

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 25.2019



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Ra mắt cổng thông tin dành cho khởi nghiệp VNTECHPEDIA
- 02 Khởi động cuộc thi khởi nghiệp tìm giải pháp hỗ trợ người khuyết tật
- 03 Cơ hội trải nghiệm mô hình khởi nghiệp tiên tiến tại Israel
- 04 Vốn ngoại đang chảy mạnh vào các startup tiềm năng

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Cạnh tranh trong thị trường vận chuyển hàng hóa
- 06 Chính phủ blockchain - hạ tầng thế hệ mới của thế kỷ 21? (tiếp theo và hết)

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Các dịch vụ ươm tạo doanh nghiệp ảo (P2)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



f Q

ĐĂNG KÝ ĐĂNG NHẬP

TRANG CHỦ TIN TỨC D/N KHỞI NGHIỆP NHÀ ĐẦU TƯ CÁ NHÂN ẢNH HƯỞNG ĐỐI TÁC KHOA HỌC SỰ KIỆN TUYỂN DỤNG KHÔNG GIAN LÀM VIỆC



Trang chủ của website vntechpedia.com

RA MẮT CÔNG THÔNG TIN DÀNH CHO KHỞI NGHIỆP VNTECHPEDIA

Công ty Nexus FrontierTech phối hợp cùng Bộ Khoa học và Công nghệ vừa cho ra mắt website vntechpedia.com - Nền tảng trực tuyến liên kết các chủ thể của hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (ĐMST) trong các lĩnh vực liên quan tới CMCN 4.0 - thuộc Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST quốc gia đến năm 2025” (Đề án 844) được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt theo Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016.

Trong những năm gần đây, cùng với những diễn biến phát triển của cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư đang thu hút được rất nhiều sự quan tâm trên toàn thế giới cũng như tại Việt Nam, nhu cầu có một nền tảng tương tác cho các thành phần trong hệ sinh thái liên quan tới các công nghệ thông minh 4.0 là vô cùng lớn. Trong quá trình xây dựng và vận hành Đề án 844, Bộ KH&CN thấy rằng, chúng ta chưa có một

kênh tương tác trực tuyến chuyên sâu về các nội dung xoay quanh hệ sinh thái khởi nghiệp về công nghệ thông minh. Một nền tảng tương tác như vậy là thiết yếu để có thể kết nối các nguồn lực hiện đang có trong hệ sinh thái, tạo điều kiện cho các thành phần hỗ trợ nhau cùng phát triển.

Nền tảng trực tuyến VNTECHPEDIA được xây dựng với các mục tiêu: Thu hút sự quan tâm và khai

thác sức sáng tạo của cộng đồng khởi nghiệp công nghệ tiên phong trên cơ sở ứng dụng công nghệ thông tin, kỹ thuật số, Internet,... Phổ biến kinh nghiệm điển hình khởi nghiệp ĐMST thành công trên cơ sở tận dụng thách thức, cơ hội của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0; Tăng cường hoạt động tương tác hỗ trợ khởi nghiệp ĐMST gắn với cuộc CMCN 4.0 trên phạm vi quốc gia và quốc tế.

Về cơ bản, VNTECHPEDIA đã đáp ứng được các yêu cầu của đề án, với các mục thông tin chính: Doanh nghiệp khởi nghiệp, Nhà đầu tư, Cá nhân ảnh

hưởng, Khóa học, Sự kiện,v.v... Các cá nhân có thể đăng ký tham gia đóng góp nội dung chỉ với các thao tác đăng ký người dùng đơn giản, với các mục tiêu: chia sẻ ý tưởng để tiếp cận nhà đầu tư, chia sẻ kinh nghiệm, tương tác cộng đồng.

Trong thời gian tới, VNTECHPEDIA hứa hẹn sẽ trở thành cổng thông tin lớn nhất phục vụ mục tiêu nhu cầu khai thác, sử dụng thông tin của hệ sinh thái công nghệ và các doanh nghiệp khởi nghiệp trong thời đại 4.0./.

KHỞI ĐỘNG CUỘC THI KHỞI NGHIỆP TÌM GIẢI PHÁP HỖ TRỢ NGƯỜI KHUYẾT TẬT

SDG Challenge 2019 tìm kiếm những dự án khởi nghiệp có tác động tích cực tới xã hội, thúc đẩy sự hòa nhập cho đối tượng người khuyết tật.

Sáng ngày 3/7, Lễ phát động cuộc thi "SDG Challenge 2019: Giải pháp sáng tạo cải thiện tiếp cận cho người khuyết tật" diễn ra tại Hà Nội, thu hút nhiều chuyên gia, đại diện các tổ chức khởi nghiệp và doanh nghiệp xã hội.

Ông Phạm Hồng Quát - Cục trưởng Cục Phát triển Thị trường và Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ nhấn mạnh tính chất đặc biệt và ý nghĩa xã hội của cuộc thi. Theo đó, SDG Challenge 2019 là cuộc thi khởi nghiệp đầu tiên hướng tới đối tượng người khuyết tật tại Việt Nam. Từ đây, các giải pháp mang tác động xã hội được kỳ vọng áp dụng không chỉ trong nước mà còn mở rộng ra ASEAN, nâng cao vị thế của Việt Nam trong khu vực về các sáng kiến cho cộng đồng.

Phát biểu tại sự kiện, bà Caitlin Wiesen - Giám đốc chương trình Phát triển Liên hợp quốc UNDP tại Việt Nam cho biết, hiện Việt Nam có hơn 6 triệu người khuyết tật. Cuộc cách mạng 4.0 mang đến nhiều tác động, trong đó có mối lo ngại nhóm đối tượng là người khuyết tật bị bỏ lại sau quá trình chuyển đổi này.

"Thách thức mang tính cấp thiết hiện nay, không chỉ là trao quyền tiếp cận cho người khuyết tật, mà còn là cung cấp phương tiện để họ thực hiện quyền của mình, tham gia vào xã hội. Bên cạnh thách thức, cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 cũng mang đến nhiều cơ hội, đặc biệt là các ứng dụng công nghệ giúp xóa bỏ khoảng cách. Qua đó, SDG Challenge

2019 mong muốn hiện thực hóa mục tiêu phát triển bền vững, phát triển kinh doanh theo mô hình mới, tăng chất lượng cuộc sống của nhóm người dễ bị tổn thương", bà Caitlin Wiesen bày tỏ.

Đại diện UNDP kỳ vọng, với hệ sinh thái khởi nghiệp lớn thứ 3 tại Đông Nam Á, khoảng 3.000 doanh nghiệp khởi nghiệp của Việt Nam, các ứng dụng sáng tạo đổi mới có thể nâng cao nhận thức của cộng đồng về những thách thức, rào cản người khuyết tật phải đối mặt.

Đối tượng tham gia SDGChallenge 2019 gồm các nhóm, tổ chức, doanh nghiệp khởi nghiệp có sản phẩm hoàn thiện, hướng tới mục tiêu phát triển bền vững, cụ thể là giúp người khuyết tật hòa nhập cộng đồng, phù hợp với thị trường tại Việt Nam và có tác động thiết thực lên xã hội.

Cuộc thi nhận đơn đăng ký tới ngày 4/8 và chọn ra 8-10 đội xuất sắc trên toàn quốc vào ngày 9/8. Các đại diện sẽ trải qua 3 đợt đào tạo, diễn ra trong 6 tuần, được chi trả toàn bộ chi phí đi lại, trước khi tham dự chung kết vào ngày 19/9.

Giải thưởng cho đội thắng cuộc là một chuyến đi Hàn Quốc dành cho 2 người trong đội giải Nhất. Các đại diện được khám phá hệ sinh thái khởi nghiệp Hàn Quốc, thăm trung tâm hỗ trợ doanh nghiệp xã hội, gặp gỡ nhà đầu tư tiềm năng và kết nối với mạng lưới UNDP trong khu vực.

Ngoài ra, đội xuất sắc nhất sẽ được tham gia Chương trình ươm tạo khởi nghiệp 8 tuần, được đào



Nhiều chuyên gia, đại diện các tổ chức khởi nghiệp và doanh nghiệp xã hội, người khuyết tật tham gia sự kiện.

tạo và kết nối với chuyên gia, nhà đầu tư, tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp trong mạng lưới khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam.

SDG Challenge là chương trình được khởi xướng bởi UNDP, với mục đích nâng cao nhận thức của cộng đồng về phát triển bền vững và tìm kiếm những giải pháp tạo tác động tích cực tới xã hội.

Cuộc thi được tổ chức lần đầu năm 2017, với chủ

đề thúc đẩy những sáng kiến hướng đến mục tiêu phát triển bền vững, thu hút hơn 200 đơn vị đăng ký, 12 đội tham gia chung kết với tổng giá trị giải thưởng lên đến 85.000 USD. Năm 2019, SDG Challenge được tổ chức dưới sự hợp tác của Trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo Quốc gia (NSSC) và Chương trình phát triển Liên hợp quốc UNDP./.



CƠ HỘI TRẢI NGHIỆM MÔ HÌNH KHỞI NGHIỆP TIÊN TIẾN TẠI ISRAEL

VnEconomy - Ngày 5/7, Trung tâm Hỗ trợ Thanh niên khởi nghiệp, Đại sứ quán Israel tại Việt Nam cùng các đơn vị đã phối hợp tổ chức họp báo cuộc thi ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo - Start Hunt 2019.

Với chủ đề về "du lịch", cuộc thi ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo Startup Hunt 2019 sẽ diễn ra từ ngày 5/7 đến hết ngày 29/8/2019 nhằm mục đích khơi dậy tinh thần khởi nghiệp trong thanh niên đã và đang có nhu cầu khởi nghiệp.

Cuộc thi cũng tạo cơ hội cho thanh niên Việt Nam phát huy tinh thần sáng tạo, áp dụng những kiến thức đã lĩnh hội để đưa ra những giải pháp hợp lý và những ý tưởng sáng tạo cho du lịch nước nhà. Đồng thời, thu hút sự quan tâm của xã hội đối với các ý tưởng sáng tạo khởi nghiệp trong lĩnh vực du lịch của

thanh niên Việt Nam.

Đại diện Ban tổ chức cho biết, năm nay cuộc thi lựa chọn chủ đề "du lịch" vì hiện du lịch là một ngành kinh tế mang tính dẫn dắt, đang được Đảng và Nhà nước quan tâm đầu tư. Khi du lịch phát triển sẽ kéo theo nhiều ngành kinh tế khác khởi sắc theo như logistic, dịch vụ...

Cuộc thi sẽ trải qua 3 vòng Sơ khảo, Chung khảo và Chung kết. Ban tổ chức sẽ lập hội đồng lựa chọn 20 trên tổng số dự án gửi về từ toàn quốc để tham dự vòng Chung khảo. Tại vòng Chung khảo, các tác

giải/nhóm tác giả sẽ nhận được tư vấn của các chuyên gia qua hình thức trực tuyến trong thời gian 2 tuần để hoàn thiện sản phẩm của mình.

Vòng Chung kết sẽ diễn ra tại Hà Nội từ ngày 28 đến 29/8/2019. Tác giả/nhóm tác giả đoạt giải Nhất sẽ nhận được phần thưởng trị giá 200 triệu đồng, kèm giấy chứng nhận. Ban tổ chức cũng trao 1 giải Nhì trị giá 100 triệu đồng kèm giấy chứng nhận; 1 giải Ba trị giá 50 triệu đồng kèm giấy chứng nhận. Cùng với đó, các tác giả/nhóm tác giả đoạt từ giải Ba trở lên cũng sẽ được tặng 1 chuyến đi Israel để học hỏi, tham quan mô hình khởi nghiệp tiên tiến tại quốc gia này.

Ngoài ra, Ban tổ chức cũng trao các giải Khuyến

khích, mỗi giải trị giá 10 triệu đồng. Tổng giá trị giải thưởng là 370 triệu đồng tiền mặt và các phần quà của nhà tài trợ.

Những hồ sơ tham gia chương trình cũng sẽ được giới thiệu trên sàn giao dịch ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo và có cơ hội kết nối với các nhà đầu tư, quảng bá thương hiệu và tiếp cận với các CEO giàu kinh nghiệm cả trong và ngoài nước.

Bên cạnh đó, các tác giả/nhóm tác giả tham dự vòng Chung kết cũng sẽ được tham dự Hành trình thanh niên khởi nghiệp năm 2019 để trải nghiệm các môi trường tiềm năng du lịch Việt Nam, được ưu tiên khai thác và quảng bá cho các giá trị du lịch Việt Nam ra thế giới./.

VỐN NGOẠI ĐANG CHẢY MẠNH VÀO CÁC STARTUP TIỀM NĂNG

Những danh hiệu cao trong các cuộc thi khởi nghiệp quốc tế, các thương vụ gọi vốn thành công lên tới nhiều triệu USD giữa các startup Việt Nam từ nhiều nhà đầu tư đánh dấu những chuyển biến tích cực của làng khởi nghiệp trong nửa đầu năm 2019.

Giữa tháng 5 vừa qua, một startup thuần Việt đầu tiên đã trở thành nhà vô địch của đấu trường khởi nghiệp thế giới. Abivin, startup về logistics của Việt Nam, đã truyền cảm hứng lớn cho giới khởi nghiệp khi giành được giải Nhất tại cuộc thi Startup World Cup 2019.

Startup này xuất sắc vượt qua đại diện của 40 quốc gia trên thế giới và 11 đội xuất sắc tranh cúp vô địch khác đến từ Nhật Bản, Hàn Quốc, Australia, Canada, Na Uy, Phần Lan, Brazil, Thụy Điển, đội chủ nhà Silicon Valley (Mỹ), Boston (Mỹ), đảo Mauritius để bước lên bục cao nhất nhận giải thưởng. Abivin đã chinh phục hội đồng xét tuyển là các chuyên gia từ các công ty đầu tư hàng đầu ở thung lũng Silicon và giành giải thưởng trị giá 1 triệu USD.

Chia sẻ với truyền thông quốc tế, hai nhà đồng sáng lập Abivin, Long Phạm (Phạm Nam Long) và Cassie Nguyễn (Nguyễn Hoàng Anh) cho biết đang tìm cách mở rộng ra thị trường Đông Nam Á.

"Chúng tôi muốn giảm chi phí hậu cần vốn đang ảnh hưởng đến rất nhiều quốc gia ở Đông Nam Á. Con số đó dao động từ 15-20% GDP, mục tiêu của chúng tôi là tạo ra tác động lớn đến điều đó", Phạm Nam Long nói với Nikkei. "Một trong những ước mơ cho mọi startup là trở thành một startup kỳ lân ở Đông Nam Á", nhà đồng sáng lập Abivin - Cassie Nguyễn nói và cho biết thêm rằng mục tiêu "tham vọng" này chính là động lực cho công ty của họ.

Đây chỉ là một trong số thông tin tích cực về hoạt động của các startup Việt Nam trong nửa đầu năm 2019. Song song với đó, việc các nhà sáng lập và đội ngũ startup người Việt gọi vốn thành công hàng triệu USD cũng xuất hiện nhiều hơn ngay trong 6 tháng vừa qua.

VỐN NGOẠI CHẢY VỀ VIỆT NAM

Tiêu biểu là trường hợp của ELSA Speak - Ứng dụng học nói tiếng Anh, được sáng lập và điều hành bởi cô gái Việt Nam Văn Đình Hồng Vũ. Hồi cuối tháng 2, ứng dụng này công bố gọi vốn thành công vòng series A giá trị 7 triệu USD từ các nhà đầu tư chiến lược như Gradient Ventures - quỹ mạo hiểm chuyên đầu tư vào trí tuệ nhân tạo của Google, nhằm hỗ trợ tài chính và tư vấn công nghệ cho các công ty khởi nghiệp về lĩnh vực A.I.

Bên cạnh đó, Monk's Hill Ventures và SOSV, các quỹ đầu tư chiến lược của ELSA từ vòng trước cũng tiếp tục rót vốn đầu tư trong vòng này, khẳng định sự công nhận về công nghệ, đội ngũ, và niềm tin vào tiềm năng trở thành "kỳ lân" của ELSA.

Leflair - trang web mua sắm hàng hiệu trực tuyến tại Việt Nam được sáng lập bởi 2 doanh nhân người Pháp là Loic Gautier và Pierre-Antoine Brun, cũng tuyên bố đã huy động thành công 7 triệu USD từ 2 quỹ GS Shop (Hàn Quốc) và Belt Road Capital Management (Campuchia) trong vòng gọi vốn Series B công bố đầu năm 2019. Leflair đang được vận

hành tại TP. Hồ Chí Minh, có văn phòng đại diện và kho hàng tại Việt Nam, Singapore và Hong Kong (Trung Quốc).

Hồi đầu năm, Logivan - nền tảng cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng hóa liên tỉnh Bắc - Nam với khối lượng hàng lớn bằng cách kết nối mạng lưới các đối tác vận tải với các chủ hàng nhỏ và vừa, cũng chia sẻ đã được nhận 5,5 triệu USD từ các quỹ đầu tư châu Á.

Đây là số tiền lớn nhất mà Logivan đã kêu gọi thành công sau hơn 15 tháng hình thành và phát triển. Tham gia rót vốn lần này cho Logivan có các nhà đầu tư mạo hiểm hàng đầu, trong đó có David Su, nhà sáng lập Matrix Partners China - quỹ đầu tư quản lý số vốn hàng tỷ USD.

Chia sẻ về lí do lựa chọn đầu tư vào Logivan, ông David Su cho biết: "Việt Nam sẽ là con rồng tiếp theo trong khu vực Đông Nam Á và sẽ có mức độ tăng trưởng tương tự như chúng tôi đã chứng kiến trong những năm qua ở Trung Quốc. Chi phí logistics chiếm 23% GDP của Việt Nam, với 90% xe tải tại Việt Nam thuộc sở hữu của cá nhân. Với thành công của Manbang, chúng tôi tin rằng Logivan có tiềm năng đạt được thành công tương tự".

CÒN NHIỀU CƠ HỘI CHO CÁC STARTUP TIỀM NĂNG

Các startup được cho là vẫn còn nhiều "đất" để thể hiện ở một thị trường có nhiều tiềm năng tăng trưởng như Việt Nam. Được thúc đẩy bởi lực lượng dân số trẻ và am hiểu công nghệ, khi Đông Nam Á đang nhanh chóng trở thành thị trường Internet phát triển nhanh nhất thế giới thì cùng với đà phát triển chung của khu vực, Việt Nam cũng sở hữu những con số tăng trưởng rất ấn tượng.

Việt Nam chứng kiến sự tăng trưởng hàng năm về sử dụng phương tiện truyền thông xã hội bằng di động trong khu vực xếp ở vị trí thứ 5 cho mức tăng trưởng nhanh nhất trên toàn cầu. Chỉ trong vòng một

năm, Việt Nam ghi nhận thêm 8 triệu người dùng mới, tăng trưởng 16%.

Một báo cáo năm ngoài từ Temasek Holdings của Google và Singapore cũng đánh giá cao tiềm năng của nền kinh tế Internet ở quốc gia có gần 100 triệu dân như Việt Nam. Theo đó, các dự án về du lịch, truyền thông, đặt xe và thương mại trực tuyến đạt trị giá 9 tỷ USD vào năm 2018, dự kiến sẽ đạt 33 tỷ USD năm 2025.

Việt Nam ngày càng trở thành một thị trường thu hút nhiều sự quan tâm từ các nhà đầu tư và giới tinh hoa trên khắp thế giới. Lần đầu tiên, hơn 100 quỹ đầu tư quốc tế đã có mặt tại Vietnam Ventures Summit 2019 - Diễn đàn Quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam diễn ra mới đây, để tìm hiểu về hệ sinh thái khởi nghiệp trong nước, tìm kiếm cơ hội hợp tác, đầu tư. Sự kiện quy tụ những tên tuổi lớn như Softbank Vision Fund; Sequoia, SK, Temasek, Insignia, Golden Gate Venture, Hanwha, đều là các quỹ hàng đầu đến từ Thung lũng Silicon, Nhật Bản, Singapore, Hàn Quốc...

Đã có 18 quỹ đầu tư ngoại ký cam kết rót vốn 425 triệu USD, tương đương với 10.000 tỉ đồng, trong 3 năm tới cho các doanh nghiệp Việt Nam, theo thông tin được đưa ra tại Diễn đàn. Một số thương vụ điển hình như Quỹ đầu tư DT&I Hàn Quốc quyết định sẽ đầu tư cho startup Propzy số tiền 1,4 triệu USD trong quý 2 năm nay.

VinaCapital công bố hợp tác với 2 quỹ của Hàn Quốc, đầu tư 100 triệu USD cho các startup tại Việt Nam. Phòng Thương mại châu Âu tại Việt Nam (EuroCham) cũng giới thiệu quỹ đầu tư khởi nghiệp trị giá 3 tỷ Euro.

Theo nhận định của ông Derek Footer, CEO ExtraVallis - nền tảng kết nối trực tuyến startup và nhà đầu tư đến từ Mỹ, các công ty Việt Nam có thể cạnh tranh tốt, giả dụ như chính phủ tiếp tục phát triển các chính sách hỗ trợ các nhà khởi nghiệp.

"Rất nhiều đổi mới sáng tạo được phát triển bởi các công ty khởi nghiệp ở Việt Nam đã và đang chuyển dịch tốt sang các nước ở châu Á cũng như toàn cầu, và đó là một điểm cộng rất lớn", ông Footer nói và cho biết thêm, Việt Nam cũng có thể cạnh

tranh mạnh mẽ để hút dòng tiền đầu tư từ Mỹ, Hàn Quốc, Đài Loan và Nhật Bản, đặc biệt khi các nhà đầu tư xem xét những khó khăn hiện tại trong quan hệ giữa Trung Quốc và Mỹ./.



CẠNH TRANH TRONG THỊ TRƯỜNG VẬN CHUYỂN HÀNG HÓA

Ngày nay, sự phát triển của Internet đã làm thay đổi nhiều thói quen của con người, trong đó có thói quen mua sắm, tiêu dùng. Việc tìm hiểu thông tin về sản phẩm và đặt hàng online đang là phương thức được nhiều người tiêu dùng lựa chọn thay kiểu giao dịch truyền thống. Có thể thấy, tiêu dùng trực tuyến đã và đang trở thành xu thế tất yếu trên toàn cầu.

Tại Việt Nam, xu hướng tiêu dùng trực tuyến cũng đang nhận được sự quan tâm ngày càng lớn của người dân và các ngành nghề kinh doanh cũng nhanh chóng tận dụng cơ hội này. Thay vì chỉ phục vụ cho khách đến mua trực tiếp tại cửa hàng, siêu thị, giờ đây các nhà kinh doanh đầu tư mạnh cho việc bán hàng qua mạng. Điều này cũng đồng nghĩa với việc các doanh nghiệp phải đầu tư vào việc giao nhận hàng để có thể đem đến chất lượng dịch vụ tốt nhất cho khách hàng. Bên cạnh chất lượng sản phẩm, dịch vụ giao hàng nhanh và chuyên nghiệp cũng đang là một trong những yếu tố cạnh tranh của các doanh nghiệp trên thị trường. Mặt khác, những đơn vị không đủ sức để tự vận hành các hệ thống giao nhận sẽ phải sử dụng dịch vụ cung cấp bên ngoài. Điều này góp phần thúc đẩy sự gia tăng các đơn vị hoạt động trong lĩnh vực giao nhận hàng hóa.

Song hành với sự phát triển công nghệ, thị

trường giao nhận hàng hóa, thức ăn hiện không còn là độc tôn của những “ông lớn” như Viettelpost, Vnpost... mà còn có sự tham gia của các doanh nghiệp khởi nghiệp, đặc biệt thị trường còn có cả sự tham gia của các doanh nghiệp khởi nghiệp nước ngoài đang khai thác cơ hội thị trường ở Việt Nam - một cái tên có vẻ như mới nổi nhưng cũng chiếm được tình cảm của người tiêu dùng cũng như doanh nghiệp đó là Lalamove.

Lalamove là đơn vị cung cấp dịch vụ vận chuyển đã thành công tại nhiều quốc gia châu Á và có hơn một năm triển khai tại TP Hồ Chí Minh. Kiên định với triết lý kinh doanh “tập trung phát triển chất lượng dịch vụ”, sau gần 5 năm phát triển, Lalamove đã trở thành dịch vụ giao nhận trong ngày đem lại sự yên tâm cho hàng triệu khách hàng.

Theo Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số, doanh thu ngành thương mại điện tử năm 2018 đạt khoảng 8 tỉ USD, tăng mạnh so với năm 2016 và 2017 lần lượt đạt mức 5 tỉ USD và 6,2 tỉ USD. Đến năm 2020, Việt Nam sẽ có hơn 50 triệu khách hàng mua sắm trực tuyến, đưa tổng doanh thu từ ngành Thương mại điện tử có thể lên mức 13 - 15 tỉ USD. Đây là một thị trường lớn đối với các hãng cung cấp dịch vụ tức thời như Lalamove. Thêm vào đó, sau 1

năm hoạt động tại TP Hồ Chí Minh, Lalamove đã có những tiến triển và kết quả tốt. Chính vì vậy, công ty đã mở rộng ra thị trường Hà Nội.

Được thành lập từ năm 2013 tại Hồng Kông - một trong những thị trường sôi nổi về vận chuyển hàng hóa, Lalamove đã nhanh chóng trở thành một trong những công ty công nghệ đi đầu trong lĩnh vực giao nhận hàng hóa nội thành. Dựa trên nền tảng công nghệ với mô hình website và ứng dụng di động, Lalamove giúp kết nối khách hàng có nhu cầu đến hàng nghìn đối tác tài xế ở khu vực lân cận. Thông qua Internet và định vị GPS, với tiêu chí đem lại trải nghiệm về dịch vụ giao nhận chất lượng đến khách hàng, đặc biệt là các Doanh nghiệp vừa và nhỏ, Lalamove cung cấp đa dạng loại hình vận chuyển như: xe máy, xe tải, xe bán tải...và những tiện ích đi kèm.

Chia sẻ về hoạt động của Lalamove tại thị trường Việt Nam, anh Nguyễn Đức Lợi-Giám đốc điều hành Lalamove Việt Nam cho biết: “Hình thức mà chúng tôi mong muốn mang đến là vận dụng nền kinh tế chia sẻ, đó là kết nối nhóm giao hàng (Shipper) với doanh nghiệp có sản phẩm để họ có thể kiếm thêm thu nhập. Đây là một cách tận dụng nguồn lực tốt nhất trong xã hội giúp giải quyết một trong những bài toán khó của logistics trong nội thành. Đó là bước cuối cùng đưa sản phẩm đến người tiêu dùng. Thị trường giao hàng nội thành chia ra nhiều khoảng thời gian khác nhau như: trong ngày, ngày hôm sau hoặc ngay lập tức. Và khoảng thời gian mà Lalamove lựa chọn chính là giao hàng ngay tức thời (tài xế đưa sản phẩm nhanh nhất đến người dùng cuối cùng)”.

Nhóm khách hàng mục tiêu của Lalamove khác với nhiều đơn vị ở chỗ, các đơn vị tập trung đến người dùng cuối cùng, dịch vụ cung ứng cho người dùng cuối cùng, còn Lalamove dành cho nhóm khách hàng doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và

nhỏ (SMEs) cùng với các hộ kinh doanh cá thể.

Từ khi thành lập đến nay, Lalamove đã triển khai dịch vụ tại nhiều thành phố ở châu Á như Hồng Kông, Manila (Phillipines), Jarkata (Indonesia), Kuala Lumpur (Malaysia)... Tính đến tháng 5/2018, Lalamove đã có mặt tại 112 thành phố châu Á. Lợi thế của Lalamove là kinh nghiệm vận chuyển hàng hóa ở những thành phố lớn. Tuy nhiên, khi tiếp cận thị trường Việt Nam, Lalamove cũng đã dành nhiều thời gian để tìm hiểu sự khác biệt của thị trường này. “Với mỗi thị trường, để xác định có phải thị trường tiềm năng hay không phải phỏng vấn, khảo sát kỹ các đối tượng khách hàng cũng như tài xế. Sau khi thâm nhập, Lalamove sẽ tiếp tục tìm hiểu, phân tích về mô hình thị trường..., anh Lợi cho biết thêm.

Trong quá trình hoạt động tại TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội, Lalamove cũng gặp một số khó khăn do ở Việt Nam, phương thức sử dụng tiền mặt vẫn rất thông dụng dẫn đến tính rủi ro trong giao nhận hàng rất cao. Hơn nữa, với phương thức thanh toán khi nhận hàng (COD - Cash on Delivery) - người nhận được nhận hàng trước, sau đó mới trả tiền thì sự rủi ro cho tài xế lại nhân lên gấp bội.

Lalamove - thương hiệu vận chuyển hàng hóa thời kỳ 4.0

Một trong những lợi thế cạnh tranh của Lalamove so với các đơn vị giao nhận, đó chính là tốc độ giao hàng. Nếu với phương thức vận chuyển truyền thống, người nhận thường mất từ 1-2 ngày để nhận được hàng hóa với nhiều thủ tục theo dõi đơn hàng phức tạp thì bằng việc tập trung phát triển dịch vụ vận chuyển cho riêng thị trường nội thành, mọi công đoạn của Lalamove được tối ưu hóa, đổi mới để bảo đảm hàng hóa được giao tới người nhận tối đa trong thời gian 55 phút. Bên cạnh đó, Lalamove hướng tới trở thành dịch vụ vận chuyển công nghệ đầu tiên lấy các đối tác giao hàng (Shipper) là giá trị cốt lõi. Mặc

Tech Talk

Sustainable growth for shipper
a thriving profession in the digital age



Anh Nguyễn Đức Lợi - Giám đốc điều hành Lalamove Việt Nam.

Ảnh: lalamove.com

dù vậy, để phát triển được một cộng đồng Shipper chuyên nghiệp không phải là dễ dàng. Để thành công, theo anh Lợi cần hai yếu tố: (1) Kỹ năng giao hàng và (2) Ứng dụng công nghệ ưu việt.

Để có kỹ năng giao hàng tốt, Lalamove đã đầu tư để có tác phong làm việc và thái độ chuyên nghiệp, cùng với đó là trang bị các thiết bị đi kèm (áo đồng phục, thùng giữ nhiệt...). Tài xế đến từ nhiều nơi khác nhau, có hoàn cảnh khác nhau nên mức độ tham gia cũng khác nhau (thời vụ, toàn thời...), do đó Lalamove muốn giúp tài xế coi đây là công việc chính và họ không phải lo lắng gì. Bước đầu trong tiến trình xây dựng cộng đồng Shipper làm việc chuyên nghiệp, hiệu quả, Lalamove đã tổ chức các lớp đào tạo cho tài xế để đạt chuẩn mực chung với các nước trong khu vực, giúp tài xế có những thông tin cơ bản,

cách thức giao nhận, tác phong chuyên nghiệp...

Lalamove cũng sử dụng công nghệ với nhiều tính năng nổi trội như: Sử dụng ví điện tử, tùy chỉnh địa điểm, đánh giá tài xế... nhằm tạo ra sự khác biệt và hỗ trợ tốt nhất cho khách hàng.

Một điểm đặc biệt khác của Lalamove chính là mô hình “Shipper ruột”. Lalamove kết nối trực tiếp khách hàng và shipper thông qua ứng dụng di động cho hai bên. Dịch vụ này được cá nhân hóa bằng cách người dùng có thể lựa chọn shipper yêu thích, từ đó xây dựng shipper ruột cho mình. Hệ thống sau đó sẽ ưu tiên, điều động những người giao hàng được lựa chọn (điều này đồng nghĩa với việc các shipper cũng phải cạnh tranh bằng năng lực và chất lượng dịch vụ). Dịch vụ trên đã nhận được sự phản hồi rất tích cực từ phía khách hàng.

Lalamove coi tài xế như một đối tác bình đẳng. Hai bên hợp tác trên cơ sở tôn trọng và cùng có lợi. Lalamove dành sự tôn trọng và mong đợi tài xế cũng tôn trọng khách hàng và khách hàng cũng cần tôn trọng Lalamove. Điều này vô hình tạo nên một hệ sinh thái hoạt động văn minh.

Có thể nói Lalamove khá liều lĩnh khi chen chân

vào thị trường giao nhận đầy cạnh tranh, khắc nghiệt. Tuy nhiên, với phương châm tạo ra sự khác biệt về chất lượng, đưa shipper trở thành những đại sứ cho thương hiệu, Lalamove đã và đang dần khẳng định thương hiệu, trở thành đối thủ “đáng gờm” của các đơn vị giao nhận trong thị trường Việt Nam hiện nay.

Minh Phương



HOW BLOCKCHAIN TECHNOLOGY CAN HELP THE GOVERNMENT

CHÍNH PHỦ BLOCKCHAIN - HẠ TẦNG THẾ HỆ MỚI CỦA THẾ KỶ 21? (TIẾP THEO VÀ HẾT)

Hiện nay, trên thế giới có hơn 100 dự án chuyển đổi các hệ thống chính phủ bằng blockchain (chuỗi khối) đang được thực hiện tại hơn 30 quốc gia. Vậy, điều gì khiến các nước nhanh chóng bắt tay vào các dự án blockchain?

BLOCKCHAIN THAY THẾ BỘ MÁY HÀNH CHÍNH CÔNG QUYỀN

Nhà nghiên cứu Myung San Jun [1] xác định bản chất của bộ máy công quyền là một công nghệ xã hội hoạt động như một “cỗ máy xử lý thông tin” của cộng đồng của nó. Nói cách khác, bộ máy công quyền là một công nghệ xã hội dành cho việc phân phối và xử lý thông tin cần cho một cộng đồng cụ thể. Trong một cộng đồng rộng lớn, nơi hệ thống danh tiếng không còn hoạt động như một cỗ máy tin cậy, xã hội không thể duy trì niềm tin trừ khi có ai đó quản lý những

thông tin này. Do đó, bộ máy công chức không phải là một tổ chức từ thiện, hợp tác, hoặc đổi mới, mà là một cỗ máy xử lý tất cả các loại thông tin theo luật định trước. Vai trò chính của bộ máy công quyền là tạo ra và lưu thông thông tin theo cách ép buộc trong một cộng đồng lớn.

Blockchain và bộ máy công quyền có những điểm tương đồng. Bộ máy công chức rất giống với các nhiệm vụ được các hệ thống máy tính thực hiện. Đầu tiên, cả hai đều được xác định bởi các quy tắc và thực hiện các quy tắc được xác định trước. Tất nhiên,

công nghệ blockchain là một loại hệ thống máy tính và hoạt động theo các quy tắc được xác định trước. Do đó, về mặt lý thuyết không có vấn đề gì khi tuyên bố rằng công nghệ blockchain sẽ có tiềm năng thay thế vai trò của bộ máy công quyền. Thứ hai, cả hai đều làm việc như những cỗ máy xử lý thông tin của xã hội. Thứ ba, cả hai đều làm việc với vai trò là cỗ máy tin cậy. Vì thế, một số nhà nghiên cứu cho rằng không chỉ có thể thay thế bộ máy công quyền bằng hệ thống blockchain, mà đó là còn là xu hướng tất yếu.

Ngoài ra, công nghệ blockchain góp phần thực hiện “luật tuyệt đối”, nhờ bản chất không bị hack hoặc làm giả mạo vì vậy nó có thể xử lý thông tin hiệu quả và chính xác hơn bộ máy công quyền. Bên cạnh đó, công nghệ Hợp đồng Thông minh có thể tự động hóa quy trình hành chính. Các hệ thống công quyền mới dựa trên công nghệ blockchain sẽ nhanh hơn, an toàn hơn, chính xác và hiệu quả hơn các cơ quan công quyền truyền thống. Đó là lý do tại sao xu thế tất yếu trong tương lai sẽ là hệ thống công quyền hiện tại dựa trên các hoạt động của con người sẽ được thay thế bởi một hệ thống mới dựa trên blockchain. Đồng thời, đây cũng là lý do tại sao rất nhiều dự án đang được các chính phủ của hơn 40 quốc gia nỗ lực xúc tiến trong những năm gần đây.

Công nghệ Blockchain có thể hoạt động như một công nghệ chính xác, thay thế cho bộ máy hành chính, bởi vì nó có thể tạo, lưu trữ và xử lý thông tin với độ an toàn và không làm sai lệch. Ngoài ra, công nghệ blockchain có thể xử lý đáng kể các nhiệm vụ của chính phủ hiện tại nhanh hơn và hiệu quả hơn. Một số nhà nghiên cứu gọi chính phủ sử dụng công nghệ Blockchain làm công cụ chủ chốt trong hoạt động là “Chính phủ Blockchain”. Nếu khái niệm “chính phủ Blockchain” trở thành hiện thực, thì xã hội của con người sẽ trải qua những biến chuyển mang tính cách mạng.

CHÍNH PHỦ BLOCKCHAIN

Vậy chính phủ Blockchain sẽ hoạt động theo những nguyên tắc nào. Các nhà nghiên cứu đã xác định được những nguyên tắc sau:

Nguyên tắc thứ nhất là “luật Thành văn Blockchain”. Công nghệ Blockchain đảm bảo “sự ép buộc hoàn toàn”, do đó cho phép tạo ra quy luật không thể bị vi phạm. Quy luật này có thể hoạt động tự động cùng với Hợp đồng thông minh. Các nhà nghiên cứu đã thảo luận về cách thức mã trở thành luật, có nghĩa là chúng ta nên coi các quy tắc được viết trên phần mềm ở mức độ luật. Khái niệm Luật thành văn Blockchain nên được đưa ra, vì blockchain tạo ra luật tuyệt đối, không thể bị can thiệp hay vi phạm. Ngoài ra, đây là cách duy nhất để ngăn chặn xã hội rơi vào thảm họa với những sai lầm ngoài ý muốn hoặc có ý xấu, đặc biệt là trong kỷ nguyên của Cách mạng công nghiệp lần thứ tư, trong đó chúng ta tương tác với vạn vật.

Nguyên tắc thứ hai là “bộc lộ minh bạch”, hay chiến lược nguồn mở. Phạm vi bộc lộ ở đây bao gồm từ chính mã phần mềm blockchain có chức năng tạo thành hạ tầng công cho tới dữ liệu chứa trong đó. Chúng phải được bộc lộ ở mức tối đa nhất có thể. Tài liệu “Hướng dẫn Chính phủ 2.0” được chính phủ Úc xây dựng, tuyên bố rằng tất cả dữ liệu, ngoại trừ những dữ liệu có lý do rõ ràng để không tiết lộ, đều nên được bộc lộ công khai. Ngoài ra, do công nghệ blockchain là một sổ cái phân tán, nên nó rất phù hợp với việc tiết lộ và chia sẻ thông tin. Có hai lý do để “Công bố minh bạch”. Thứ nhất, lý do tại sao phần mềm blockchain nên được tiết lộ đó là rất cần thiết để mọi người đều có thể xác thực các luật được nhúng trong mã. Lý do thứ hai là chiến lược nguồn mở là cách tốt nhất để làm cho phần mềm an toàn hơn và kích thích phát triển hệ sinh thái.

Nguyên tắc thứ ba là thực hiện “Quy trình tự động”. Việc này sẽ cho phép chúng ta xây dựng một



hệ thống chính phủ nhanh và hiệu quả hơn rất nhiều. Tự động hóa hệ thống hành chính của chính phủ bằng cách sử dụng Hợp đồng thông minh hiện đã được thực hiện tại vài một số nước trên thế giới. Chúng ta không cần phải sợ tự động hóa các hệ thống hành chính của chính phủ hệ vì có thể quản lý các luật được triển khai trong chuỗi khối (blockchain) với sự đồng thuận của tất cả các thành viên cộng đồng. Điều này dẫn đến nguyên tắc thứ tư sau đây.

Nguyên tắc thứ tư là xây dựng “hệ thống quản trị dân chủ trực tiếp”. Một số dự án đã được triển khai để xây dựng lại các hệ thống bỏ phiếu bằng công nghệ blockchain trên toàn thế giới, nhưng mục tiêu có thể còn tiến xa hơn hệ thống bầu cử. Các luật được triển khai trong blockchain có thể được xác định và sửa đổi thông qua một quá trình đồng thuận liên quan đến tất cả các thành viên cộng đồng. Nói cách khác, chúng ta có thể xây dựng một cơ chế cho phép sửa đổi “luật” được lưu trữ trong blockchain một cách tự động thông qua bỏ phiếu dân chủ và sự đồng thuận của tất cả

các thành viên cộng đồng. Một số dự án blockchain nhằm khắc phục những thiếu sót của các blockchain Bitcoin hoặc Ethereum đang cố gắng thực hiện sửa đổi tự động với sự đồng thuận của những người tham gia mạng blockchain. Mặc dù không dễ để áp dụng tính năng này cho hệ thống hành chính hiện tại, nhưng hoàn toàn có thể áp dụng tính năng này cho chính phủ Blockchain trong tương lai gần.

Nguyên tắc thứ năm là xây dựng một Chính phủ tự trị phân tán (DAG). Nếu toàn thể nhân dân, toàn bộ cộng đồng, đều tham gia và đồng thuận với các luật của chính phủ thông qua một quy trình đồng thuận và khiến cho nó tự động chạy trên blockchain, thì có thể tạo ra một chính phủ hoàn toàn khác với các chính phủ hiện có. Có nghĩa là có thể xây dựng một hệ thống chính phủ như một cơ sở hạ tầng vận hành xã hội, như một cỗ máy xử lý thông tin của cộng đồng, hoạt động hoàn toàn tự động và có những quy tắc được quyết định với sự đồng ý của cả cộng đồng. Một chính phủ như vậy có thể được gọi là DAG.

KẾT LUẬN

Có thể nói, công nghệ blockchain sẽ là một công cụ tuyệt vời để đổi mới xã hội, không chỉ tăng cường hiệu quả của chính phủ mà còn đổi mới tận gốc rễ xã hội. Nhưng blockchain vẫn chưa phải là một công nghệ được phát triển hoàn chỉnh mà là một công nghệ mới nổi, cần thời gian để khai thác toàn bộ tiềm năng. Để có thể khai thác triệt để tiềm năng của công nghệ blockchain, cần phải giải quyết một số nhiệm vụ trong tương lai như sau:

Thứ nhất, đảm bảo tính toàn vẹn của chương trình. Các nhà khoa học nhận thấy có một lỗ hổng trong Hợp đồng Thông minh của Ethereum với dự án “The DAO” (Tổ chức tự trị phân tán - Distributed Autonomous Organizations). Do đó, cần để tìm cách khắc phục những thiếu sót của Hợp đồng thông minh. Một số dự án như BOScoin, Tezos, Qtum, EOS và Cardano đang hướng tới tìm cách xây dựng một nền tảng Hợp đồng Thông minh an toàn và hiệu quả hơn.

Thứ hai là đưa ra một tính năng quản trị, một cơ chế đồng thuận liên quan đến tất cả những người tham gia hệ thống, để sửa đổi và xét duyệt chính thuật toán blockchain. Chức năng này hiện được giới thiệu trong các blockchain mới được thiết kế như Tezos, BOScoin và Cardano. Những khái niệm mới về Blockchain này sẽ tạo thành làn sóng thứ ba của công nghệ Blockchain.

Vấn đề **thứ ba** là hiệu suất. Bitcoin xử lý các giao dịch khoảng bốn lần mỗi giây còn Ethereum chỉ có thể xử lý giao dịch chín lần mỗi giây. Rất khó mở rộng quy mô sử dụng công nghệ blockchain nếu không tăng hiệu suất xử lý. Rất may, nhiều thuật toán khác nhau hiện đã được phát triển để cải thiện hiệu suất của chuỗi khối một cách đáng kể. Vì vậy, giải quyết vấn đề hiệu suất chỉ là vấn đề mang ý nghĩa thời gian.

Thứ tư là vấn đề chứa dữ liệu riêng tư trong các chuỗi khối công khai, chẳng hạn như danh tính cá nhân (giới tính, tuổi, tên, địa chỉ, v.v.), hồ sơ y tế, các khóa riêng tư, hoặc quyền sở hữu tài sản. Thông thường, dữ liệu trong chuỗi khối công sẽ được minh bạch cho mọi người; do đó, gần như không thể chứa dữ liệu riêng tư trong đó. Tuy nhiên, nếu chúng ta có kế hoạch sử dụng công nghệ blockchain một cách rộng rãi bao gồm thẻ căn cước, bỏ phiếu kín, quản lý hồ sơ y tế v.v, thì có thể cần một công nghệ khác, chẳng hạn như Bằng chứng phi kiến thức (Zero knowledge proof), Tính toán đa bên (Multi-party computation), hoặc thuật toán Mã hóa Đồng hình (Homomorphic Encryption), có thể xử lý dữ liệu bí mật và riêng tư trong blockchain. Một số dự án như Zcash và Zcoin hiện đang cố gắng phát triển công nghệ này.

Cuối cùng, xã hội sẽ ngày càng nhận thức về ý tưởng hệ thống tự động dựa trên blockchains sẽ thay thế các lĩnh vực công quen thuộc, ví dụ như bộ máy hành chính. Xã hội cần phải thừa nhận rằng loại hình chuyển đổi này sẽ không thể tránh khỏi và nên tiến hành các cuộc thảo luận mở để giảm bớt nỗi sợ hãi và tác dụng phụ của việc áp dụng các công nghệ mới, mang tính cách mạng.

Phuong Anh

(Tóm lược từ Blockchain government - a next form of infrastructure for the twenty-first century, Journal of Open Innovation: Technology, Market and Complexity, 2018)

[1] MyungSan Jun, tác giả sách “Chính phủ Blockchain” và phụ trách mảng viết về IT cho rất nhiều báo của Hàn Quốc.

DỊCH VỤ ƯƠM TẠO DOANH NGHIỆP ẢO (P2)

Vườn ươm doanh nghiệp được định nghĩa là nhà cung cấp dịch vụ cung cấp gói dịch vụ toàn diện được thiết kế để hỗ trợ, tạo điều kiện và thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp khởi nghiệp. Vườn ươm doanh nghiệp ảo thực hiện điều này với các dịch vụ và công cụ - ít nhất là ở một mức độ đáng kể - độc lập với vị trí của nhà cung cấp dịch vụ và/hoặc người sử dụng các dịch vụ này.

VƯỜN ƯƠM DOANH NGHIỆP ẢO: NHIỆM VỤ, NHÓM MỤC TIÊU VÀ MÔI TRƯỜNG KINH DOANH

Vườn ươm giúp các doanh nghiệp mà nó ươm tạo loại bỏ các nút thắt ảnh hưởng đến sự phát triển của doanh nghiệp. Tuy nhiên, các doanh nhân khởi nghiệp phải đối mặt với một loạt các thách thức kinh doanh, sở hữu (hoặc thiếu) các kỹ năng, bí quyết, các nguồn lực khác nhau và mạng lưới của họ cũng có thể thay đổi đáng kể. Dịch vụ và công cụ ươm tạo doanh nghiệp ảo (VBI) nào phù hợp, do đó phụ thuộc rất lớn vào sứ mệnh và môi trường (kinh doanh) của doanh nghiệp ươm tạo. Nhiệm vụ của VIB rất quan trọng, đặc biệt đối với các VBI được tài trợ công như là sự biện minh chính cho sự tồn tại và khoản tài trợ mà họ nhận được.

Nhiệm vụ và nhóm mục tiêu

Nói chung, nhiệm vụ của một vườn ươm doanh nghiệp là xác định các nhóm mục tiêu mà nó được thiết kế để tạo tác động. Các nhóm mục tiêu tiêu biểu có thể bao gồm từ các phân khúc xã hội khó khăn đến các doanh nghiệp công nghệ thông tin tiềm năng cao, đến các doanh nghiệp xã hội và các nhóm trung gian khác. Bảng 1 cung cấp tổng quan nhiệm vụ, nhóm mục tiêu và tác động dự kiến của các vườn ươm doanh nghiệp (ảo và không ảo).

Môi trường kinh doanh

Một yếu tố quan trọng đối với VBI là môi trường kinh doanh mà các doanh nghiệp ươm tạo của họ đang hoạt động: Các doanh nghiệp ươm tạo đang

hoạt động ví dụ như ở Hoa Kỳ đối mặt với những thách thức khác với những doanh nghiệp ươm tạo hoạt động ở vùng sâu vùng xa, ví dụ như Kenya. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ phải đối mặt với nhiều thách thức và hạn chế, bao gồm thiếu thông tin liên quan, tiếp cận thị trường kém và cạnh tranh với các doanh nghiệp lớn hơn, có nguồn lực tốt hơn, sự can thiệp của chính quyền địa phương, không có lao động lành nghề và thiếu cơ sở vật chất thích hợp. Ngoài ra, và đặc biệt là ở khu vực nông thôn, tình trạng cơ sở hạ tầng nông thôn yếu kém như đường giao thông, viễn thông, cấp nước và điện, cũng như các vấn đề liên quan đến an ninh, tiếp cận nguồn nguyên liệu và thị trường, làm tăng thêm rủi ro và chi phí vận hành của một doanh nghiệp.

Bảng 2 trình bày một cách ngắn gọn 4 loại hình hệ sinh thái cho các doanh nghiệp mới thành lập và đang phát triển, từ tồi nhất (tương ứng với thấp) cho đến tốt nhất (tương ứng với nâng cao). Một lưu ý quan trọng ở đây là không có quốc gia nào phù hợp hoàn toàn với một trong những loại hình này; hầu hết ở các quốc gia là sự kết hợp của một số loại hình: ví dụ các quốc gia EU tiên tiến có thể phù hợp với mô hình "mới nổi" hoặc thậm chí là "cơ bản". Các nền kinh tế mới nổi, các khu vực nông thôn thường phù hợp với mô hình "cơ bản" hoặc "thấp".

ĐỊNH VỤ ƯƠM TẠO DOANH NGHIỆP

Dịch vụ chính

Quá trình lựa chọn thành viên (doanh nghiệp

BẢNG 1. NHIỆM VỤ, NHÓM MỤC TIÊU VÀ TÁC ĐỘNG DỰ KIẾN CỦA VƯỜN ƯƠM DOANH NGHIỆP ẢO

Loại hình	Khái niệm	Tác động dự kiến	Nhóm mục tiêu tiêu biểu	Ví dụ
Định hướng xã hội (hướng tới các cá nhân)	Được thiết kế để giải quyết các vấn đề xã hội, cho các nhóm thiết thòi, tập trung vào tạo việc làm và thu nhập	Việc làm Tạo thu nhập	Các doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ thấp ở các vùng sâu vùng xa hay các phân khúc xã hội khó khăn	ParqueTec, BID Network
Định hướng xã hội (chung)	Tìm cách giải quyết các thách thức xã hội và môi trường rộng hơn thông qua khởi nghiệp	Các doanh nghiệp có thể giúp thay đổi xã hội	Doanh nghiệp đổi mới với tác động môi trường-xã hội tích cực	Villgro, the HUB
Định hướng văn hoá kinh doanh	Tìm cách thúc đẩy và cải thiện văn hóa kinh doanh như một chất xúc tác cho tăng trưởng và phát triển kinh tế	Các hình mẫu cho cộng đồng doanh nghiệp địa phương	Giới trẻ, đội ngũ ưu tú của doanh nghiệp địa phương mới nổi	Endeavor, Mobile Monday
Định hướng đổi mới (ngành)	Kích thích tăng trưởng và phát triển của một ngành thông qua các doanh nghiệp công nghệ đổi mới	Phát triển ngành/khu vực thông qua phổ biến đổi mới	Khởi nghiệp tại các trường đại học và dựa trên công nghệ	3ie, Softstart BTI, WMCCM
Định hướng thương mại	Cung cấp một bộ các dịch vụ thương mại cho một nhóm doanh nghiệp mục tiêu	Tăng cường tính năng động của doanh nghiệp địa phương	Các nhà đổi mới công nghệ cao, thu hồi lợi nhuận nhanh chóng ở các nền kinh tế mới nổi hoặc tiên tiến	Y-Combinator, Founder Institute

ươm tạo) là một bước quan trọng trong quy trình ươm tạo. Một số cơ sở ươm tạo có số lượng ứng viên rất hạn chế (có thể không có nhiều ứng viên đủ điều kiện hoặc họ có thể có mô hình không phù hợp), trong khi những vườn ươm khác có quy trình nộp đơn có tính cạnh tranh cao. Các dịch vụ chính của vườn ươm bao gồm:

Đào tạo

Đào tạo để nâng cao năng lực của các doanh nghiệp ươm tạo là một dịch vụ quan trọng của hầu hết các cơ sở ươm tạo. Các chủ đề đào tạo của các vườn ươm khác nhau, nhưng hầu hết bao gồm các chủ đề như tiếp thị, quản lý tài chính, hỗ trợ phát triển sản phẩm, quản lý kinh doanh và kỹ năng kinh doanh. Đào tạo tại các cơ sở ươm tạo (ảo), không giới hạn trong hình thức đào tạo chính quy trên lớp, bao gồm đào tạo như một phần của hoạt động kết nối

mạng lưới và đào tạo trong các mạng ngang hàng (trong đó các doanh nghiệp ươm tạo đào tạo lẫn nhau).

Cố vấn (Mentoring)

Cố vấn là cách hỗ trợ doanh nghiệp ươm tạo trực tiếp (gặp riêng 1-1). Các dịch vụ cố vấn có thể được cung cấp bởi nhân viên vườn ươm, tư vấn viên phát triển kinh doanh chuyên nghiệp, tình nguyện viên là chuyên gia hoặc không phải chuyên gia hoặc doanh nhân khởi nghiệp dày dạn kinh nghiệm.

Kết nối mạng lưới kinh doanh

Theo định nghĩa, kết nối mạng lưới kinh doanh là một hoạt động thông qua đó các nhóm doanh nhân có cùng chí hướng nhận ra, tạo ra hoặc hành động dựa trên các cơ hội kinh doanh. Việc kết nối mạng lưới trong ươm tạo doanh nghiệp ảo chủ yếu để đạt được những lợi ích sau cho các doanh nghiệp ươm

BẢNG 2. CÁC LOẠI HÌNH HỆ SINH THÁI DOANH NGHIỆP

Bối cảnh	Thấp	Căn bản	Mới nổi	Nâng cao
Tóm lược	Khu vực ngoài trung tâm (nông thôn) của một quốc gia đang phát triển tích cực, khu vực được đánh giá thấp	Bối cảnh các nước đang phát triển với chương trình nghị sự tích cực nhưng chưa được triển khai để phát triển khu vực tư nhân	Bối cảnh thị trường mới nổi, phát triển nhanh, với áp lực cải cách và cải thiện thể chế và chính sách khu vực tư nhân	Đất nước phát triển, không hoàn hảo nhưng gần với mức có thể đạt được có lợi cho sự phát triển của khu vực tư nhân
Môi trường kinh doanh (Business enabling environment - BEE)				
Chính sách/ thể chế	Ảnh hưởng không nhiều của chính sách BEE đối với khu vực, một số tổ chức điều hành Hệ thống pháp lý không hiệu quả	Đã xây dựng các chính sách và thể chế cơ bản Đảm bảo quyền cơ bản nhưng thực thi/quy định không hiệu quả	Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp và một số tổ chức chức năng Hệ thống pháp lý hiệu quả và có thể dự đoán được cho các lĩnh vực pháp lý quan trọng	Môi trường hỗ trợ doanh nghiệp, hầu hết các tổ chức của khu vực tư nhân hoạt động hiệu quả Khung pháp lý/ thực thi các quy định của chính phủ đáng tin cậy
Tài chính	Tiếp cận vốn hạn chế, ít tổ chức tài chính chính thức, ít tiếp cận vốn đầu tư	Tài trợ mạo hiểm cơ bản (chủ yếu là gia đình và bạn bè), các khoản vay nhỏ từ các tổ chức tài chính vi mô/ngân hàng; dịch vụ tài chính không hiệu quả	Phát triển thị trường tín dụng (nợ), tiếp cận hạn chế vốn mạo hiểm/rủi ro, nâng cao hiệu quả của các dịch vụ tài chính	Thị trường tín dụng, thị trường vốn chủ sở hữu công hoạt động tốt, thị trường đầu tư mạo hiểm sôi động
Kỹ năng và tiếp cận với dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS)	Trình độ kỹ năng tổng thể thấp, hạn chế tiếp cận giáo dục/BDS	Nhóm có kỹ năng ít nhưng đang phát triển, nhóm kỹ năng thấp nhiều, đã có BDS cơ bản và chủ yếu được tài trợ công	Phần lớn đã có kỹ năng có nhu cầu cao, lĩnh vực kinh doanh mới nổi của BDS	"Cung vượt cầu" các kỹ năng cao, có sẵn các dịch vụ BDS tốt
Cơ sở hạ tầng ảo				
CNTT & TT	Truy cập Internet và băng thông hạn chế Phủ sóng điện thoại (di động) cơ bản	Truy cập Internet cơ bản ở mọi nơi Phủ sóng điện thoại di động tốt, ngành dịch vụ SMS mới nổi	Phủ sóng Internet, điện thoại di động tốt Nhiều dịch vụ viễn thông	Băng thông rộng, mạng 3G có sẵn ở mọi nơi

tạo:

- Tạo điều kiện để trao đổi kiến thức và ý tưởng (mạng lưới học tập ngang hàng)
- Tạo nên sự hợp tác kinh doanh (ví dụ: thông qua giới thiệu)
- Huy động nguồn lực bên ngoài (ví dụ: tình

nguyện viên và nhà đầu tư) và kết nối họ với các doanh nghiệp ươm tạo để tiếp cận các dịch vụ, thị trường, khách hàng hoặc tài chính.

Tiếp cận nguồn tài chính

Nhiều doanh nghiệp cần tiếp cận nguồn tài chính để thành lập và phát triển. Các cơ sở ươm tạo có thể

MỘT SỐ VƯỜN ƯƠM DOANH NGHIỆP ẢO VÀ CÁC NHÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ ẢO

1. Endeavour là một tổ chức phi lợi nhuận, giúp các doanh nhân khởi nghiệp ở các thị trường mới khắc phục các rào cản để phát triển doanh nghiệp. Thông qua quá trình lựa chọn cạnh tranh (12-18 tháng), các doanh nghiệp được lựa chọn và cung cấp các dịch vụ tùy chỉnh riêng từ một mạng lưới tình nguyện viên của hơn 1000 nhà lãnh đạo doanh nghiệp toàn cầu và địa phương (Venture Corps), là các cố vấn, nhà tư vấn, nhà kết nối, nhà đầu tư và các hình mẫu. Hầu hết các dịch vụ được cung cấp trực tuyến và tại các sự kiện. Endeavour, có trụ sở tại thành phố New York, được thành lập vào năm 1997. Hiện tại nó hoạt động tại 11 quốc gia: Argentina, Brazil, Chile, Colombia, Ai Cập, Jordan, Lebanon, Mexico, Nam Phi, Thổ Nhĩ Kỳ và Uruguay.

2. Founder Institute - mạng lưới khởi nghiệp và cố vấn toàn cầu - cung cấp một chương trình đào tạo 4 tháng. Việc cố vấn được cung cấp thông qua một mạng lưới toàn cầu gồm hơn 400 nhà cố vấn, thường là CEO hoặc người sáng lập của một công ty khởi nghiệp thành công. Doanh nhân khởi nghiệp có thể tiếp cận các nhà cố vấn cả trong các buổi học lẫn qua email. Các doanh nhân tốt nghiệp có thể giới thiệu các doanh nghiệp của họ tại Sự kiện giới thiệu người sáng lập để thu hút các nhà đầu tư. Founder Institute được thành lập tại Thung lũng Silicon vào năm 2009. Hiện tại nó có các trụ sở tại Hoa Kỳ (8), Châu Âu (4), Châu Á (1) và Nam Mỹ (2).

3. Mobile Monday (MoMo) là một nền tảng cộng đồng mở được thành lập tại Helsinki, Phần Lan vào năm 2000. Hiện tại, các sự kiện hàng tháng (tức là vào thứ Hai đầu tiên của tháng) được tổ chức tại hơn 100 thành phố. Các cá nhân cũng có thể trở thành thành viên trực tuyến của MoMo và liên hệ với các chuyên gia khác trên toàn cầu. Vào tháng 3 năm 2011, MoMo có 115 chương hoạt động trên toàn thế giới.

4. MYC4 là một thị trường Internet nơi các nhà đầu tư từ khắp nơi trên thế giới có thể cho vay tiền trực tiếp cho các doanh nhân đang kinh doanh ở Châu Phi. MYC4, được thành lập tại Đan Mạch vào năm 2007, hoạt động thông qua các đối tác địa phương ở Kenya, Tanzania, Uganda, Ghana, Bờ biển Ngà, Rwanda và Sénégal.

5. ParqueTec cung cấp dịch vụ ươm tạo tại chỗ và bên ngoài cho các doanh nhân sáng tạo. Bên cạnh hỗ trợ kỹ thuật, các doanh nhân được lựa chọn nhận được tài trợ vốn hạt giống. Các doanh nghiệp được ươm tạo hoàn trả khoản đầu tư này cộng với phí dịch vụ bằng cách trả phần trăm giá trị doanh thu gộp của họ cho cơ sở ươm tạo, do đó tạo ra một mô hình kinh doanh bền vững. Ngoài các hoạt động ươm tạo doanh nghiệp cốt lõi, ParqueTec còn triển khai các dự án ươm tạo doanh nghiệp vùng nông thôn cho các nhà tài trợ khác nhau. Đối với các doanh nghiệp ươm tạo từ xa (nông thôn), phương pháp đào tạo và cố vấn mới đã được phát triển, dựa trên các tương tác trực diện thường xuyên kết hợp với điện thoại, SMS, E-mail và liên hệ qua Skype. ParqueTec, được thành lập năm 2004 với vai trò là cơ sở ươm tạo công nghệ thông tin đầu tiên ở Costa Rica, hiện đang hoạt động tại San José, cũng như ở hai vùng nông thôn.

6. Vườn ươm doanh nghiệp và công nghệ SoftStart BTI (SBTI) là một vườn ươm đa mô hình (bắt động sản, ảo & vệ tinh) hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thông tin tại Gauteng, Nam Phi. Vườn ươm hỗ trợ các doanh nhân từ giai đoạn khái niệm đến phát triển và cuối cùng là thực hiện. Các cơ hội thị trường có lợi nhuận được khai thác và trọng tâm là phát triển chiều sâu và chiều rộng của liên doanh. SBTI được thành lập năm 2006 từ việc sáp nhập Softstart, vườn ươm bắt động sản được thành lập năm 2002 và Vườn ươm công nghệ Bodibeng, vườn ươm ảo.

7. HUB, Amsterdam là một vườn ươm doanh nghiệp hoặc trung tâm kinh doanh được tư nhân tài trợ cho các doanh nghiệp xã hội. HUB không coi mình là một vườn ươm doanh nghiệp, mà là một cộng đồng của các doanh nhân khởi nghiệp xã hội. HUB tạo điều kiện cho sự hợp tác và trao đổi giữa các thành viên của mình, những người khởi xướng và thực hiện các hoạt động kinh doanh mang thương hiệu và do thành viên của HUB điều hành. Mô hình doanh thu dựa trên phí thành viên hàng tháng; loại thành viên xác định số giờ sử dụng các cơ sở của HUB. Phương tiện truyền thông xã hội được sử dụng tích cực để quảng bá HUB, các doanh nhân và hoạt động của nó. HUB đầu tiên được mở tại London, vào năm 2005. Hiện có hơn 30 HUBS trên toàn cầu tại các thành phố lớn ở Châu Âu, Hoa Kỳ, Canada, Mexico, Brazil, Nam Phi, Israel và Úc.

giúp các doanh nghiệp họ ươm tạo tiếp cận các nguồn tài trợ, nợ hoặc vốn chủ sở hữu theo nhiều cách khác nhau, từ:

- Cung cấp thông tin (về tổ chức tài trợ, các cuộc thi kế hoạch kinh doanh, nguồn tài trợ, tín dụng);
- Các phiên thuyết trình gọi vốn (hỗ trợ các doanh nghiệp ươm tạo thuyết trình trước các nhà đầu tư tiềm năng trong các sự kiện cụ thể hoặc trước các cuộc họp)
- Kết nối tích cực các doanh nghiệp ươm tạo với các nhà tài chính tiềm năng
- Cung cấp các dịch vụ tài chính (đầu tư chịu rủi ro của cơ sở ươm tạo).

Xây dựng thương hiệu

Cuối cùng, xây dựng thương hiệu là một hoạt động quan trọng đối với nhiều cơ sở ươm tạo ảo, cả cho chính họ, các doanh nghiệp ươm tạo của họ và nhà tài trợ của họ. Ví dụ: các cơ sở ươm tạo sử dụng xây dựng thương hiệu để:

- Thu hút và lựa chọn khách hàng, thành viên và doanh nghiệp ươm tạo mới. Xây dựng thương hiệu là một dịch vụ chính được sử dụng để nâng cao số lượng và/hoặc chất lượng của các ứng viên;

- Tạo dựng danh tiếng để tạo ra "sự háo hức để thuộc về cộng đồng này" và để tuyển dụng tình nguyện viên và nhà tài trợ.

- Ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh (ví dụ: xây dựng hồ sơ khởi nghiệp và thúc đẩy phát triển kinh doanh bền vững)

Ba loại hình vườn ươm doanh nghiệp ảo

Các vườn ươm doanh nghiệp ảo cung cấp một số hoặc tất cả các dịch vụ này, mặc dù với sự kết hợp và cường độ khác nhau. Có ba loại hình vườn ươm doanh nghiệp ảo được xác định:

- Vườn ươm cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh chủ yếu: cầm tay (hand-holders)
- Vườn ươm doanh nghiệp tập trung vào kết nối mạng lưới (network boosters):
- Vườn ươm doanh nghiệp tập trung vào tài chính: cung cấp vốn hạt giống (seed capital providers)

Nguyễn Lê Hằng

Tài liệu tham khảo:

InfoDev report: Lessons learned from virtual business incubation, 2011

InfoDev, Module 11. Setting-Up Virtual Services