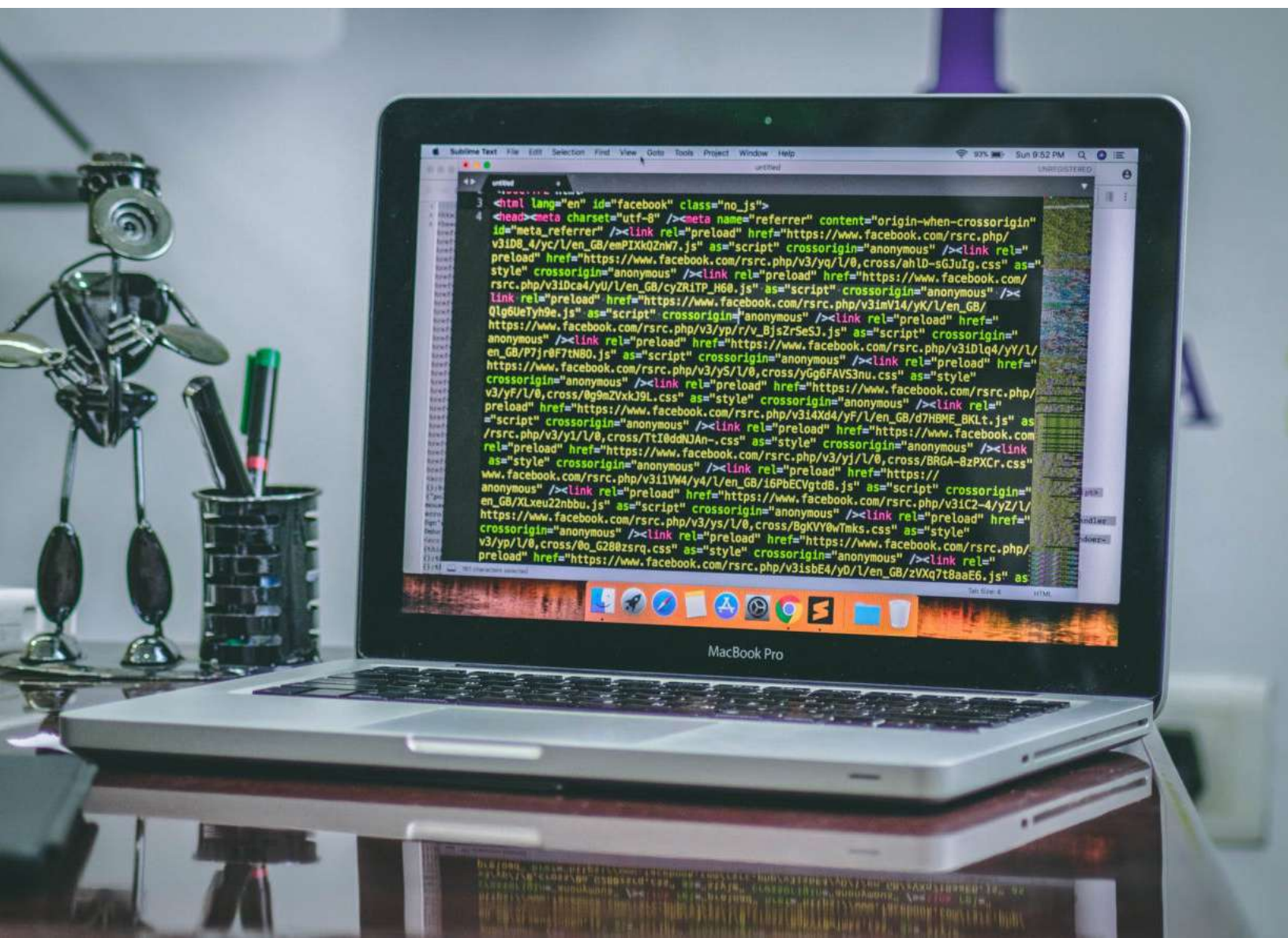


BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ
CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 20.2019



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 VinTech Fund hỗ trợ 10 tỷ đồng cho mỗi startup 'Make in Vietnam'
- 02 Sự kiện khởi nghiệp công nghệ lớn của Google sắp diễn ra tại miền Trung
- 03 Cuộc thi khởi nghiệp sinh viên với giải thưởng tới 1 tỷ đồng
- 04 Quỹ đầu tư quy mô 200 tỷ hướng đến startup công nghệ Việt

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Alo Guru: Kết nối chuyên gia trực tuyến!
- 06 Các thực hành quản trị tổ khu vực doanh nghiệp tạo tác động xã hội và khuyến nghị cho Việt Nam (P2)

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Tổng quan và xếp hạng hệ sinh thái khởi nghiệp năm 2019



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



Bà Trương Lý Hoàng Phi, Tổng Giám đốc VinTech City - Tập đoàn Vingroup.

VINTECH FUND HỖ TRỢ 10 TỶ ĐỒNG CHO MỖI STARTUP 'MAKE IN VIETNAM'

VnExpress - CEO VinTech City, bà Trương Lý Hoàng Phi cho biết 15 dự án có hàm lượng công nghệ, tính thương mại hóa và khả thi sẽ nhận mức đầu tư trên.

Hưởng ứng thông điệp "Make in Vietnam" mới được Thủ tướng truyền đi, Quỹ tài trợ nghiên cứu ứng dụng VinTech (VinTech Fund) trong năm 2019 dự kiến tài trợ 15 đề tài nghiên cứu ứng dụng, với số tiền lên đến 10 tỷ đồng mỗi đề tài, bà Trương Lý Hoàng Phi, Tổng Giám đốc VinTech City - Tập đoàn Vingroup chia sẻ tại sự kiện công bố chương trình tài trợ nghiên cứu khoa học và khởi nghiệp công nghệ diễn ra tại trường ĐH Công nghệ TP HCM mới đây.

Theo bà, VinTech Fund mong muốn được chung sức góp phần tạo ra chất xúc tác cho các sản phẩm

khoa học công nghệ, giúp nền kinh tế khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam có thêm nhiều startup thành công hơn nữa. Mức tài trợ được VinTech Fund hiện tương đồng với top cao thuộc các chương trình tài trợ cho các nghiên cứu ứng dụng ở giai đoạn đầu tiên của một số quốc gia trên thế giới. Mỗi đề tài nghiên cứu qua nguyện vọng xét duyệt sẽ nhận nguồn tài chính lên đến 10 tỷ đồng.

Để lọt qua vòng đánh giá, VinTech Fund đưa ra các tiêu chí cụ thể như: Hàm lượng công nghệ (nghiên cứu, tính sáng tạo, giải pháp); khả

năng thương mại hóa (tiềm năng thị trường, mức độ khả thi); uy tín, năng lực thực thi (hành tựu về mặt chuyên môn). Quỹ cũng ưu tiên đối với các dự án đã tạo ra sản phẩm ở dạng phiên bản mẫu.

"Chương trình dành cho đề tài nghiên cứu đến từ 54 trường đại học, các Viện nghiên cứu tại Việt Nam. Ngoài ra, chúng tôi cũng khuyến khích tính hợp tác, liên kết, chia sẻ nguồn lực của lực lượng các nhà khoa học, nhà sáng chế, chuyên gia công nghệ, thậm chí là các startup công nghệ người Việt trên toàn cầu", bà Trương Lý Hoàng Phi nói thêm.

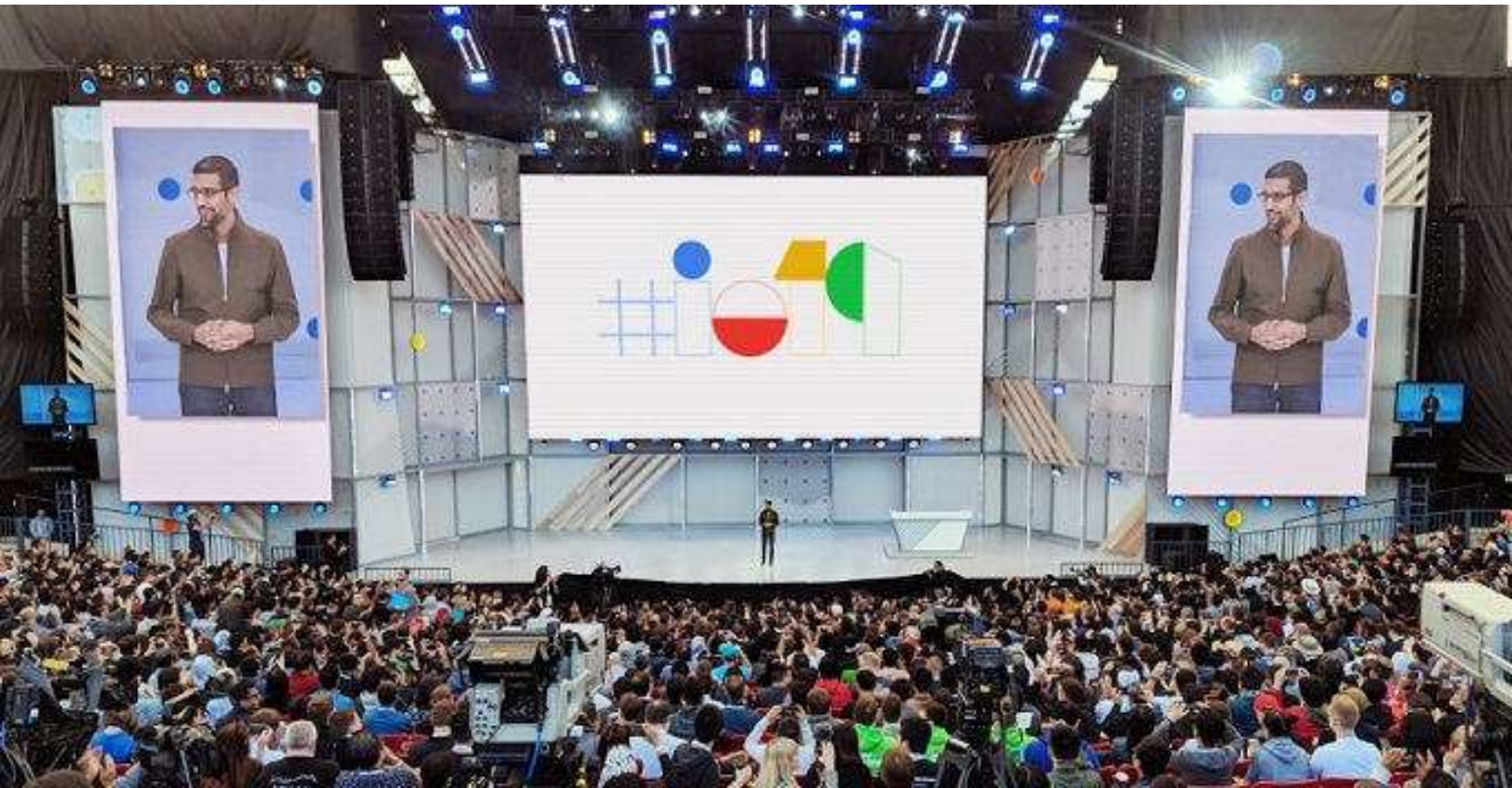
Đợt xét tài trợ đầu tiên của VinTech Fund diễn ra trong vòng 60 ngày, chia thành 2 giai đoạn. Giai đoạn một là tiếp nhận hồ sơ và vòng thẩm định từ ngày 15/5 đến 15/6. Giai đoạn 2 xét duyệt từ 15/6 đến 15/7.

Căn cứ trên các hồ sơ đề tài gửi về, hội đồng chuyên gia VinTech Fund sẽ chọn lọc. Qua vòng thẩm định, các nhóm nghiên cứu trình bày và phản biện trực tiếp với hội đồng cho vòng xét duyệt. Kết quả tại vòng xét duyệt có tác động lớn đến cơ hội nhận tài trợ cuối cùng của mỗi startup.

Bà Trương Lý Hoàng Phi cho biết, hội đồng sẽ theo đề tài trong suốt quá trình tuyển chọn, xét duyệt, thử nghiệm tại hiện trường và cả quá trình kết nối thử nghiệm tại các doanh nghiệp và người dùng nói chung. Trong trường hợp cần thiết, hội đồng sẽ hỗ trợ, cố vấn cho dự án cho đến lúc nghiệm thu kết quả, việc này nhằm đảm bảo tính liên tục và tăng khả năng thành công cho dự án.

Từ nay đến hết năm 2019, VinTech Fund dự kiến tài trợ cho 10-15 startup. Đây sẽ là đầu mối kết nối, ứng dụng kết quả nghiên cứu vào giai đoạn kiểm nghiệm và thương mại hóa. Căn cứ vào thực tế, VinTech Fund cũng hỗ trợ đăng ký sở hữu trí tuệ, hợp tác thương mại hóa các dự án ở các giai đoạn hình thành doanh nghiệp, khởi nghiệp.

"Tôi mong VinTech Fund sẽ góp phần giúp nền kinh tế khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam có thêm nhiều startup khoa học công nghệ thành công. Đồng thời, tạo nên một tinh thần của "Silicon valley", một nền tảng hỗ trợ thiết thực cho các tài năng công nghệ để các công ty từng bước vươn tầm quốc tế", Bà Trương Lý Hoàng Phi nhấn mạnh./.



SỰ KIỆN KHỞI NGHIỆP CÔNG NGHỆ LỚN CỦA GOOGLE SẴP DIỄN RA TẠI MIỀN TRUNG

VnExpress - Nhiều đại diện quốc tế sẽ có mặt tại Google I/O Extended MienTrung 2019 - sự kiện về công nghệ quy mô lớn vào tháng 6.

Google I/O Extended MienTrung là một trong những sự kiện thường niên lớn nhất của cộng đồng các nhà phát triển phần mềm, giới công nghệ thông tin. Năm nay, sự kiện sẽ diễn ra tại Đà Nẵng, sau đó là 3 thành phố trên cả nước là TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội, Cần Thơ, dự tính kết nối hơn 3.000 người tham gia.

Trong 3 năm qua, Google I/O Extended MienTrung đã trở thành điểm hẹn, nơi gặp gỡ, giao lưu của các sinh viên ngành công nghệ thông tin, lập trình viên, đại diện các dự án khởi nghiệp công nghệ

tiềm năng và các công ty công nghệ thông tin hàng đầu.

Diễn ra vào ngày 15/6 tại Đà Nẵng, chương trình Google I/O Extended MienTrung 2019 đem đến cơ hội gặp gỡ và giao lưu với hơn 20 diễn giả nổi tiếng trong nước và quốc tế đến từ Mỹ, Singapore, cùng thảo luận về hai chủ đề lớn đang nóng hiện nay là Công nghệ và Khởi nghiệp công nghệ.

Là phiên bản địa phương của Google I/O toàn cầu, sự kiện sẽ cập nhật những công nghệ mới từ ông lớn Google qua các chủ đề về AI/Machine

Learning, Kotlin, AR-VR, IOT, Google Cloud, Android, Google Assistant, Firebase, Flutter...

Đặc biệt, nhiều thông tin về những chương trình, dự án hỗ trợ khởi nghiệp công nghệ đến từ các tập đoàn và tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp sẽ được giới thiệu.

Google I/O Extended MienTrung 2019 còn có các hoạt động trưng bày, triển lãm công nghệ bên lề, với hơn 30 gian hàng các dự án khởi nghiệp và các công ty công nghệ.

Cơ hội giao lưu, kết nối kinh doanh cũng là nội dung quan trọng tại sự kiện. Ban tổ chức đánh giá và tuyển chọn dự án khởi nghiệp công nghệ tiềm năng,

cung cấp gói đào tạo và tư vấn miễn phí, pitching nội bộ để kêu gọi đầu tư (phiên kêu gọi vốn và kết nối đầu tư, kinh doanh) và tham gia triển lãm tại ngày sự kiện chính trước cộng đồng.

Google I/O Extended MienTrung là chương trình do Vườn ươm Doanh nghiệp Đà Nẵng (DNES) phối hợp với nhóm cộng đồng Google Developer Group MienTrung (GDG MienTrung) sáng lập và đồng tổ chức.

Các nhà khởi nghiệp, quan tâm tới lĩnh vực công nghệ thông tin có thể mua vé trực tiếp tại Surfspace - 35 Thái Phiên, Đà Nẵng, hotline: 0764384964 hoặc truy cập [tại đây](#) để biết thêm chi tiết./.

CUỘC THI KHỞI NGHIỆP SINH VIÊN VỚI GIẢI THƯỞNG TỚI 1 TỶ ĐỒNG

VnExpress - Các ứng viên sẽ được đào tạo kiến thức về tìm kiếm và phát triển ý tưởng khởi nghiệp, cùng cơ hội nhận nhiều giải thưởng lớn.

Cuộc thi Ý tưởng khởi nghiệp CiC 2019 với chủ đề "Xây ý tưởng - Khởi tương lai" là sân chơi khởi nghiệp dành cho đối tượng sinh viên đang ấp ủ ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo trên toàn quốc.

Với mục đích thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong cộng đồng sinh viên ở các trường đại học, cao đẳng, trung cấp, chương trình đem tới các hoạt động đào tạo và trải nghiệm hệ sinh thái khởi nghiệp cho ứng viên.

Thông qua cuộc thi, những dự án đoạt giải có tiềm năng phát triển sẽ được tham gia vào các vòng gọi vốn. Đặc biệt, đội quán quân năm nay sẽ được đại diện Vinacapital Ventures cam kết đầu tư một tỷ đồng.

Bên cạnh các giải thưởng hiện kim, các dự án xuất sắc tại CiC 2019 sẽ nhận tám vé tham quan và học tập ngắn hạn tại Singapore trị giá 100 triệu đồng,

gói hỗ trợ khởi nghiệp từ Amazone trị giá 2.000 USD (dịch vụ AWS), tham gia chương trình hỗ trợ ươm tạo doanh nghiệp tại Khu Công nghệ Phần mềm Đại học Quốc gia - Hồ Chí Minh (ITP), kết nối với mạng lưới các nhà đầu tư. Đây sẽ là những công cụ hỗ trợ đắc lực cho việc khởi nghiệp và phát triển mô hình kinh doanh, đặc biệt là những nhà doanh nhân trẻ mới bắt đầu gây dựng sự nghiệp.

Ý tưởng khởi nghiệp CiC là sự kiện thường niên được tổ chức từ năm 2016. Cuộc thi do Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh, Khu Công nghệ Phần mềm Đại học Quốc gia - Hồ Chí Minh (ITP) và Đại học Kinh tế - Luật (UEL) và Đại học Tự nhiên (US) phối hợp tổ chức.

Thời gian nhận hồ sơ đăng ký cuộc thi đến ngày 19/6. Các ứng viên có mong muốn tham gia đăng ký hồ sơ [tại đây](#).



Ông Trần Anh Tuấn, CTCP công nghệ Sao Bắc Đẩu (trái) và ông Nguyễn Việt Đức, CTCP Quản lý đầu tư khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam (phải) ký thỏa thuận hợp tác về việc thành lập Quỹ mở ICT SaoBacDau.

QUỸ ĐẦU TƯ QUY MÔ 200 TỶ HƯỚNG ĐẾN STARTUP CÔNG NGHỆ VIỆT

VnExpress - uỷ do SaoBacDau Group và ICM ra mắt nhằm rót vốn cho các startup công nghệ Việt Nam ở các lĩnh vực thông tin và truyền thông, AI, Big Data...

Công ty Cổ phần công nghệ Sao Bắc Đẩu (SaoBacDau Group) và Công ty Cổ phần Quản lý đầu tư khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam (ICM) mới đây ra tuyên bố chung về việc thành lập Quỹ mở ICT SaoBacDau với quy mô vốn 200 tỷ đồng trong tương lai.

Cụ thể, quỹ này nhằm mục tiêu kiến tạo hệ sinh thái đầu tư khởi nghiệp sáng tạo, có khả năng hỗ trợ cho sự phát triển của ngành Công nghệ Thông tin và

Truyền thông tại Việt Nam.

Quỹ sẽ tập trung đầu tư vào các lĩnh vực, bao gồm: Công nghệ thông tin và viễn thông, Điện toán đám mây, Big Data, Các giải pháp về trí tuệ nhân tạo, hệ sinh thái cộng đồng, IOT và thành phố thông minh; Công nghệ thanh toán, Blockchain... Quỹ hướng đến việc gia tăng giá trị các khoản đầu tư thông qua việc trợ giúp các dự án/doanh nghiệp nhận đầu tư tái cơ cấu về mặt tài chính, phát triển hệ thống

quản trị, nâng cao năng lực cạnh tranh bằng các hình thức đầu tư mà pháp luật hiện hành cho phép.

Về vận hành, ICM sẽ là đơn vị quản lý. ICM sẽ phối hợp cùng SaoBacDau tham gia vào Hội đồng thẩm định đầu tư, quản lý đầu tư và triển khai các chương trình ươm tạo, tăng tốc khởi nghiệp cho các dự án được quỹ đầu tư.

SaoBacDau sẽ cùng hợp tác với ICM để khơi

thông dòng vốn đầu tư vào lĩnh vực Công nghệ thông tin và Truyền thông, hướng đến việc mời gọi các nhà đầu tư quan tâm đến lĩnh vực này cùng tham gia đầu tư và mở rộng quy mô vốn đầu tư đến 200 tỷ đồng.

Nhân sự kiện này, đại diện quỹ đầu tư Valhalla, Canada tuyên bố sẽ rót vốn vào hai dự án tại Việt Nam thông qua ICM là Paper Color và Hệ thống sửa xe gắn máy 411./.



ALOGURU: KẾT NỐI CHUYÊN GIA TRỰC TUYẾN!

Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đã không còn xa lạ trong cuộc sống hiện đại của con người ngày nay. Thông minh và nhạy bén với thời cuộc, các startup đã tiếp cận đến nhiều lĩnh vực mà mọi người quan tâm như tư vấn chuyên gia, luật pháp, giáo dục, y tế... và đưa vào đó những công nghệ của cuộc Cách mạng này với các tính năng ưu việt, phù hợp với cuộc sống hiện đại của thế kỷ 21.

Hiện nay, ứng dụng Aloguru, là nền tảng kết nối chuyên gia và khách hàng thông qua videocall đầu tiên ở Việt Nam, giải quyết căn bản những rào cản gặp gỡ giữa chuyên gia và khách hàng, những rào cản về không gian và thời gian. Nền tảng kết nối hiện đã tạo ra mạng lưới các chuyên gia trên ba lĩnh vực: y tế, giáo dục và pháp luật. Với ứng dụng này, dù cách xa hàng trăm km vào thời điểm bất kỳ nào trong ngày, khách hàng vẫn gặp được các chuyên gia theo mong muốn và được tư vấn riêng với hình thức 1/1 trực tiếp một cách hiệu quả, tiện lợi.

Tạo ra ứng dụng Aloguru là một kỹ sư trẻ ngành CNTT. Sự nhạy bén của tuổi trẻ đã giúp chàng kỹ sư này nhanh chóng nảy sinh ý tưởng thành lập Aloguru.

Câu chuyện tìm kiếm chuyên gia của chị Lê Thị Lệ cũng chính là câu chuyện anh đã từng trải qua trước đây 1 năm khi anh tìm kiếm chuyên gia về luật cho các dự án của mình nhưng không hiệu quả. Trả giá bằng thất bại và số tiền bỏ ra hàng trăm triệu đồng đã đưa anh đến ý tưởng kết nối chuyên gia nhưng thông qua công nghệ tối ưu hóa việc tìm kiếm nhằm đáp ứng các điều kiện không gian và thời gian - chàng trai đó chính là Hồ Văn Tâm.

70 chuyên gia giàu kinh nghiệm cùng hơn 600 khách hàng chưa phải là con số lớn. Nhưng sau gần 1 năm ý tưởng được hình thành thì đây cũng là con số đáng mơ ước đối với bất kỳ dự án startup nào. Để có được những thành công bước đầu như vậy, Hồ Văn Tâm và ekip cộng sự đã phải gồng mình vượt qua gian nan, nối tiếp thử thách.

Khó khăn đầu tiên là thị trường. Thói quen của người Việt Nam nói chung là khi gặp chuyện khó khăn thường tìm kiếm người thân, bạn bè để chia sẻ. Còn nếu tìm chuyên gia thì phải gặp gỡ trực tiếp. Do vậy, để thay đổi thói quen là rất khó và cần có thời gian.

Ban đầu khi thử nghiệm, dự án không thu phí để

thăm dò thị trường. Một điều làm nhóm rất vui là có khá nhiều người quan tâm, đặt lịch. Tuy nhiên, sau 2 tháng thử nghiệm, khi dự án chuyển sang thu phí thì lại có rất ít lượt tư vấn (bởi người dân chưa sẵn sàng cho việc trả phí dịch vụ nói chung). Aloguru cũng đã lường trước vấn đề và giải quyết bằng sự nhẫn nại, chiến lược dài hơi và khuyến khích người dùng.

Giai đoạn đầu, dự án đưa ra các gói dịch vụ giảm giá để khách hàng làm quen, hiểu được giá trị mang lại cho khách hàng (chi phí chỉ vài trăm nghìn đồng/giờ). Thời điểm mới triển khai, mọi người cũng thấy cao nhưng sau khi nhận được kết quả mang lại đều cảm thấy hoàn toàn xứng đáng. Aloguru cũng đưa ra cam kết sẽ hoàn lại chi phí nếu khách hàng cảm thấy chưa hài lòng.

Aloguru đã đưa ra thông điệp rõ ràng, mong muốn mang giá trị sản phẩm đến khách hàng thông qua việc bảo đảm những chuyên gia hàng đầu với chi phí tối thiểu. Sử dụng dịch vụ, khách hàng sẽ nhận được những giá trị lớn hơn sau khi tư vấn. Thông điệp đưa ra cũng đã nhận được tín hiệu vui khi có những khách hàng đầu tiên lựa chọn sau 4 tháng dự án đi vào hoạt động.

Điểm khác biệt của AloGuru với các đơn vị cung cấp cùng lĩnh vực, đó là không chỉ tư vấn trong ngắn hạn mà dự án còn chú trọng đến tư vấn dài hạn trong ba lĩnh vực: luật pháp, giáo dục và y tế.

Tâm cho biết, hiện nay có nhiều đối thủ cũng khởi nghiệp trong mảng tương tự AloGuru, nhưng chỉ dừng lại ở cách làm thủ công như tư vấn thông qua hỏi đáp bằng việc soạn câu hỏi và luật sư trả lời thông qua email, hay gọi điện hẹn lịch, tư vấn thông qua điện thoại hoặc đến trực tiếp văn phòng để tư vấn... chứ chưa tư vấn trực tiếp qua video call.

Trong khi đó, AloGuru với giao diện thân thiện dễ sử dụng, nhắc lịch thông minh, hỗ trợ đa nền tảng (web và mobile app, có trên iOS lẫn Android). Khách

hàng đặt lịch luật sư thông qua ứng dụng hoàn toàn tự động. Khách hàng chỉ cần đăng ký một tài khoản, sau đó chọn một luật sư theo đúng lĩnh vực cần tư vấn và đặt lịch. Ngay lập tức hệ thống sẽ tự thông báo đến luật sư trên ứng dụng và email. Luật sư sẽ chấp nhận hoặc được quyền đổi lịch hẹn nếu thấy thời gian đó chưa phù hợp. Đến giờ hẹn, luật sư và khách hàng sẽ vào ứng dụng để trò chuyện thông qua video call. Có thể chat trong quá trình tư vấn, và đặc biệt có thể gửi file (tệp) đính kèm để xem lại hợp đồng, hoặc gửi các bằng chứng trực tiếp trong quá trình tư vấn.

Ở giai đoạn đầu, những vấn đề về công nghệ là điều mà Hoàng Văn Tâm và cộng sự vô cùng trăn trở. Cuộc gặp trực tuyến thường kéo dài và không tránh khỏi sự gián đoạn, vì vậy cần phải lựa chọn kỹ thuật sao cho yếu tố gián đoạn là nhỏ nhất. Những khó khăn ban đầu cứ chồng chất nhưng chưa bao giờ Hồ Văn Tâm nản lòng. Đam mê với công nghệ, startup trẻ đã từng khởi nghiệp với hai dự án trước đó, nhưng vì nhiều lý do như tìm hiểu thị trường chưa kỹ, đội ngũ kỹ thuật chưa đủ mạnh, tính khả thi chưa cao... nên không thành công. Những khó khăn không làm nhụt chí chàng trai giàu ý tưởng. Anh tự rút ra những bài học kinh nghiệm cho mình để bắt tay vào AloGuru mà anh đã ấp ủ nhiều năm.

Thành quả hôm nay xứng đáng cho những cố gắng, nỗ lực của CEO Hồ Văn Tâm và cộng sự. AloGuru đã kết nối những chuyên gia và giải quyết những khúc mắc cho khách hàng. Chính uy tín đó không chỉ thu hút khách hàng mà còn tạo nên một mạng lưới chuyên gia chuyên nghiệp hàng đầu Việt Nam. Với những vấn đề nhạy cảm như ly hôn hay xâm hại tình dục, do không phải trực tiếp “đối mặt” nên khách hàng cũng cởi mở chia sẻ hơn.

Chưa bằng lòng với những gì mình tạo ra, Hồ Văn Tâm muốn dự án phát triển theo nhiều hướng để



CEO AloGuru Hoàng Văn Tâm. Ảnh: Aloguru.com

AloGuru thực sự trở thành thương hiệu có giá trị cao. Trong tương lai, Aloguru sẽ tập trung vào hai vấn đề chính là: (1) cải thiện tín hiệu kết nối giữa chuyên gia với khách hàng; (2) bổ sung tính năng chatbox tại một số thời điểm để hỗ trợ khách hàng mà không cần thông qua chuyên gia (dựa trên những cuộc tư vấn trước có liên quan để hỗ trợ khách hàng).

Điều trăn trở mà Hồ Văn Tâm vẫn nuối tiếc, đó là các đối tượng làm việc tại các nhà máy, xí nghiệp, khu công nghiệp... thường xuyên làm việc với cường độ cao và mắc các bệnh nghề nghiệp, stress cần sự tư vấn nhưng lại chưa được phục vụ nhiều. Do vậy, mong muốn của dự án là dự án được phủ khắp các tỉnh thành, không chỉ đáp ứng yêu cầu nhóm đối tượng có thu nhập trung bình trở lên mà các nhóm đối tượng thu nhập thấp cũng được thụ hưởng.

Tâm chia sẻ: “Mục tiêu cuối cùng của hoạt động kinh doanh là lợi nhuận. Tuy nhiên, để một sản phẩm

bền vững theo thời gian phải có giá trị và giải quyết các vấn đề trong xã hội. Đó cũng là mục tiêu lớn nhất của AloGuru”.

Giờ đây, AloGuru đã là thương hiệu nổi bật trong lĩnh vực tư vấn trực tuyến. Nhưng có một thương hiệu lớn hơn nằm ẩn sâu trong những dịch vụ mà Aloguru mang tới, đó là kim chỉ nam hành động của vị CEO trẻ. Với anh, khởi nghiệp là tạo ra giá trị thực sự cho xã hội, giải quyết nhiều hơn những khúc mắc trong đời sống con người. Còn yên tâm nào hơn khi nỗi lo của mình đã có riêng một chuyên gia chính trong lĩnh vực đó giải quyết...

Với tâm niệm mang lại giá trị cho xã hội, Hoàng Văn Tâm với hành trình khởi nghiệp của mình đã mang đến một dự án táo bạo nhưng đúng nhu cầu của mọi người, đặc biệt là trong xã hội hiện đại của thế kỷ 21.

Minh Phương

CÁC THỰC HÀNH QUẢN TRỊ TỐT KHU VỰC DOANH NGHIỆP TẠO TÁC ĐỘNG XÃ HỘI VÀ KHUYẾN NGHỊ CHO VIỆT NAM (P2)

Doanh nghiệp tạo tác động xã hội là tổ chức ở đó hoạt động thương mại và cam kết tạo tác động tích cực lên xã hội/môi trường là hai nguyên lý trung tâm của chiến lược vận hành tổ chức. Việc cân bằng giữa mục tiêu xã hội/môi trường với mô hình thương mại. Mô hình kinh doanh này là tối quan trọng đối với Việt Nam. Đây chính là phát triển cách tiếp cận bền vững và bao trùm hơn cho tăng trưởng kinh tế thông qua đổi mới sáng tạo và công nghệ; nâng cao năng suất lao động, đồng thời giải quyết những thách thức về xã hội và môi trường mà Việt Nam đang đối mặt.

CÁC THỰC HÀNH QUẢN TRỊ TỐT KHU VỰC DOANH NGHIỆP TẠO TÁC ĐỘNG XÃ HỘI

Thu hút và giữ chân người tài

Chiến lược 1. Kết nối sự tham gia của cả các tình nguyện viên trong nước và quốc tế

Vì tính chất lai ghép của mô hình doanh nghiệp tạo tác động xã hội (SIB) vừa kinh doanh vừa tạo tác động nên nguồn nhân lực của mô hình này cũng sử dụng mô hình lai ghép. Các doanh nghiệp của khu vực này có thể sử dụng nguồn nhân lực toàn thời gian, hoặc có thể dựa thêm vào nguồn tình nguyện viên trong nước và quốc tế.

Các cán bộ điều hành của KOTO trong nhiều năm liền đều là các tình nguyện viên quốc tế. Bên cạnh đó mỗi năm KOTO đón nhiều đoàn giảng viên, cao học viên, sinh viên đến từ các trường đại học của Úc làm các dự án tư vấn, hoặc nâng cao năng lực cho doanh nghiệp. Cam Vinh Kỳ Yên cũng đón các chuyên gia quốc tế là tình nguyện viên được trả tiền bởi các đối tác quốc tế đến phát triển sản phẩm, hoàn thiện quy trình sản xuất cho doanh nghiệp. Mekong + sử dụng tình nguyện viên là các nhà thiết kế nổi tiếng cho phát triển các sản phẩm mới của mình. Blind Link đã phát triển sản phẩm chủ đạo của mình là Chăm sóc sức

khỏe tại văn phòng (Office Spa) nhờ vào sự hỗ trợ của tình nguyện viên quốc tế. Kym Việt sử dụng các bạn thực tập sinh đến từ Trường Đại học Kinh tế Quốc dân để làm các dự án về marketing, lập báo cáo tài chính.

Chiến lược 2. Nhân lực là đối tác, chứ không phải người làm thuê

Trong các doanh nghiệp SIB, nguồn nhân lực có thể bao gồm người lao động, chủ sở hữu doanh nghiệp và thậm chí cả đối tượng hưởng lợi. Cách thức để giữ người tài trong doanh nghiệp tạo tác động, ngoài việc lương và các khoản lợi tức hợp lý so với ngưỡng của thị trường, các cơ chế phi tài chính cũng rất quan trọng. Cơ chế này có thể bao gồm việc các bên hữu quan tham gia vào ra quyết định, trao quyền cho nhân viên được thực hiện những dự án quan trọng và ‘tinh thần khởi sự kinh doanh nội bộ’, tôn trọng quyền con người, đảm bảo tính riêng tư, tự do biểu đạt trong tổ chức. Các doanh nghiệp SIB có thể tham khảo “Hướng dẫn của Liên hiệp quốc về Kinh doanh và Quyền con người”, bao gồm phát triển chính sách doanh nghiệp về quyền con người, tiến hành đánh giá thực trạng cũng như tác động. Trong nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp,



cách gọi nhân viên là đồng đội, là đối tác, là đồng chí cũng thể hiện một phần nào giá trị cốt lõi của tinh thần đồng đội và trao quyền cho nhân viên của những tổ chức này, xóa bỏ vai trò cấp bậc truyền thống trong doanh nghiệp.

Chiến lược 3. Duy trì văn hóa doanh nghiệp tích cực

Tò he là doanh nghiệp tiêu biểu của việc xây dựng một văn hóa doanh nghiệp dựa trên đạo đức và sự hồn nhiên. Văn hóa này thấm nhuần trong các nhà sáng lập viên và điều hành của doanh nghiệp, cách thức gọi tên như là “cán bộ”, “đại sứ”, cách đặt tên cho các dự án, cách bài trí văn phòng thân thiện, dịch vụ chăm sóc khách hàng cẩn thận mà không cầu cạnh, cách thực hành thiện, ăn trưa, đi chơi dã ngoại, thực hiện các dự án cộng đồng cùng nhau. Những hành động này dẫn đến việc tạo lập một văn hoá cộng đồng trong doanh nghiệp, tạo ra một lợi thế cạnh tranh trong việc tuyển dụng với việc làm nổi bật các mô hình giá trị xã hội tại các SIB.

Nâng cao năng lực quản trị

Chiến lược 1. Phát triển tư duy kinh doanh

phù hợp

Một trong những vấn đề lớn nhất theo phản hồi của các nhà đầu tư là các doanh nhân xã hội “có trái tim nóng, nhưng thiếu cái đầu lạnh”, họ quan tâm đến sứ mệnh xã hội, nhưng chưa có tư duy kinh doanh. Tư duy kinh doanh ở đây thể hiện ở hai khía cạnh: (i) doanh nghiệp là kinh doanh, có nghĩa là phải có sản phẩm, dịch vụ đáp ứng một thị trường cụ thể, và có người sẵn sàng trả tiền cho sản phẩm, dịch vụ đó; (ii) tư duy hiệu quả, có nghĩa là sử dụng tốt nhất các nguồn lực hiện có, có được kết quả tốt nhất với chi phí thấp nhất.

Kym Việt là một doanh nghiệp do nhóm người khuyết tật sáng lập năm 2013 và sử dụng đến 15 nhân viên là người điếc. Sau 3 năm thành lập, Kym Việt đã đối mặt với việc lỗ lớn, ở gần tình trạng phá sản. Vào năm 2016, họ đã thực sự vượt qua khó khăn khi thay đổi tư duy kinh doanh “Mặc dù chúng ta là những người khuyết tật, không để sản phẩm chúng ta là những sản phẩm khuyết tật, chúng ta phải sống bằng chính sản phẩm của mình làm ra, nếu để khách hàng mua bằng lòng thương hại, họ chỉ

mua một lần và chúng ta sẽ không có thêm đơn hàng nào cả". Công ty tập trung hoàn toàn vào thị trường, thay đổi mẫu mã sản phẩm, cắt giảm chi phí sản xuất bằng việc tăng năng suất lao động, mua sắm máy móc tự động hóa một số công đoạn của nghề thủ công, xây dựng dây chuyền sản xuất, áp dụng các cơ chế hoa hồng cho bên phân phối. Sau một năm, doanh thu của công ty đã tăng 8 lần. Cho đến thời điểm 2018, công ty đã có lãi 2 năm liên tiếp, trả cổ tức một phần cho các cổ đông và có chế độ bảo hiểm xã hội cho nhân viên khuyết tật trong công ty.

Chiến lược 2. Tận dụng thời cơ của phong trào khởi nghiệp đang lên

Trong phong trào khởi nghiệp hiện nay, SIB có rất nhiều lựa chọn khác nhau để nâng cao năng lực và tạo tác động.

SIB có thể tìm kiếm sự cố vấn từ các mạng lưới cố vấn khởi nghiệp Vietnam Mentoring Initiate (VMI), chương trình SME Mentoring.

Các SIB có thể tham gia các cuộc thi khởi nghiệp, cuộc thi khởi nghiệp vì xã hội như Cuộc thi Thanh niên Việt Nam vì Sáng tạo Xã hội (VYSI Challenge) dành cho thanh niên, hay SOIN và các cuộc thi lớn ở cấp độ khu vực như DBS-NUS Social Venture Challenge Asia, ASEAN Impact Challenge.

Các doanh nghiệp có thể hưởng lợi từ chương trình ươm tạo, đòi hỏi các nhóm khởi nghiệp phải nhìn lại bản thân, làm nghiêm túc về nghiên cứu thị trường, thiết kế sản phẩm và hoàn thiện mô hình kinh doanh;

Các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể tiếp cận các vườn ươm doanh nghiệp địa phương hoặc thuộc các trường đại học như SIHUB tại thành phố Hồ Chí Minh, DNES tại Đà Nẵng, sYs, TFI, WeCreate tại Hà Nội hoặc các không gian làm việc chung như TOONG, The Vuon, UP để tham gia rất nhiều sự kiện đào tạo miễn phí về khởi nghiệp, về thuyết trình, về mô hình kinh doanh và các chương trình demo sản

phẩm, tiếp cận nhà đầu tư được tổ chức bởi các không gian này.

BookingCare, HomeCares đều là những nền tảng khởi nghiệp tạo tác động được ươm tạo và hỗ trợ gọi vốn tại TFI và DNES là những vườn ươm nêu trên.

Chiến lược 3. Xây dựng một đội ngũ tin cậy

Vấn đề của nhiều doanh nghiệp SIB là câu chuyện khởi nghiệp "một mình" và khó tìm kiếm được người chia sẻ tầm nhìn, khát vọng và giá trị giống mình để cùng chia sẻ gánh nặng khởi nghiệp. Sẽ là một khó khăn rất lớn trong một mô hình khởi nghiệp để có được đủ năng lực, thời gian, kiến thức và năng lượng để dẫn dắt tới sự bền vững, đặc biệt với các mô hình khởi nghiệp vì xã hội. Chính vì vậy, các doanh nhân SIB cần tìm kiếm các nguồn lực từ đội ngũ đồng nghiệp, hay chính là 'đồng đội' của họ. Làm việc nhóm tốt là điều kiện quan trọng cho việc kiến tạo ý tưởng, cũng như việc thực thi, và đo lường chúng. Cách tiếp cận này đặc biệt hiệu quả nếu như gắn liền với quá trình 'cùng tạo lập' với nhóm đối tượng hưởng lợi.

Imagtor, Vé xe rẻ, Vietherb, Think Playground 1516 Green design có thể thành công đều nhờ vào một nhóm sáng lập gắn kết và có các kỹ năng bổ sung cho nhau.

Tăng trưởng

Chiến lược 1. Đa dạng hoá chiến lược kinh doanh

Ngoài những lựa chọn về tăng trưởng như phát triển sản phẩm, mở rộng thị trường. Các doanh nghiệp thương mại cũng có thể lựa chọn việc đa dạng hóa sang mô hình SIB hoặc các doanh nghiệp SIB có thể phát triển nhờ mô hình nhượng quyền xã hội, với một số ví dụ như dưới đây.

POSCO là một tập đoàn hàng đầu về thép trên thế giới có trụ sở chính ở Hàn Quốc, bên cạnh các hoạt động trách nhiệm xã hội của mình đã thành lập hàng loạt SIB như POSWITH, POS ECO HOUSING,



POSCO SONGDO SE và POSCO SMILE Micro Financing, chuyên về các mảng nhà ở thân thiện môi trường, quỹ tín dụng vi mô.

Chuỗi Tôm rừng - một SIB được thành lập bởi Tập đoàn tôm Minh Phú đã kết nối các hộ nông dân nuôi tôm trong để kết hợp các nguồn lực bao gồm tham gia góp vốn, góp đất và các công cụ dụng cụ nuôi tôm. Đây vừa là cách để mở rộng khả năng cung ứng của cộng đồng hộ nông dân nuôi tôm trong vùng, đảm bảo uy tín với đối tác, cũng như xúc tiến một thương hiệu đồng nhất cho hoạt động kinh doanh. Đây thực sự là chiến lược đại dương xanh của hợp tác và chia sẻ giá trị.

CBT Travel chuyên về du lịch cộng đồng, đã nhân rộng thành công mô hình nhượng quyền xã hội cho hàng chục bản, làng xã của tại khu vực vùng cao cũng như đồng bằng Sông Cửu Long, tạo việc làm, mang lại thu nhập cao cho bà con, đồng thời thúc đẩy hoạt động du lịch cộng đồng có trách nhiệm.

Nguyễn Lê Hằng

Tổng hợp từ báo cáo: Nghiên cứu Thúc đẩy phát triển khu vực doanh nghiệp tạo tác động xã hội tại Việt Nam do nhóm nghiên cứu của trường Đại học Kinh tế Quốc dân và Chương trình Phát triển Liên Hợp Quốc tại Việt Nam thực hiện năm 2018.

	Ranking	Change from 2017	Performance	Funding	Market Reach	Connectedness	Talent	Experience	Knowledge	Growth Index
Silicon Valley	1	0	1st	1st	1st	1st	1st	1st	1st	5
New York City	2	0	1st	1st	3rd	2nd	2nd	1st	2nd	6
London	3-4	0	1st	1st	1st	1st	2nd	2nd	1st	6
Beijing		▲ 1	1st	1st	5th	5th	1st	1st	1st	4
Boston	5	0	1st	2nd	2nd	3rd	1st	1st	2nd	7
Tel Aviv		0	2nd	2nd	2nd	1st	2nd	2nd	1st	6
Los Angeles	6-7	▲ 3	1st	1st	3rd	4th	3rd	2nd	3rd	5
Shanghai	8	0	2nd	2nd	2nd	4th	1st	3rd	1st	6
Paris	9	▲ 2	2nd	1st	3rd	2nd	3rd	3rd	2nd	8
Berlin	10	▼ -3	3rd	2nd	1st	1st	2nd	3rd	4th	6
Stockholm	11	▲ 3	3rd	2nd	2nd	2nd	4th	2nd	2nd	7
Seattle	12	▼ -2	2nd	3rd	3rd	3rd	1st	1st	3rd	5
Toronto-Waterloo	13	▲ 3	3rd	2nd	1st	3rd	4th	4th	3rd	5
Singapore	14	▼ -2	2nd	4th	4th	1st	2nd	3rd	4th	5
Amsterdam-StartupDelta	15	▲ 4	2nd	3rd	5th	3rd	5th	4th	3rd	7
Austin	16	▼ -3	3rd	3rd	4th	4th	1st	1st	3rd	5
Chicago	17	▲ 1	3rd	4th	4th	5th	3rd	4th	5th	4
Bangalore	18	▲ 2	3rd	4th	5th	2nd	4th	4th	2nd	7
Washington, D.C.	19	NEW	4th	3rd	3rd	5th	4th	2nd	4th	5
San Diego	20	NEW	4th	3rd	4th	4th	3rd	3rd	4th	6
Denver-Boulder	21	NEW	4th	4th	4th	4th	3rd	2nd	4th	7
Lausanne-Bern-Geneva	22	NEW	4th	4th	2nd	3rd	5th	5th	2nd	9
Sydney	23	▼ -6	5th	5th	5th	2nd	4th	5th	5th	7
Vancouver	24	▼ -9	4th	5th	1st	3rd	4th	3rd	3rd	6
Hong Kong	25	NEW	5th	5th	2nd	1st	4th	5th	5th	6
<i>26-30 in alphabetical order</i>										
Atlanta		NEW	5th	5th	4th	5th	2nd	4th	5th	4
Barcelona		NEW	5th	4th	5th	4th	5th	5th	5th	6
Dublin	26-30	NEW	5th	3rd	5th	5th	5th	4th	5th	5
Miami		NEW	4th	5th	1st	5th	5th	5th	4th	5
Munich		NEW	5th	5th	3rd	2nd	5th	5th	1st	7

Ecosystems classified in tiers from 1st (top) to 5th

Xếp hạng hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu năm 2019

TỔNG QUAN VÀ XẾP HẠNG HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP NĂM 2019 (P1)

Startup Genome, cơ quan chuyên công bố báo cáo cũng như xếp hạng hoạt động của các hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu hàng năm, vừa công bố bảng xếp hạng hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu năm 2019. Năm nay, với việc bổ sung thêm hai chỉ số Khoa học đời sống và Công nghệ sâu, thứ bậc của bảng xếp hạng đã có những thay đổi nhất định.

Nền kinh tế khởi nghiệp toàn cầu tiếp tục phát triển mạnh, tạo ra giá trị đạt 2,8 nghìn tỷ USD trong giai đoạn 2016-2018, tương ứng với mức tăng 20,6% so với giai đoạn trước và tăng gấp đôi so với 5 năm trước. Giá trị thu được này ngang bằng với kinh tế của nhóm G7 và lớn hơn GDP hằng năm của Vương quốc Anh. Năm 2018 cũng là năm đầu tư vốn mạo hiểm đạt mức cao kỷ lục trong thập niên gần đây với

tổng trị giá 220 tỷ USD.

Năm 2012, Startup Genome đưa ra nhận định con người đang ở thời kỳ quá độ từ Kinh tế Công nghiệp sang Kinh tế Thông tin. Ngày nay, rõ ràng thời kỳ quá độ vĩ đại này đang diễn ra. Ngoại trừ các công ty công nghệ lâu niên, các tập đoàn lớn hiện chịu ảnh hưởng của công nghệ cũng đóng góp thêm vào giá trị 2,8 nghìn tỷ USD do các startup tạo ra.

Năm 2008, chỉ 1/10 công ty lớn nhất toàn cầu là công ty dựa trên công nghệ: đó là Microsoft. Ngày nay, có 7/10 và 3 trong số đó là ở ở Silicon Valley.

Vài năm trước, các chuyên gia đưa ra nhận định nền kinh tế khởi nghiệp toàn cầu sẽ tăng gấp đôi quy mô cứ sau 10 đến 15 năm. Hiện tại cho thấy nhận định này đưa ra mức đánh giá thấp. Từ mức tăng trưởng lớn mạnh này, các nhà nghiên cứu rút ra một số nhận định lớn đối với tương lai của các hệ sinh thái khởi nghiệp.

SILICON VALLEY KẾ TIẾP?

Trong thập kỷ qua, rất nhiều cuộc thảo luận về hệ sinh thái khởi nghiệp đều tập trung vào câu hỏi hệ sinh thái nào sẽ là Silicon Valley kế tiếp.

Có nhiều nơi tiềm năng. Ngày nay, có 5 hệ sinh thái có vốn mạo hiểm rót cho startup nhiều bằng mức Silicon Valley đạt được vào năm 1998 - năm Google thành lập. Ngoài năm hệ sinh thái dưới đây, Los Angeles và Tel Aviv chỉ kém chút xíu.

- New York City
- Luân Đôn
- Bắc Kinh
- Boston
- Thượng Hải

Nhìn chung, có thể dễ dàng nhận thấy các hệ sinh thái này đã phát triển để đạt tới quy mô của Silicon Valley năm 1998 như thế nào. Cũng dễ thấy Silicon Valley năm 1998 đã trở thành một chuẩn mực không thể đạt tới như thế nào. Câu hỏi về hệ sinh thái nào sẽ là Silicon Valley kế tiếp có thể sẽ không cần câu trả lời, vì nó ám chỉ một nhà vô địch mới làm lu mờ cái cũ. Peter Thiel, người sáng lập PayPal và Quỹ Founder Fund, từng tuyên bố “Bill Gates thế hệ mới sẽ không khởi động hệ điều hành. Larry Page thế hệ mới sẽ không phát minh ra công cụ tìm kiếm. Mark Zuckerberg thế hệ kế tiếp sẽ không khởi nghiệp với công ty mạng xã hội”. Từ nhận định của Peter Thiel có thể hiểu Silicon Valley thế hệ kế tiếp sẽ

không giống Silicon Valley, cũng giống như Mark Zuckerberg thế hệ kế tiếp sẽ không giống Mark Zuckerberg. Mặc dù thế hệ các hệ sinh thái công nghệ nổi trội mới chủ yếu đến từ những đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực vi mạch silicon và internet, những hệ sinh thái này sẽ khởi đầu trên nền tảng đó nhưng cuối cùng phát triển từ những đổi mới sáng tạo hoàn toàn khác nhau.

SẼ KHÔNG CÓ SILICON VALLEY KẾ TIẾP

Câu trả lời có thể là không có Silicon Valley kế tiếp. Thay vào đó, sẽ có 30 trung tâm kế tiếp, được phân bố trên toàn thế giới, đạt khối lượng tới hạn nhờ vị trí khu vực (ví dụ, Singapo ở Đông Nam Á) hoặc vai trò lãnh đạo trong các phân ngành (ví dụ, San Diego đi đầu trong lĩnh vực Khoa học đời sống). Mặc dù không một hệ sinh thái nào trong số này lớn mạnh bằng Silicon Valley trong tương lai gần, nhưng mỗi một hệ sinh thái sẽ phát triển mạnh với những thế mạnh riêng của mình. Sam Altman, chủ tịch của OpenAI và Ycombinator cho rằng, thay vì có một hoặc hai trung tâm khởi nghiệp mới ngoài Silicon Valley, sẽ có 30 trung tâm và các cụm ở những nơi khác nhau tuy không đạt được mật độ như của Silicon Valley nhưng đạt mức vượt xa khối lượng tới hạn .

Vậy 30 hệ sinh thái kế tiếp sẽ ở đâu? Rất khó để xác định chính xác, nhưng hiện tại có một số dấu hiệu. 30 hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu hàng đầu hiện nay là nơi tốt để khởi nghiệp. Nhưng những hệ sinh thái này không phải duy nhất và vị trí của những hệ sinh thái này cũng không hoàn toàn vững chắc. Có sự thăng giáng mạnh trong bảng xếp hạng này và một số hệ sinh thái nằm ngoài top 30 đều có cơ hội góp mặt vào danh sách. Những hệ sinh thái này được gọi là các hệ sinh thái cạnh tranh.

TOP 30 VÀ NGƯỠNG GIÁ TRỊ HỆ SINH THÁI 4 TỶ USD

Từ 2014 đến 2016, 29 hệ sinh thái đã tạo ra hơn

BẢNG 1. CÁC CÔNG TY LỚN NHẤT Ở MỸ NĂM 2018 VÀ NĂM 2008

2018				2008			
Xếp hạng	Công ty	Thành lập	Tỷ đô la	Xếp hạng	Công ty	Thành lập	Tỷ đô la
1	Apple	1976	890	1	Exxon	1870	492
2	Google	1998	768	2	General Electric	1892	358
3	Microsoft	1975	680	3	Microsoft	1975	313
4	Amazon	1994	592	4	AT&T	1885	238
5	Facebook	2004	545	5	Proctor & Gamble	1837	226

Nguồn: Milford Assessment Management, Bloomberg, Google

4 tỷ USD Giá trị Hệ sinh thái. Hiện nay, từ 2016 tới 2018, có 46 hệ sinh thái tạo ra mức độ tác động kinh tế đó thông qua các công ty khởi nghiệp của họ. Trong khi năm 2012, có chưa tới 15 hệ sinh thái khởi nghiệp đạt mức hiệu suất đó. Mặc dù dữ liệu lịch sử về khía cạnh này còn hạn chế, nhưng thật khó tưởng tượng là có một vài hệ sinh thái khởi nghiệp tạo ra mức Giá trị Hệ sinh thái này vào những năm 1990. Dữ liệu của Pitchbook cho thấy, Boston thu được 900 triệu USD đầu tư vốn mạo hiểm vào năm 1998, New York City đạt 800 triệu USD và cả Seattle lẫn Luân đôn thu được chỉ khoảng 200 triệu USD đầu tư trong cùng năm.

Theo định nghĩa, danh sách các hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu sẽ luôn bị giới hạn. Nhưng ý nghĩa mà ngưỡng trị giá 4 tỷ USD ở Giá trị Hệ sinh thái cho thấy, đó là nhiều nơi trên thế giới đã có một cú hích thực sự trong việc xây dựng các nền kinh tế khởi nghiệp địa phương thịnh vượng. Các chuyên gia dự đoán khoảng 100 thành phố sẽ vượt qua ngưỡng 4 tỷ USD Giá trị Hệ sinh thái trong 10 năm tới.

XẾP HẠNG HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP TOÀN CẦU

Những điểm chính trong bảng xếp hạng:

- Năm hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu trên thế giới là Silicon Valley, New York City, Luân đôn, Bắc Kinh và Boston - với Bắc Kinh và Luân đôn được xếp vị trí số 3

- Amsterdam-StartupDelta có mức tăng lớn nhất trong bảng xếp hạng, tăng từ vị trí 19 năm 2017 lên vị trí 15 trong bảng xếp hạng năm 2019. Sự tăng hạng này được thúc đẩy một phần bởi hai IPO trị giá hàng tỷ USD năm 2018: Adyen và Elastic, hiện có tổng giá trị gần 30 tỷ USD.

- Bắc Mỹ tiếp tục vai trò thống trị, là quê hương của 14 trong số 30 hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu, với 12 hệ sinh thái trong số này là của Mỹ.

- Top 30 hệ sinh thái kế tiếp có mức tăng trưởng nhanh chóng, sự phân bố đồng đều trên khắp châu Á-Thái Bình Dương, châu Âu và Bắc Mỹ

Theo bảng xếp hạng của Genome, Silicon Valley vẫn ở vị trí mà hệ sinh thái này nắm giữ từ năm 2012:

hệ sinh thái khởi nghiệp số 1 toàn cầu. Bắc Kinh đã trở dậy lọt vào top 3, kề sát với Luân đôn. Tuy nhiên, các gương mặt của top 5 vẫn giống như năm 2017, đó là Silicon Valley, New York, Luân đôn, Bắc Kinh và Boston.

Một thay đổi quan trọng trong bảng Xếp hạng Hệ sinh thái Khởi nghiệp Toàn cầu năm nay của Genome, đó là các chỉ số Khoa học đời sống và Công nghệ sâu (Deep tech) đã được thêm vào phân tích. Hướng phân tích toàn diện này đã tạo ra những thay đổi trong bảng xếp hạng. Ví dụ, các hệ sinh thái như San Diego và Washington, D.C., hiện đã xuất hiện trong top 20 nhờ thế mạnh của những hệ sinh thái này trong lĩnh vực Khoa học đời sống.

Năm nay, hệ sinh thái tăng hạng mạnh nhất là Amsterdam-StartupDelta, tăng bốn bậc từ năm 2017 trở thành hệ sinh thái xếp hạng 15. Đạt được mức tăng này là nhờ mức tăng mạnh của gọi vốn, sản lượng và mua bán khởi nghiệp (exit), cũng như hiệu suất cao ở Khoa học đời sống và Công nghệ sâu. Tăng trưởng của Amsterdam- StartupDelta cũng được hỗ trợ bởi hai đợt IPO trị giá hàng tỷ USD năm 2018: Adyen (một công ty Fintech hiện có giá gần 23 tỷ USD) và Elastic (công ty tìm kiếm và dữ liệu hiện có giá hơn 6 tỷ USD). Tuy nhiên, duy trì việc tạo ra các startup trị giá hàng tỷ USD cũng là một thách thức đối với Amsterdam- StartupDelta.

Ba hệ sinh thái khác cũng có những thay đổi trong bảng xếp hạng: Los Angeles (từ vị trí thứ 9 năm 2017 tăng lên vị trí thứ 6 năm 2019), Stockholm (từ vị trí thứ 14 tăng lên vị trí 11) và Toronto (từ vị trí thứ 16 tăng lên vị trí thứ 13). Mười hệ sinh thái mới xuất hiện lần đầu trong bảng xếp hạng top các hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu năm nay là: Atlanta, Barcelona, Denver-Boulder, Dublin, Hồng Kông, Lausanne-Bern-Geneva, Miami, Munich, Thành phố San Diego, Washington DC.

Trong số mười hệ sinh thái hàng đầu mới này:

- Bốn hệ sinh thái (Washington D.C., San Diego, Lausanne-Bern-Geneva, và Munich) lọt vào bảng xếp hạng toàn cầu chủ yếu là nhờ hiệu suất mạnh mẽ trong lĩnh vực Khoa học đời sống.

- Hai trong số 10 hệ sinh thái, Atlanta và Denver-Boulder, đã từng xếp vị trí Á quân trong bảng xếp hạng top 20 hệ sinh thái hàng đầu thế giới kể từ năm 2012.

- Trong số bốn hệ sinh thái hàng đầu mới còn lại, Miami đạt xếp hạng tốt ở lĩnh vực Market Reach (tiếp cận thị trường), xếp hạng nhất ở yếu tố này, nhờ tỷ lệ khách nước ngoài của các công ty khởi nghiệp địa phương (30%) cao và những mối quan hệ sâu sắc với các hệ sinh thái hàng đầu Mỹ Latinh.

- Hồng Kông cũng đạt thành tích tốt trong Market reach và đạt xếp hạng cao ở chỉ số Connectedness (kết nối) với các hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu.

- Barcelona và Dublin đều tăng hạng chủ yếu do hoạt động mạnh mẽ trong gọi vốn, tương quan với kích thước hệ sinh thái của họ.

Đồng thời, một số hệ sinh thái lại tụt hạng trong bảng xếp hạng. Ví dụ, mặc dù hệ sinh thái khởi nghiệp Sydney và Vancouver vẫn phát triển, nhưng hai hệ sinh thái này lại tụt hạng trong danh sách. Có hai chính lý do chính. Thứ nhất, bốn hệ sinh thái lần đầu góp mặt vào bảng xếp hạng (Denver-Boulder, Lausanne-Bern-Geneva, San Diego, Washington, D.C.) đã vượt qua hai hệ sinh thái này. Trong số đó, ba hệ sinh thái được xếp top 20 hệ sinh thái Khoa học Đời sống hàng đầu, thứ hạng mà cả Vancouver và Sydney đều không đạt được. Thứ hai, so với các hệ sinh thái hàng đầu khác, mức gọi vốn của hai hệ sinh thái này không có biến chuyển. Berlin, xếp vị trí thứ 7 trong bảng xếp hạng năm 2017 cũng tụt xuống vị trí thứ 10. Mặc dù vẫn là một hệ sinh thái hiệu suất cao, nhưng hệ sinh thái này phải đối mặt với một thách thức đã được Genome nhấn mạnh trong báo cáo năm 2017: Berlin có hai đợt IPO năm 2014 trị giá

Global Startup Ecosystem Report 2019

with New Life Sciences Ecosystem Ranking

in partnership with  hello tomorrow

gần 14 tỷ USD (của Zalando và Rocket Internet), nhưng không có thêm được một thành công tương tự nào kể từ đó. Khi giá trị mua/bán startup giảm thì thứ hạng của nó cũng giảm theo.

Seattle và Austin tụt hai và ba bậc trong bảng xếp hạng. Mặc dù vị trí tương đối của hai hệ sinh thái này trong số các hệ sinh thái của Mỹ vẫn giữ nguyên – đều ở vị trí hệ sinh thái thứ 6 hàng đầu của Mỹ. Mức suy giảm tương đối của hai hệ sinh thái này ở cấp độ toàn cầu có liên quan đến tăng trưởng khởi nghiệp ở

nhiều nước và toàn cầu hóa khởi nghiệp công nghệ nói chung.

Ở cấp độ lục địa, Bắc Mỹ tiếp tục thống trị, là quê hương của 14 trong số 30 hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu, với 12 hệ sinh thái trong số này là của Mỹ. Từ năm 2012, Châu Âu tăng đều đặn kể, tăng từ 25% hệ sinh thái hàng đầu lên đến 33% vào năm 2019.

Phương Anh

(Theo Startup Genome, Global Startup Ecosystem Report 2019)