

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 1.2017





CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ
CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

TIN TỨC SỰ KIỆN

01

MẠNG LƯỚI NHÀ ĐẦU TƯ THIÊN
THẦN IANGEL MIỀN TRUNG CHÍNH
THỨC RA MẮT

02

VIETTEL TIẾP SỨC KHỞI NGHIỆP

03

HÀ NỘI CÔNG BỐ ĐỀ ÁN VƯỜN ƯƠM
KHỞI NGHIỆP BẤT ĐỘNG SẢN VIỆT
NAM

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

04

VSV - ĐỀ ÁN THƯƠNG MẠI HÓA
CÔNG NGHỆ THEO MÔ HÌNH THUNG
LỪNG SILICON TẠI VIỆT NAM - NƠI
KHỞI NGUỒN CỦA CÁC START UP

05

HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP VÀ
SÁNG TẠO Ở SINGAPORE

NGHIÊN CỨU KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

06

DOANH NGHIỆP TRONG THẾ KỶ 21:
CUỘC CÁCH MẠNG DOANH NGHIỆP
TOÀN CẦU TRONG THẾ GIỚI PHẪNG

MẠNG LƯỚI NHÀ ĐẦU TƯ THIÊN THẦN IANGEL MIỀN TRUNG CHÍNH THỨC RA MẮT

Trung tâm Ươm tạo khởi nghiệp Sông Hàn nằm trong mạng lưới nhà Đầu tư Thiên thần Việt Nam - iAngel (www.iangel.vn) là Cộng đồng các nhà đầu tư mong muốn hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam.

Ngày 21/7/2017 tại Đà Nẵng, Trung tâm ươm tạo khởi nghiệp Sông Hàn (Songhan Incubator) đã tổ chức Lễ ra mắt Mạng lưới nhà đầu tư thiên thần iAngel tại miền Trung và Khu Ươm tạo khởi nghiệp Sông Hàn - SHI.

Đây là mốc quan trọng đối với Songhan Incubator khi chính thức đưa Khu Ươm tạo Khởi nghiệp Sông Hàn - SHi của Trung tâm đi vào hoạt động, với chức năng ươm tạo và cung cấp nơi làm việc cho các startup, tổ chức các buổi hội thảo, sự kiện khởi nghiệp và các chương trình đào tạo, tư vấn cho khởi nghiệp và doanh nghiệp. Nhân dịp này cũng đã diễn ra buổi Khai trương Khu ươm tạo khởi nghiệp Sông Hàn, công bố sản phẩm mới V-startup ecosystem connect tour - V-sect, và kết quả tuyển chọn chương trình Tăng tốc Khởi nghiệp Du lịch VTS 2017.

Theo Ông Lý Đình Quân, Giám đốc Trung tâm Ươm tạo khởi nghiệp Sông Hàn, Trung tâm Ươm tạo khởi nghiệp Sông Hàn được ra đời từ tháng 1/2017 với sứ mệnh lan tỏa tinh thần doanh nhân Việt và Ươm tạo các Tài năng doanh nhân. Qua hơn 6 tháng thành lập đến nay, Trung tâm đã tham gia tích cực nhiều hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp, góp phần không nhỏ trong hỗ trợ tư vấn hình





thành các hệ sinh thái khởi nghiệp cho nhiều cụm trường và tỉnh thành trên toàn quốc.

Trung tâm Ươm tạo khởi nghiệp Sông Hàn cũng nằm trong mạng lưới nhà Đầu tư Thiên thần Việt Nam - iAngel (www.iangel.vn) là Cộng đồng các nhà đầu tư mong muốn hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam. Được xây dựng từ tháng 6/2016, Mạng lưới nhà Đầu tư Thiên thần Việt Nam là nơi cung cấp nguồn hỗ trợ tài chính và hỗ trợ cố vấn, mạng lưới đồng thời kết nối nhiều nguồn lực cho các đơn vị khởi nghiệp. Trung tâm Ươm tạo Khởi nghiệp sông Hàn được thành lập với sứ mệnh hợp tác và liên kết sức mạnh tri thức với nhiều tổ chức và chuyên gia khởi nghiệp, chuyên gia khoa học và công nghệ nhằm thúc đẩy tinh thần doanh nhân Việt, ươm tạo các tài năng doanh nhân, tạo ra các dự án khởi nghiệp chất lượng, đóng góp vào sự phát triển sáng tạo và đổi mới của Việt Nam.

Lĩnh vực hoạt động của Songhan Incubator bao gồm tư vấn phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp (startup ecosystem); tư vấn đào tạo các dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, tổ chức các chương trình tăng tốc, ươm tạo khởi nghiệp và tổ chức các chương trình học tập, tham quan các mô hình sáng tạo và chuyển giao khoa học công nghệ, đầu tư khởi nghiệp. Hiện tại Songhan Incubator đã và đang cố vấn hệ sinh thái khởi nghiệp cho nhiều tỉnh thành, đơn vị doanh nghiệp, vườn ươm khác.

Songhan Incubator đã và đang cố vấn hệ sinh thái khởi nghiệp cho nhiều tỉnh thành, đơn vị doanh nghiệp, vườn ươm khác. Đồng thời, Trung tâm đang triển khai chương trình Tăng tốc Khởi nghiệp Du lịch VTS Vietnam Tourism Startup 2017, chương trình hướng đến các dự án khởi nghiệp du lịch áp dụng đổi mới sáng tạo hứa hẹn sẽ tạo ra nhiều dự án mới lạ, độc đáo.

Đến nay đã có 10 tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp đang cam kết chung tay phát triển cộng đồng iAngel, bao gồm: Công ty Cổ phần Capella Việt Nam, Hội Doanh nghiệp trẻ Hà Nội (HanoiBA), Công ty Cổ phần Đầu tư Innovation Hub, Quỹ Khởi nghiệp Doanh nghiệp KH&CN Việt Nam (SVF), Trung tâm Ươm tạo Sông Hàn (Songhan Incubator), Cộng đồng Nhà Đầu tư Thiên thần (Angels 4 Us), Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ Bách Khoa Hà Nội (BK Holdings), Công ty Cổ phần Tư vấn

Quản lý Việt (VMCG), Công ty Cổ phần Tư vấn và Đầu tư Khởi nghiệp Quốc gia (NSCI), Trung tâm hỗ trợ Thanh niên Khởi nghiệp (SYS).

Mạng lưới iAngel nhận được hỗ trợ kỹ thuật của 3 chương trình hỗ trợ khởi nghiệp hàng đầu Việt Nam: Chương trình đối tác đổi mới sáng tạo Việt Nam - Phần Lan giai đoạn 2 (IPP2), Chương trình hỗ trợ khởi nghiệp Swiss EP và Sáng kiến hỗ trợ khu vực tư nhân vùng Mekong (MBI).



Viettel tiếp sức khởi nghiệp

Ngày 24/7/2017, Viettel công bố tổ chức cuộc thi “Vietnam IoT Hackathon 2017” với các giải thưởng gần 600 triệu đồng.

Đây là sự kiện mà Viettel sẽ hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp (startup) triển vọng, tiếp sức cho những tài năng của trẻ Việt Nam. Với chủ đề là IoT- Internet of Things, hay còn gọi là mạng lưới vạn vật kết nối Internet. Lần đầu tiên Tổng Công ty Viễn thông Viettel công bố tổ chức cuộc thi này trên quy mô toàn quốc.

Theo đó, các Start-up có thể nộp dự án xoay quanh các vấn đề về: Nhà xưởng thông minh; Nông nghiệp thông minh; Năng lượng thông minh; Bán lẻ thông minh; Thiết bị đeo thông minh; Tự động hóa; Thành phố thông minh; An ninh; Sức khỏe; Sản xuất thông minh.

Diễn ra từ ngày 26/7 đến ngày 30/9, đây là sự kiện đánh dấu những hành động hỗ trợ và đầu tư cụ thể của Viettel tới các Start-up triển vọng, tiếp sức cho những tài năng của giới tri thức trẻ Việt Nam IoT

(Internet of Things) đang trở thành xu hướng mới tại Việt Nam và là mảnh đất tiềm năng để khởi nghiệp. Vietnam IoT Hackathon có lộ trình tổ chức tương tự như các cuộc thi Hackathon với vòng sơ loại, vòng đào tạo - tư vấn, vòng phản biện và vòng chung kết. 15 đội sẽ được tham gia vòng phản biện để chọn ra 4 đội với dự án xuất sắc nhất thi vòng chung kết tại TP.HCM trong 2 ngày 29 và 30/9/2017. Đây là thời điểm quan trọng nhất của bất kỳ cuộc thi Hackathon nào, bởi trong vòng 48h, các thành viên trong mỗi nhóm sẽ phải phối hợp ăn ý, làm việc tập trung với cường độ cao để hoàn tất sản phẩm.

Các giải thưởng có tổng giá trị gần 600 triệu đồng sẽ được trao cho 4 đội thắng cuộc tại cuộc thi, trong đó, giải Vô địch trị giá 150 triệu đồng (bao gồm 80 triệu đồng tiền mặt, điện thoại thời thượng, tài khoản Viettel Bankplus, 6 tháng 4G data miễn phí, 1 năm sử dụng dịch vụ điện toán đám mây miễn phí và 1 năm sử dụng dịch vụ cho doanh nghiệp khởi nghiệp miễn phí). Bên cạnh giải thưởng lớn thì một điểm đặc biệt khác ở cuộc thi này đó là Viettel sẽ đồng hành và cùng xây dựng các sản phẩm đạt giải trong vòng 1 năm.

Ông Phùng Văn Cường, Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty Viễn thông Viettel cho biết, sự phát triển mạnh mẽ của các ứng dụng IoT hiện nay đến từ 2 yếu tố. Thứ nhất là chi phí sản xuất thấp, thứ hai là sự phát triển internet và các thiết bị thông minh bao gồm tablet, smart tivi, smartphone..., 2 yếu tố trên sẽ gặp nhau tại cuộc thi bởi Viettel có lợi thế về hạ tầng, kinh nghiệm triển khai và vốn đầu tư. Cũng theo lãnh đạo Viettel, tính đến nay Viettel đã hỗ trợ khởi nghiệp cho 15 doanh nghiệp, đã có dự án mang lại cho doanh nghiệp doanh thu hơn 1 triệu USD.

Phối hợp với Viettel để tổ chức cuộc thi "Vietnam IoT Hackathon 2017" là UP Coworking Space - Đơn vị cung cấp không gian làm việc chung hiện đại nhất, lớn nhất và duy nhất mở cửa 24/7 tại Việt Nam. "Không gian làm việc chung" là giải pháp tiết kiệm chi phí cho các nhóm StarUp hiện nay.

Ngay từ bây giờ, tất cả các nhóm hay cá nhân trên khắp Việt Nam đều có thể đăng ký tham gia cuộc thi tại website <http://vietnamiothackathon.com>. Hạn cuối đăng ký dự thi là ngày 10/09/2017.

Hà Nội công bố đề án Vườn ươm khởi nghiệp bất động sản Việt Nam



Chiều 12/7, tại Hà Nội, CLB Bất động sản Hà Nội (trực thuộc Hiệp hội Bất động sản Việt Nam) đã tổ chức công bố đề án Vườn ươm khởi nghiệp bất động sản Việt Nam và đề án Liên minh bất động sản các quận, huyện Hà Nội – G30.

Ông Nguyễn Hữu Cường - Chủ tịch Câu lạc bộ Bất động sản Hà Nội cho biết, đề án Vườn ươm khởi nghiệp bất động sản Việt Nam ra đời với mục đích góp phần thúc đẩy làn sóng khởi nghiệp ở Việt Nam hiện nay.

Vườn ươm sẽ là nơi phát hiện, ươm mầm và nuôi dưỡng những ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo trong lĩnh vực bất động sản; hỗ trợ các ý tưởng khởi nghiệp trong lĩnh vực bất động sản một cách chuyên nghiệp.

Dự kiến, hàng năm, Vườn ươm khởi nghiệp bất động sản sẽ thu hút và kết nối được với hơn 100

dự án, doanh nghiệp đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp bất động sản; tư vấn, hỗ trợ và hoàn thiện được khoảng 10 Dự án đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp bất động sản triển khai hiệu quả trên thị trường.

Ông Nguyễn Hữu Cường cho biết, trong vài tuần qua, CLB Bất động sản Hà Nội đã có các buổi tham vấn ý kiến của các chuyên gia bất động sản và nhiều chuyên gia có kinh nghiệm trong việc tổ chức thực hiện các mô hình vườn ươm doanh nghiệp và đã nhận được cam kết đồng hành cùng Đề án Vườn ươm khởi nghiệp bất động sản Việt Nam của các chuyên gia như GS.TS Đặng Hùng Võ - nguyên Thứ trưởng Bộ Tài nguyên và Môi trường; Nguyên Thứ trưởng Bộ Xây dựng Trần Ngọc Chiến - Chủ tịch Hội Quy hoạch và phát triển đô thị Việt Nam...

Chia sẻ tại lễ công bố Đề án vườn ươm khởi nghiệp bất động



Giám đốc Trung tâm giao dịch Công nghệ Thông tin và Truyền thông Hà Nội Vũ Tấn Cương đánh giá cao đề án Vườn ươm khởi nghiệp bất động sản Việt Nam.

sản Việt Nam, Giám đốc Trung tâm giao dịch Công nghệ Thông tin và Truyền thông Hà Nội Vũ Tấn Cương nói: Ông từng lo ngại rằng các dự án khởi nghiệp đang rất sôi động hiện nay ở Việt Nam chỉ mang tính phong trào nhiều hơn thực chất. Nhưng khi ông nhận được phác thảo đề án Vườn ươm khởi nghiệp bất động sản Việt Nam thì thấy rất khả thi. “Các bạn làm đề án này rất nhiệt tình. Đây là dự án hỗ trợ các bạn trẻ khởi nghiệp nên rất cần những người nhiệt tình. Tôi tin rằng với sự nhiệt tình của những người thực hiện đề án này thì đề án sẽ rất thành công” - ông Vũ Tấn Cương nói.

Ông chia sẻ thêm, hiện các bạn trẻ gặp nhiều khó khăn trong khởi nghiệp nên rất cần sự góp tay của toàn xã hội. Bởi vậy, đề án Vườn ươm khởi nghiệp bất động sản Việt Nam là rất có ý nghĩa trong bối cảnh hiện nay. Ông cam kết, với kinh nghiệm của mình ông sẽ đồng hành cùng với Đề án này.

Ông Cương cũng đánh giá rất cao đề án Liên minh bất động sản các quận, huyện Hà Nội - G30 được CLB Bất động sản Việt Nam công bố lần này.



VSV - Đề án Thương mại hóa công nghệ theo mô hình Thung lũng Silicon tại Việt Nam - nơi khởi nguồn của các start up

Nhắc đến Thung lũng Silicon chắc hẳn chúng ta sẽ nghĩ đến ngay thiên đường của các doanh nghiệp khởi nghiệp, đó là cái nôi nuôi dưỡng và phát triển hàng vạn ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo, đặc biệt là công nghệ điện tử và từ đây đã ra đời nhiều tập đoàn hàng đầu thế giới như Apple, Google, Facebook, và vô số những Startup thành công khác. Silicon Valey cũng đã gắn liền với sự giàu có của nước Mỹ, nó mang lại hàng nghìn tỷ đô la giá trị vốn hóa thị trường và sử dụng hàng trăm nghìn lao động trên toàn thế giới. Tác động của Silicon Valley tới thế

giới và chính nước Mỹ là không thể phủ nhận. Năng lực cạnh tranh Silicon Valley và báo cáo Dự án đổi mới sáng tạo tại Silicon Valley chỉ ra rằng mỗi công nghệ cao trong Hệ sinh thái Silicon Valley giúp tạo ra khoảng 5 triệu việc làm trong lĩnh vực dịch vụ, từ bác sĩ và giáo viên cho đến nhân viên nhà hàng và người làm tranh phong cảnh. Trong một số nghiên cứu về sự ảnh hưởng của những Startup này, Facebook đã công bố tạo ra 4 triệu việc làm trên toàn cầu, bao gồm nhân viên phát triển ứng dụng và nhân viên tiếp thị Facebook. Cứ như vậy, Thung lũng Silicon đã

truyền cảm hứng khởi nghiệp cho toàn thế giới. Ở Châu Á, nhiều quốc gia đã xác định việc phát triển khoa học là yếu tố then chốt để xây dựng nền kinh tế vững mạnh. Singapore – Thung lũng Silicon của Châu Á hay Israel - Cường quốc khởi nghiệp là những minh chứng sống động cho sức mạnh khoa học công nghệ có ảnh hưởng to lớn như thế nào đối với nền kinh tế.

Để có được những thành công như vậy, phải kể đến sự đóng góp không thể thiếu của các Quỹ đầu tư mạo hiểm và các nhà đầu tư thiên thần. Có thể coi đây là mạch máu xuyên suốt nuôi dưỡng quá trình phát triển của các Startup. Theo thống kê của NVCA (National Venture Capital Associates), mỗi năm nước Mỹ thu hút từ 50 đến 60 tỷ đô la đầu tư mạo hiểm và Silicon Valley chiếm khoảng 50% con số này. Nguồn vốn đầu tư này ước tính khoảng 0,23% GDP nhưng đã tạo ra khoảng 21% GDP và 11% việc làm mỗi năm cho nước Mỹ. Một tỉ lệ ngoạn mục cho thấy tác động của nguồn vốn này đến sự phát triển của nền kinh tế Mỹ và là sự ao ước của nhiều quốc gia, trong đó có Việt Nam.

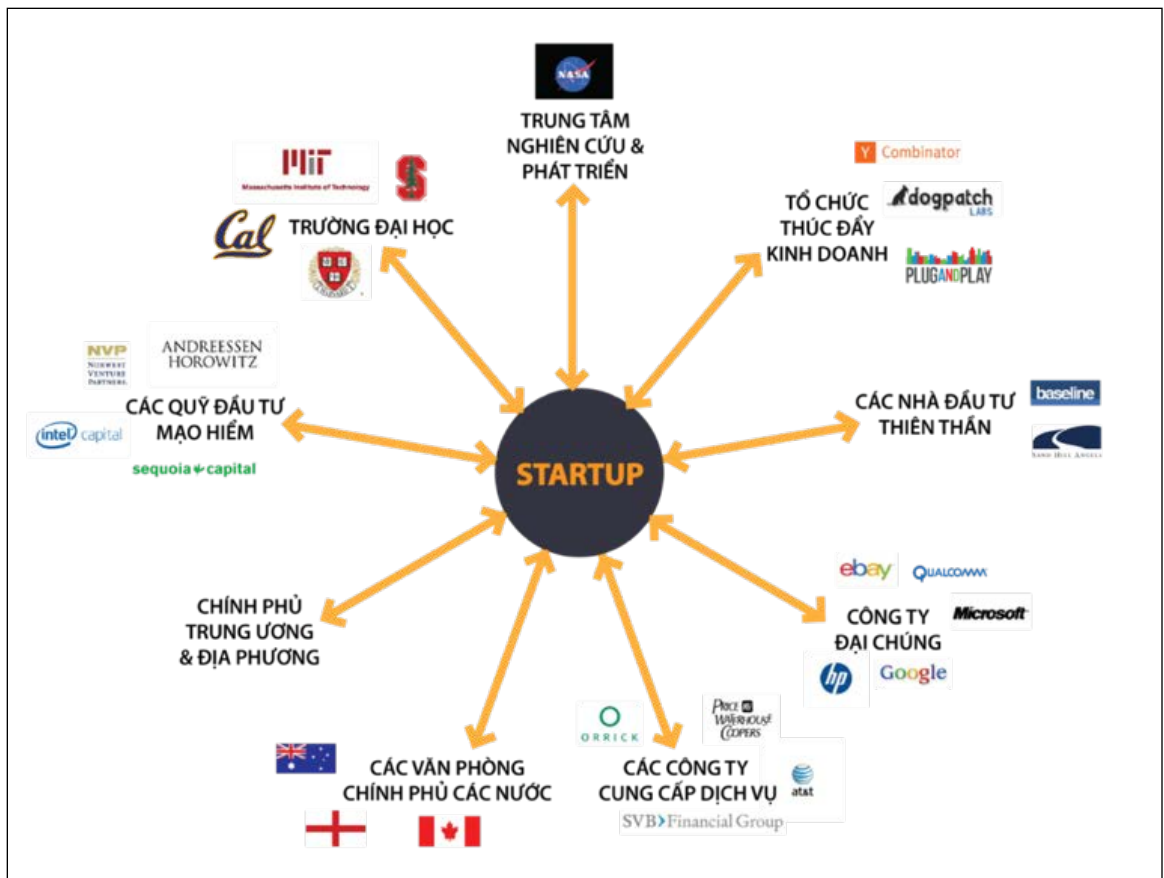
Trong quá trình hội nhập kinh tế, trào lưu “Startup” cũng được đông đảo những trí thức trẻ Việt Nam đón nhận và ngày càng lan tỏa đến mọi tầng lớp trong xã hội. Với quy mô dân số khoảng 90 triệu người, gần 40 triệu người dùng internet, một thị trường rộng lớn với nhu cầu rất cao.... đây là một trong những dấu hiệu rất tiềm năng bùng nổ startup tại Việt Nam. Và nếu đúng như vậy thì có thể coi đây là nguồn “tài nguyên” vô giá để thu hút nguồn vốn đầu tư mạo hiểm trong khu vực và trên thế giới. Trên cơ sở đó, Đề án Thương mại hóa công nghệ theo mô hình Thung lũng Silicon tại Việt Nam – Vietnam Silicon Valley (gọi tắt là VSV) đã ra đời, đây là mô hình thí điểm đầu tư mạo hiểm được Bộ Khoa học và công nghệ chính thức phê duyệt và triển khai từ năm 2013 theo Quyết định số 1383/QĐ-BKHCHN

dành cho giai đoạn rất sớm đối với các nhóm Startup công nghệ.

Sau 5 năm hoạt động, Đề án đã hỗ trợ cho hàng chục nhóm start up với mức vốn lên tới hàng trăm nghìn đô la. Ngoài vai trò hỗ trợ tài chính, VSV còn là cầu nối cho các start up gặp gỡ với các nhà đầu tư, các chuyên gia trong các lĩnh vực mà nhà khởi nghiệp quan tâm và cần trợ giúp. Với vai trò quan trọng này, VSV sẽ giúp tạo ra thể hệ các doanh nghiệp mới, giàu sức sáng tạo, có đủ sức mạnh tiềm lực về kinh tế và chất xám để có thể mở rộng mô hình kinh doanh của mình, đủ sức cạnh tranh với các thị trường thương mại trong nước và quốc tế.

Với mục tiêu xây dựng một hệ sinh thái khởi nghiệp, các doanh nghiệp khởi nghiệp được các chuyên gia hỗ trợ đào tạo để nâng cấp chính sản phẩm của mình và tiếp cận với các chương trình của Tổ chức Thúc đẩy Kinh doanh (BA).

Các doanh nghiệp khởi nghiệp sau khi đã được lựa chọn để tham gia vào các chương trình của BA sẽ có sản phẩm đáp ứng nhu cầu của thị trường, mô hình và chiến lược kinh doanh khả thi, đồng thời họ có đủ nguồn nhân sự có trình độ chuyên môn để triển khai và thực hiện mô hình và chiến lược đó. VC sẽ là đầu ra của BA để tiếp tục đầu tư đưa các doanh nghiệp khởi nghiệp ngày càng phát triển lớn mạnh. BA và VC chính là hệ thống thu hút chất xám của Đề án này. Hệ thống này bao gồm các doanh nhân thành đạt, các nhà đầu tư mạo hiểm thành công, các luật sư, các chuyên gia công nghệ... Việc triển khai thành công đề án sẽ tạo ra môi trường đầu tư thuận lợi, kết hợp hiệu quả nguồn vốn ngân sách nhà nước và nguồn vốn đầu tư mạo hiểm của tư nhân, đặc biệt từ nước ngoài.



Những nhóm khởi nghiệp được lựa chọn

Cho đến nay VSV đã lựa chọn khoảng 40 nhóm doanh nghiệp khởi nghiệp từ hàng trăm hồ sơ đăng kí. Những start up này sẽ tham gia vào VSV Bootcamp, đây là chương trình tập huấn thúc đẩy khởi nghiệp trong vòng 4 tháng của VSV. Tại đây, VSV sẽ cung cấp mức vốn mỗi và cố vấn chuyên biệt cho các startup nhằm phát triển sản phẩm phù hợp với thị trường và tìm kiếm cơ hội tăng trưởng, đổi lại, VSV sẽ yêu cầu một phần nhỏ cổ phần trong startup. Vào giai đoạn cuối của tháng thứ 4, mỗi startup sẽ thuyết trình về sản phẩm và doanh nghiệp của mình tại ngày hội Demo Day - do VSV tổ chức để tìm kiếm cơ hội kêu gọi thêm vốn. Sau quá trình tập huấn, các nhóm khởi nghiệp đã hoàn thiện ý tưởng và mô hình kinh doanh và có sản phẩm, thị trường sẵn sàng nhận đầu tư để mở rộng hoạt động của mình. Những start up đã được lựa chọn tham gia bao gồm: Astro Telligent, CHOMP, CSK, Olymsearch, BigTime.vn, Lozi.vn, VnPlay, VietCreative, MyMoney.vn (Cổng thông tin

Tài chính cá nhân) và Loanvi.com (Hệ thống so sánh và đăng ký vay tài chính cá nhân). Các sản phẩm đã được cho ra đời và đang nhận được những thành quả đầu đầu tiên.

Trong bối cảnh Việt Nam hiện nay, có 3 cấu phần đặc biệt được chú trọng nhiều hơn cả trong hệ sinh thái:

- *Startup*: Doanh nghiệp đổi mới sáng tạo, có khả năng tăng trưởng đột biến.
- *Đầu tư mạo hiểm*: Nhà đầu tư Thiên thần và Quỹ đầu tư mạo hiểm.
- *Thúc đẩy kinh doanh (Accelerator)* Tổ chức ươm tạo doanh nghiệp kết hợp đầu tư vốn gieo mầm.

Thông qua việc thực hiện Đề án VSV trong 05 năm (2013 – 2017), cả 3 cấu phần này đã có những bước phát triển nhất định góp phần tạo ra một hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo sôi động tại Việt Nam.

Startup đang trở thành làn sóng phát triển mạnh mẽ, theo số liệu thống kê không chính thức, Việt Nam hiện có khoảng 15.000 start-up đang hoạt động tập trung chủ yếu tại 2 trung tâm kinh tế lớn là Hà Nội và Tp Hồ Chí Minh. Nhiều start-up Việt đã gây tiếng vang lớn trên thị trường quốc tế như mWork, Cốc Cốc, Prime Circa, Appota, Divmob, Colorbox, DesignBold... Nhiều start-up đã chiến thắng các cuộc thi khởi nghiệp quốc tế được tổ chức tại Việt Nam và tham gia tranh tài với các doanh nghiệp khác trên toàn thế giới như Hachi, hiSella, Younet, Umbala, Triip.me, ... Tiềm năng của start-up được khẳng định rõ nét qua các thương vụ đầu tư hàng triệu đô la Mỹ vào Lozi, Momo, OnOnPay...

Đầu tư mạo hiểm: Thị trường đầu tư mạo hiểm Việt Nam hiện tại không chỉ là mảnh đất của các quỹ nước ngoài như IDG Ventures Vietnam, Cyber Agent, Mekong Capital, DFJ Vina Capital mà còn có sự tham gia tích cực của các quỹ nội địa như SeedCom, FPT Ventures, CMC Innovation Fund...

Mô hình Tổ chức Thúc đẩy kinh doanh đã được chứng minh tính khả thi và mức độ hiệu quả thông qua quá trình tiên phong thử nghiệm của Vietnam Silicon Valley Accelerator. Kéo theo đó là sự ra đời của Hatch Ventures, Viettel Accelerator, Microsoft Class Expara, VIISA... Các Tổ chức Thúc đẩy kinh doanh quốc tế như Lotte Accelerator, Hebronstar cũng đã chính thức tham gia thị trường Việt Nam. Không những thế, các vườn ươm doanh nghiệp thuộc nhà nước cũng đang trong quá trình nghiên cứu để chuyển dịch mô hình sang thành Tổ chức Thúc đẩy doanh nghiệp.

Sau 5 năm áp dụng đề án Thung lũng Silicon, ngành công nghệ cao Việt Nam đã và đang thu được những kết quả tốt từ những nhóm khởi nghiệp đi lên từ hai bàn tay trắng. Hy vọng, trong thời gian tới, đề án sẽ tiếp tục mở rộng với những khoản đầu tư lớn hơn để đưa Việt Nam lên tầm cao mới trên trường quốc tế.

Minh Phượng

Hệ sinh thái khởi nghiệp và sáng tạo ở Singapo

Trong những năm gần đây, doanh nghiệp ngày càng được coi là một động cơ tăng trưởng cho cả các nền kinh tế phát triển và đang phát triển. Ở các nước phát triển, nơi tiền lương và việc làm thực tế đã không theo kịp tốc độ tăng trưởng GDP, các công ty khởi nghiệp dựa trên công nghệ được xem là đặc biệt quan trọng trong việc tạo ra giá trị và việc làm cho xã hội. Mặt khác, với các nền kinh tế đang phát triển phải đối mặt với nhiều thách thức



xã hội khác nhau, từ ô nhiễm nước đến vệ sinh kém, các doanh nhân được xem là tiềm năng sáng tạo trong việc giải quyết các yếu kém xã hội. Theo nghiên cứu của Quỹ Kauffmann, hầu hết việc làm mới từ năm 2000 đến 2010 ở Mỹ được tạo ra bởi các công ty khởi nghiệp công nghệ cao.

Là một thành phố có nguồn tài nguyên thiên nhiên hạn chế trên diện tích nhỏ dưới 720 km², Singapore đã nhận ra vai trò quan trọng của tinh

thần doanh nghiệp từ đợt suy thoái kinh tế đầu tiên năm 1985. Trong những năm 90, đất nước này, như một phần của cải cách cơ cấu, bắt đầu chuyển dịch từ chiến lược kép ban đầu của mình là thúc đẩy xuất khẩu và đầu tư trực tiếp nước ngoài sang thúc đẩy đổi mới sáng tạo và kinh doanh, cùng với việc tự do hoá các ngành dịch vụ khác nhau như tài chính, tiện ích và viễn thông.

Năm 1999, chính phủ Singapore, thông qua Ban Khoa học và Công nghệ Quốc gia, đã thành lập Quỹ Đổi mới Doanh nghiệp Công nghệ (TIF) trị giá 1 tỷ đô la Mỹ để thực hiện chương trình Doanh nghiệp Công nghệ 21 mới (Technopreneurship 21). Chương trình này nhằm khuyến khích tinh thần kinh doanh trong công nghệ bằng cách thúc đẩy một môi trường kinh doanh thuận lợi để đầu tư và cung cấp đào tạo có thể tạo cảm hứng quan tâm vào đổi mới công nghệ trong sinh viên (NRF, 2016).

Sau những tổn thất nặng nề của các quỹ đầu tư phát sinh từ sự sụp đổ của dot-com (công ty CNTT) và cuộc tấn công khủng bố 9/11 vào đầu những năm 2000, hoạt động kinh doanh và đầu tư ở Singapore bị hạn chế. Để thực hiện nỗ lực điều phối cho phát triển đổi mới sáng tạo và kinh doanh trong nước, Văn phòng Thủ tướng đã xây dựng một chương trình quốc gia, Khung Đổi mới sáng tạo và Doanh nghiệp Quốc gia (NFIE) vào năm 2008. Các mục tiêu của NFIE là thương mại hóa các công nghệ tiên tiến được phát triển bởi các viện nghiên cứu công (PRI) và các viện đại học (IHL) của Singapore, thông qua việc tạo ra những doanh nghiệp công nghệ cao mới. Kể từ đó, một số chương trình đã được triển khai để thu hút các bên liên quan khác nhau cùng nhau xây dựng cộng đồng khởi nghiệp, bao gồm các nhà nghiên cứu, nhà đổi mới, doanh nghiệp, nhà đầu tư, vườn ươm và trung tâm tăng tốc kinh doanh.

Đến năm 2014, hoạt động kinh doanh đã tăng lên đáng kể. Tỷ lệ tham gia của các cá nhân trong độ

tuổi lao động chủ động tham gia vào các doanh nghiệp khởi nghiệp, còn được gọi là tổng tỷ lệ hoạt động doanh nghiệp giai đoạn đầu (Total early-stage Entrepreneurial Activity - TEA), tăng từ 5,7% năm 2004 lên trên 11% vào năm 2014, nhờ đó Singapore vươn lên top 5 về TEA trên toàn cầu, sau Mỹ, Úc và Canada. Số công ty khởi nghiệp ở Singapore trong các lĩnh vực công nghệ cũng tăng gấp đôi, lên tới 5.400 vào năm 2014 từ 2.800 năm 2004 (SPRING, 2016). Trong nghiên cứu về hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu của Herrmann và các cộng sự (năm 2015), Singapore đã được xếp hạng trong top 10, tăng bảy bậc từ năm 2012.

Hệ sinh thái khởi nghiệp của Singapo

Trong một nghiên cứu gần đây về các khung hệ sinh thái khởi nghiệp của Mạng lưới phát triển doanh nghiệp Aspen (2013), một số mô hình được phân tích so sánh về tính phức tạp và địa lý. Khung hệ sinh thái khởi nghiệp do GS Daniel Isenberg đề xuất được xem là tổng quát và linh hoạt hơn cả (mô tả dựa ở hình dưới (Isenberg, 2011)). Hệ sinh thái khởi nghiệp của Singapo được phân tích theo mô hình khung này.



Hình 1. Khung hệ sinh thái doanh nghiệp và đổi mới sáng tạo

1. Chính sách của chính phủ

Năm 2006, chính phủ Singapore đã thành lập Hội đồng Nghiên cứu, Đổi mới và Doanh nghiệp (RIEC) do Thủ tướng đứng đầu, để cố vấn cho Nội các Singapore về các chính sách nghiên cứu và đổi mới nhằm biến Singapore thành một xã hội tri thức. RIEC ủng hộ nghiên cứu, đổi mới và doanh nghiệp (RIE) thông qua các sáng kiến tạo ra kiến thức như NFIE để thúc đẩy các khu vực mới của tăng trưởng kinh tế dựa trên đổi mới sáng tạo. Hình 2 trình bày các bộ và cơ quan chính phủ chủ chốt dưới sự điều hành của RIEC, chịu trách nhiệm tài trợ cho một loạt chương trình RIE. Các chương trình này được thực hiện bởi các nhà nghiên cứu và nhà đổi mới sáng tạo của các viện nghiên cứu của nhà nước và tư nhân, trong sự hợp tác với cộng đồng doanh nghiệp.

Để khuyến khích các nhà đổi mới và doanh nhân chấp nhận mạo hiểm, Singapore đã thiết lập luật lệ tạo điều kiện thuận lợi cho kinh doanh, bao gồm luật về phá sản, đã được sửa đổi từ năm 1999 như là một phần của Chương trình Technopreneurship 21. Theo nghiên cứu của Lee và cộng sự (2011) của 29 quốc gia, trong đó có Singapore trong 19 năm (1990-2008), có sự liên hệ tích cực giữa luật phá sản thân thiện với khởi nghiệp và tỷ lệ thành lập công ty mới.

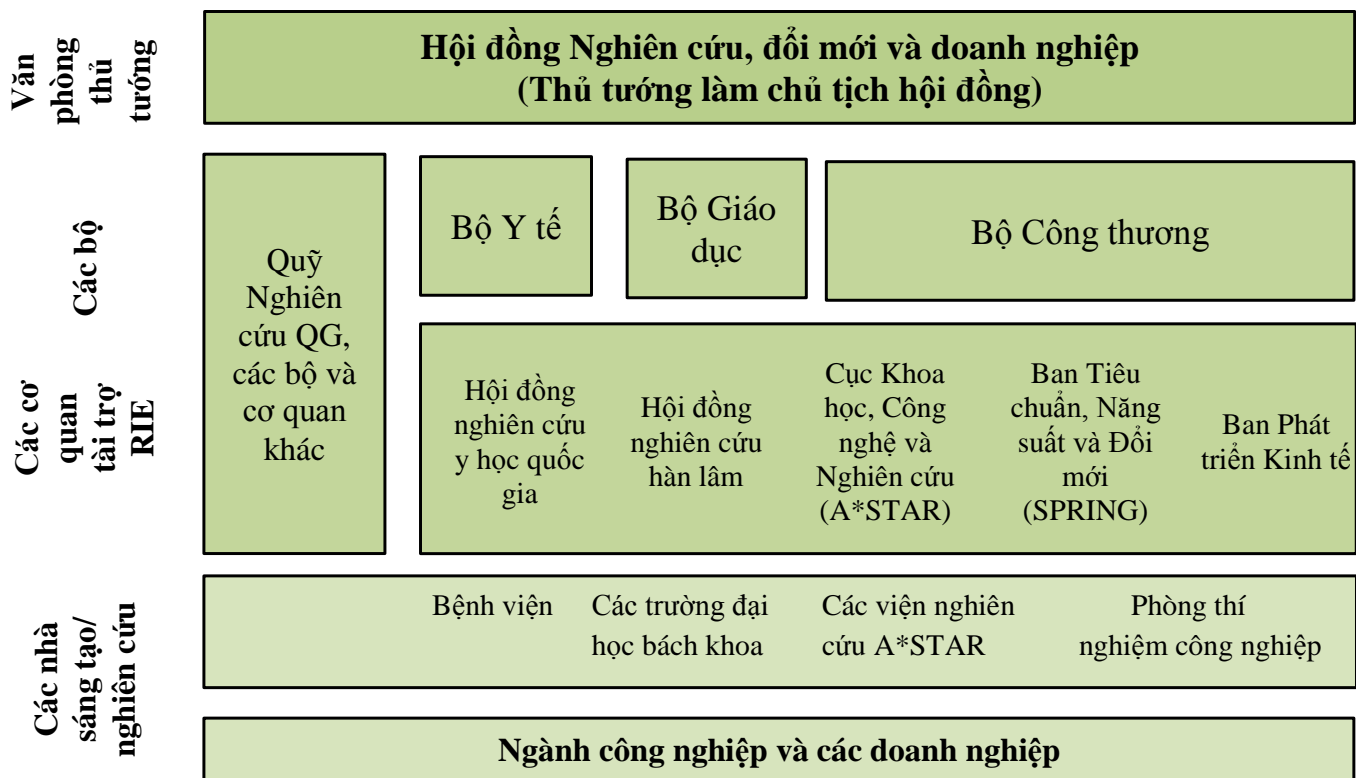
Các thủ tục phá sản của Singapore nằm trong số nhanh nhất (9,6 tháng so với trung bình 29 tháng đối với các nước) và ít tốn kém nhất (ở mức 1% giá trị bất động sản của người mắc nợ so với mức trung bình 13% ở các nước), cho phép các doanh nghiệp bị phá sản bắt đầu trở lại sau thanh lý.

Giảm thời gian thủ tục phá sản từ trung bình 29 tháng xuống còn 10 ngày có thể làm tăng khả năng công ty tham gia thị trường lên 10 điểm phần trăm, còn giảm chi phí từ trung bình từ 13%

xuống còn 1% giá trị bất động sản của người nợ có thể cải thiện con số đó lên 11 điểm phần trăm.

Để thúc đẩy đổi mới và tinh thần kinh doanh, chính phủ đưa ra một khung các khuyến khích bao gồm các ưu đãi thuế. Ví dụ: các công ty mới thành lập ở Singapore đã được miễn thuế lên đến 200.000 đô la Singapore kể từ năm 2005, trong khi các nhà đầu tư thiên thần đủ điều kiện được khấu trừ thuế từ năm 2010 lên tới 250.000 đô la Singapore đối với đầu tư của họ vào các công ty khởi nghiệp (IRAS, 2016). Năm 2016, tổng thuế suất của Singapore bằng 18,4% lợi nhuận, thấp hơn nhiều so với mức trung bình của các nước OECD thu nhập cao ở mức 41,2%, theo Ngân hàng Thế giới. Thuế thu nhập doanh nghiệp được cho là có ảnh hưởng lớn đối với sự hình thành và đầu tư của công ty mới. Trên thực tế, tỷ lệ thuế thu nhập doanh nghiệp tăng 10 điểm phần trăm cho thấy làm giảm tỷ lệ trung bình công ty tham gia thị trường và tỷ lệ đầu tư tương ứng 1,4 và 2,2 điểm phần trăm, theo một nghiên cứu ở 85 quốc gia bao gồm Singapore (Djankov et. Al, 2010).

Ngoài luật pháp và khuôn khổ pháp lý tạo điều kiện thuận lợi cho kinh doanh, chính phủ Singapore đã thành lập các viện nghiên cứu công (PRI), các tổ chức đầu tư và hệ thống hỗ trợ tài chính nhằm thúc đẩy doanh nghiệp dựa vào công nghệ. Đặc biệt, Cục Nghiên cứu Khoa học và Công nghệ (A*STAR) được thành lập năm 2002 để giám sát hơn 14 PRIs tiến hành các nghiên cứu tiên tiến trong các lĩnh vực từ khoa học sinh học đến khoa học vật lý và kỹ thuật. Đến năm 2012, A*STAR đã có danh mục hơn 3.500 bằng sáng chế và đứng thứ hai trong bảng xếp hạng của tạp chí hàng đầu của Viện Kỹ thuật điện và Điện tử (IEEE), Spectrum, trong mục cơ quan chính phủ.



Hình 1. Khung đổi mới và doanh nghiệp quốc gia

2. Tài chính

Mặc dù các quỹ công cộng là nguồn tài chính phổ biến cho giai đoạn ươm mầm của các công ty khởi nghiệp, nhưng hoạt động đầu tư mạo hiểm (VC) đã tăng lên trong những giai đoạn đầu của công ty khởi nghiệp. Sự sôi động này có thể là do Quỹ đầu tư Kinh doanh Giai đoạn đầu (ESVF) và các kế hoạch liên quan được Chính phủ tài trợ từ năm 2008 (xem Bảng 1) để thu hút các công ty đầu tư mạo hiểm đầu tư vào các công ty khởi nghiệp ở giai đoạn khởi đầu.

Theo nghiên cứu của Preqin và Hiệp hội đầu tư mạo hiểm Singapore, số lượng các dự án đầu tư mạo hiểm đã gia tăng từ 8 trong năm 2007 lên 73 trong năm 2013, với tổng giá trị tăng từ 12 triệu USD lên 454 triệu USD. Trong giai đoạn này, các giao dịch đầu tư mạo hiểm tại Singapore chiếm ưu thế trong khu vực ASEAN với trung bình hàng năm chiếm 66% tổng số lượng giao dịch của khu vực.

Kể từ năm 2014, một số ngân hàng bắt đầu cung cấp một loạt các sản phẩm cho vay khởi nghiệp. Ví

dụ: Ngân hàng OCBC Singapore đã cung cấp khoản vay không có thế chấp có giá trị đến 100.000 đô la Singapore cho các doanh nghiệp mới khởi nghiệp. Khoản vay là một phần của Chương trình Cho vay siêu nhỏ của SPRING với mức lãi suất hàng năm là 5,5%. Mặc dù phương thức tài trợ này không cần đến tài sản đảm bảo, nhưng nó yêu cầu người bảo lãnh. Các ngân hàng khác cung cấp tài chính vay bao gồm Khoản vay siêu nhỏ của Ngân hàng DBS và BizMoney của Ngân hàng United Overseas Bank.

3. Văn hóa

Trong thập kỷ qua, chúng ta đã chứng kiến sự chuyển dịch về quy mô văn hoá của hệ sinh thái khởi nghiệp Singapore. Thái độ đối với tinh thần kinh doanh đã trở nên tích cực hơn ở Singapore. So sánh các phản ứng của những người tham gia trong các nghiên cứu của GEM từ năm 2004 đến năm 2014, tỷ lệ người trả lời cho biết bắt đầu kinh doanh là một lựa chọn nghề nghiệp tốt đã tăng từ 49,1% lên 51,7%. Những người cảm thấy rằng các doanh nhân

Bảng 1. Các chương trình hỗ trợ của chính phủ cho khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo

Cơ quan	Năm	Tên chương trình	Loại chương trình	Bên liên quan mục tiêu	Mức hỗ trợ
SPRING	2000	Chương trình phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp SPRING (SEEDS)	Đầu tư cổ phần	Các nhà đầu tư	Đến 2 triệu đôla Sing mỗi dự án (đối ứng 1-1)
	2005	Chương trình thiên thần kinh doanh (BAS)	Đầu tư cổ phần	Thiên thần kinh doanh	Đến 2 triệu đôla Sing mỗi dự án (đối ứng 1-1)
	2015	Trung tâm tăng tốc chuyên ngành (SSA)	Đầu tư cổ phần	Trung tâm tăng tốc	70 triệu đôla Sing cho toàn bộ chương trình
	2008	Chương trình Thương mại hóa doanh nghiệp công nghệ (TECS)	Tài trợ	Dự án của các nhà đầu tư/ doanh nghiệp	Đến 250 nghìn đôla Sing cho mỗi dự án chứng minh khái niệm /500 nghìn đôla Sing cho dự án chứng minh khả thi giá trị
	2008	Chương trình nhà doanh nghiệp trẻ cho trường học (YES!)	Tài trợ	Trường học	Đến 10 nghìn đôla Sing cho mỗi trường (tổng quỹ 4.5 triệu đôla Sing)
	2009	Chương trình phát triển vườn ươm (IDP)	Tài trợ	Vườn ươm hay trung tâm tăng tốc kinh doanh	30 triệu đôla Sing cho toàn bộ chương trình trong 2009
	2012	ACE (Cộng đồng hành động cho doanh nghiệp tài trợ khởi nghiệp)	Tài trợ	Các doanh nghiệp lần đầu	50 nghìn đôla Sing cho mỗi khởi nghiệp (7 đôla cho mỗi 3 đôla đối ứng)
Quỹ nghiên cứu quốc gia (NRF)	2008	Quỹ khởi nghiệp (giai đoạn đầu kinh doanh) (ESVF)	Đầu tư cổ phần	Công ty đầu tư mạo hiểm	140 triệu đôla Sing cho toàn bộ chương trình
	2008	Chương trình ươm tạo công nghệ (TIS)	Đầu tư cổ phần	Vườn ươm công nghệ	Đến 500 nghìn đôla Sing cho mỗi khởi nghiệp (85% vốn đầu tư)
	2008	Chương trình chứng minh khái niệm (POC)	Tài trợ	Viện nghiên cứu công/viện đại học	Đến 250 nghìn đôla Sing cho mỗi dự án chứng minh khái niệm
Cơ quan phát triển Infocomm (iDA)	2010	iSTART: Chương trình ACE (tăng tốc và xúc tác doanh nghiệp)	Tài trợ	Khởi nghiệp công nghệ	Đến 250 nghìn đôla Sing (50% lương cho 5 nhân viên kỹ thuật)

thành đạt có địa vị xã hội cao cũng đã tăng từ 53,1% năm 2004 lên 62,9% vào năm 2014. Tuy nhiên, điểm số của Singapore đối với hai chỉ số này tương đương với mức trung bình của khu vực Châu Á và Châu Đại Dương, lần lượt là 52,3% và 59,7%, thấp hơn so với khu vực Châu Âu (55,6% và 68,8%) và Bắc Mỹ (61,0 và 73,3%). Rõ ràng văn hoá châu Á ít có khuynh hướng tạo ra các kinh doanh mới so với văn hoá châu Âu và Mỹ. Mặt khác, nỗi lo sợ thất bại của người dân Singapore vẫn ở mức khoảng 38,6% vào năm 2014, thấp hơn mức trung bình 42,8% ở 27 quốc gia (GEM, 2016).

4. Hỗ trợ

Với sự hỗ trợ mạnh mẽ của các cơ quan chính phủ trong Chương trình phát triển vườn ươm (The Incubator Development Programme - IDP) và Chương trình ươm tạo công nghệ (The Technology Incubation Scheme - TIS), hệ sinh thái Singapore đã chứng kiến sự phát triển nhanh chóng của các cơ sở hạ tầng (ví dụ như trung tâm ươm tạo, không gian làm việc chung), dịch vụ chuyên môn (như pháp lý, kế toán, ngân hàng đầu tư, chuyên gia kỹ thuật và cố vấn làm việc gắn kết với trung tâm thúc đẩy kinh doanh) và các tổ chức phi chính phủ hỗ trợ đổi mới và kinh doanh. Các nghiên cứu trước đây cho thấy các vườn ươm cung cấp khả năng tiếp cận nguồn lực vật chất, vốn, mạng lưới và văn phòng có thể cải thiện tỷ lệ sống sót của các dự án tham gia của họ (Schwartz, 2013), trong khi các không gian làm việc chung với hỗ trợ tăng tốc có thể thúc đẩy kinh doanh (Fuzi, 2015). Đến năm 2015, số lượng không gian làm việc chung ở Singapore đã tăng lên đến 30, trong trung tâm thúc đẩy đã tăng từ 1 trong năm 2010 lên 25. Để đáp ứng các chính sách hấp dẫn của chính phủ, hầu hết trung tâm thúc đẩy được thành lập ở Singapore trong hai năm qua, gồm cả các trung tâm thúc đẩy quốc tế như Startup BootCamp (được thành lập tại Copenhagen vào năm 2010),

hợp tác giữa các trung tâm thúc đẩy ở nước ngoài và các công ty trong nước, chẳng hạn như SPH Plug and Play - một trung tâm thúc đẩy liên doanh giữa hãng truyền thông SPH và trung tâm thúc đẩy Plug and Play của Mỹ, cũng như những trung tâm nội địa như Lithan EdTech Accelerator và UNFRAMED.

5. Nhân lực

Con người là nguồn lực thiết yếu trong hệ sinh thái. Chính phủ đã tập trung mạnh mẽ vào việc phát triển tài năng NC&PT cho đổi mới công nghệ. Vào năm 2014, số lượng các nhà khoa học và kỹ sư nghiên cứu Singapore (RSE) đã tăng theo tốc độ tăng trưởng tổng hợp hàng năm (CAGR) là 5,7% lên 32.835 người từ 18.935 người năm 2004. Số tiến sỹ KH&CN trong khu vực công đã tăng 9,2% từ 3,282 người năm 2004 lên 7,894 người năm 2014, còn trong khu vực tư nhân tăng 8,4% từ 781 người năm 2004 lên 1,757 người vào năm 2014 (A*STAR, 2016).

Chương trình đào tạo doanh nhân đã được triển khai trong các trường học từ năm 2000 để nuôi dưỡng tư duy kinh doanh, với sự hỗ trợ mạnh mẽ của chính phủ và cộng đồng. Ví dụ, Bộ Giáo dục và tổ chức Cộng đồng hành động vì doanh nghiệp (ACE (Action Community for Entrepreneurship-ACE) của khu vực tư nhân đã cam kết 15 triệu đô la Singapore vào năm 2012 để các trường thực hiện các chương trình và các cơ hội thực tập, trang bị cho 1.000 sinh viên các kỹ năng liên quan. Trong khi chất lượng nhân lực cao ở Singapore, nhưng khả năng đáp ứng và chi phí của tài năng kỹ thuật vẫn là thách thức cho khởi nghiệp. Do dân số thấp với 5,4 triệu người, thị trường lao động có tỷ lệ việc làm trung bình năm là 1,9% vào năm 2015. Mặc dù có chính sách nhập cư mở, nhưng sự thiếu hụt nguồn nhân lực được xem như nút cổ chai trong cộng đồng khởi nghiệp.

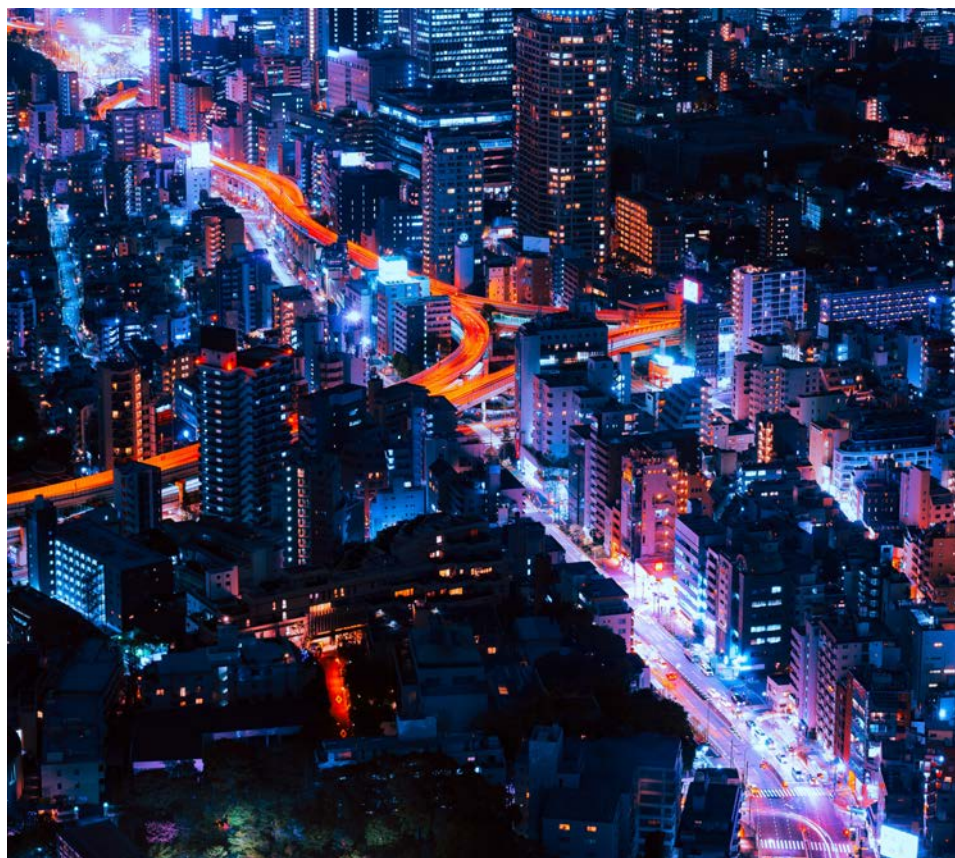
Thời gian để thuê kỹ sư tại Singapore là 48 tháng cao hơn các nước trong khu vực Châu Á Thái Bình Dương (trung bình 46 tháng), trong khi số cổ vấn có vốn sở hữu cũng cao nhất ở mức 1,27 cổ vấn cho mỗi khởi nghiệp trong khu vực (trung bình 0,94) (Herrmann và cộng sự, năm 2015).

6. Thị trường

Singapore có thể là một thị trường nội địa nhỏ, nhưng có vị trí chiến lược nằm ở trung tâm của các thị trường đang phát triển như Ấn Độ và Trung Quốc, xã hội đa văn hoá và môi trường kinh doanh thân thiện đã làm cho nó trở thành một cửa ngõ hấp dẫn đối với thị trường Đông Nam Á. Các doanh nghiệp địa phương có thể tiếp cận với

khách hàng ở nước ngoài, với Hoa Kỳ, Trung Quốc và Indonesia là các thị trường mục tiêu hàng đầu. Trên 49% khách hàng của họ là người nước ngoài, cao hơn mức trung bình 41% trong khu vực Châu Á Thái Bình Dương (Herrmann và cộng sự, 2015).

N.M.Q. (theo Sarah Cheah. Role of Public Science in Fostering the Innovation and Startup Ecosystem in Singapore, ResearchGate, 2016)



DOANH NGHIỆP TRONG THẾ KỶ 21: CUỘC CÁCH MẠNG DOANH NGHIỆP TOÀN CẦU TRONG THẾ GIỚI PHẪNG

Doanh nghiệp và Internet đang tiếp tục làm phẳng thế giới với tốc độ kinh ngạc, mở ra vô số cơ hội trong mọi lĩnh vực trên khắp các châu lục. Trong công trình có tên là "tiến ra toàn cầu", Pat Dickson đã cho thấy các doanh nhân và doanh nghiệp của họ đã vẽ lại bức tranh kinh doanh toàn cầu như thế nào: 8% tổng số doanh nghiệp nhỏ và vừa chịu tác động hay tham gia vào thương mại toàn cầu, và những tiến bộ về công nghệ, chế tạo và hậu cần đã tạo ra những cơ hội cho các công ty ở tất cả quy mô cạnh tranh với nhau trên phạm vi quốc tế. Hình ảnh thị trường thế giới mới nổi này cho phép sự tham gia của

cả các quốc gia và tổ chức ở xa xôi, khan hiếm nguồn lực nhất được mô tả trong cuốn sách Thế giới phẳng của Thomas Friedman, với sự hội tụ công nghệ và các sự kiện trên thế giới đã dẫn tới những thay đổi lớn lao trong các chuỗi giá trị truyền thống.

Cuộc cách mạng doanh nghiệp của nước Mỹ đã trở thành mô hình học tập cho các doanh nhân, các nhà giáo dục và các nhà hoạch định chính sách trên toàn cầu. Những nội dung nổi bật là trong đó là: 1) đưa doanh nghiệp trở thành chương trình giảng dạy quốc gia (vùng) chính thức ở tất cả các cấp (từ tiểu học đến đại học),

hay là các chuyên đề nghiên cứu; 2) đào tạo và thúc đẩy giáo viên tham gia vào đào tạo doanh nhân; 3) thúc đẩy ứng dụng các chương trình dựa trên "học thông qua làm việc", bằng các công cụ như dự án, các hãng hoạt động qua mạng và công ty nhỏ; 4) sự tham gia của các doanh nhân và công ty địa phương vào thiết kế và triển khai các khóa học và hoạt động doanh nghiệp; 5) tăng cường đào tạo kiến thức doanh nghiệp trong các trường đại học ngoài lĩnh vực kinh tế và kinh doanh, như các trường khoa học và kỹ thuật, và nhấn mạnh tạo lập công ty trong chương trình giảng dạy kinh doanh ở trường đại học.

Bốn sự chuyển biến doanh nghiệp đang làm thay đổi thế giới

Bằng chứng và những xu hướng chỉ ra ít nhất 4 sự chuyển biến doanh nghiệp có tác động sâu sắc đến cách thức nhân loại sống, làm việc, học tập và giải trí như thế nào. Cụ thể như sau:

1. Doanh nghiệp là mô hình quản lý mới: tư duy và lập luận kiểu doanh nhân - thường năng động, có tiềm năng cao và thúc đẩy các hãng mới và đang nổi - giờ đây đang được kết hợp và lồng ghép vào các chiến lược và hoạt động của công ty Mỹ.
2. Doanh nghiệp đã sinh ra mô hình đào tạo mới cho giảng dạy và học tập.
3. Doanh nghiệp đang trở thành mô hình quản lý chủ đạo để điều hành các tổ chức phi lợi nhuận và trong các lĩnh vực hoạt động xã hội mới nổi.
4. Doanh nghiệp nhanh chóng vượt ra ngoài phạm vi các trường kinh doanh: kỹ thuật, khoa học sự sống, kiến trúc, y học, âm nhạc, nghệ thuật tự do và các trường phổ thông là các nền tảng kiến thức mới đang khai thác ý thức doanh nghiệp trong các chương trình giảng dạy.

Doanh nghiệp là mô hình quản lý mới

Hầu như mọi mô hình quản lý hình thành ngày nay đều có thể tìm thấy nguồn gốc của nó trong các doanh nghiệp và tổ chức kinh doanh lớn được thành lập trong vòng 40 năm qua. Các nhà nghiên cứu nhận thức và thực hành quản lý đã tìm thấy những nhà sáng lập và lãnh đạo năng động và sáng tạo ở các doanh nghiệp mới và các doanh nghiệp tăng trưởng nhanh chứ hiếm gặp ở các doanh nghiệp lớn, lâu đời. Tuy nhiên, hầu như tất cả nghiên cứu và khảo sát trước năm 1970 đều nhằm vào các công ty lớn mà bỏ qua các doanh nghiệp nhỏ. Những nghiên cứu mới đang có những thay đổi rất lớn về phương thức: các tổ chức phẳng, đổi mới, thích nghi với sự thay đổi, hỗn loạn, những nỗ lực làm việc theo nhóm, những khuyến khích hợp lý dựa trên kết quả hoạt động, và ra quyết định đồng thuận. Các nhà nghiên cứu cũng tìm thấy văn hóa và các hệ thống giá trị chung trong con người, sự chính trực, trung thực và đạo đức, ý thức trách nhiệm đối với môi trường và cộng đồng. Nhiều thứ được tìm thấy sau khi các công ty cố gắng tự sáng tạo lại bản thân và cạnh tranh toàn cầu kèm theo nhiều nguyên lý, tính chất này và các khái niệm về doanh nghiệp.

Doanh nghiệp như một mô hình đào tạo mới

Các chương trình giảng dạy về doanh nghiệp nhanh chóng thành công, thu hút số lượng lớn học viên tham gia, đã được tăng cường bằng cách sử dụng các doanh nhân phù hợp trong các lớp học. Đây là những nhà sáng lập và lãnh đạo công ty thành công có năng lực và mong muốn giảng dạy. Các sinh viên thích thú với những lớp học hấp dẫn và chất lượng giảng dạy của họ.

Thay đổi nội dung và cách thức học của các nhà lãnh đạo doanh nghiệp

Giáo dục về doanh nghiệp đã tạo ra mô hình giảng dạy mới có thể thay đổi nội dung và cách thức học của học viên. Những triết lý và niềm tin nền tảng về học và dạy, thái độ đối với giáo viên và những hình ảnh vai trò của trò và thầy dạy khác xa so với các cách tiếp cận học thuật truyền thống. Một số ví dụ cơ bản đáng lưu ý. Một điều là hầu hết các nhà sư phạm không hướng vào khả năng; họ là sinh viên và hướng vào cơ hội. Họ không tin rằng chuyên môn, sự khôn ngoan và kiến thức chỉ nằm trong những bộ não khôn ngoan, hay ở thư viện hay được truy cập qua Google.

Họ từ chối mô hình giảng dạy truyền thống: sinh viên ngồi với cây bút trong tay, tập trung lắng nghe, ghi nhớ các sự kiện, rồi tuôn ra các sự kiện để đạt điểm cao nhất, và cứ lặp lại như vậy. Thay vào đó là triết lý lấy sinh viên làm trung tâm, diễn biến sự việc mang tính chất trao đổi hơn và làm cho quá trình học không chỉ diễn ra trong lớp học mà mang tính học nghề nhiều hơn, giống như mô hình giảng dạy y khoa “nhìn-làm và dạy”. Các khoa giảng dạy về doanh nghiệp xem vai trò của họ như những nhà tham vấn, huấn luyện và biện hộ cho sinh viên. Không thể nói trước được rằng đây là những sinh viên sẽ trở thành những doanh nhân tốt nhất, cũng như đây là những ý tưởng sẽ chiến thắng. Các sinh viên sẽ thấy rằng họ thường bắt đầu với một vấn đề không liên quan và không có lời giải: Tôi có sẽ là doanh nhân tốt hay không? Điều này sẽ dẫn đến sự chuyển biến quan trọng trong học tập của họ. Họ trưởng thành và đưa ra những câu hỏi liên quan hơn: liệu đây có phải là công việc đang theo đuổi hay chỉ là một đặc trưng khác? Làm sao tôi biết được, và ai biết? rủi ro và thành quả ở đây là gì, và tôi cần làm gì để cải thiện chúng?

Phạm vi thứ ba và là phần trung tâm của mô hình

mới là sự phong phú và tính sáng tạo của nhiều khoa, khoá học và chương trình dạy về doanh nghiệp. Lớp học là nơi diễn ra những va chạm giữa kiến thức và thực tế của những lý thuyết, thực hành, ý tưởng và các chiến lược đã được đưa và các trường trong thập kỷ qua.

Doanh nghiệp là mô hình quản lý mới cho tổ chức phi lợi nhuận và từ thiện

Trong vài thập kỷ qua chúng ta đã chứng kiến các quỹ từ thiện và các tổ chức phi lợi nhuận được tạo ra từ những tổ chức bị đổ vỡ sử dụng mô hình phát triển doanh nghiệp mới. Ngay từ khi bắt đầu họ đã áp dụng nhiều khái niệm và nguyên tắc để hình thành ý tưởng, biến nó thành cơ hội, xây dựng niềm tin, gây quỹ, và phát triển đội ngũ và tổ chức quản lý như là một doanh nghiệp mới.

Hiệu ứng

Quá trình kính thích này đối với trường cũng như sinh viên đang thúc đẩy sự bùng nổ đào tạo về doanh nghiệp trên toàn cầu: Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản, Nga, Nam Phi, khối Đông Âu à các nước đang phát triển.

Thứ nhất, với bản chất và thực tế của nó, lĩnh vực này dường như thu hút những người ham muốn kinh doanh cao. Những nhà tư tưởng và thực hành doanh nghiệp từ xưa đến nay thường ít tồn tại trong hầu hết các trường học. Những người sáng tạo, nhiệt huyết và dám làm này mang các cách nghĩ, cách làm của họ vào các khóa học, nghiên cứu và các trường của họ. Họ là những nhân tố thay đổi.

Thứ hai, sự chuyển hướng doanh nghiệp của họ đem đến tư duy mới cho các trường đại học và phổ thông: Họ suy nghĩ và hành động như những người chủ. Họ sáng tạo, dũng cảm và quyết tâm thực hiện công việc; họ xây dựng các nhóm, làm những

gì họ muốn và là những người xây dựng tổ chức, và không để cho suy nghĩ thiển cận cản trở họ trở thành những nhà sư phạm tốt hơn.

Thứ ba, các khoa giảng dạy doanh nghiệp luôn nghĩ về cơ hội. Khả năng của doanh nhân nhận ra rằng đồng tiền đi theo những nhóm xuất sắc và những cơ hội xuất sắc, vì vậy họ tạo ra chúng. Họ tìm cách để đổi mới sáng tạo, thu gom tiền, và thực hiện các chương trình giảng dạy ở các trường đại học có nguồn lực. Họ kết nối các ý tưởng sáng tạo với các doanh nhân có năng lực và các cơ sở của họ để huy động tiền và triển khai các chương trình.

Thứ tư, họ tạo ra các liên minh chiến lược hùng mạnh với những người khác – đồng nghiệp, bạn học và các doanh nhân bằng cách thực thi các nguyên tắc làm việc nhóm của doanh nghiệp mà họ giảng dạy.

Con đường phía trước

Trong cuốn sách này, tác giả đòi hỏi chúng ta nghĩ những điều lớn lao. Chúng ta xem thất bại là một phần của quá trình học tập dẫn đến thành công. Công việc kinh doanh thất bại; chiến lược có thể không phát huy tác dụng; sản phẩm có thể còn khiếm khuyết, nhưng tinh thần doanh nhân phải kiên định. Chìa khóa cho những người bắt đầu là giữ đầu tư ở mức thấp và học tập kinh nghiệm ở mức cao.

Chúng ta ngày càng rõ rằng ngoài học các kiến thức cơ bản và tính toán, tài chính, dòng tiền và các kế hoạch kinh doanh, còn có các cách thức có thể dạy và học như các kỹ năng, khái niệm và

nguyên tắc mà khi được đưa vào các chiến lược, chiến thuật và thực hành có thể cải thiện đáng kể khả năng thành công. Chúng là trung tâm của nội dung và quá trình chúng ta sẽ tiến hành trong việc tạo lập doanh nghiệp mới. Trong số những điều quan trọng nhất ta có thể học là làm thế nào phân biệt được một ý tưởng tốt với một cơ hội tốt; phát triển và hun đúc một ý tưởng thành cơ hội; giảm thiểu và kiểm soát các nguồn lực; và tính toán chi ly và ghép nối nguồn lực.

Đối với một doanh nhân, cần nhìn nhận 1000 thử nghiệm thất bại giống như suy nghĩ của Thomas Edison: “Chúng không phải là 1000 thất bại mà đây là 1000 cách làm không có tác dụng!”. Một doanh nghiệp mới không là gì khác ngoài một câu đố lớn phải học suốt đời.

N.M.Q. (Trích từ cuốn New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century của Stephen Spinelli Jr. và Rob Adams)

New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century giới thiệu quá trình bắt đầu một doanh nghiệp mới, phát triển và thu nhận thành quả, và bắt đầu lại. Cuốn sách trình bày kiến thức sâu rộng về quá trình kinh doanh một cách thực tiễn thông qua văn bản, nghiên cứu tình huống và các bài tập thực hành để giúp độc giả giảm tối đa rủi ro và thiệt hại và cho phép họ thu được nhiều hơn từ kinh nghiệm kinh doanh tiếp theo của họ.