



BẢN TIN

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 41.2022



## TIN TỨC SỰ KIỆN

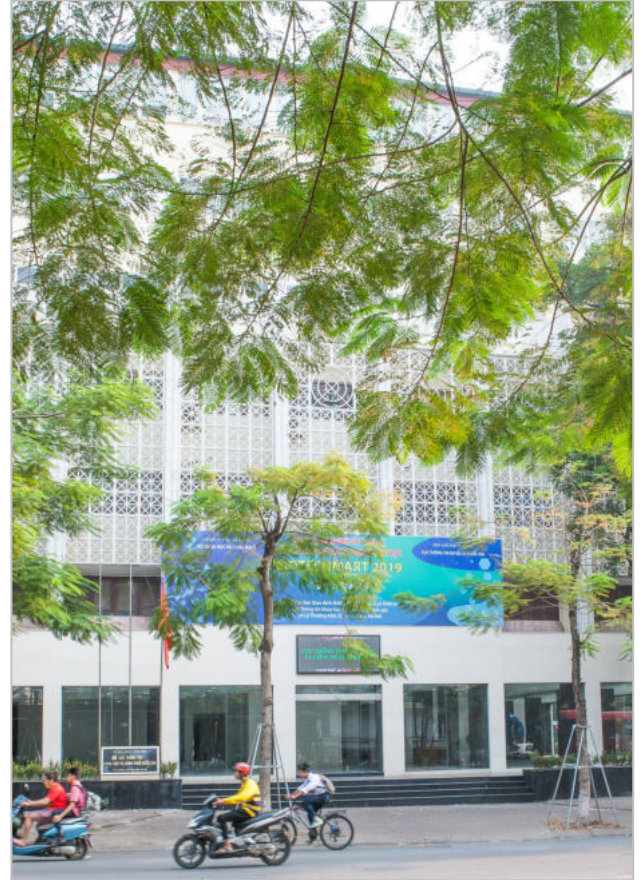
- 01 Kết nối các Làng Công nghệ quốc gia thúc đẩy khởi nghiệp sáng tạo
- 02 Trong "tam giác vàng khởi nghiệp", làm gì để có thêm "Kỳ lân"
- 03 Phát triển khởi nghiệp đổi mới sáng tạo để Việt Nam thoát "bẫy thu nhập trung bình"
- 04 Khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam: cơ hội để doanh nhân và doanh nghiệp kết nối đam mê

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Nữ doanh nhân Forbes Under 30 và dịch vụ viết hồi ký cho người cao tuổi
- 06 Bốn xu hướng khởi nghiệp của các nước kém phát triển châu Phi

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Kinh nghiệm sống sót qua "đường cong thung lũng chết" dành cho các startup



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

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718



## KẾT NỐI CÁC LÀNG CÔNG NGHỆ QUỐC GIA THÚC ĐẨY KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

*TTH.VN - Tiếp cận các nguồn lực chuyên gia, vốn và công nghệ trong và ngoài nước để giới thiệu, kết nối đến cộng đồng địa phương và ngược lại là mục tiêu chính của diễn đàn "Gặp gỡ các Trường làng công nghệ quốc gia, ra mắt Làng công nghệ quốc gia AI tại Huế, tọa đàm xây dựng Hệ sinh thái Cổ đô khởi nghiệp" do UBND tỉnh Thừa Thiên - Huế phối hợp với Bộ Khoa học và Công nghệ chủ trì tổ chức sáng 27/10 tại TP. Huế.*

### Kéo các nguồn lực về địa phương

Hiện nay, "đổi mới sáng tạo" có xu hướng dịch chuyển sang "đổi mới sáng tạo mở" để phát huy sức mạnh nội tại kết hợp tìm kiếm sự hỗ trợ từ các nguồn lực bên ngoài, tìm kiếm các giải pháp công nghệ từ cộng đồng. Vì vậy, việc hình thành các làng công nghệ, thu hút, phát triển thêm các đồng trường làng ở các địa phương là cách để giải quyết những bài toán chiến lược cho doanh nghiệp dưới sự tác động của làn sóng công nghệ 4.0 cũng như sự thay đổi

nhu cầu từ thị trường.

Theo ông Nguyễn Thanh Bình, UVTV Tỉnh ủy, Phó Chủ tịch Thường trực UBND tỉnh, thời gian qua, tỉnh đã làm tốt chính quyền số, song kinh tế số, công nghệ số vẫn chưa phát huy, chưa có sự tham gia đóng góp của các cơ quan, đơn vị, doanh nghiệp để hình thành hệ sinh thái hoàn chỉnh, phát triển trong thời gian tới. Sự kiện gặp gỡ các Trường Làng Công nghệ chính là bước mở đầu trong việc tạo cầu nối để gặp gỡ, kết nối các làng công nghệ quốc gia đến với

Huế nhằm trao đổi, chia sẻ kinh nghiệm về công nghệ, thúc đẩy các giải pháp đổi mới sáng tạo (ĐMST) từ các doanh nghiệp khởi nghiệp trong thời đại công nghệ phát triển mạnh mẽ, thu hút nguồn lực chuyên gia, trí thức, doanh nhân trong nước, người Việt Nam ở nước ngoài.

Công nghệ trí tuệ nhân tạo (AI) được coi là một trong những ngành công nghệ quan trọng hàng đầu, giúp con người giải quyết nhiều vấn đề trong cuộc sống. Lĩnh vực này đang thu hút sự quan tâm rất lớn trên toàn cầu nhờ vào những cải tiến với những tính năng hiện đại và nổi trội. Thừa Thiên - Huế có lợi thế về lĩnh vực này với nhiều tổ chức nghiên cứu, doanh nghiệp đã triển khai thành công các dự án như: "Trung tâm giám sát điều hành đô thị thông minh", "Hệ thống xe đạp thông minh", "AIQuant - đầu tư tài chính thông minh", "Chatbot giúp đặt lịch hẹn, tư vấn thông minh cho phòng khám bác sĩ gia đình", "Hệ thống hỗ trợ người dân với công nghệ AI để tiếp cận dịch vụ hành chính công trực tuyến trong chính quyền điện tử tại tỉnh"...

Tuy nhiên, theo đánh giá của TS. Hồ Thắng, Giám đốc Sở Khoa học và Công nghệ (KH&CN), các doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực AI chưa nhiều, chưa có thành tựu đột phá, ứng dụng AI giải quyết các vấn đề cuộc sống còn khiêm tốn. Việc thành lập và ra mắt Làng Công nghệ quốc gia AI tại Thừa Thiên Huế sẽ mở đầu cho xu hướng mới, xu hướng ĐMST "mở" để hình thành một cổng kết nối quốc tế đến với Việt Nam, giúp tìm kiếm những tài năng của Việt Nam đến những sân chơi lớn, đồng thời lan tỏa, góp phần đưa công nghệ AI từng bước ứng dụng vào cuộc sống.

### **Kết nối đồng sáng tạo**

Để công nghệ AI từ "ảo" trở thành thực, phục vụ thiết thực đời sống, phát triển kinh tế - xã hội, ông Phạm Hồng Quát, Cục Trưởng Cục Phát triển thị trường và Doanh nghiệp KH&CN cho rằng, yêu cầu trước tiên là phải thu hút, kết nối con người để cùng

nhau hiệp lực "đồng sáng tạo". Đối với các làng công nghệ quốc gia nói chung và Làng Công nghệ quốc gia AI nói riêng không chỉ chú trọng thúc đẩy phát triển khởi nghiệp ĐMST mà còn phải có khả năng huy động nguồn vốn, khai thác tối đa nguồn lực, từng bước hình thành cộng đồng các nhà đầu tư thiên thần, quỹ đầu tư mạo hiểm, cộng đồng các startup tại địa phương. Cùng với sự ra mắt Làng Công nghệ quốc gia AI tại Thừa Thiên - Huế, sự kiện còn chào đón, ra mắt các đồng Trường làng trên các lĩnh vực: Làng Công nghệ Tài chính, Làng Công nghệ Nghệ thuật sáng tạo, Làng Công nghệ Dữ liệu sạch, Làng Công nghệ Du lịch và ẩm thực, Làng Công nghệ Đô thị thông minh. Các đồng trường làng mang sứ mệnh thúc đẩy giải pháp công nghệ của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, giải quyết những vấn đề, thách thức đặt ra cho phát triển kinh tế-xã hội của tỉnh, của miền Trung và cả nước.

Trong khuôn khổ sự kiện còn diễn ra phiên tọa đàm giữa lãnh đạo Bộ KH&CN, Sở KH&CN cùng các trường làng công nghệ, Quỹ khởi nghiệp doanh nghiệp KH&CN Việt Nam...để tham gia ý kiến xây dựng, góp ý, chia sẻ cho Hệ sinh thái Cổ đô khởi nghiệp, đồng thời tham vấn cho tỉnh các chính sách triển khai phù hợp, góp ý cho các doanh nghiệp, các đơn vị cung ứng nguồn nhân lực, các cơ sở nghiên cứu, các đơn vị cung cấp dịch vụ, các chuyên gia cố vấn trong từng lĩnh vực, các đơn vịươm tạo, các nhà đầu tư...

Tọa đàm còn chia sẻ nguồn lực từ các làng công nghệ với tầm nhìn xu hướng mới, thúc đẩy hình thành tư duy ĐMST mở, thúc đẩy ĐMST thông qua sáng kiến công nghệ. Thông qua phiên tọa đàm, hoạt động khởi nghiệp ĐMST trên địa bàn tỉnh trong thời gian tới sẽ thực sự có những bước đi phù hợp và kết quả tích cực, thu hút nguồn lực chuyên gia, trí thức, doanh nhân trong nước, nước ngoài góp phần phát triển kinh tế xã hội của tỉnh, của miền Trung và cả nước./.



## TRONG “TAM GIÁC VÀNG KHỞI NGHIỆP”, LÀM GÌ ĐỂ CÓ THÊM “KỲ LÂN”?

*(BDT) - Việt Nam đang có sức hấp dẫn lớn đối với các nhà đầu tư quốc tế, trong đó, có sức hút từ các startup. Tuy nhiên, theo phản ánh của nhiều nhà đầu tư cũng như doanh nghiệp khởi nghiệp, quá trình vươn lên của các startup còn không ít gian nan, nhất là trong xu thế thắt chặt chính sách tiền tệ trên toàn cầu. Cần tiếp tục cải thiện khả năng tiếp cận chính sách ưu đãi để startup đủ sức trở dậy trở thành “Kỳ Lân” vươn ra biển lớn.*

### “Hấp lực” với các nhà đầu tư

“Đạo bước trên những con phố nhộn nhịp của Hà Nội, tôi lại nghĩ đến câu chuyện của những doanh nghiệp nhỏ, điển hình là Bánh Chung Nướng Bắc chuyên kinh doanh các loại bánh thủ công, truyền thống của Việt Nam đã chuyển sang hình thức bán hàng trực tuyến trong đại dịch”. Bà Stephanie Davis, Phó Chủ tịch Google châu Á - Thái Bình Dương, Phụ trách khu vực Đông Nam Á bắt đầu bài phát biểu của mình như vậy tại sự kiện

“Cùng nhau làm chủ tương lai” do Trung tâm Đổi mới sáng tạo quốc gia (NIC) thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư phối hợp với Google tổ chức vừa qua.

Bà Stephanie Davis cho hay, trong suốt thời gian đại dịch, doanh nghiệp nhỏ này đã cập nhật trang web để bán hàng trực tiếp, chứ không chỉ thông qua dịch vụ vận chuyển đồ ăn, vì vậy, số lượng khách hàng mới cũng như doanh thu có sự tăng trưởng. Họ sử dụng Google Workspace để một số nhân viên có thể làm việc tại nhà và năng suất của họ tăng.

Đây chính là một trong những “hấp lực” của Việt Nam khiến Google quyết định giúp Việt Nam thu hẹp khoảng cách kỹ thuật số bằng cách cung cấp nhiều hơn cơ hội học tập và phát triển cho những nhân tài và doanh nghiệp khởi nghiệp.

Về sự sôi động trong hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (ĐMST) của Việt Nam, trong một công bố mới đây, Quỹ đầu tư mạo hiểm Golden Gate Ventures đánh giá, Việt Nam đang là một trong 3 quốc gia tạo nên “tam giác vàng khởi nghiệp” tại khu vực Đông Nam Á, bên cạnh Singapore và Indonesia.

Về tiềm năng phát triển kinh tế số của Việt Nam, Golden Gate Ventures đánh giá, Việt Nam đã trở thành “viên ngọc mới” khi vươn lên nằm trong bảng xếp hạng cùng với các nước dẫn đầu khu vực như Singapore và Indonesia với mức vốn đầu tư cao kỷ lục 1,4 tỷ USD rót vào các startup Việt năm 2021. Con số này cao gấp 1,6 lần so với con số 874 triệu USD vào năm 2019.

Theo ông Vinnie Lauria, đồng sáng lập Quỹ Golden Gate Ventures, Việt Nam có nhiều tiềm năng phát triển kinh tế số với hệ sinh thái ĐMST đang phát triển cũng như sự sôi động của thị trường này khiến các nhà đầu tư rất yêu thích.

Đến thời điểm này, mặc dù con số thu hút đầu tư vào hoạt động khởi nghiệp ĐMST Việt Nam trong 9 tháng đầu năm 2022 chưa được tiết lộ, song theo lãnh đạo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, đầu tư vào khởi nghiệp tiếp tục tăng trưởng. Hiện Việt Nam là một trong 2 quốc gia hồi phục phát triển kinh tế nhanh nhất thế giới sau COVID-19, các chỉ số vĩ mô tốt. Đây là tiền đề cho môi trường đầu tư kinh doanh, ĐMST phát triển.

Quay lại quá khứ để thấy rõ hơn sự phát triển trong thu hút đầu tư vào khởi nghiệp ĐMST Việt Nam, TS. Nguyễn Việt Anh, Chủ tịch Mạng lưới ĐMST Việt Nam tại châu Âu (VINEU) chỉ rõ, xu thế khởi nghiệp của Việt Nam bắt đầu có những chuyển biến mạnh từ năm 2013 cho đến nay. Hiện tại, Việt

Nam có một hệ sinh thái khởi nghiệp tốt và hoàn chỉnh với khoảng 4.000 startup, trên 200 quỹ đầu tư mạo hiểm, trong đó, có khoảng 40 quỹ trong nước. Chính phủ Việt Nam đã có 40 tổ chức hỗ trợ và vườn ươm. Thời gian qua cũng chứng kiến sự ra đời của nhiều Kỳ lân như MoMo và VNPAY...

### Cần tạo đường băng cho các startup

Tiềm năng và cơ hội để startup Việt vươn lên rất lớn, nhưng theo ông Phan Đức Hiếu, Ủy viên Thường trực Ủy ban Kinh tế của Quốc hội, vẫn còn nhiều điều trăn trở. Ông Hiếu chia sẻ ông đã có dịp tham gia buổi đối thoại với thanh niên khởi nghiệp năm 2022 và thấy không vui khi nghe nhiều người phàn nàn về việc không tiếp cận được chính sách ưu đãi cho doanh nghiệp khởi nghiệp, mặc dù Luật Đầu tư đã có quy định. Nguyên nhân chính của tình trạng này là sự không thống nhất trong hướng dẫn thực hiện giữa các cơ quan thực thi. “Đây là điều đáng tiếc!”, ông Hiếu bày tỏ và cho rằng, còn nhiều trường hợp tương tự đang diễn ra ở các ngành khác.

Thực tế cho thấy, để hỗ trợ doanh nghiệp, trong đó có doanh nghiệp khởi nghiệp, năm 2017, Quốc hội đã thông qua Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa trong đó quy định các ưu đãi cho các doanh nghiệp đầu tư vào khởi nghiệp ĐMST. Vậy nhưng các văn bản hướng dẫn chậm ban hành. Hiện nay, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 80/2021/NĐ-CP thay thế Nghị định số 39/2018/NĐ-CP với việc xác định rõ cơ chế cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, từ đó xác định cơ chế hỗ trợ cụ thể.

Ngoài ra, Nghị định số 38/2018/NĐ-CP quy định chi tiết về đầu tư cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp ĐMST cũng cần tiếp tục cải thiện, trình tự thủ tục cần nhanh hơn, tạo điều kiện cho doanh nghiệp gia nhập thị trường, nắm bắt cơ hội.

Nhìn ở góc độ thu hút nhân sự, Shark Lê Đăng Khoa, nhà sáng lập Làng du lịch sinh thái Tre Việt cho hay, nhiều quốc gia lân cận cung cấp cơ chế mở thu hút nhân tài khởi nghiệp sáng tạo đến làm việc



*Việt Nam đang ở đỉnh của tam giác vàng "khởi nghiệp" Đông Nam Á.*

một cách dễ dàng, thuận lợi. Tuy nhiên, để vào được Việt Nam, các chuyên gia này có thể gặp khó khăn trong việc cung cấp visa, giấy phép lao động... Ông Vinnie Lauria cho rằng, dù Việt Nam đã lọt vào tầm ngắm của các nhà sáng lập và nhà đầu tư quốc tế, vài năm tới mới chính là thời điểm thị trường này sẽ thực sự thu hút sự chú ý. Để hoạt động khởi nghiệp ĐMST Việt Nam tăng sức hấp dẫn với nhà đầu tư, ông Vinnie Lauria khuyến nghị, Việt Nam cần tiếp tục phát triển hệ sinh thái ĐMST trong nước, chú trọng cải thiện chất lượng nguồn nhân lực thông qua nâng cao công tác đào tạo...

Đồng quan điểm, bà Stephanie Davis cho rằng, Việt Nam cần đào tạo nhiều nhân lực chất lượng hơn nữa với kỹ năng phù hợp để đưa quốc gia tiến lên, bởi các cơ hội nghề nghiệp trong lĩnh vực số ngày càng mở rộng trong khi lực lượng lao động lại thiếu hụt. "Google mong muốn góp phần hỗ trợ nỗ lực của Chính phủ bằng việc xây dựng một đội ngũ nhân tài số hùng mạnh cho thời kỳ hậu COVID-19, đồng thời thúc đẩy các công ty khởi nghiệp Việt Nam phát triển", bà Stephanie Davis bày tỏ.

Một số nhà đầu tư khác đề nghị cơ quan chức năng nghiên cứu đưa ra cơ chế chính sách tạo hành lang pháp lý thông thoáng hơn cho doanh nghiệp khởi nghiệp ĐMST trong việc nhận vốn, thoái vốn của các nhà đầu tư nước ngoài khi đầu tư vào lĩnh vực này. Dưới góc độ là "bà đỡ" cho startup Việt, ông Vũ Quốc Huy, Giám đốc NIC cho biết, trong thời gian tới, NIC sẽ phối hợp với các cơ quan liên quan tiếp tục đề xuất chính sách phù hợp để thúc đẩy ĐMST, cũng như đề xuất xây dựng hành lang pháp lý thuận lợi cho các quỹ đầu tư mạo hiểm có thể đầu tư kinh doanh và hoạt động tại Việt Nam. Bên cạnh đó, NIC sẽ phối hợp đề xuất hướng dẫn xây dựng chính sách kết nối ĐMST các địa phương trên cả nước, từ đó, thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp ĐMST...

Không chỉ thu hút đầu tư vào khởi nghiệp sáng tạo, TS. Nguyễn Việt Anh chia sẻ niềm vui khi cho biết, cá nhân ông đang chứng kiến xu thế các doanh nghiệp Việt Nam sang châu Âu mở doanh nghiệp công nghệ hoặc các chi nhánh công ty. Việc này giúp doanh nghiệp theo sát thị trường, kết nối đối tác và chuyển giao công nghệ thuận tiện./.



## KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO VIỆT NAM: CƠ HỘI ĐỂ DOANH NHÂN VÀ DOANH NGHIỆP KẾT NỐI ĐAM MÊ

*Diendandoanhngiep.vn - Diễn đàn Khởi nghiệp Sáng tạo Việt Nam trở lại sau 3 năm trong bối cảnh Việt Nam và thế giới đang trong những nỗ lực phục hồi và phát triển nền kinh tế sau đại dịch với nhiều thách thức.*

Năm 2017, chương trình VietNam Startup 4.0 lần thứ nhất với chủ đề "Chuẩn bị tâm thế khởi nghiệp sáng tạo trong cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4". Đến năm 2019, VietNam Startup 4.0 tổ chức với chủ đề "Doanh nhân Việt Nam sẵn sàng bước ra biển lớn và đặt nền móng xây dựng văn hóa doanh nghiệp trường tồn" đã thu hút hàng nghìn doanh nhân, doanh nghiệp tham dự và trở thành một sự kiện đặc biệt quan trọng, có ý nghĩa to lớn với cộng đồng khởi nghiệp và doanh nhân sáng tạo Việt Nam.

Năm 2022, sự kiện Khởi nghiệp Sáng tạo Việt Nam là cơ hội để các doanh nhân khởi nghiệp và doanh nghiệp kết nối đam mê, chia sẻ tri thức, tạo

dựng giá trị và tìm kiếm lời giải cho bài toán ra thị trường cho doanh nhân khởi nghiệp sáng tạo và quản trị doanh nghiệp sáng tạo cũng như trong quá trình quản trị doanh nghiệp để có cái nhìn toàn cầu, đội ngũ quản trị chuyên nghiệp, vững vàng hướng tới tương lai.

TS. Đinh Việt Hòa - Chủ tịch Hiệp hội Khởi nghiệp Quốc gia nhấn mạnh: "Một đất nước mạnh là đất nước sản sinh ra nhiều doanh nghiệp mạnh. Quá trình khởi nghiệp là một hành trình cả cuộc đời của doanh nhân, họ luôn tìm kiếm cơ hội, huy động nguồn lực và chấp nhận rủi ro để thực hiện hóa giấc mơ khởi nghiệp tất cả vì mục tiêu tạo việc làm và





sản sinh của cải xã hội. Doanh nghiệp phải xác định đổi mới sáng tạo là động lực và giải pháp tối ưu nhằm nâng cao tính cạnh tranh của doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng và toàn diện...". Ông Vũ Tiến Lộc, Chủ tịch Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam, Chủ tịch danh dự Hiệp hội Khởi nghiệp Quốc gia chia sẻ, khởi nghiệp sáng tạo luôn đi cùng rủi ro. Vì vậy, để hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới, sáng tạo cần một hệ sinh thái tương đối hoàn chỉnh. Thực tế hiện nay chúng ta chưa có hệ sinh thái hoàn chỉnh làm bệ đỡ cho khởi nghiệp sáng tạo. Bên cạnh đó, chất lượng nguồn lao động của Việt Nam còn thấp. Trong khi cơ sở hạ tầng của nền kinh tế số còn hạn chế. Trước những bất ổn của tình hình thế giới, doanh nghiệp phải nâng cao năng lực nội tại để ứng phó với những vạn biến của thời cuộc, thị trường. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cần nâng cao năng lực quản trị rủi ro để đủ khả năng thích ứng với sự thay đổi trong môi trường kinh doanh mới, ông nói.

Ông Vũ Quốc Huy, Giám đốc Trung tâm đổi mới sáng tạo Quốc gia (Bộ Kế hoạch và Đầu tư) khẳng định, với chủ trương, định hướng đúng đắn kịp thời

của Đảng, Chính phủ Việt Nam, cùng sự quyết tâm, nỗ lực của các doanh nghiệp, doanh nhân, cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam đã bước qua giai đoạn vô cùng khó khăn do đại dịch và đã có sự tăng trưởng trở lại. Môi trường kinh doanh được cải thiện, hệ sinh thái đổi mới sáng tạo nói chung và hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo ngày càng phát triển.

Việt Nam được đánh giá là quốc gia nằm trong top 3 hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo năng động nhất khu vực Đông Nam Á. Vừa qua, báo cáo chỉ số đổi mới sáng tạo toàn cầu (GII) năm 2022 do Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới ghi nhận Việt Nam thuộc nhóm quốc gia đã đạt được những tiến bộ lớn nhất trong thập kỷ qua (tăng 20 bậc). Theo đó, Việt Nam được đánh giá khá tốt ở thể chế, mức độ phát triển của thị trường mức độ hoàn thiện kinh doanh và kết quả sáng tạo. Cũng theo ông Huy, hiện nay, hầu hết các tập đoàn, doanh nghiệp lớn trên thế giới đều đã có hoạt động đầu tư tại Việt Nam. Với nhu cầu ngày càng lớn trong các hoạt động đầu tư nghiên cứu phát triển sẽ mở ra nhiều cơ hội hợp tác đầu tư kinh doanh trong khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo cho các doanh nghiệp Việt./.



# PHÁT TRIỂN KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO ĐỂ VIỆT NAM THOÁT “BẦY THU NHẬP TRUNG BÌNH”

*Vneconomy.vn - Để đưa đất nước thoát khỏi bẫy thu nhập trung bình, trở thành quốc gia phát triển, cần phải thúc đẩy khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, chuyển đổi mô hình kinh tế từ phát triển theo chiều rộng sang chiều sâu trên cơ sở đổi mới sáng tạo...*

TS. Vũ Tiến Lộc, Chủ tịch Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam, Chủ tịch danh dự Hiệp hội Khởi nghiệp Quốc gia nhấn mạnh điều này tại Diễn đàn Khởi nghiệp Sáng tạo Việt Nam năm 2022 (VietNam startup 4.0) với chủ đề: “Doanh nhân khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam, kết nối toàn cầu” diễn ra chiều 19/10/2022.

Thực tế, ở nhiều quốc gia trên thế giới như Israel, Nhật Bản, Trung Quốc hay Hàn Quốc... đã phát triển đất nước cường thịnh nhờ đẩy mạnh hoạt động khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo. Mặc dù có diện tích nhỏ với 9,4 triệu người nhưng năm 2021, Israel đứng thứ

3 thế giới về số Kỳ Lân công nghệ (17 Kỳ Lân), trong khi Mỹ là 45 và Trung Quốc là 25 Kỳ Lân.

Chia sẻ kinh nghiệm quốc gia khởi nghiệp, bà Maayan Ben Tura, Phó Đại sứ Israel tại Việt Nam cho biết, ở Israel, có rất nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp đã được định giá lên đến tỷ USD (Kỳ Lân). Israel có nhiều Hub, vườn ươm ở các nơi trên đất nước để hỗ trợ tốt nhất cho doanh nghiệp khởi nghiệp. Đặc biệt, ngay từ đầu khi khởi nghiệp, các doanh nghiệp đã xác định tư tưởng vươn ra thế giới. Trong văn hóa Israel, thất bại là thứ vô cùng có giá trị, tạo kinh nghiệm, trải nghiệm, bà Maayan Ben Tura nói.

## Phát triển hệ sinh thái hoàn chỉnh làm “bệ đỡ” cho khởi nghiệp sáng tạo

Có thể thấy, tinh thần, năng lực sáng tạo công nghệ từ Israel đã tạo ra sản phẩm, giá trị đột phá góp phần xây dựng, phát triển đất nước. Theo TS. Đinh Việt Hòa, Chủ tịch Hiệp hội Khởi nghiệp quốc gia, qua những kinh nghiệm khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo từ Israel, Hàn Quốc, Nhật Bản, Trung Quốc có thể sẽ rút ra bài học, gợi ý tốt cho Việt Nam.

Khởi nghiệp là một hành trình cả cuộc đời của doanh nhân tìm kiếm cơ hội, huy động nguồn lực và chấp nhận rủi ro để thực hiện hóa giấc mơ sản sinh của cải xã hội. Trong hành trình đó, đổi mới, sáng tạo là yếu tố cốt lõi quyết định sự sống còn của doanh nghiệp. Doanh nghiệp phải xác định đổi mới sáng tạo là động lực và giải pháp tối ưu nhằm nâng cao tính cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập quốc tế sâu rộng.

Hiện nay, Việt Nam có hơn 900.000 doanh nghiệp và hàng triệu doanh nhân đang chèo lái doanh nghiệp, đóng góp vào sự phát triển đất nước. Hơn 30 năm đổi mới, doanh nghiệp đã góp vai trò quan trọng đưa đất nước thoát khỏi đói nghèo. Theo ông Lộc, trong giai đoạn hiện nay, các doanh nghiệp, doanh nhân đang và sẽ phải gánh vác trọng trách đưa đất nước thoát khỏi bẫy thu nhập trung bình để trở thành quốc gia phát triển.

Muốn vậy cần phải thúc đẩy khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, chuyển đổi mô hình kinh tế từ phát triển theo chiều rộng sang chiều sâu, trên cơ sở đổi mới sáng tạo. Trước khi trở thành quốc gia hùng cường, Việt Nam phải vượt qua được bẫy thu nhập trung bình. Đây là một thách thức rất lớn bởi có rất ít nước đã vượt khỏi bẫy thu nhập trung bình.

Khởi nghiệp nói chung và khởi nghiệp đổi mới sáng tạo phải bám sát xu hướng thế giới, chuyển đổi số, chuyển đổi xanh, nhân văn, đề cao trách nhiệm xã hội, đặt con người ở vị trí trung tâm. Chỉ vậy mới có thể thúc đẩy phát triển trong bối cảnh mới. Đây là những tiêu chuẩn, yêu cầu bắt buộc và con đường

độc đạo nếu doanh nghiệp muốn phát triển bền vững. Đặc biệt, ông Lộc nhấn mạnh việc doanh nghiệp bắt đầu sự nghiệp kinh doanh, khởi nghiệp đổi mới sáng tạo dù ở quy mô nào cũng phải dựa trên nền tảng văn hóa, nhân văn, thân thiện môi trường. Điều đó sẽ tạo niềm tin cho thị trường và khách hàng để doanh nghiệp thành công dài hạn. Nguồn vốn cho phát triển không chỉ tài chính mà còn là vốn xã hội, là niềm tin và mạng lưới kết nối, ông Lộc nói.

***Đổi mới sáng tạo là yếu tố cốt lõi quyết định sự sống còn của doanh nghiệp. Doanh nghiệp phải xác định đổi mới sáng tạo là động lực và giải pháp tối ưu nhằm nâng cao tính cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập quốc tế sâu rộng.***

Theo các chuyên gia, chìa khóa của sự phát triển hiện nay chính là nâng cao chất lượng nguồn vốn con người và khởi nghiệp sáng tạo. Để tạo nên một nền kinh tế sáng tạo đòi hỏi cần có một hệ sinh thái tương đối hoàn chỉnh có thể làm “bệ đỡ” cho khởi nghiệp sáng tạo. Khởi nghiệp sáng tạo luôn đi kèm với rủi ro nhưng pháp luật chưa chấp nhận thất bại, đặc biệt khi sử dụng ngân sách nhà nước.

Chia sẻ về xu hướng, triển vọng của nền kinh tế Việt Nam, chuyên gia kinh tế Lê Xuân Nghĩa khẳng định, khó khăn hiện tại của nền kinh tế Việt Nam và thế giới không phải là một cuộc khủng hoảng mà là một "tai nạn" do COVID-19 và khủng hoảng Nga-Ukraine. Các doanh nghiệp không nên mất tinh thần kinh doanh, mất tinh thần khởi nghiệp. Còn theo ông Huy, hiện nay, hầu hết các tập đoàn, doanh nghiệp lớn trên thế giới đều đã có hoạt động đầu tư tại Việt Nam. Với nhu cầu ngày càng lớn trong các hoạt động đầu tư nghiên cứu phát triển, sẽ mở ra nhiều cơ hội hợp tác đầu tư kinh doanh trong khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo cho các doanh nghiệp Việt./.

## NỮ DOANH NHÂN FORBES UNDER 30 VÀ DỊCH VỤ VIẾT HỒI KÝ CHO NGƯỜI CAO TUỔI

Được bình chọn vào danh sách Forbes Under 30 - tôn vinh 30 gương mặt trẻ dưới 30 tuổi xuất sắc nhất Việt Nam, 1 trong 14 Đại sứ trẻ toàn cầu của Samsung và Chương trình phát triển Liên hợp quốc (UNDP) quảng bá cho các Mục tiêu Phát triển bền vững - Ngô Thùy Anh, founder Ứng dụng HASU được biết đến như một người trẻ hết mình vì sứ mệnh nâng cao chất lượng cuộc sống cho người cao tuổi.



Khởi nghiệp tạo tác động xã hội, Thùy Anh không chỉ tạo ra một nền tảng công nghệ dành cho người cao tuổi - đối tượng vốn bị định kiến là lạc hậu trong kỷ nguyên số - mà còn mong muốn tạo ra một hệ sinh thái tiện ích toàn diện để chăm sóc cho họ. Chính vì vậy, bên cạnh Ứng dụng chăm sóc sức khỏe thể chất, tinh thần, kết nối xã hội HASU, founder Ngô Thùy Anh vừa cho ra mắt dịch vụ Hộp Ký Ức - dịch vụ viết hồi ký cho người lớn tuổi - thuộc hệ sinh thái HASU.

CEO Ngô Thùy Anh của HASU chia sẻ, ý tưởng viết hồi ký cho người cao tuổi thực ra không phải do cô sáng tạo ra mà xuất phát từ ông ngoại của mình. Trước khi qua đời, ông đã dành khá nhiều thời gian và tâm huyết để viết lại cuốn hồi ký cuộc đời mình, từ khi còn nhỏ đi học cho tới khi nhập ngũ, trở thành sĩ quan quân đội, giữ nhiều chức vụ quan trọng trong các xí nghiệp, về mối tình của ông bà và những kỷ niệm của ông với các con, các cháu. Qua

cuốn hồi ký của ông, Thùy Anh cùng mọi người trong gia đình thêm hiểu, thêm yêu quý và kính trọng ông - một người thường ngày vốn ít nói, ít chia sẻ về mình. Cuốn hồi ký còn là kim chỉ nam cho con cháu noi theo, về tám gương đạo đức, sự ngay thẳng, chân thành, trách nhiệm, ham học hỏi của ông.

Cô chia sẻ thêm, nếu như mỗi gia đình đều có những cuốn hồi ký của ông bà, cha mẹ như một sợi dây để gắn kết các thế hệ thì thật tốt, và tại sao mình không mở dịch vụ để giúp người cao tuổi viết lại về cuộc đời mình. Và như vậy, dịch vụ viết hồi ký cho người cao tuổi ra đời.

Theo Ngô Thùy Anh, dịch vụ viết hồi ký không quá xa lạ ở các nước phương Tây nhưng lại khá mới mẻ ở Việt Nam, nếu có cũng chỉ ở phạm vi hẹp, dành cho những người nổi tiếng có nhu cầu viết để xuất bản, hoặc tồn tại như một thể loại văn học, người viết là những nhà văn, nhà thơ chuyên nghiệp hoặc bán chuyên. Trong khi thực tế có rất nhiều người mong muốn được kể lại, viết lại, lưu giữ lại những hồi ức cuộc đời mình nhưng không thể tự mình thực hiện (có thể vì không có năng khiếu viết lách, không biết cách hệ thống lại các dữ kiện, không có khả năng thiết kế...).

Với đối tượng khách hàng hướng tới là người cao tuổi, dịch vụ Viết Hồi Ký của HASU vì thế cũng gặp không ít những khó khăn ban đầu. Người lớn tuổi thường rất ngại khi nghe đến viết hồi ký, bởi vì đa phần họ đều nghĩ viết hồi ký là một việc rất khó khăn, không giỏi văn chương thì không làm được,



*Ngô Thuỳ Anh nằm trong Danh sách Under 30 năm 2022 - Danh sách lần thứ năm tại Việt Nam quy tụ các gương mặt nổi bật dưới 30 tuổi trong bốn lĩnh vực: kinh doanh và khởi nghiệp; khoa học và giáo dục; hoạt động xã hội; sáng tạo, nghệ thuật, giải trí và thể thao.*

Có người còn nghĩ rằng đây là đang viết sách để xuất bản nên lại càng ngại, không muốn nhiều người biết về những câu chuyện của đời mình. Nhưng đó chỉ là những chướng ngại về mặt tâm lý chủ quan, chỉ cần biết cách “phá băng” thì người lớn tuổi sẽ sẵn sàng mở lòng và chia sẻ những câu chuyện của cuộc đời mình. Tuy nhiên, vẫn có những khó khăn khách quan, như tuổi tác và trí nhớ. Những ký ức từ thời xa xưa như đang chìm khuất sau những mảng mây mù, không dễ gì mà người lớn tuổi nhớ lại được ngay. Giải pháp duy nhất là nhân viên của HASU sẽ từ từ ngòi trò chuyện, kiên nhẫn lắng nghe và gợi chuyện. Sự ân cần giống như chìa khóa để mở ngăn kéo ký ức để những năm tháng ấy hiện về trong trí nhớ của người lớn tuổi. Đó là 2 khó khăn chủ yếu mà HASU gặp phải khi triển khai dịch vụ viết hồi ký.

Mặc dù mới mẻ, nhưng ngay từ khi ra mắt, dịch vụ Viết hồi ký cho người cao tuổi của HASU đã nhận được sự quan tâm của nhiều người, đặc biệt là của

con cái muốn dành tặng cho cha mẹ. Câu nói HASU nhận được nhiều nhất là: “Ồi, dịch vụ này thật hay và ý nghĩa, chị / anh rất mong được đọc, được hiểu về những năm tháng tuổi trẻ của bố mẹ mình, cũng muốn biết những suy nghĩ, tâm tư sâu kín trong lòng các cụ”, hay “Bác cũng từng nghĩ đến việc viết hồi ký về cuộc đời mình, nhưng cứ ngại, lần nữa mãi, giờ già rồi lại ngại viết, nên khi con gái bác nói sẽ có các bạn đến giúp bố viết hồi ký thì bác mừng lắm”, “mình nghe đến dịch vụ viết hồi ký rồi, nhưng viết hồi ký cho người già thì lần đầu tiên nghe thấy, hay thật đấy”... Cứ như vậy, từ người này lan tỏa đến người khác mà dịch vụ mới của HASU đã được nhiều người biết đến và liên hệ để viết hồi ký, cho bản thân hoặc cho bố mẹ (nhưng phần lớn là dịch vụ viết hồi ký cho bố mẹ).

Đối với HASU, viết hồi ký không chỉ là một dịch vụ mà còn là một sứ mệnh - tạo ra sợi dây kết nối xuyên suốt các thế hệ. Cuốn hồi ký mà HASU góp phần tạo ra không chỉ là một cách để mỗi người lớn

tuổi có dịp nhìn lại những năm tháng cuộc đời trải đã qua của mình, mà còn là một món quà ý nghĩa dành cho con cháu. Thông qua cuốn hồi ký, thế hệ sau sẽ có cơ hội để hiểu thêm về ông bà, cha mẹ của mình, về những gian nan vất vả, hay những khoảnh khắc hạnh phúc, những thành công họ đã đạt được..., và để từ đó thấy thêm yêu quý, thêm gần gũi người đã có công sinh thành, dưỡng dục mình. Đôi khi để bật cười: a, thì ra ngày bé bố mẹ cũng nghịch ngợm, cũng bị đánh đòn, khi lần đầu biết yêu cũng bỡ ngỡ, ngại ngùng như mình, lần đầu vấp ngã cũng đau đớn và muốn buông bỏ như mình, nhưng cũng đã vượt qua được tất cả để tạo nên cuộc đời của chính bố mẹ và xây nền móng cho cuộc đời mình bây giờ.

Một cuốn hồi ký không dài, không ngắn, không mang giá trị vật chất nhưng là sợi dây thiêng liêng gắn kết quá khứ với hiện tại và tương lai, nối kết các thế hệ, từ ông bà cho tới cha mẹ, con cháu mai sau, một thứ di sản quý giá hơn đất đai, nhà cửa hay số tiền trong tài khoản ngân hàng, sợi dây mang tên TÌNH THÂN.



Chính vì sứ mệnh đó, HASU sẽ không ngừng mở rộng quy mô để dịch vụ đến với nhiều người, để mỗi người, mỗi gia đình đều được sở hữu báu vật là di sản của cuộc đời. Cùng với đó, HASU cũng sẽ phát triển tiếp các sản phẩm khác trong hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe, ví dụ như ứng dụng điện thoại để tập luyện online, các lớp học thiền, du lịch dưỡng sinh cũng như các dịch vụ tại nhà dành riêng cho người cao tuổi./.

**Lệ Thị Trang**

***Giải nhất cuộc thi Tạo tác động xã hội Youth Co:lab 2020, Top 3 Cúp Khởi nghiệp toàn cầu tại Việt Nam, chung kết Cúp khởi nghiệp Đông Nam Á, Top 10 Cuộc thi Đổi mới Sáng tạo Quốc gia TECHFEST 2020, Top 10 Doanh nhân Cộng đồng Blue Venture Award 2020... Ứng dụng HASU được biết đến là một giải pháp công nghệ được sáng tạo dành riêng cho những người trên 50 tuổi, giúp họ có nền tảng để chủ động chăm sóc sức khỏe thể chất, tinh thần và kết nối xã hội.***

***Dịch vụ Viết hồi ký của HASU sẽ đồng hành cùng người cao tuổi viết nên một cuốn sách hồi ký bằng những kỷ niệm và cảm xúc chân thật nhất.***

***Thông tin liên hệ tư vấn:***

***Công ty Cổ phần Phát triển và Hội nhập HASU - Dự án Hộp ký ức***

***Địa chỉ: 37 Trần Quang Diệu, Quận Đống Đa, Hà Nội.***

***Hotline: 03456.44.222.***

***Website: [www.hopkyuc.vn](http://www.hopkyuc.vn)***



## BỐN XU HƯỚNG KHỞI NGHIỆP CỦA CÁC NƯỚC KÉM PHÁT TRIỂN CHÂU PHI

Năm 2021 là một năm kỷ lục đối với các công ty khởi nghiệp công nghệ ở châu Phi, với gần 2,15 tỷ USD vốn đầu tư đổ vào lĩnh vực này. Con số này tăng 206% so với số liệu đầu tư năm 2020. Tuy nhiên, phần lớn sự tăng trưởng này đang diễn ra ở Nigeria, Kenya, Morocco, Tunisia, Ai Cập và Nam Phi. Báo cáo Chỉ số Hệ sinh thái Khởi nghiệp Toàn cầu năm 2022 cho thấy Nam Phi ở vị trí thứ 49 và vẫn là quốc gia châu Phi duy nhất trong 50 hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia hàng đầu toàn cầu. Angola, Rwanda, Senegal và Somalia là những quốc gia châu Phi kém phát triển (LDCs) trong top 100.

Phần lớn các hệ sinh thái khởi nghiệp thuộc những nước LDCs ở châu Phi mới ra đời hoặc đang phát triển, có nghĩa là mặc dù các hoạt động ban

đầu như có các trung tâm khởi nghiệp, những sáng kiến của các công ty khởi nghiệp và sự hỗ trợ của chính phủ, tuy nhiên các công ty khởi nghiệp từ hệ sinh thái này vẫn chưa tạo ra nhiều việc làm và cũng chưa thể thâm nhập vào thị trường nước ngoài một cách rộng rãi. Nghiên cứu của Ngân hàng Công nghệ, bao gồm đánh giá số liệu, khảo sát và phỏng vấn, nhằm xem xét những thách thức và cơ hội chính đối với các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp ở các nước LDCs Châu Phi và đã xác định được bốn xu hướng dưới đây:

Thứ nhất, sự tham gia của chính phủ là điều không thể thiếu đối với sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo. Trong trường hợp các chính phủ LDCs không có những nỗ lực tích cực để đưa ra các chính sách nhằm tạo điều kiện và

khuyến khích các công ty khởi nghiệp. Những thách thức bao gồm kết nối, đầu tư cơ sở hạ tầng và tạo điều kiện kinh doanh, đồng thời trọng dụng tiềm năng của các doanh nhân trẻ.

Thứ hai, các bên liên quan như chính phủ, các công ty khởi nghiệp và các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp trong các hệ sinh thái còn non trẻ và đang phát triển cần kết nối với các chính phủ khác, các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp và các công ty khởi nghiệp trong khu vực hoặc toàn cầu nhằm chia sẻ các phương pháp hay nhất giữa các quốc gia và tiếp cận kiến thức để đẩy nhanh lộ trình phát triển.

Xu hướng thứ ba được xác định là hiện nay rất khó để các công ty khởi nghiệp ở cả giai đoạn ươm tạo và tăng tốc có thể dễ dàng tiếp cận nguồn vốn phù hợp để phát triển.

Cuối cùng, các công ty khởi nghiệp đang quá tập trung vào fintech để đáp ứng với việc ngày càng có nhiều nguồn vốn tư nhân trong lĩnh vực này. Tuy nhiên, fintech hiếm khi có vai trò chính như vậy trong các Kế hoạch Phát triển Quốc gia, do đó đặt ra câu hỏi làm thế nào để cải thiện và tạo ra động lực cho các công ty khởi nghiệp nhằm tăng cường sự liên kết và đóng góp tích cực của lĩnh vực tư nhân vào các mục tiêu phát triển quốc gia.

### **Xu hướng 1. Bối cảnh chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp như thế nào?**

Vai trò của chính phủ là rõ ràng. Điều này bao gồm luật pháp cụ thể và rõ ràng cho các cơ sở ươm tạo và thúc đẩy chính phủ hỗ trợ, cho các tổ chức đổi mới liên hệ trực tiếp với các cơ quan liên quan của chính phủ. Trong hệ sinh thái nơi các chính phủ tham gia tích cực và chủ động vào hệ sinh thái đổi mới của họ, càng có nhiều tổ chức đổi mới có khả năng làm việc gắn kết với nhau nhiều hơn.

Hiện có rất nhiều ví dụ về luật khởi nghiệp ở các quốc gia châu Phi như Tunisia (2018), Senegal (2019) và Ethiopia (2020), các nguyên tắc này có thể được áp dụng một cách chung chung. Các lĩnh vực

tập trung cụ thể bao gồm sở hữu trí tuệ, giảm thuế hoặc các trường hợp ngoại lệ và các biện pháp nhằm khuyến khích thương mại xuyên biên giới với các nền kinh tế khu vực khác. Điều này có thể được mở rộng bao gồm khuyến khích thành lập doanh nghiệp ngoài những khu vực thành thị chính, đồng thời cho phép mở ra những cơ hội để tiếp cận với những người ở các trung tâm nhỏ hơn và các khu vực nông thôn. Về cơ bản, điều cốt yếu là luật pháp, nếu không tích cực khuyến khích các công ty khởi nghiệp chấp nhận rủi ro, thì ít nhất cũng không hạn chế nỗ lực của họ. Mặt khác, việc không có sự tham gia của chính phủ sẽ hạn chế tiềm năng và các yếu tố của hệ sinh thái như tiêu chuẩn hóa, sử dụng các quan hệ đối tác công tư và khai thác bí quyết học thuật.

Các chính phủ cần nỗ lực thích đáng để thúc đẩy một môi trường thuận lợi cho phát triển tinh thần kinh doanh, thông qua cải cách quy định phù hợp, phát triển cơ sở hạ tầng và đầu tư vào nguồn nhân lực và phát triển kỹ năng. Ý chí chính trị mạnh mẽ ở các nước LDCs cũng được xem là yếu tố cần thiết để theo dõi nhanh việc triển khai Khu vực Thương mại Tự do Châu Phi (AfCFTA), từ đó tạo điều kiện cho các công ty khởi nghiệp tham gia vào thương mại xuyên biên giới.

### **Xu hướng 2. Tầm quan trọng của việc chia sẻ và phổ biến kiến thức xuyên quốc gia để thúc đẩy quá trình phát triển**

Nhiều tổ chức hỗ trợ đổi mới trường thành hơn ở các nước LDC thuộc Châu Phi, đặc biệt là trong các hệ sinh thái mới nổi và đang phát triển, thường được liên kết với các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp từ các hệ sinh thái trường thành hơn ở các nước láng giềng, và đôi khi ở Châu Âu và Hoa Kỳ. Như một tổ chức đến từ Nam Sudan đã thừa nhận trong một cuộc phỏng vấn, sự tồn tại của các hệ sinh thái phát triển nhanh trong khu vực (ví dụ: Kenya và Uganda) mang lại cơ hội để hình thành quỹ đạo phát triển và thực hiện hoạt động theo dõi.



Các công ty khởi nghiệp, các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp, chính phủ và các bên liên quan đến đổi mới có thể đóng góp một phần trong việc này. Bất cứ khi nào có thể, các sự kiện và hội nghị nhằm chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn tốt nhất, phổ biến kiến thức, cố vấn và truyền cảm hứng nên được khuyến khích. Ngoài ra, sự hỗ trợ của quốc tế đối với các nền tảng như các tổ chức bảo trợ và cộng đồng doanh nhân có thể góp phần củng cố kinh nghiệm hiện có và củng cố việc học tập xuyên quốc gia và đặc biệt là Diễn đàn South-South learning (SSLF) là sự kiện hàng đầu về Thực tiễn Toàn cầu về Bảo trợ Xã hội và Việc làm của Nhóm Ngân hàng Thế giới.

### **Xu hướng 3. Các công ty khởi nghiệp ở những nước kém phát triển thuộc châu Phi đang tiếp cận nguồn tài chính nào vào lúc này?**

Thiếu khả năng tiếp cận tài chính và nguồn vốn là vấn đề then chốt đối với các công ty khởi nghiệp và các tổ chức hỗ trợ ở các nước kém phát triển ở châu Phi, với hơn 90% số người trả lời khảo sát cho biết đây là mối quan tâm hàng đầu. Nhiều người được phỏng vấn cho biết quỹ tài trợ sẵn sàng từ vài trăm đô la Mỹ đến xấp xỉ 10.000 USD, hoặc từ 100.000 USD trở lên. Tuy nhiên, họ thường lập luận rằng quy mô đầu tư cao hơn có thể không phù hợp với mức độ phát triển của hệ sinh thái hiện tại, vì các công ty khởi nghiệp hiếm khi có thể tiếp nhận nguồn vốn lớn như vậy do quy mô kinh doanh còn quá nhỏ. Thay vào đó, số lượng tài trợ lớn hơn có thể trở nên hữu dụng ở giai đoạn tăng tốc hoặc sau khi tăng tốc. Khoảng cách lớn nhất trên thị trường dao động trong phạm vi trung bình từ 20.000-100.000 USD.

Có một bối cảnh đầu tư mạo hiểm đang phát triển dần hình thành ở các nước LDC ở Châu Phi và tiềm năng cho các nhà đầu tư tăng vốn đầu tư. Hiện tại, do các yếu tố như lòng tin của nhà đầu tư còn thấp, quản trị cổ đông và tự do thương mại, tiềm năng của thị trường đầu tư mạo hiểm ở các quốc gia như vậy vẫn còn tương đối sơ khai, và chưa được khám phá

hết. Khi được khảo sát, chỉ 13% số người được hỏi cho rằng đầu tư mạo hiểm hoặc quỹ đầu tư thiên thần là những nguồn tài trợ chính cho các công ty khởi nghiệp. Một số hệ sinh thái non trẻ như Benin, Madagascar và Mozambique vẫn chưa có quỹ. Các nguồn tài trợ thay thế cũng bị hạn chế. Các điều kiện như cần có tài sản để thế chấp, có nghĩa là nhiều doanh nhân (đặc biệt là phụ nữ) không đáp ứng được các yêu cầu này để tiếp cận nguồn vốn từ các tổ chức tài chính chính thức như ngân hàng.

Về phía cộng đồng, mặc dù có các cơ sở ươm tạo và hỗ trợ khởi nghiệp do chính phủ tài trợ ở một số nước LDC ở Châu Phi như Ethiopia, Rwanda và Sierra Leone, nguồn tài trợ hiện tại của chính phủ dành cho các công ty khởi nghiệp hoặc các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp được coi là hạn chế: chỉ 20% số người tham gia khảo sát chỉ ra đó là một trong ba nguồn tài trợ chính.

Vay mượn cá nhân, từ bạn bè và gia đình dường như là lựa chọn dự phòng cho nhiều doanh nhân trên khắp các nước LDC ở Châu Phi, với 65% người trả lời khảo sát mô tả những nguồn này là nguồn tài trợ chính thứ hai và thứ ba cho các công ty khởi nghiệp. Tổ chức phi chính phủ và khu vực phát triển, bao gồm các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp, là nguồn tài trợ chính cho các công ty khởi nghiệp trong phần lớn hệ sinh thái của các nước LDCs châu Phi, cả mới và đang phát triển. Khi được yêu cầu chọn ba nguồn tài trợ hàng đầu cho các công ty khởi nghiệp, 70% số người được hỏi cho biết các khoản tài trợ và 40% cho biết hỗ trợ trực tiếp từ các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp. Các tổ chức chính thức như ngân hàng, quỹ đầu tư mạo hiểm và các khoản đầu tư thiên thần trước hết cần làm cho các khoản tài chính trở nên khả thi đối với các công ty khởi nghiệp, có tính đến các yêu cầu như tài sản thế chấp, yêu cầu về tài liệu và người bảo lãnh. Để tối đa hóa tiềm năng và hiệu quả, họ cũng cần đặt mục tiêu số lượng đủ để một công ty khởi nghiệp tăng tốc thực sự, nhưng không

vượt quá khả năng của họ. Phần lớn những người trả lời khảo sát đặt phạm vi tối ưu này là từ 20.000 đến 100.000 USD.

#### **Xu hướng 4. Nguồn vốn tập trung vào các công ty khởi nghiệp fintech có tương xứng với lợi nhuận kinh tế và xã hội của họ không?**

Lĩnh vực fintech đã nhận được sự quan tâm đáng kể trong vài năm gần đây, đặc biệt là về nguồn vốn. Các nền kinh tế đang phát triển 'bằng cách mở rộng khả năng tiếp cận tài chính thông qua các phương tiện kỹ thuật số (fintech), có thể mở khóa năng suất và đầu tư, giảm đói nghèo, trao quyền cho phụ nữ và giúp xây dựng các thể chế mạnh hơn với ít tham nhũng hơn - tất cả đồng thời mang lại cơ hội kinh doanh bền vững, có lợi cho các nhà cung cấp dịch vụ tài chính. Có 40% người trả lời khảo sát cho biết fintech là một trong những lĩnh vực có sự tập trung nhiều nhất của các công ty khởi nghiệp ở đất nước thuộc Châu Phi, trong khi 75% là nông nghiệp. Theo đó, các lĩnh vực tập trung chính của các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp là nông nghiệp (được 50% số người được hỏi cho biết là một trong ba lĩnh vực chính), môi trường (40%) và y tế (35%).

Một tỷ lệ lớn cho biết họ là người không hiểu ngành (35%). Fintech, du lịch và thời trang cũng được đề cập thường xuyên. Cuộc khảo sát phản ánh khá rõ những ưu tiên trong các Kế hoạch Phát triển Quốc gia của nhiều nước LDCs. Như đã thấy trong Đánh giá nhu cầu công nghệ của Ngân hàng, đã mở ra một cửa sổ mới, các chính phủ có xu hướng ưu tiên an ninh lương thực và nước (trong nông nghiệp), y tế, giáo dục và môi trường trên fintech và tài chính.

Công nghệ fintech ở châu Phi ngày càng nhận được sự quan tâm từ các nhà đầu tư, và đã nhận được hơn 1 tỷ USD vào năm 2021, chiếm gần một nửa tổng số tiền đầu tư vào lục địa này. Như Paul Akiwumi đã đưa ra trong bài viết gần đây về LDC Insight: Số hóa như một động lực thúc đẩy chuyển đổi cơ cấu ở các nước LDCs Châu Phi chẳng hạn như nông nghiệp hoặc hàng hóa hướng tới các nền

kinh tế có khả năng gia tăng giá trị lớn hơn, ví dụ, nền kinh tế công nghệ hoặc dựa trên tri thức. Tuy nhiên, sự tập trung của lĩnh vực tư nhân và cộng đồng phát triển quốc tế vào fintech như một giải pháp toàn diện cần phải được cân bằng.



Cần thảo luận nhiều hơn về cách hỗ trợ chuyển đổi thành công sang các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa một cách lâu dài, ổn định, giảm tỷ lệ thất bại của các doanh nghiệp hiện tại. Điều này rất quan trọng bởi vì việc khuyến khích các công ty khởi nghiệp trở thành các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa là cần thiết, và điều này phải đi kèm với sự gia tăng nhu cầu của địa phương, kết quả có thể chỉ đơn giản là phân bổ lại nhu cầu hiện có của những người tham gia thị trường. Nói cách khác, khi tiềm năng tài trợ cho fintech chưa được khám phá hết, thì việc tập trung như vậy sẽ làm tăng những hạn chế. Việc tài trợ cho các công ty khởi nghiệp nên phù hợp với những ưu tiên của quốc gia như được nêu trong các Kế hoạch Phát triển Quốc gia của họ.

Để thúc đẩy việc phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp, đặc biệt là khi đối mặt với những thách thức về thất nghiệp của thanh niên và biến đổi khí hậu có hệ thống, thì không thể đánh giá thấp vai trò của tinh thần doanh nhân như một giải pháp dẫn tới sự đổi mới và phát triển bền vững. Trong khi nhiều hệ sinh thái đã phát triển trong thập kỷ qua, điều cần thiết là phải xem xét những thách thức hiện có để có hướng đầu tư công và tư một cách bền vững và hiệu quả./.

**Minh Phương**  
(Theo un.org)



## KINH NGHIỆM SỐNG SỐT QUA “ĐƯỜNG CONG THUNG LŨNG CHẾT” DÀNH CHO CÁC STARTUP

*Theo ước tính, khoảng 90% các công ty khởi nghiệp thất bại. Với nền kinh tế khởi nghiệp toàn cầu trị giá 3 nghìn tỷ USD, đó là nguy cơ rất lớn.*

Giai đoạn ban đầu quan trọng của các dự án kinh doanh mới được gọi là “đường cong thung lũng chết”. Đó là giai đoạn mà doanh nghiệp mới manh nha hình thành nhưng không tạo ra đủ doanh thu. Trong giai đoạn này, các công ty cạn kiệt vốn ban đầu cần để kinh doanh.

Làm thế nào để các công ty thành công vượt qua giai đoạn khó khăn này? Các bước mà doanh nhân nên thực hiện sẽ tùy thuộc vào tình huống chiến lược mà họ nhận thấy. Các nhà nghiên cứu đã xác định được bốn giai đoạn của đường cong thung lũng chết và tạo ra một ma trận mà trong đó các doanh nhân có thể đặt doanh nghiệp của họ vào để

xác định những thách thức chính trong tương lai.

Ma trận của nhóm nghiên cứu dựa trên hai thách thức chính mà tất cả các dự án kinh doanh mới phải đối mặt: 1) Họ có mô hình kinh doanh phù hợp không? và 2) Họ có tham vọng phát triển không?

Để xác định xem họ có mô hình kinh doanh phù hợp hay không, các doanh nhân nên sử dụng hai bài kiểm tra mô hình kinh doanh do Joan Magretta gợi ý: bài kiểm tra trần thuật và bài kiểm tra con số. Một doanh nghiệp vượt qua bài kiểm tra trần thuật khi có logic và sự liên kết trong mô hình kinh doanh - nói cách khác, khi câu chuyện về mô hình kinh doanh có ý nghĩa. Bài kiểm tra số tập trung vào hiệu quả tài

chính của mô hình kinh doanh và liệu mô hình kinh doanh đó có thể tạo ra lợi nhuận hay không. Khi doanh thu vượt quá chi phí, bài kiểm tra số sẽ được thông qua. Thuật ngữ "tham vọng tăng trưởng" mô tả các mục tiêu tăng trưởng dự kiến của một doanh nghiệp mới về khía cạnh khách hàng và hiệu quả tài chính. Chính những tham vọng tăng trưởng này sẽ thu hút các nhà đầu tư tài trợ chi phí trong giai đoạn đầu của cuộc hành trình lập nghiệp. Do đó, chúng là một khía cạnh quan trọng trong việc ra quyết định của các doanh nghiệp mới.

### Bốn giai đoạn của các doanh nghiệp mới

Khi vẽ sơ đồ thành công của mô hình kinh doanh và tham vọng tăng trưởng lên một ma trận, chúng ta có thể xác định bốn giai đoạn của doanh nghiệp mới: định hình, thành lập, khởi nghiệp và mở rộng quy mô. Mỗi giai đoạn đi kèm với những thách thức

chiến lược.

### Định hình

Những doanh nghiệp mới này đã đạt được các mục tiêu tăng trưởng nhưng không duy trì được mô hình kinh doanh hoạt động tốt. Các lý do có thể bao gồm logic không còn hợp lý khi thị trường đã thay đổi (ví dụ: Tamagotchi), công nghệ lỗi thời (ví dụ: đầu tư vào trợ lý kỹ thuật số cá nhân trước khi điện thoại thông minh xuất hiện), các đề xuất giá trị bị đối thủ cạnh tranh thách thức (ví dụ: Uber đang thách thức ngành công nghiệp taxi), hoặc những thay đổi đáng kể trong nhu cầu của khách hàng (ví dụ: xu hướng không hút thuốc, ăn chay trường hoặc tự làm). Trong trường hợp sau, vấn đề không phải là đối thủ cạnh tranh cung cấp thứ gì đó tốt hơn, mà là khách hàng đang biến mất hoàn toàn khỏi thị trường hiện tại.

Bốn giai đoạn của một dự án kinh doanh mới

|  |              |  |   |
|--|--------------|--|---|
|  |              | <b>Bạn có các tham vọng tăng trưởng không?</b>   |   |
|  |              | <b>Có</b>  | <b>Không</b>  |
|  | <b>Có</b>    | <p><b>Khởi nghiệp (Start-ups)</b></p> <p>↓</p> <p>Bước tiếp theo:<br/><b>Tìm một mô hình</b></p>         | <p><b>Tăng quy mô (Scale-ups)</b></p> <p>↓</p> <p>Bước tiếp theo:<br/><b>Mở rộng quy mô</b></p> |
|  | <b>Không</b> | <p><b>Định hình (Shape-ups)</b></p> <p>↓</p> <p>Bước tiếp theo:<br/><b>Tái phát minh lại mô hình</b></p> | <p><b>Đứng dậy (Stand-ups)</b></p> <p>↓</p> <p>Bước tiếp theo:<br/><b>Củng cố mô hình</b></p>   |
|  |              | <b>Không</b>   | <b>Có</b>   |

Tất cả những tình huống này đều có một điểm chung: Mô hình kinh doanh đã trở nên không còn phù hợp sau khi tăng trưởng đáng kể, và việc kinh doanh hiện đang ở trong một thị trường suy giảm. Vì vậy, những doanh nghiệp mới này cần phải định hình để tồn tại. Do đó, các công ty định hình này phải đối mặt với thách thức đáng kể trong việc (tái) phát minh ra các mô hình kinh doanh của họ, cho dù thông qua đổi mới sáng tạo, phát triển kinh doanh, tái định vị chiến lược hay thoái vốn. Đồng thời, các công ty này phải khôi phục lại niềm tin của nhà đầu tư vì họ đang phải trải qua giai đoạn thất vọng. Nói một cách đơn giản, các doanh nghiệp này cần phải tái tạo lại mô hình kinh doanh cũng như bản thân.

### ***Đứng lên***

Sau khi các công ty đạt được quy mô như hình dung, sự chú ý của các doanh nhân nên chuyển sang hướng ổn định mô hình kinh doanh và đảm bảo lợi tức đầu tư. Những doanh nghiệp có khả năng “*đứng lên*” đã tạm thời rời khỏi thung lũng chết chóc, nhưng điều đó không có nghĩa là những rắc rối của họ đã kết thúc. Họ phải làm mọi cách để duy trì sự phù hợp với người tiêu dùng, vượt trội so với các đối thủ cạnh tranh và chống lại bất kỳ sự tự mãn nào có thể manh nha trở dậy. Nói cách khác, tất cả nỗ lực của họ phải được áp dụng một cách chu đáo để tiếp tục đứng lên.

Những thách thức trong giai đoạn này là bảo vệ mô hình kinh doanh và bảo vệ các khoản đầu tư liên quan. Những mục tiêu này có thể đạt được bằng cách buộc các đối thủ cạnh tranh rút khỏi thị trường, tối ưu hóa các quy trình và thu nhập, hoặc từng bước phát triển mô hình kinh doanh. Nói một cách đơn giản, những doanh nghiệp này cần phải bảo vệ các mô hình kinh doanh của họ - cả trong hiện tại lẫn tương lai.

### ***Khởi nghiệp***

Những dự án kinh doanh mới này có mục tiêu tăng trưởng đầy tham vọng, tuy nhiên, vẫn chưa tìm

ra mô hình kinh doanh hoạt động hiệu quả. Các yếu tố xác định của chúng là tìm kiếm một mô hình kinh doanh và thử nghiệm liên tục, thường dưới hình thức thử và sai.

Ví dụ: các công ty khởi nghiệp có thể chuyển trọng tâm từ phân khúc khách hàng này sang phân khúc khách hàng khác, phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới hoặc thay đổi các tùy chọn thanh toán của họ từ cố định sang đăng ký, sang theo yêu cầu và ngược lại. Họ cũng thường thử các phương tiện bán hàng và tiếp thị khác nhau để tìm kiếm khách hàng. Hơn nữa, họ phát triển các năng lực mới để hỗ trợ tất cả những thay đổi đã đề cập này.

Tóm lại, trong một khởi nghiệp, không có gì là cố định và mọi thứ đều có xu hướng thay đổi theo hướng tìm kiếm một mô hình kinh doanh có lợi nhuận và bền vững.

Tất nhiên, việc tìm kiếm một mô hình kinh doanh xuất sắc không phải là miễn phí. Tuy nhiên, vì mọi thứ đều có quy mô nhỏ nên tổng đầu tư thường thấp. Các chiến lược được áp dụng thường bao gồm “thất bại nhanh”, “thử và sai”, “đồng sáng tạo” và “huy động vốn từ cộng đồng”, đó là một số nguyên tắc khởi nghiệp phổ biến nhất. Tóm lại, thách thức chiến lược đối với các start-up là tìm ra mô hình kinh doanh phù hợp.

### ***Tăng quy mô***

Sau khi công ty khởi nghiệp đã tạo ra một mô hình kinh doanh phù hợp, họ có thể lựa chọn mở rộng quy mô về số lượng, thường là theo một trong hai con đường. Thứ nhất, quy mô có thể đến từ việc thu hút một lượng khách hàng ngày càng tăng. Trong trường hợp này, mô hình kinh doanh đã bao gồm các năng lực cần thiết và các đề xuất giá trị - trọng tâm là thu hút được càng nhiều khách hàng càng nhanh càng tốt. Đây là điển hình cho các mô hình kinh doanh dựa trên nền tảng, kỹ thuật số. Thứ hai, quy mô có thể đến từ việc nhân rộng mô hình kinh doanh ban đầu, như đã thấy trong các hệ thống

nhượng quyền. Hãy xem một chuỗi nhà hàng: Ngoài các chức năng hậu cần (chẳng hạn như chuỗi cung ứng, nguồn nhân lực và CNTT), các bản sao giống hệt nhau của mô hình kinh doanh được thiết lập. Vì vậy, quy mô về khách hàng đòi hỏi quy mô về nguồn lực và năng lực.

Đối với việc mở rộng quy mô, những thách thức đòi hỏi phải nhanh chóng có thêm nhiều khách hàng và tìm các nguồn lực cần thiết để mở rộng quy mô của mô hình kinh doanh để các năng lực phát triển phù hợp với số lượng khách hàng. Nói một cách đơn giản, việc mở rộng quy mô cần mở rộng tài trợ và hạn chế sự đổi mới sáng tạo của họ để đáp ứng kỳ vọng tăng trưởng dự kiến.

Các công ty có thể rơi vào từng giai đoạn trong số bốn giai đoạn, nhưng không nhất thiết phải trải qua tất cả các giai đoạn. Hãy xem xét Amazon, công ty này đã phát triển thần tốc từ giai đoạn khởi nghiệp đến mở rộng quy mô. Jeff Bezos đã tìm thấy một mô hình kinh doanh phù hợp với sự ra đời của Internet, thành lập một công ty với tầm nhìn trở thành “hiệu sách lớn nhất trái đất” ngay từ lúc khởi đầu và tập trung không ngừng vào tăng trưởng dài hạn với chi phí lợi nhuận ngắn hạn.

Tuy nhiên, đôi khi các công ty thực sự trải qua tất cả các giai đoạn tại các thời điểm khác nhau. Hãy xem xét quỹ đạo của Facebook. Ban đầu, họ là một startup phải tìm kiếm một mô hình kinh doanh. Sau đó, Facebook phát triển thành một công ty trong giai đoạn mở rộng quy mô, tìm cách tăng trưởng bằng cách mở rộng mô hình của họ. Khi phát hành lần đầu ra công chúng, về cơ bản, họ đã ở giai đoạn “đứng lên” cố gắng bảo vệ mô hình của mình. Nhưng với những lời chỉ trích lâu dài về mô hình kinh doanh và việc sử dụng dữ liệu của họ, giờ đây họ có thể đã rơi vào giai đoạn định hình, nơi họ cần phải tái tạo lại mô hình kinh doanh hiện có của mình và về cơ bản là khởi nghiệp trở lại.

### **Bài học cho doanh nhân**

Từ những phân tích trên, có ba bài học chính

cho các doanh nhân:

1. Biết bạn đang ở giai đoạn nào. Trước tiên, các doanh nhân cần phải tự xác định xem họ đang ở giai đoạn nào. Nếu bạn không biết mình đang ở đâu, bạn sẽ không biết phải làm thế nào để có thể tiến lên phía trước.

2. Thực hiện các quyết định theo yêu cầu của giai đoạn của bạn. Tất cả các giai đoạn đều có những thách thức riêng và các doanh nhân nên tập trung vào những giai đoạn quan trọng liên quan đến giai đoạn hiện tại của họ. Ví dụ, đổi mới sáng tạo triệt để và phát triển kinh doanh là cần thiết cho giai đoạn khởi nghiệp và định hình, đồng thời, đây cũng là vấn đề nan giải đối với giai đoạn mở rộng quy mô và đứng dậy. Mang lại lợi nhuận từ các khoản đầu tư là quan trọng đối với giai đoạn đứng dậy, nhưng chưa phải là vấn đề đối với giai đoạn khởi nghiệp và mở rộng quy mô, vì giai đoạn này thường tập trung vào việc bán ước mơ và dự đoán của mình cho các nhà đầu tư.

3. Đảm bảo sự liên kết giữa các bên liên quan. Điều quan trọng là tất cả các bên liên quan đều có cùng hiểu biết về từng giai đoạn và những thách thức liên quan của doanh nghiệp mới. Nếu người sáng lập hiểu rằng doanh nghiệp đang trong giai đoạn đứng dậy, trong khi, các nhà đầu tư lại tin rằng nó đang trong giai đoạn mở rộng quy mô, thì điều đó sẽ dẫn đến xung đột nghiêm trọng, làm tổn hại đến cơ hội tồn tại của dự án kinh doanh mới.

Điểm mấu chốt và quan trọng là phải đánh giá trung thực tình hình của tổ chức và đưa ra chiến lược tương ứng. Không hiểu rõ tình hình có thể dẫn đến làm mất lòng tin của nhà đầu tư và các khoản đầu tư. Con đường thoát khỏi thung lũng chết chóc được mở ra bằng nhận thức tình huống và giao tiếp minh bạch trong từng giai đoạn một./.

**Phuong Anh**

*(An entrepreneurs guide to surviving the death valley curve, Harvard Business Review, 4/2022*