuyên gia, các cố vấn khởi nghiệp và các nhà đầu tư trong nước và quốc tế.

Đại diện ban tổ chức cho biết, cuộc thi sẽ lựa chọn, hỗ trợ 10 doanh nghiệp khởi nghiệp nữ phát triển các giải pháp sáng tạo, thông qua sự huấn luyện và cố vấn công nghệ từ đơn vị hỗ trợ công nghệ SAP, tiếp cận mạng lưới khách hàng toàn cầu của SAP, huấn luyện và cố vấn phát triển kinh doanh từ các chương trình tăng tốc hàng đầu từ Mỹ, Canada và New Zealand, đồng thời tiếp cận trực tiếp tới các quỹ đầu tư trong và ngoài nước

WISE Accelerator 2019 được tổ chức với sự hỗ trợ của Chính phủ Australia, ADB, Đại sứ quán Canada, chương trình khởi nghiệp của chính phủ Thụy Sĩ và Không gian Khởi nghiệp Sáng tạo (SIHUB), SAP. Cuộc thi nhận được sự đồng hành, ủng hộ từ các đối tác của WISE, những tổ chức hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp và kinh doanh trong nước và khu vực.

Hạn đăng ký cuộc thi từ nay tới hết ngày 15/4. Đăng ký tham gia cuộc thi [tại đây](#)./.

100.000 USD CHO NỮ KHỞI NGHIỆP THẮNG GIẢI VỀ FINTECH VÀ XÃ HỘI

VnExpress - Mỗi ý tưởng giải quyết được thử thách về vấn đề xã hội hoặc Fintech do Visa đặt ra sẽ được nhận 100.000 USD và các tư vấn hỗ trợ.

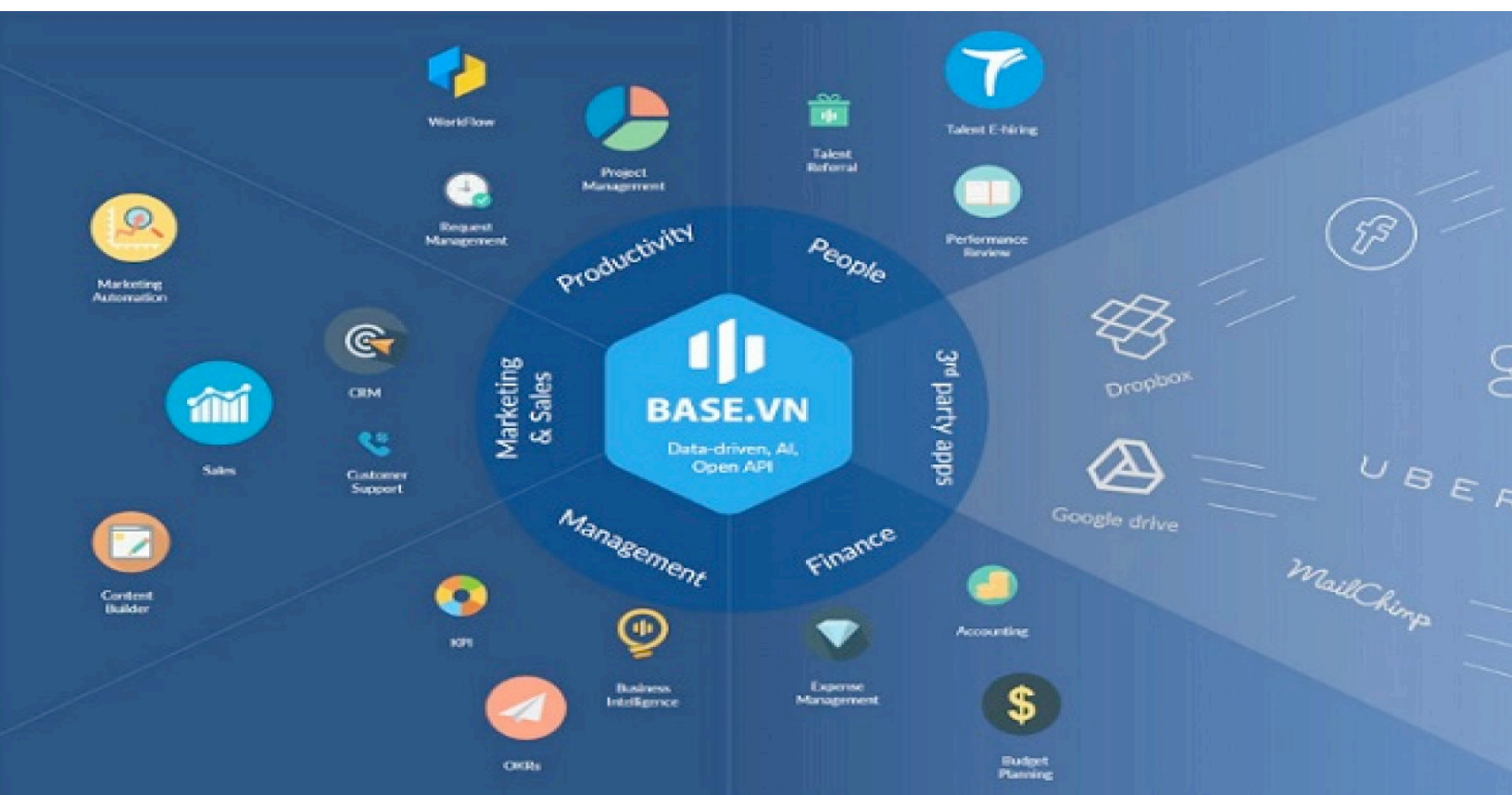
Visa lần đầu tiên ra mắt Cuộc thi toàn cầu dành cho nữ doanh nhân, thuộc khuôn khổ chương trình Visa Everywhere Initiative. Cuộc thi kêu gọi nữ doanh nhân kiến tạo các giải pháp cho những thách thức xã hội và của ngành Fintech, để có cơ hội giành giải thưởng lên đến 100.000 USD khi chinh phục một trong hai thử thách.

"Trong 5 năm qua, đã có hơn 163 triệu phụ nữ trên khắp thế giới bắt đầu sự nghiệp kinh doanh riêng của mình, chiếm tới 37% tổng lực lượng lao động. Ý chí kinh doanh của phụ nữ đang trên đà khởi sắc và chúng tôi mong muốn truyền cảm hứng để phụ nữ có thể bứt phá giới hạn", bà Lynne Biggar - Giám đốc Tiếp thị và Truyền thông tại Visa cho biết. Cuộc thi mở đăng ký từ ngày 6/3, nhận đơn đến ngày 14/4 và tổ chức vòng chung kết vào ngày 7/6 tới.

Visa Everywhere Initiative bắt đầu từ năm 2015.

Chương trình diễn ra với quy mô khu vực tại 75 quốc gia và trao tặng cho hơn 70 công ty khởi nghiệp hàng đầu các giải thưởng có giá trị hiện kim, cố vấn và kết nối với các khách hàng và đối tác của Visa. Đây là lần đầu tiên chương trình chuyển từ các sự kiện quy mô khu vực sang phiên bản toàn cầu tập trung vào chủ đề Fintech và ảnh hưởng xã hội để vinh danh nữ lãnh đạo doanh nghiệp.

Về cách thức tham gia, các công ty sẽ chọn ra ít nhất một nhà sáng lập nữ để trình bày các giải pháp đột phá và sáng tạo cho những thách thức xã hội và của ngành Fintech hiện nay, qua một trong hai thử thách do chương trình đặt ra. Người tham dự sẽ được chia thành 6 khu vực: Bắc Mỹ, châu Mỹ Latinh, châu Á - Thái Bình Dương, châu Âu (trừ Pháp), Pháp, châu Phi/Trung Đông. Mỗi khu vực sẽ chọn ra một người chiến thắng cho mỗi thử thách để vào vòng chung kết ở Paris./.



BASE ENTERPRISE: CHÌA KHÓA CHO DOANH NGHIỆP THỜI 4.0

Ngày nay, những thuật ngữ như I4.0 (cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4), AI (trí tuệ nhân tạo), IoT (Internet kết nối vạn vật), Bigdata (dữ liệu lớn) đã dần trở nên quen thuộc với chúng ta hàng ngày. Công nghệ đã và đang dần thay đổi thế giới, trong số đó phải kể đến một phần không nhỏ quá trình vận hành của các doanh nghiệp. Tuy nhiên công nghệ vừa là cơ hội nhưng cũng được đánh giá là thách thức với nhiều doanh nghiệp. Việc áp dụng công nghệ vào hoạt động của từng doanh nghiệp không thể hình thành “một sớm một chiều” mà phải là một hệ thống được quy hoạch bài bản. Việc ứng dụng CNTT nhằm số hóa dữ liệu, số hóa quy trình và chuyển đổi doanh nghiệp sang vận hành, điều hành, quản trị và ra quyết định dựa trên số hóa trở thành xu

thế tất yếu, đóng vai trò quyết định sự tồn tại và phát triển toàn diện của doanh nghiệp trong kỷ nguyên số hóa. Hiện nay, trong khi các doanh nghiệp trên thế giới đã áp dụng những giải pháp tiên tiến thì phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam chưa hoặc chưa sẵn sàng ứng dụng CNTT vào hoạt động hàng ngày. Hơn bao giờ hết, các doanh nghiệp cần một nền tảng với những ứng dụng chất lượng, sự kết nối và tính đồng bộ. Đó là lý do mà dự án khởi nghiệp Base do anh Phạm Kim Hùng xây dựng và phát triển là nền tảng đồng hành cùng với sự phát triển của doanh nghiệp.

Phạm Kim Hùng sinh năm 1987, tốt nghiệp Đại học Stanford (Mỹ) - người sáng lập dự án Base là một chàng trai trẻ và tài năng. Thời còn học phổ thông, Hùng được mọi người yêu quý gọi là “cậu bé

vàng” của Toán học. Năm 2004, Phạm Kim Hùng là thí sinh duy nhất trong đoàn Việt Nam đoạt huy chương vàng Olympic Toán quốc tế (IMO) khi mới học lớp 11. Một năm sau, nam sinh khối phổ thông chuyên Toán - Tin, ĐH Khoa học Tự nhiên (ĐH Quốc gia Hà Nội) tiếp tục giành huy chương bạc tại kỳ thi này.

Với thành tích học tập xuất sắc, Hùng dễ dàng trúng tuyển vào lớp Cử nhân tài năng của ĐH Tổng hợp. Khi đó, chàng trai đưa ra quyết định liều lĩnh là dừng học ĐH ở Việt Nam, tập trung chuẩn bị cho các kỳ thi cần thiết để du học.

Phạm Kim Hùng thừa nhận đây là lựa chọn rủi ro cao. Mong muốn của chàng trai này là học Công nghệ Thông tin tại Đại học danh tiếng Stanford (Mỹ) – ngôi trường có thế mạnh về các ngành kỹ thuật, khoa học máy tính và được coi là nơi đào tạo nhân lực cho các “ông lớn” công nghệ của thế giới như Google, Yahoo hay Instagram .

Năm 2007, Phạm Kim Hùng sang Mỹ cùng suất học bổng toàn phần. Khi còn là sinh viên, 8X đã cho ra cuốn sách “Sáng tạo bất đẳng thức”, sau này được xuất bản bằng 4 thứ tiếng trên thế giới.

Sau khi tốt nghiệp, mặc dù có nhiều cơ hội làm việc và phát triển tại thung lũng Silicon, thế nhưng khát khao sáng tạo những sản phẩm công nghệ có ý nghĩa cho cuộc sống và xã hội vẫn luôn nung nấu trong suy nghĩ của Hùng. Anh quyết định từ bỏ những cơ hội đáng mơ ước để trở về Việt Nam thực hiện giấc mơ khởi nghiệp cho riêng mình.

BASE - SẢN PHẨM MONG CHỜ CỦA DOANH NGHIỆP

Hùng chia sẻ: “Tôi luôn tin công nghệ sẽ giúp tăng hiệu quả công việc, giúp lãnh đạo doanh nghiệp điều hành nhanh chóng, chính xác. Với mỗi doanh nghiệp, luôn có nhiều vấn đề cần giải quyết: từ nhân sự, các hoạt động vận hành, kinh doanh, marketing...

Câu hỏi đặt ra là doanh nghiệp cần điều chỉnh vấn đề gì để hoạt động hiệu quả hơn. Từ mong muốn đó, Base được xây dựng như một nền tảng để tích hợp toàn bộ những ứng dụng cho doanh nghiệp vào một chỗ. ví dụ, doanh nghiệp như một bàn cờ trống, Base sẽ đưa vào những quân cờ là những ứng dụng để giải quyết từng vấn đề, như tuyển dụng, quản trị, bán hàng...”

Hùng cho biết thêm: “Qua nghiên cứu, mình thấy rằng tại Việt Nam, phần lớn trong các doanh nghiệp, mỗi phòng ban sử dụng một phần mềm riêng lẻ từ các nhà cung cấp khác nhau. Điều này khiến cho việc kết nối, khai thác và truyền nhận dữ liệu giữa các ứng dụng trở nên khó khăn, nhất là khi dữ liệu trong doanh nghiệp ngày càng lớn hoặc phần mềm không tương thích với nhau. Để có được sự kết nối và tính đồng bộ, sau rất nhiều thử nghiệm với các sản phẩm công nghệ khác nhau, nền tảng Base ra đời mang đến cho các doanh nghiệp những sản phẩm công nghệ thông minh nhất, hiện đại nhất. Mỗi sản phẩm, dịch vụ mà Base mang lại sẽ giúp các doanh nghiệp giải quyết triệt để các vấn đề một cách nhanh chóng và hiệu quả. Trong rất nhiều các ứng dụng của Base, một số ứng dụng có thể kể đến như: Base Hiring - ứng dụng quản trị tuyển dụng, Base Wework - ứng dụng quản lý công việc và dự án toàn diện, Base OKRs - ứng dụng quản trị mục tiêu, Base Inside - mạng xã hội nội bộ cho doanh nghiệp”.

Điều đặc biệt là tất cả các ứng dụng này đều được tích hợp trên cùng một nền tảng. Ngoài ra, nền tảng Base có thể tích hợp với rất nhiều các phần mềm nội bộ trong doanh nghiệp hoặc các ứng dụng bên ngoài với công nghệ hiện đại và tính bảo mật thông tin tối đa cho doanh nghiệp.

Với hầu hết các sản phẩm mà doanh nghiệp lớn từ trước đến nay đang dùng, nhà cung cấp thường có tư duy sản phẩm sử dụng một lần (sản phẩm dự



Trần Kim Hùng và đội ngũ của mình. Nguồn: ICT News

án đóng gói), nghĩa là cố định để xử lý công việc. Với Base thì khác, đây là hệ thống sản phẩm được cập nhật, nâng cấp liên tục. Đặc biệt nhất là Base tập trung xử lý một vấn đề mà doanh nghiệp đang cần.

Hùng cho biết thêm: “Khi quân cờ được đưa vào bàn cờ thì đây là những sản phẩm tốt nhất, có thể tích hợp được các ứng dụng bên ngoài. Điều này không có nghĩa là mình phải bắt buộc doanh nghiệp sử dụng hết những sản phẩm của Base mà khi doanh nghiệp đang sử dụng sản phẩm nào đó thì Base đủ mở với các sản phẩm đó”.

Một ví dụ về ứng dụng của Base mang lại hiệu quả, giải quyết bài toán cho doanh nghiệp: Một trong những bài toán thiết yếu của doanh nghiệp là vấn đề tuyển dụng. Ứng dụng Base Hiring cung cấp các tính năng khác biệt cho công việc tuyển dụng, website tuyển dụng, phỏng vấn trực tuyến, tạo và quản lý ứng

viên (Talent Pools), trợ lý ảo, đánh giá điểm số ứng viên, lọc hồ sơ... Đây là giải pháp tiết kiệm và hiện đại nhất cho doanh nghiệp.

KHÓ KHĂN KHÔNG NGĂN ĐƯỢC ƯỚC MƠ LỚN

Khó khăn luôn là vấn đề song hành với các dự án khởi nghiệp. Đối với dự án Base cũng không nằm ngoài điều đó. Khởi nghiệp với một nền tảng kiến thức và kinh nghiệm vững vàng nhưng Kim Hùng cũng gặp phải những khó khăn như bao startup khác, đặc biệt là về nhân sự.

Với các startup, vấn đề con người mang tính sống còn. Làm thế nào để có một đội ngũ thực sự cùng nhìn về một hướng, tìm được những người cùng đi với mình trên một chặng đường dài là vấn đề đặt ra. Điều này thật sự khó dù mình có tầm nhìn, có sứ mệnh, có con đường phát triển rõ ràng. Vì vậy

điều quan trọng là mình làm việc với mọi người một cách tận tâm, chân thành và chia sẻ thẳng thắn về định hướng phát triển dự án - Hùng nói.

Những sản phẩm, dịch vụ ra đời muốn tồn tại lâu dài trên thị trường cần phải được duy trì bằng uy tín và hiệu quả mang lại. Với Base chính là hiệu quả mà doanh nghiệp sử dụng ứng dụng. Mặc dù vậy, việc thuyết phục doanh nghiệp cũng không phải là một điều dễ dàng bởi đối với các doanh nghiệp, sản phẩm phải thật sự mang lại giá trị. Nhớ lại thời kỳ mới cho ra đời sản phẩm đầu tiên, dự án Base cũng mất trên một năm để giới thiệu và tư vấn cho hàng trăm doanh nghiệp về tính năng cũng như cập nhật xu hướng phát triển công nghệ liên quan đến ngành, lĩnh vực của doanh nghiệp.

Sau rất nhiều nỗ lực, nền tảng Base đã được các doanh nghiệp đón nhận, từ các doanh nghiệp nhỏ và vừa đến các doanh nghiệp lớn có hàng trăm, hàng ngàn nhân sự đều phản hồi tích cực về sản phẩm. Hùng cho biết rất vui khi có đến 80% khách hàng cho biết mức độ hài lòng, từ trải nghiệm người dùng thân thiện và dễ sử dụng đến chất lượng dịch vụ cho khách hàng.

Không chỉ đem đến sản phẩm chất lượng, Base còn rất chú trọng vấn đề hỗ trợ, chăm sóc khách hàng. Đối với Base, lắng nghe khách hàng để cải thiện sản phẩm một trong những bí quyết giúp cho sản phẩm đạt được chỗ đứng vững chắc trên thị trường.

Hùng giải thích, không chỉ Base, các sản phẩm

của các hãng nổi tiếng khác như Facebook, Google... ở giai đoạn đầu đều mong muốn thu về giá trị nhanh nhất, nhưng để duy trì lâu dài, các hãng đều có bộ phận thu thập ý kiến phản hồi của khách hàng với tư duy cởi mở nhất. Với Base, nếu bị chê cũng là một điều tích cực. Chúng mình luôn lắng nghe nhưng có chọn lọc bởi mỗi doanh nghiệp đều có nhu cầu nhất định. Một sản phẩm tốt là một sản phẩm đủ dễ dàng cho tất cả mọi người”.

Thành công của Base có được hôm nay là sự tận tâm với công việc của Phạm Kim Hùng và những cộng sự của mình. Những cung bậc cảm xúc khác nhau trong quá trình thực hiện dự án, những buồn vui và thậm chí cả những khoảnh khắc chán nản, xuống tinh thần đối với Hùng đều là những kỷ niệm mà anh mãi không quên. Chia sẻ về câu chuyện khởi nghiệp của mình, Hùng tỏ ra tự hào bởi có được sự đồng hành, kề vai sát cánh của những người cộng sự đáng quý.

Không chỉ dừng lại ở những thành công đã đạt được, Phạm Kim Hùng còn mong muốn đem nền tảng Base đến các doanh nghiệp ở nhiều quốc gia trên thế giới.

Các doanh nghiệp đang đứng trước thách thức vô cùng lớn của làn sóng cách mạng công nghiệp 4.0. Trước thách thức chuyển đổi số, Base thực sự là một nền tảng tuyệt vời giúp hỗ trợ các doanh nghiệp vận hành hiệu quả hơn, giải quyết vấn đề triệt để hơn để bắt kịp xu thế thay đổi “chóng mặt” của thời đại số.

Minh Phụng

HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP TẠO ĐỘNG LỰC CHO PHÁT TRIỂN: KINH NGHIỆM CỦA SINGAPORE (P1)

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

Các startup tạo việc làm và thu nhập từ thuế cũng như phát triển các dịch vụ và giải pháp mới, qua đó tiếp thêm năng lượng làm mới cho doanh nghiệp và ngành công nghiệp. Tuy nhiên, phần lớn các startup thường thất bại và chỉ một số rất ít có thể mở rộng và phát triển. Vì vậy, trong số hàng chục, thậm chí hàng ngàn startup ra đời thì chỉ có một startup thành công.

Để có thể thành công trong môi trường cạnh tranh toàn cầu, startup cần các nguồn lực khác nhau trong các giai đoạn khác nhau của quá trình phát triển. Xây dựng ý tưởng và lên khái niệm cho sản phẩm/dịch vụ mới đòi hỏi đúng người và đúng năng lực, cũng như sự phối hợp hiệu quả giữa họ. Xây dựng và kiểm chứng khái niệm đòi hỏi phải có nguồn vốn ban đầu và các khách hàng tiềm năng cũng như người dùng cuối. Cuối cùng, mở rộng và thành lập doanh nghiệp cần có nguồn cấp vốn đề tăng trưởng, tiếp cận mạng lưới và năng lực kinh doanh tốt. Trong thực tế, những việc này đòi hỏi có sự chuyển giao kiến thức hiệu quả và cởi mở, cần có niềm tin, sự trao đổi trực tiếp và kết nối với các chuyên gia trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Những hệ sinh thái khởi nghiệp mạnh thường có sẵn những nguồn lực này.

HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP

Khái niệm về hệ sinh thái khởi nghiệp gần đây được sử dụng rộng rãi trong ngữ cảnh đổi mới sáng

tạo và kinh doanh. Về cơ bản, hệ sinh thái khởi nghiệp 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 (doanh nghiệp, 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” (OECD).

Cũng như trong hệ sinh thái tự nhiên, một đặc điểm của hệ sinh thái khởi nghiệp là sự phụ thuộc lẫn nhau (hoặc “có chung đời sống”) của các thực thể khác nhau trong hệ sinh thái đó. Nói cách khác, các hệ sinh thái không phải là các cá nhân hoặc nhóm các cá nhân mà là mối quan hệ giữa họ.

CÁC THÀNH PHẦN CỦA HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP

Một hệ sinh thái khởi nghiệp bao gồm 6 thành phần chính (Hình 1):

- Chính sách (người lãnh đạo, chính phủ)
- Tài chính (vốn tài chính)
- Văn hóa (câu chuyện thành công, các tiêu chuẩn xã hội)

NGƯỜI LÃNH ĐẠO

- Sự hỗ trợ rõ ràng
- Tính hợp pháp xã hội
- Mở cửa cho các nhà tài trợ
- Chiến lược kinh doanh
- Các tình huống khẩn cấp, khủng hoảng và thách thức

CHÍNH PHỦ

- Các tổ chức, ví dụ: đầu tư, hỗ trợ
- Hỗ trợ tài chính, ví dụ: cho NC&PT, quỹ khởi đầu
- Các ưu đãi về khung pháp lý, ví dụ: ưu đãi thuế
- Viện Nghiên cứu
- Cơ chế chính sách hỗ trợ khởi nghiệp, thực thi hợp đồng, quyền sở hữu và lao động

CÁC KHÁCH HÀNG BAN ĐẦU

- Người chấp nhận sớm sản phẩm kiểm chứng khái niệm
- Chuyên môn trong sản xuất
- Khách hàng để tham khảo ý kiến
- Đánh giá đầu tiên
- Kênh phân phối

MẠNG LƯỚI

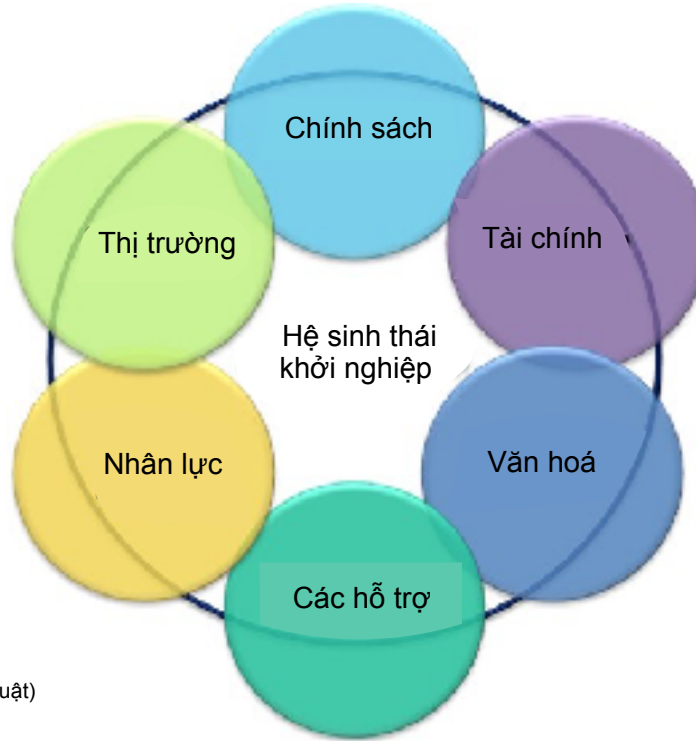
- Mạng doanh nhân
- Mạng lưới cộng đồng
- Tập đoàn đa quốc gia

NHÂN LỰC LAO ĐỘNG

- Có tay nghề và không có kỹ năng
- Doanh nhân giàu kinh nghiệm
- Gia đình thế hệ sau

CÁC TỔ CHỨC GIÁO DỤC

- Đào tạo khởi nghiệp
- Bằng cấp (chuyên nghiệp và học thuật)



VỐN TÀI CHÍNH

- Cho vay trực tuyến
- Nhà đầu tư thiên thần, bạn bè, gia đình
- Vốn đầu tư mạo hiểm giai đoạn đầu
- Quỹ đầu tư mạo hiểm
- Cổ phần tư nhân
- Thị trường vốn công
- Khoản nợ

CÂU CHUYỆN THÀNH CÔNG

- Những thành công rõ ràng
- Tạo ra sự giàu có cho các nhà tài trợ
- Uy tín quốc tế

CÁC CHUẨN MỰC XÃ HỘI

- Chấp nhận rủi ro, sai lầm, thất bại
- Đổi mới, sáng tạo, thử nghiệm
- Địa vị xã hội của doanh nhân
- Kiến tạo sự thịnh vượng
- Tham vọng, động lực, sự ham muốn mãnh liệt

CƠ SỞ HẠ TẦNG

- Viễn thông
- Vận tải và hậu cần
- Năng lượng
- Khu, vườn ươm, không gian làm việc chung, cụm

CÁC NGÀNH NGHỀ HỖ TRỢ

- Luật pháp
- Kế toán
- Ngân hàng đầu tư
- Chuyên gia kỹ thuật, cố vấn

CÁC TỔ CHỨC PHI CHÍNH PHỦ

- Thúc đẩy tinh thần kinh doanh phi lợi nhuận
- Tổ chức các cuộc thi kế hoạch kinh doanh
- Hội nghị
- Hiệp hội hỗ trợ doanh nhân khởi nghiệp

Hình 1. Các thành phần của hệ sinh thái khởi nghiệp

Nguồn: 2009, 2010, 2011 Daniel Isenberg

- Các hỗ trợ (cơ sở hạ tầng, các ngành nghề hỗ trợ, các tổ chức phi chính phủ)
- Nhân lực (người lao động, các tổ chức giáo dục), và
- Thị trường (mạng lưới, khách hàng ban đầu)

CÁC GIAI ĐOẠN CỦA HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP

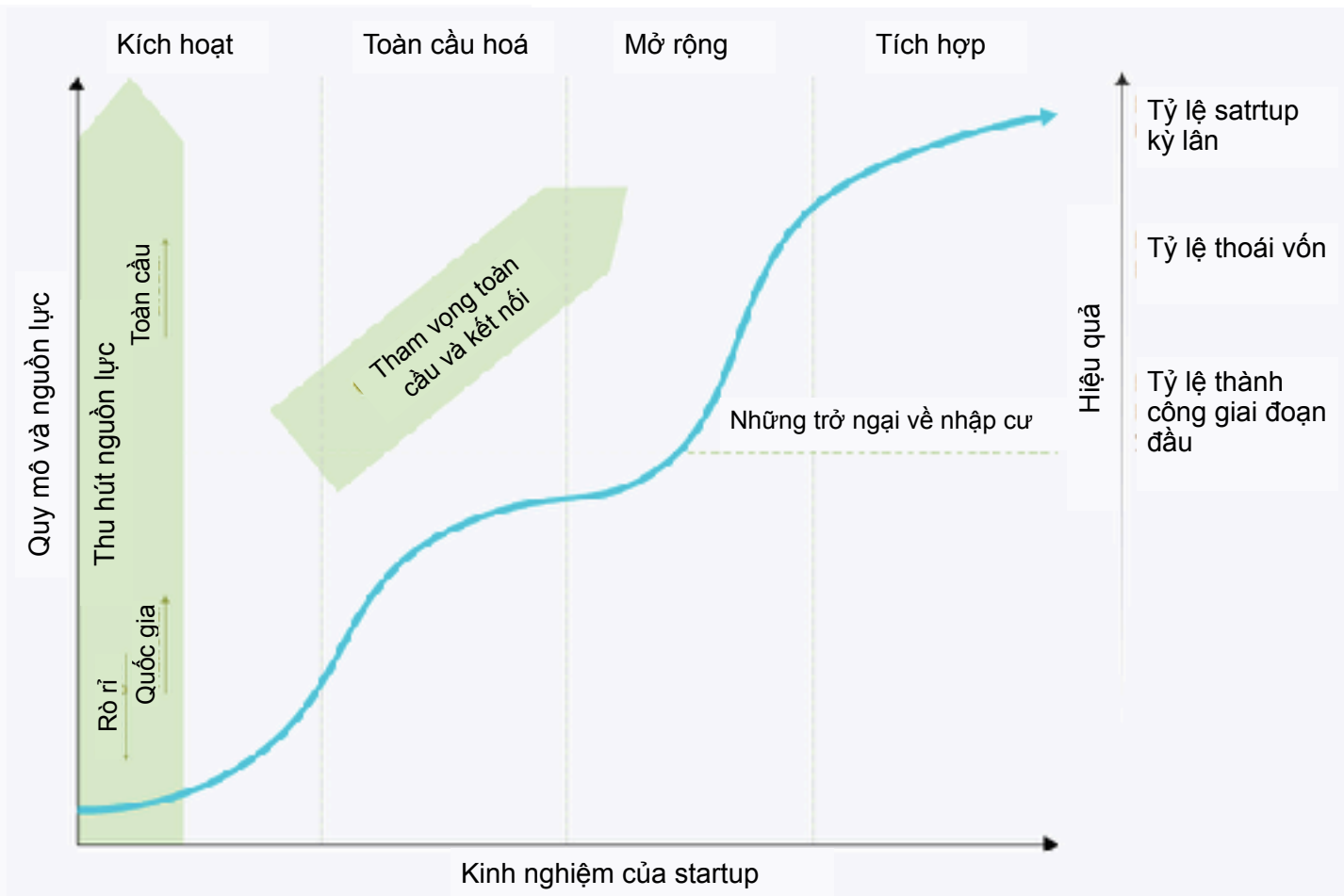
Theo Xếp hạng Hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu (2017), các hệ sinh thái khởi nghiệp trải qua 4 giai đoạn sau, mỗi giai đoạn có các đặc điểm riêng biệt

như quy mô, điều gì kích hoạt chúng đến giai đoạn tiếp theo và quan trọng hơn, mục tiêu của các nhà lãnh đạo địa phương là gì.

1. Kích hoạt.

a. Hiệu quả thấp (số lượng startup), tối đa 1.000 startup, kinh nghiệm hạn chế và lỗ hổng về nguồn lực tổng thể gây rò rỉ nguồn lực.

b. Mục tiêu chính: Phát triển và xây dựng một cộng đồng lớn hơn và kết nối hơn bằng cách kích hoạt các startup, nhân tài và nhà đầu tư địa phương.



Hình 2. Mô hình vòng đời hệ sinh thái khởi nghiệp

Nguồn: *Global Startup Ecosystem Ranking (2017)*

2. Toàn cầu hóa

a. Một số trường hợp thoái vốn lớn (hơn 100 triệu USD) đã đặt hệ sinh thái lên bản đồ như là một trong những nơi tốt nhất để thành lập một startup, thu hút các nguồn lực và các startup từ các khu vực lân cận.

b. Phát triển tới 2.000 startup (và nhiều hơn nữa ở các khu vực đô thị rất lớn) thông qua thu hút nguồn lực quốc gia, nhưng các lỗ hổng về nguồn lực quan trọng vẫn tồn tại ở một số yếu tố.

c. Mục tiêu chính: thúc đẩy kết nối với các hệ sinh thái toàn cầu để các startup địa phương có thể phát triển các startup kỳ lân và hàng đầu thế giới.

3. Mở rộng

a. Một số trường hợp thoái vốn hàng tỷ USD và

các startup kỳ lân đã nâng hệ sinh thái lên giai đoạn toàn cầu và biến thế giới thành nguồn lực của nó.

b. Phát triển hơn 2.000 startup, với nguồn lực dồi dào hơn nhưng vẫn còn một số lỗ hổng trong tài trợ và kết nối toàn cầu, khả năng tạo ra các startup kỳ lân.

c. Mục tiêu chính: Mở rộng hệ sinh thái, lấp đầy các khoảng trống về nguồn lực còn lại và tăng cường kết nối toàn cầu bằng cách cho phép và tận dụng lợi thế thu hút nguồn lực toàn cầu.

4. Hội nhập

a. Phát triển trên 2.000 startup, các nguồn lực được cân bằng và cạnh tranh với các hệ sinh thái hàng đầu khác.

b. Mục tiêu chính: Tích hợp các hệ sinh thái vào các dòng tài nguyên và tri thức toàn cầu, quốc gia và địa phương trong và ngoài khu vực công nghệ, tối ưu hóa luật pháp và chính sách để duy trì khả năng cạnh tranh và tăng trưởng, và truyền bá lợi ích của nó (ví dụ văn hóa, nguồn cạnh tranh, sự giàu có, đổi mới) cho các lĩnh vực khác của nền kinh tế và các khu vực của quốc gia.

CÁC CÔNG CỤ HỖ TRỢ HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP

Chương trình trước ươm tạo và khởi sự kinh doanh

Các chương trình trước ươm tạo và khởi sự kinh doanh (Bảng 1) là những chương trình hỗ trợ cho các cá nhân hoặc nhóm trong giai đoạn ý tưởng kinh doanh ban đầu. Các loại chương trình này có thể thay đổi từ các hội trại ngắn, tập trung hoặc các cuộc thi ý tưởng tới các chương trình kéo dài từ vài tuần tới 6 tháng. Tuy nhiên, mục tiêu cơ bản của tất cả các loại chương trình trước ươm tạo là để giúp các doanh nhân có khát vọng tạo động lực, niềm tin và kỹ năng cần thiết để chuyển ý tưởng thành một hoạt động kinh doanh mới. Các chương trình trước ươm tạo thường chuẩn bị các ý tưởng kinh doanh và giúp các doanh nhân tương lai sẵn sàng để tham gia một chương trình ươm tạo hoặc tăng tốc khởi nghiệp. Có nhiều loại chương trình như vậy, và các biện pháp đào tạo trước ươm tạo cũng thay đổi từ kèm cặp cá nhân cho tới đào tạo theo nhóm.

Vườn ươm/Ươm tạo

Ươm tạo là các chương trình hỗ trợ dành cho doanh nghiệp khởi nghiệp với các ý tưởng kinh doanh, sản phẩm hoặc khái niệm đang có (Bảng 2). Vườn ươm có thể được coi như là bước tiếp theo của chương trình trước ươm tạo. Trong khi các chương trình trước ươm tạo thường tập trung vào chuẩn bị cho các cá nhân và các nhóm sẵn sàng trở thành doanh nghiệp, các chương trình ươm tạo lại tập trung

vào xây dựng ý tưởng xa hơn. Các vườn ươm thường cung cấp cho doanh nghiệp khởi nghiệp các dịch vụ liên quan đến phát triển kinh doanh, kết nối và cơ sở hạ tầng cơ bản.

Mô hình tổ chức và vận hành của các vườn ươm là khác nhau. Điển hình, phần lớn các vườn ươm là phi lợi nhuận, nhưng cũng có các vườn ươm vì lợi nhuận. Tương tự như vậy, một số vườn ươm đòi hỏi có cổ phần trong doanh nghiệp khởi nghiệp mà nó ươm tạo, trong khi các vườn ươm khác thì không. Tuy nhiên, phần lớn các chương trình ươm tạo được hỗ trợ bởi chính phủ hoặc các tổ chức nhà nước khác (ví dụ như trường đại học, thành phố), ít nhất là ở một mức độ nào đó.

Nhu cầu vốn của vườn ươm được chia thành sáu hạng mục khác nhau: Chi phí ban đầu, chi phí vận hành, chi phí thuê địa điểm trực tiếp, các dịch vụ cụ thể, vốn để đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp được ươm tạo và vốn phát triển. Chi phí ban đầu của vườn ươm bao gồm vốn cần thiết cho cơ sở vật chất, phòng thí nghiệm, thực hiện các hoạt động và tiếp thị. Chi phí vận hành bao gồm chi phí quản lý vườn ươm và chi phí chung cho cơ sở vật chất (ví dụ như bảo dưỡng, sự kiện v.v.). Ngoài ra còn có chi phí thuê trực tiếp, ví dụ như chi phí thuê cơ sở, mạng lưới IT, điện nước và các dịch vụ và thiết bị dùng chung khác có liên quan chặt chẽ tới chi phí vận hành. Mặc dù các chi phí dễ thấy nhất đều liên quan đến việc bắt đầu và hoạt động của vườn ươm, nhưng quy trình ươm tạo đòi hỏi có vốn cho các mục đích khác nữa. Các vườn ươm thường cung cấp cho các doanh nghiệp khởi nghiệp của mình các dịch vụ (bổ sung) cụ thể, ví dụ như cố vấn về pháp lý hoặc marketing, cán bộ quản lý và nhân viên thuê ngoài. Ngoài ra, vốn cho đầu tư (ví dụ khoản vay mềm, cấp tài trợ, bảo lãnh tín dụng) và vốn tăng trưởng (ví dụ như cổ phần, vốn mạo hiểm) cho doanh nghiệp khởi nghiệp cũng rất cần thiết.

Bảng 1. Các chương trình trước ươm tạo và khởi sự kinh doanh

Mô tả và mục đích	Các chương trình trước ươm tạo là chương trình hỗ trợ cho giai đoạn ý tưởng. Các loại hình chương trình có thể thay đổi từ các hội trại ngắn, tập trung hoặc các cuộc thi ý tưởng tới các chương trình kéo dài từ vài tuần tới 6 tháng. Tuy nhiên, mục tiêu cơ bản của tất cả các loại hình chương trình trước ươm tạo là giúp các doanh nhân có khát vọng tạo động lực, niềm tin và kỹ năng cần thiết để chuyển đổi ý tưởng thành một hoạt động kinh doanh mới. Các chương trình trước ươm tạo thường chuẩn bị các ý tưởng kinh doanh và giúp các doanh nhân tương lai sẵn sàng để tham gia một chương trình ươm tạo hoặc tăng tốc khởi nghiệp. Có nhiều loại chương trình như vậy và các biện pháp đào tạo trước ươm tạo cũng thay đổi từ kèm cặp cá nhân cho tới đào tạo nhóm.
Tổ chức	Các chương trình trước ươm tạo thường được tổ chức bởi các tổ chức phi lợi nhuận, ví dụ như trường đại học, thành phố, hội doanh nghiệp hoặc công viên công nghệ. Cũng có một số ít ví dụ hiếm hoi là các chương trình này có hướng tới lợi nhuận, thường được vận hành bởi các chương trình tăng tốc nhằm cung cấp nguồn doanh nghiệp khởi nghiệp dồi dào hơn cho các chương trình tăng tốc của họ.
Nguồn vốn và mô hình kinh doanh	Các chương trình trước ươm tạo thường chủ yếu dựa vào nguồn vốn nhà nước, vốn dự án hoặc tài trợ. Các chương trình trước ươm tạo ít khi có khả năng tự tạo vốn mà không có nguồn vốn bên ngoài, bởi người tham gia chương trình thường không thể chi trả (đủ) cho chương trình. Tuy nhiên đôi khi các chương trình trước ươm tạo có các công ty tài trợ vốn
Các điều kiện khác	Các chương trình trước ươm tạo cần có một tổ chức đối tác có thể hỗ trợ các doanh nghiệp trong giai đoạn tiếp theo của chu trình khởi nghiệp (ví dụ như vườn ươm, chương trình tăng tốc). Đồng thời, cần có đủ số người đăng ký tham gia và cần có các chuyên gia chất lượng cao.
Vai trò của khu vực công và chính phủ	Các chương trình trước ươm tạo có thể được tổ chức rộng rãi, ví dụ bởi các trường đại học hoặc thành phố, hoặc nhà nước có thể tài trợ một chương trình trước ươm tạo của tư nhân. Các chương trình trước ươm tạo thường được đặt ở khuôn viên một trường được hoặc do một tổ chức của nhà nước đứng ra cung cấp.
Các yếu tố thành công	Để có thể vận hành thành công một chương trình trước ươm tạo hoặc khởi sự kinh doanh, cơ quan tổ chức phải đảm bảo có đủ các cố vấn có chất lượng và kiến thức sâu. Các chương trình thành công nhất thường ngắn gọn, buộc các doanh nghiệp khởi nghiệp phải "thất bại nhanh" (nếu không thành công) và thử nghiệm nhiều ý tưởng một lúc. Mặt khác, nó cũng đòi hỏi phải có các quy trình hiệu quả, được tinh lọc và liên tục tạo nguồn và quy trình cho các ý tưởng tốt nhất đi tiếp. Đến lúc phải chọn người tham gia, các chương trình không nên quá giới hạn, mà phải mở cho nhiều cá nhân và nhóm khác nhau tham gia (việc lựa chọn sẽ cần trong giai đoạn về sau). Các chương trình thành công thường chọn các cấp độ năng lực khác nhau và nhấn vào đa dạng về lĩnh vực của các nhóm và kết nối nhóm.
Đo lường và kiểm soát chất lượng	Các chỉ số chính cho sự thành công của các chương trình trước ươm tạo và khởi sự kinh doanh là số lượng người tham gia và đăng ký tham gia số lượng các nhóm và ý tưởng được tạo ra trong giai đoạn tiếp theo, và các chương trình tiếp nối (ví dụ các chương trình ươm tạo và tăng tốc)

Bảng 2. Vườn ươm

Mô tả và mục đích	Vườn ươm là các chương trình cho doanh nghiệp khởi nghiệp với một ý tưởng kinh doanh, sản phẩm hoặc khái niệm sẵn có. Vườn ươm cung cấp cho doanh nghiệp khởi nghiệp các dịch vụ hỗ trợ trong xây dựng hoạt động, cơ sở hạ tầng và kết nối. Nhiều chương trình ươm tạo cũng cung cấp nơi làm việc cho các công ty tham gia, nhưng điều này không bắt buộc bởi ươm tạo là một quá trình, chứ ko phải là một không gian địa điểm. Các vườn ươm thường chỉ tập trung vào các công ty giai đoạn đầu cần giúp đỡ để mở rộng hoạt động, ví dụ như xây dựng nhóm và các chu trình cần thiết để tăng trưởng. Các chương trình ươm tạo thường kéo dài 1-3 năm. Mục tiêu của nhiều vườn ươm hỗ trợ sự phát triển kinh tế trong một lĩnh vực.
Tổ chức	Các chương trình ươm tạo (và không gian ươm tạo) thường vận hành cả năm và liên tục. Các vườn ươm có thể vừa do nhà nước hoặc tư nhân tổ chức, hoạt động cả vì lợi nhuận hoặc phi lợi nhuận. Các vườn ươm phi lợi nhuận thường gắn với một trường đại học, trong khi các vườn ươm có lợi nhuận thường là phần mở rộng của một hoạt động đầu tư đang có. Các vườn ươm thường được nhiều tổ chức cả nhà nước và tư nhân thúc đẩy, bao gồm chính quyền địa phương, trường đại học, công ty và các tổ chức tài chính. Điều này có nghĩa là các vườn ươm do Nhà nước cấp vốn không nhất thiết phải do nhà nước vận hành. Hoạt động hàng ngày của vườn ươm có thể do một trường đại học hoặc một công ty quản lý và Nhà nước có thể tham gia vào ban quản trị của vườn ươm.
Nguồn vốn và mô hình kinh doanh	Mô hình kinh doanh của vườn ươm khác nhau phụ thuộc vào bản chất lợi nhuận hay phi lợi nhuận. Phần lớn các vườn ươm là phi lợi nhuận và mô hình kinh doanh của một vườn ươm thường là sự kết hợp giữa phí người tham gia, vốn nhà nước và lấy cổ phần từ các công ty doanh nghiệp khởi nghiệp tham gia.
Các điều kiện khác	Lý tưởng nhất là vườn ươm chạy các chương trình liên tục nhiều năm nên điều quan trọng là các tổ chức vận hành phải cam kết cung cấp dịch vụ lâu dài. Ươm tạo là một hoạt động cần nhiều nguồn nhân lực. Một vườn ươm thành công cần có luồng chảy liên tục các thương vụ của các doanh nhân tiềm năng, nghiêm túc với các ý tưởng kinh doanh khả thi và các kỹ năng cần thiết để thành công và cũng cần có nhưng nhà quản lý kinh doanh/ huấn luyện viên giàu kinh nghiệm, những người có thời gian và thích làm việc với các doanh nghiệp.
Vai trò của khu vực công và chính phủ	Cơ quan nhà nước có vai trò quan trọng trong việc xúc tác và lãnh đạo, có thể cung cấp nguồn đầu tư thiết yếu trong giai đoạn phát triển của vườn ươm. Ngoài hỗ trợ tài chính, khu vực nhà nước có thể hỗ trợ các hoạt động của vườn ươm thông qua trường đại học, thành phố và các tổ chức công lập khác. Chính phủ cũng có thể giúp thúc đẩy các vườn ươm thông qua việc cung cấp các chương trình cấp vốn vườn ươm khác nhau ¹⁶ hoặc tài trợ trực tiếp cho các doanh nghiệp khởi nghiệp tham gia vào vườn ươm.
Các yếu tố thành công	Đảm bảo có được các cổ vấn khởi nghiệp và cổ vấn có chất lượng cao và kinh nghiệm chuyên sâu là thiết yếu đối với các chương trình ươm tạo. Tương tự, các chương trình ươm tạo cũng cần khuyến khích các doanh nghiệp khởi nghiệp tham gia thử nghiệm nhiều ý tưởng và thất bại nhanh (nếu không thành công). Các quá trình cần hiệu quả và tinh lọc để hỗ trợ cho phương pháp này. Để thành công, các vườn ươm cần cân đối giữa việc tuyển chọn và cởi mở khi lựa chọn các doanh nghiệp khởi nghiệp tham gia. Mặt khác, chương trình này cần đủ độ mở để thu hút nhân tài nhiều lĩnh vực và nhiều loại ý tưởng kinh doanh, nhưng chương trình cũng cần tập trung và cung cấp đủ thời gian, hỗ trợ và nguồn lực cho tất cả các thành viên đã được chọn. Các chương trình ươm tạo thành công nhất thường tiếp cận được nhiều nguồn lực, bao gồm thiết bị, mạng lưới chuyên gia cũng như vốn để tiếp tục (nhà đầu tư, chương trình tăng tốc v.v..)
Đo lường và kiểm soát chất lượng	Số lượng người tham gia và người đăng ký là một thước đo bởi nó cho thấy mức độ phổ biến của chương trình đối với nhóm đối tượng mà nó tập trung hướng đến. Một chỉ số hoạt động nữa là số lượng các doanh nghiệp khởi nghiệp được tạo ra, số lượng các doanh nghiệp khởi nghiệp và các nhóm có thu hút được nguồn vốn để tiếp tục hoặc được chấp nhận vào các chương trình tăng tốc, cũng như tỷ lệ sống sót của các doanh nghiệp khởi nghiệp tham gia vào chương trình. Trong khi đó, đặc biệt là nếu vườn ươm là do nhà nước cấp vốn và mục tiêu là hỗ trợ nền kinh tế địa phương, các nhà cấp vốn thường muốn đánh giá tác động kinh tế dài hạn hơn (ví dụ số lượng việc làm tạo ra, số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp, thuế, sự đa dạng ngành nghề) của các vườn ươm.

(Còn nữa)
Nguyễn Lê Hằng

Tài liệu tham khảo:

- Colin Mason and Ross Brown (2014), *Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship*
- Startup Genome, *Global Startup Ecosystem Ranking (2017)*
- 4FRONT, *International best practices on supporting startup ecosystems (Các thông lệ quốc tế tốt về hỗ trợ Hệ sinh thái KN)*



DỰ ĐOÁN 10 CÔNG NGHỆ ĐỘT PHÁ NĂM 2019 CỦA BILL GATE (TIẾP THEO VÀ HẾT)

Tạp chí MIT Technology Review vừa công bố danh sách dự đoán 10 công nghệ đột phá năm 2019. Năm nay, khách mời lựa chọn các công nghệ cho danh sách của MIT chính là Bill Gate, CEO nổi tiếng của Microsoft. Sau đây là dự đoán 10 công nghệ đột phá có khả năng làm thay đổi thế giới của ông.

HAMBUGER KHÔNG KẸP THỊT BÒ

Cả hai loại bánh “trồng trong phòng thí nghiệm” và “dựa trên thực vật” đều có hương vị và giá trị dinh dưỡng như của thịt mà lại không làm tổn hại môi trường.

Tới năm 2050, dân số thế giới sẽ là 9,8 tỷ người. Theo dự đoán, lượng thịt con người tiêu thụ sẽ nhiều hơn 70% so với năm 2005. Vì vậy, nuôi động vật để cung cấp cho nhu cầu của con người lại là một trong những vấn đề cấp bách của môi trường.

Tùy thuộc vào con vật được nuôi, sản xuất 0,3 kg



protein thịt bằng phương pháp nuôi công nghiệp của phương Tây cần lượng nước gấp từ 4 đến 25 lần, đất gấp từ 6 đến 17 lần và nhiên liệu hóa thạch gấp 6 đến 20 lần so với sản xuất 0,3kg protein thực vật.

Vấn đề là con người sẽ không dễ dàng từ bỏ thịt. Điều đó có nghĩa là các loại “thịt” thay thế được phát triển trong phòng thí nghiệm và dựa trên thực vật sẽ là những cách tốt nhất để hạn chế sự phá hủy môi trường.

Tạo ra thịt từ phòng thí nghiệm là quy trình trích xuất mô cơ từ động vật và nuôi nó trong lò phản ứng sinh học. Thành phẩm sẽ trông giống như thịt động vật, mặc dù các nhà khoa học vẫn đang nghiên cứu vấn đề hương vị. Các nhà nghiên cứu của trường Đại học Maastricht ở Hà Lan đang nghiên cứu sản xuất thịt từ phòng thí nghiệm ở cấp độ quy mô, cho rằng họ sẽ có một chiếc bánh burger từ phòng thí nghiệm vào năm tới. Một nhược điểm của thịt nuôi trong phòng thí nghiệm là lợi ích môi trường vẫn còn chưa rõ rệt. Một báo cáo của Diễn đàn Kinh tế Thế giới gần đây cho biết lượng khí thải từ thịt nuôi trong phòng thí nghiệm sẽ chỉ thấp hơn khoảng 7% so với khí thải từ sản xuất thịt bò.

VỢT BẮT CARBON DIOXIDE

Những cách thiết thực và có mức giá hợp lý để thu khí carbon dioxide từ không khí sẽ làm giảm phát thải khí nhà kính dư thừa.

Ngay cả khi chúng ta làm chậm phát thải carbon dioxide, hiệu ứng nóng lên của khí nhà kính có thể tồn tại hàng ngàn năm. Để ngăn chặn sự gia tăng nguy hiểm của nhiệt độ, hội đồng khí hậu của Liên Hiệp Quốc cho rằng, thế giới sẽ cần phải loại bỏ khoảng 1 nghìn tỷ tấn carbon dioxide khỏi khí quyển trong thế kỷ này.

Trong một phát hiện bất ngờ vào mùa hè năm ngoái, nhà khoa học khí hậu David Keith của Harvard đã tính toán rằng về mặt lý thuyết, máy móc có thể làm giảm chi phí xuống dưới 100 USD một tấn, nhờ

một phương pháp được gọi là “tóm” trực tiếp từ không khí. Đó là một phương pháp có giá rẻ hơn so với những phương pháp được đề xuất trước đó.



Nhưng một khi thu được carbon, vẫn cần phải tìm ra cách xử lý chúng. Carbon Engineering, một công ty khởi nghiệp của Canada đang có kế hoạch mở rộng nhà máy thí điểm để tăng cường sản xuất nhiên liệu tổng hợp, bằng cách sử dụng carbon dioxide thu được làm nguyên liệu chính. (Bill Gates là một nhà đầu tư vào Carbon Engineering). Climeworks, một nhà máy thu khí trực tiếp của Ý có trụ sở tại Zurich, sẽ sản xuất khí metan từ carbon dioxide và hydro thu được. Trong khi đó, một nhà máy thứ hai ở Thụy Sĩ sẽ bán khí carbon dioxide cho ngành công nghiệp nước giải khát. Công ty Global Thermostat của New York cũng vừa hoàn tất việc xây dựng nhà máy thương mại đầu tiên tại Alabama vào năm 2018.

ĐIỆN TÂM ĐỒ ĐEO TAY

Tiến bộ công nghệ đang giúp con người dễ dàng theo dõi trái tim của họ hơn bằng các thiết bị đeo được.

Các thiết bị theo dõi tập luyện không phải là những thiết bị y tế chính xác. Một chương trình luyện tập cường độ gia tăng hoặc một dải băng bị lỏng có thể làm hỏng các cảm biến có chức năng đọc các xung động của bạn. Điện tâm đồ (ECG), phương pháp theo dõi có độ chính xác cao mà các bác sĩ sử dụng để chẩn đoán các bất thường gây ra đột quy

hoặc đau tim, lại cần phải đến phòng khám và người bệnh thường không làm xét nghiệm kịp thời.



Đồng hồ thông minh có chức năng ECG, ra đời nhờ các quy định và cải tiến mới ở phần cứng và phần mềm, vừa mang lại sự tiện lợi của một thiết bị đeo được lẫn độ chính xác của một thiết bị y tế.

Apple Watch, một thương hiệu tương thích từ công ty khởi nghiệp AliveCor tại Thung lũng Silicon có thể phát hiện chứng rung tâm nhĩ, nguyên nhân thường gặp gây ra chứng máu đông cục và đột quỵ, đã được nhận giấy phép thông qua của FDA vào năm 2017. Năm 2018, Apple đã phát hành tính năng ECG được FDA chấp nhận, được nhúng vào đồng hồ.

VỆ SINH KHÔNG CẦN CÔNG RÃNH

Nhà vệ sinh tiết kiệm năng lượng có thể hoạt động mà không cần hệ thống thoát nước và xử lý chất thải tại chỗ.



Khoảng 2,3 tỷ người không được sử dụng hệ thống vệ sinh tốt. Thiếu nhà vệ sinh khiến nhiều người đổ chất thải vào ao và suối gần nhà, làm lây lan vi khuẩn, vi rút và ký sinh trùng có thể gây tiêu chảy và dịch tả. Tiêu chảy chính là nguyên nhân khiến 1/9 trẻ em tử vong trên toàn thế giới.

Giờ đây, các nhà khoa học đang nghiên cứu xây dựng một loại nhà vệ sinh mới đủ rẻ để sử dụng ở các nước đang phát triển. Loại nhà vệ sinh này không chỉ có chức năng hủy mà còn xử lý chất thải.

Năm 2011, Bill Gates tổ chức cuộc thi Reinvent the Toilet Challenge với giải X Prize. Từ khi cuộc thi khởi động, một số đội đã trình bày các mô hình mẫu trong lĩnh vực này. Tất cả các mô hình đều xử lý chất thải cục bộ, do đó không cần lượng nước lớn để đưa chất thải đến một nhà máy xử lý ở xa. Hầu hết các mẫu đều khép kín và không cần cống, nhưng chúng trông giống như nhà vệ sinh truyền thống được đặt trong các tòa nhà nhỏ hoặc các thùng chứa. Nhà vệ sinh NEWgenerator, được thiết kế tại Đại học Nam Florida, lọc các chất ô nhiễm bằng màng kỵ khí, có lỗ lọc nhỏ hơn vi khuẩn và virus nên sẽ lọc tốt hơn. Một dự án khác, của công ty Biomass Controls có trụ sở tại Connecticut, là một nhà máy lọc có kích thước của một container vận chuyển; nó làm nóng chất thải để tạo ra vật liệu giàu carbon, một trong những vật liệu có thể bón cho đất.

TRỢ LÝ AI NÓI CHUYỆN TRÔI CHẢY

Các kỹ thuật mới nắm bắt các mối quan hệ ngữ nghĩa giữa các từ, giúp máy móc hiểu ngôn ngữ tự nhiên tốt hơn.

Những trợ lý trí thông minh nhân tạo AI, ví dụ như Alexa đã có thể chơi nhạc trong phòng khách, Siri có thể đặt báo thức trên điện thoại, nhưng thực sự vẫn chưa thực sự có trí thông minh linh hoạt. Chúng được kỳ vọng làm đơn giản hóa cuộc sống của con người, nhưng cho tới giờ hầu như vẫn chưa làm gì nhiều mà mới chỉ nhận một phạm vi hẹp các lệnh và



dễ bị sai lệch.

Nhưng một số tiến bộ mới đây hứa hẹn sẽ làm tăng năng lực của trợ lý kỹ thuật số này. Tháng 6 năm 2018, các nhà nghiên cứu tại OpenAI đã phát triển một kỹ thuật đào tạo AI trên văn bản chưa được gắn nhãn để tránh chi phí và thời gian phân loại và gắn thẻ tất cả dữ liệu theo cách thủ công. Vài tháng sau, một nhóm nghiên cứu của Google công bố một hệ thống có tên BERT có khả năng học cách dự

đoán những từ thiếu bằng cách nghiên cứu hàng triệu câu. Trong một bài kiểm tra trắc nghiệm, BERT điền vào chỗ trống giỏi chẳng kém con người.

Những cải tiến này, cùng với việc tổng hợp cách nói tốt hơn, cho phép con người chuyển từ ra lệnh cho AI những mệnh lệnh đơn giản sang trò chuyện với AI. AI sẽ có thể đàm đương với những chi tiết vụn vặt hàng ngày như ghi chú cuộc họp, tìm kiếm thông tin hoặc mua sắm trực tuyến. Google Duplex, phiên bản nâng cấp giống con người của Google Assistant, có thể nhận cuộc gọi của bạn để sàng lọc những cuộc gọi “rác” và tiếp thị bằng điện thoại. Nó cũng có thể thay bạn thực hiện các cuộc gọi để đặt chỗ nhà hàng hoặc lên lịch hẹn thẩm mỹ viện. Tại Trung Quốc, người tiêu dùng đang dần quen với AliMe của Alibaba, trợ lý có khả năng điều phối giao các gói hàng qua điện thoại và trả giá hàng hóa qua chat.

Phuong Anh (MIT Technologyreview)