

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 2.2017





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

12 STARTUP ĐƯỢC QUỸ ĐẦU TƯ VIỆT RÓT HƠN 300.000 USD

02

TP.HCM TỔ CHỨC TUẦN LỄ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO VÀ KHỞI NGHIỆP 2017 TỪ 23-28/10

03

ĐÃ CÓ STARTUP GỌI THÀNH CÔNG 500 TRIỆU ĐỒNG VỐN TỪ CHƯƠNG TRÌNH SPEEDUP

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

04

TECHKIDS: NƠI ƯƠM MẦM CHO NHỮNG BẠN TRẺ ĐAM MÊ LẬP TRÌNH

05

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP VÀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO CỦA SINGAPO

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

06

TINH THẦN KHỞI NGHIỆP VÀ NGUỒN GỐC CỦA ĐỔI MỚI

12 STARTUP ĐƯỢC QUỸ ĐẦU TƯ VIỆT RÓT HƠN 300.000 USD

Chương trình Tăng tốc Khởi nghiệp Việt Nam (VIISA) vừa ra mắt 12 startup được kết nạp vào khóa hai của chương trình, sau thành công của 7 dự án ở khóa một.

Các dự án ra mắt lần này gồm Saigoneer, Cricket One, MarketOi, Cyfeer, Dental Tap, Authentic Guards, Mojitok, Ella Study, CID Auto, Interview.vn, WeSport và Xpath.co. Lĩnh vực đa dạng gồm truyền thông, trí tuệ nhân tạo, nông nghiệp thông minh, giáo dục thông minh, nền tảng theo yêu cầu và kinh tế chia sẻ.

Các startup sẽ được VIISA đầu tư 15.000 USD tiền mặt cùng khoản dịch vụ trị giá 15.000 USD. Trong đó bao gồm các khóa đào tạo, nguồn lực kỹ thuật, chỗ ở văn phòng, cơ hội tiếp cận hơn 100 nhà tư vấn và đầu tư trên thế giới. Các đội có triển vọng cũng sẽ nhận được khoản đầu tư bổ sung trị giá 200.000 USD.

Khóa hai bắt đầu tuyển sinh từ tháng tư và thu hút hơn 160 công ty từ hơn 28 quốc gia tham dự. 12 startup trong lọt vào chương trình bao gồm các nhà sáng lập từ 11 quốc gia, trong đó có Hàn Quốc, Ukraine, Indonesia, Pháp, Colombia và Nhật. Đây là chương trình hợp tác đầu tư giữa Dragon Capital, FPT và Hanwha Investment (Hàn Quốc).



CÁC STARTUP SẼ ĐƯỢC VIISA ĐẦU TƯ 15.000 USD TIỀN MẶT CÙNG KHOẢN DỊCH VỤ TRỊ GIÁ 15.000 USD.



Thành viên các startup khóa hai chương trình tăng tốc khởi nghiệp Việt Nam (VIISA)

Ông Sangyeop KANG, Giám đốc Đầu tư tại Tập đoàn Hanwha Investment đánh giá Việt Nam là thị trường phát triển nhanh. "Chúng tôi tin những doanh nghiệp mới thành lập sẽ có cơ hội đổi mới các sản phẩm và dịch vụ tại đây. Sự đa dạng của các công ty ở khóa hai thể hiện sự phấn khởi và niềm tin vào hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam", ông chia sẻ.

Theo ông Trần Hữu Đức, Tổng giám đốc VIISA và Giám đốc Quỹ Đầu tư FPT Ventures, khóa một của chương trình đã đạt được thành công nhất định và tạo tiền đề cho khóa hai. "Qua đây chúng tôi mong muốn giúp cộng đồng khởi nghiệp tiếp

cận chương trình chất lượng với sự tham gia của các nhà đầu tư và cố vấn trong, ngoài nước. Đội ngũ thực hiện đang theo sát để nâng cấp hệ sinh thái khởi động bằng cách tạo ra các công ty toàn cầu lớn tại Việt Nam", ông nói.

Các startup trong khóa hai sẽ tốt nghiệp vào ngày 24/10 tại Ngày Đầu tư, có sự tham gia của các nhà đầu tư, đối tác chiến lược và khách mời danh dự của VIISA.

startup.vnexpress.net

TP.HCM TỔ CHỨC TUẦN LỄ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO VÀ KHỞI NGHIỆP 2017 TỪ 23-28/10



UBND TP.HCM vừa ban hành kế hoạch tổ chức “Tuần lễ Đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp TP.HCM năm 2017” trong thời gian từ ngày 23-28/10/2017 và giao cho Sở KHCN Thành phố phối hợp cùng với các Sở ban ngành liên quan phối hợp thực hiện.

Được biết, việc tổ chức *Tuần lễ Đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp* nhằm tập hợp và truyền thông về những mô hình khởi nghiệp thành công đến cộng đồng khởi nghiệp; tôn vinh các tập thể, cá nhân có đóng góp tích cực vào hoạt động đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp, khen thưởng cho các tập thể và cá nhân đạt giải thưởng về khởi nghiệp và đổi mới

sáng tạo; khuyến khích, tạo lập môi trường thuận lợi để thúc đẩy, hỗ trợ doanh nghiệp nghiên cứu, đổi mới sáng tạo nhằm ứng dụng hiệu quả tiến bộ khoa học, công nghệ vào tổ chức quản trị, sản xuất, kinh doanh, gia tăng giá trị trong chuỗi cung ứng nhằm nâng cao năng suất chất lượng và năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp; thúc đẩy hình thành hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; kết nối các nguồn lực xã hội với sự tiếp sức của nhà nước thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp sáng tạo trên địa bàn Thành phố, tiến tới việc xây dựng thành phố đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp để bắt nhịp với khu vực và thế giới.

“Tuần lễ Đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp thành phố Hồ Chí Minh năm 2017” dự kiến có các sự kiện sau:

Ngày 23/10/2017 (Thứ hai)	Ngày 24/10/2017 (Thứ ba)	Ngày 25/10/2017 (Thứ tư)
<ul style="list-style-type: none"> Họp báo công bố tuần lễ đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp Tọa đàm: Các chính sách phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Việt Nam 	<ul style="list-style-type: none"> Trao giải cuộc thi ý tưởng khởi nghiệp Startup Wheel 2017 	<ul style="list-style-type: none"> Hội thảo chuyên đề Giải pháp thúc đẩy phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo
<ul style="list-style-type: none"> Hội thảo: Mô hình hoạt động đổi mới sáng tạo có hiệu quả tại doanh nghiệp 	<ul style="list-style-type: none"> Trao giải thưởng cuộc thi “Đổi mới sáng tạo sản phẩm Nông nghiệp công nghệ cao 2017” 	
<ul style="list-style-type: none"> Tổng kết chương trình đào tạo VSV Investor Bootcamp 	<ul style="list-style-type: none"> Trao giải cuộc thi IoT Startups 2017- Connected Devices 	
	<ul style="list-style-type: none"> Hoạt động cộng đồng kết nối doanh nghiệp với sinh viên “Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trên nền tảng CNTT-Viễn Thông” 	
	<ul style="list-style-type: none"> Cuộc thi STEM dành cho học sinh và giáo viên 	
Ngày 26/10/2017 (Thứ năm)	Ngày 27/10/2017 (Thứ sáu)	Ngày 28/10/2017 (Thứ bảy)
<ul style="list-style-type: none"> Hội nghị giao ban khoa học và công nghệ các tỉnh vùng Đông Nam Bộ lần thứ XIV 	<ul style="list-style-type: none"> Khai mạc Triển lãm Công nghệ và Hội nghị Khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo 	<ul style="list-style-type: none"> Triển lãm Công nghệ và Hội nghị Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (tiếp theo)
	<ul style="list-style-type: none"> Tọa đàm: Xu hướng công nghệ và thị trường đối với từng lĩnh vực cụ thể (Công nghệ 4.0; đạo đức máy móc, ý tưởng 01 Đô, người tiêu dùng số, trí tuệ nhân tạo) 	<ul style="list-style-type: none"> Lễ bế mạc Tuần lễ Đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp. tôn vinh các tập thể cá nhân đã đóng góp cho hoạt động đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp của thành phố.
	<ul style="list-style-type: none"> Chung kết Slush GIA 	
	<ul style="list-style-type: none"> Tọa đàm: Thị trường không tiền mặt, nhìn qua ống kính 	

VnMedia

ĐÃ CÓ STARTUP GỌI THÀNH CÔNG 500 TRIỆU ĐỒNG VỐN TỪ CHƯƠNG TRÌNH SPEEDUP

Một startup về giáo dục vừa gọi vốn thành công 500 triệu đồng từ chương trình SpeedUp do Sở Khoa học và Công nghệ TP.HCM chủ trì.

Doanh nghiệp khởi nghiệp được cấp vốn là Công ty TNHH Phần mềm Giáo dục Văn Bền với sản phẩm từ điển từ ảnh/đa phương tiện – MediaDic. Đây là một trong những doanh nghiệp khởi nghiệp đang ươm tạo tại Vườn ươm doanh nghiệp công viên phần mềm Quang Trung (QTSC Incubator).

Startup này đã xuất sắc vượt qua 2 vòng thẩm định của Hội đồng chuyên gia của Sở Khoa học và Công nghệ (KH&CN) TP.HCM, được cấp vốn ban đầu là 500 triệu đồng. Công ty TNHH Phần mềm Giáo dục Văn Bền cũng là doanh nghiệp khởi nghiệp đầu tiên tại Vườn ươm doanh nghiệp Quang Trung gọi vốn thành công.

MediaDic là dự án xuất phát từ ý tưởng “Giáo dục số hóa” trong nền kinh tế tri thức và việc ứng dụng công nghệ thông tin trong giáo dục những năm đầu thế kỷ 21, vốn được coi là cuộc cách mạng thứ 3 trong việc tiếp nhận và phân bổ thông tin.

Công nghệ này khi được ứng dụng sẽ làm thay đổi mạnh mẽ quá trình tổ chức đào tạo, thay đổi nội

dung, phương pháp giảng dạy hiện đại và bám sát yêu cầu thực tiễn theo xu thế chung của thế giới là phát triển giáo dục điện tử, hình thành trường học phát triển nền tảng số hóa.



Đại diện công ty Văn Bền (đứng) giới thiệu dự án khởi nghiệp tại buổi gọi vốn vừa tổ chức tại Vườn ươm doanh nghiệp công viên phần mềm Quang Trung.

Với sản phẩm Từ điển từ ảnh/ đa phương tiện – MediaDic và Phần mềm vui học trọng âm tiếng Anh – Stressing Bee Game sẽ giúp các em học sinh, sinh viên dễ dàng tiếp thu và mang lại nhiều hiệu quả trong học tập.

Vườn ươm doanh nghiệp phần mềm Quang Trung (QTSC Incubator) hiện đang hỗ trợ 42 doanh nghiệp khởi nghiệp trong chương trình Hỗ trợ Đổi mới Sáng tạo Khoa học Công nghệ SpeedUp 2017 do Sở Khoa học và Công nghệ TP.HCM tổ chức. QTSC Incubator đã gửi 10 dự án tham gia chương trình.

Theo khampha



Techkids: Nơi ươm mầm cho những bạn trẻ đam mê lập trình

Trong hệ sinh thái khởi nghiệp, đã có rất nhiều các bạn trẻ lựa chọn cho mình một con đường để theo đuổi những đam mê của mình, tuy nhiên tỷ lệ thành công của các doanh nghiệp khởi nghiệp hiện nay tại Việt Nam vẫn còn khiêm tốn. Mặc dù vậy, họ đã có những đóng góp đáng kể cho xã hội và có thể có một phần đóng góp cho phát triển kinh tế của đất nước. Một trong những doanh nghiệp khởi nghiệp điển hình mới nổi đang có

những bước phát triển đáng kể đó là Techkids đang hướng đến “Dòng code thay đổi cuộc đời”.

Nói đến Techkids, chúng ta biết ngay đến start up trẻ Nguyễn Thanh Tùng – một cái tên không còn xa lạ với giới lập trình, đặc biệt là các em nhỏ. Là một chàng trai có đam mê với ngành khoa học lập trình, mặc dù thi đỗ vào khoa Công nghệ hóa chất - Đại học Bách Khoa Hà Nội, nhưng sau một thời

học tập, Nguyễn Thanh Tùng cảm thấy không phù hợp với mình nên đã bỏ dở việc học ở đây và bắt đầu chuyển sang một hành trình mới. Với quyết tâm theo đuổi đam mê của mình, anh đã phải đi làm thêm để có đủ tiền mua máy tính và cố gắng tự học. Năm 2007, sau thời gian nỗ lực, anh đã tìm được học bổng toàn phần cho 4 năm tại Đại học FPT. Kết thúc khóa học, Nguyễn Thanh Tùng đã được Công ty công nghệ Mondia Media của Đức và Công ty DirecTV của Mỹ nhận vào làm. Gần 3 năm làm việc ở nước ngoài đã giúp cho Nguyễn Thanh Tùng có những thay đổi về góc nhìn của một lập trình viên cũng như giúp anh tích lũy nhiều kinh nghiệm từ cách làm việc chuyên nghiệp của quốc tế, khả năng ngoại ngữ, và quy trình làm phần mềm bài bản từ các nước phương tây. Suốt quá trình làm việc ở nước ngoài, Nguyễn Thanh Tùng đã nhận thấy các đồng nghiệp của mình được tiếp xúc và phát triển với những đam mê của họ từ rất sớm, không chỉ lập trình mà còn nhiều lĩnh vực khác nhau, không những ở những nước phát triển mà cả những nước có điều kiện tương đồng với Việt Nam, để rồi khi trở về Việt Nam năm 2015, ý tưởng thành lập Techkids-nơi có thể giúp các bạn trẻ yêu thích lập trình ra đời.

Mục đích và sứ mệnh của Techkids là tạo ra chương trình giáo dục giúp cho các bạn trẻ yêu thích lập trình có thể theo đuổi đam mê của mình, đồng thời phát triển kỹ năng lập trình và tư duy nhạy bén từ khi còn nhỏ.

Bước đầu khởi nghiệp, Techkids còn gặp rất nhiều khó khăn về nguồn vốn cũng như kết nối với những lập trình viên có kinh nghiệm. Nhưng cùng với sự hỗ trợ của công đồng khởi nghiệp, những người đam mê lập trình, Techkids đã có những

bước phát triển nhanh chóng. Hiện nay, Techkids đã thực hiện nhiều dự án về lập trình cũng như xây dựng những chương trình đào tạo về lập trình cho những người đam mê lập trình, tuy nhiên chưa có cơ hội để theo đuổi, đặc biệt là các em nhỏ say mê với máy tính và có thể học để viết code. Đã có hơn 57 công ty trong và ngoài nước là đối tác của Techkids. Có được những thành quả trên chính là nhờ sự đam mê và nhiệt tình của Tùng, người đã tạo động lực cho rất nhiều đồng nghiệp đang gắn bó và cống hiến cho Techkids.

Xuất phát từ những gì trải nghiệm trong quá trình công tác ở nước ngoài, Nguyễn Thanh Tùng đã chú trọng thiết kế mô hình học lập trình thông qua tương tác và trải nghiệm thực tế. Đối tượng chính là các em trong độ tuổi từ 10-18. Các em vừa học, vừa chơi (vừa học lập trình, vừa chơi game). Thông qua cách học mở này, học viên biết được những vấn đề cơ bản của lập trình, tư duy cơ bản của toán học, cải thiện tư duy về vật lý, logic và đặc biệt là kỹ năng làm việc theo nhóm. Bên cạnh đó, các em còn được nâng cao khả năng ngoại ngữ để có thể dễ dàng tìm kiếm thông tin tư liệu từ Internet, đồng thời học hỏi được nhiều điều lý thú từ đó.

Mặc dù giảng dạy cho các em nhỏ còn gặp nhiều khó khăn do đặc thù lứa tuổi, tuy nhiên vượt qua điều đó chính là thành quả lớn lao khi các em nhỏ sớm tìm thấy và phát triển đam mê của mình và có em đã có những định hướng cho tương lai, đó là gắn liền cuộc sống của mình với lập trình. Ngoài việc giảng dạy trên lớp, Techkids còn cho các em cách nhìn cận cảnh môi trường xung quanh thông qua các chuyến tham quan thực tế tại các doanh nghiệp về công nghệ. Qua đó, các em hiểu được

quy trình và môi trường làm việc của doanh nghiệp, được truyền cảm hứng từ những người có kinh nghiệm trong ngành lập trình.

Một điều mà Techkids tự hào, đó là giúp nhiều em nhỏ thoát chứng rối loạn tự kỷ, tìm được niềm đam mê của mình. Nguyễn Phương Thảo là một ví dụ. Từ một cố bé nhút nhát, biết đến Techkids qua mạng Internet, Thảo đã được các anh chị của trung tâm dìu dắt, hướng dẫn. Sau một thời gian, Thảo đã lập được nhiều website có nhiều ứng dụng và ý nghĩa cho cộng đồng. Điều có ý nghĩa hơn nữa là em đã tự tin làm những điều em đam mê và hòa nhập với cuộc sống. Đó cũng là động lực để những người làm việc tại Techkids cảm thấy cần nỗ lực, cố gắng nhiều hơn nữa.

Tại những trại hè MASSP (Math and Science Summer Programme), Techkids đã giới thiệu những bài học khởi nghiệp cho các em nhỏ, những câu chuyện gần gũi và những con người khởi nghiệp thành công luôn là chủ đề mà các em cảm thấy hào hứng, thú vị.

Với những sản phẩm ban đầu còn đơn giản những đã thể hiện sự đam mê học hỏi, sáng tạo của các em nhỏ. Và từ những ý tưởng của mình, cùng với thời gian, các em sẽ làm được những điều mong muốn.

Với Techkids và Nguyễn Thanh Tùng, anh hy vọng thời gian tới mô hình sẽ mở rộng ra cả nước, để tất cả các bạn trẻ ở Việt Nam có thể tiếp cận, tìm thấy đam mê trong lĩnh vực lập trình bởi các bạn trẻ chính là nguồn lực của đất nước trong tương lai không xa-khi mà cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đang hiện hữu ở tất cả các ngành nghề của rất nhiều quốc gia trên thế giới.

Những điều nên biết đối với các nhà khởi nghiệp

Khi các bạn đã có ý tưởng nào đó trong đầu và mong muốn biến nó thành hiện thực, nhưng vẫn còn chút ngần ngại, hãy lưu ý những điều dưới đây

1. Chọn thời điểm tốt nhất để khởi nghiệp

Thời điểm tốt nhất để khởi động công ty là thời gian cân bằng giữa các yếu tố lớn: Lĩnh vực bạn muốn khởi nghiệp đang đi lên, có tiềm năng, bạn có sẵn ngân quỹ cho khởi nghiệp và hoàn cảnh cá nhân phù hợp. Hoàn cảnh cá nhân sẽ khiến bạn phân tâm, không có nhiều thời gian và năng lượng cho công việc trong khi thời gian đầu là lúc bạn phải hao tâm tốn sức nhiều nhất, hầu như không có lương, không có ngày nghỉ.

2. Tìm hiểu và chuẩn bị thấu đáo

Chắc hẳn bạn đã nghe đến lý thuyết đại dương xanh và đại dương đỏ? Dù sản phẩm/dịch vụ của bạn thuộc về đại dương xanh (thị trường mới khai phá, có rất ít hay không có sự cạnh tranh) hay đại dương đỏ (thị trường cũ, đầy tính cạnh tranh, ví như vùng đại dương toàn cá mập đang tranh giành cắn xé nhau vì một miếng mồi) thì sự tìm hiểu thấu đáo luôn là chuyện bạn cần phải làm đầu tiên trước khi quyết định có khởi nghiệp hay không. Có rất nhiều việc bạn cần tìm hiểu nhưng đây là những việc quan trọng nhất:

√ Bắt đầu bằng việc nghiên cứu thị trường để hiểu rõ đối tượng khách hàng và nhu cầu của họ đối với sản phẩm/dịch vụ bạn cung cấp.

√ Bảo đảm bạn có nguồn ngân sách dự trữ từ 6 đến 12 tháng cho hoạt động của công ty, các chi

phí cá nhân và gia đình của bạn. Có kế hoạch kinh doanh hoàn chỉnh vì không có kế hoạch kinh doanh tốt, dù bạn có những ý tưởng độc đáo đến đâu cũng khó thành công.

✓ Bắt đầu những hoạt động quảng bá như lập website, quảng cáo truyền miệng, quảng cáo trên các mạng xã hội... để thông báo sự hình thành của công ty đến càng nhiều người càng tốt.

✓ Người Việt nhanh nhẹn, hoạt bát nhưng thường có thói quen bắt tay vào làm việc ngay mà thiếu sự tìm hiểu, khiến cho hàng loạt doanh nghiệp khởi nghiệp rơi vào thất bại. Tìm hiểu thấu đáo sẽ giúp bạn hạn chế rủi ro này.

3. Tự tuân thủ kỷ luật

Nếu bạn muốn khởi nghiệp thành công, người đầu tiên bạn cần nghiêm khắc là với chính mình. Khi không làm chủ bản thân, bạn sẽ không làm chủ được bất cứ ai hay công việc nào khác.

Khởi nghiệp đòi hỏi bạn phải tự tuân thủ kỷ luật trong mọi lĩnh vực, từ những thói quen làm việc, thói quen chi tiêu tiền bạc, thời gian làm việc... Chúng ta thường có thói quen làm việc theo cảm xúc nhưng khi khởi nghiệp, mọi việc cần phải làm theo một quy trình thiết kế sẵn. Kỷ luật là tự do. Nếu bạn hình thành được tính tự kỷ luật, bạn sẽ cho mình sự tự do về sau.

4. Tiền càng chi li càng tốt

Tiền là máu của doanh nghiệp. Rất nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp phải chấm dứt hoạt động vì hết... máu. So với số tiền bạn dự định lúc đầu, khi đi vào hoạt động, số tiền thực tế sẽ đội lên gấp nhiều lần và rơi vào những khoản không tên, rất nhỏ nhặt. Vì thế, trước mỗi khoản chi tiêu, bạn cần hạch toán thật kỹ và tiết kiệm hết mức. Đừng ngại

sử dụng đồ cũ cho những khâu không quan trọng để tiết kiệm chi phí.

5. Quan tâm đến những vấn đề pháp lý

Bạn lựa chọn mô hình công ty nào, trách nhiệm hữu hạn, một thành viên hay cổ phần? Chúng có phù hợp với chặng đường phát triển lâu dài của bạn? Bạn cần chuẩn bị các giấy tờ pháp lý nào liên quan đến ngành nghề kinh doanh hay thuế? Phải cẩn trọng thế nào khi tiếp nhận vốn từ các quỹ đầu tư hay vay vốn ngân hàng?... Trừ khi bạn làm thời vụ, nếu bạn muốn doanh nghiệp phát triển bền vững, bạn nên có sự tư vấn pháp lý từ các luật sư chuyên nghiệp để hạn chế những rắc rối xảy ra liên quan đến pháp lý.

6. Xây dựng, duy trì và mở rộng các mối quan hệ cùng làm việc

Trò chuyện với bất cứ người thành công nào, bạn cũng thấy họ nhấn mạnh về tầm quan trọng của các mối quan hệ. Cùng với sự nỗ lực của chính bạn, các mối quan hệ đem đến cơ hội, giúp cho việc kinh doanh phát triển thuận lợi, thậm chí có tính quyết định trong một số trường hợp. Có người còn cho rằng, giữa tri thức và mối quan hệ, tri thức chỉ chiếm 30% còn quan hệ chiếm tới 70%.

Mối quan hệ của bạn không chỉ dừng lại ở những quan hệ liên quan đến kinh doanh mà nên mở rộng bạn bè, đồng nghiệp, đồng hương, hàng xóm, hội đoàn, nhóm, câu lạc bộ thể dục thể thao bạn tham gia... Càng có mối quan hệ rộng, bạn càng dễ dàng trong việc phát triển cũng như giải quyết các khó khăn gặp phải trong kinh doanh.

7. Linh hoạt theo đuổi đến cùng

Có một sự thật rằng, kế hoạch kinh doanh bạn tung ra lần đầu ít khi đúng, dù bạn đã đặt nhiều



thời gian, nỗ lực và niềm tin vào nó. Từ ý tưởng đến thực tế là một chặng đường rất xa và không phải bao giờ cũng trùng khớp. Đừng nản chí. Hãy chuẩn bị tâm thế cho việc liên tục điều chỉnh, sửa đổi, thậm chí xây dựng lại kế hoạch mới hoàn toàn. Yếu tố mới có thể phát sinh khi va chạm thực tế sẽ giúp bạn tinh chỉnh, xây dựng kế hoạch phù hợp và hiệu quả hơn.

8. *Đừng ngại tìm đến đơn vị hỗ trợ khởi nghiệp*

Trong thời gian khởi nghiệp, khó khăn nhất của các startup là tài chính và nhân sự. Các đơn vị hỗ trợ khởi nghiệp có thể đem đến cho bạn những giải pháp hỗ trợ như thuê văn phòng giá rẻ, thuê được nguồn nhân sự, giúp bạn kết nối với các doanh nghiệp khác... Một số đơn vị có chức năng hỗ trợ khởi nghiệp ở Việt Nam như Khu công nghệ

phần mềm Đại học Quốc gia TP. HCM, Trung tâm hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp (BSSC), Saigon Innovation Hub (SIHUB), Quỹ đầu tư khởi nghiệp và sáng tạo TP. HCM (HSIF), Vietnam Silicon Valey...

9. *Hãy đầu tư cho chính bạn*

Ngay cả những kế hoạch kinh doanh chu đáo nhất, được thành lập trên ý tưởng sáng tạo nhất nhưng nếu thiếu một leader tài năng và khỏe mạnh sẽ khó thành công. Đầu tư cho các khóa học tăng cường tri thức liên quan đến lĩnh vực kinh doanh, chăm sóc sức khỏe bản thân, có giải pháp cân bằng giữa cuộc sống cá nhân và công việc, phát triển các kỹ năng xã hội cần thiết... sẽ không bao giờ thừa để đưa bạn đến thành công.

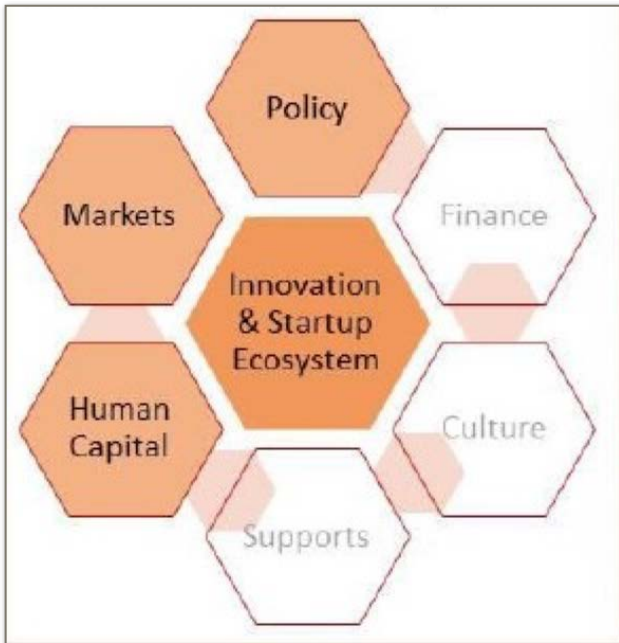
Minh Phương

Chiến lược phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo của Singapore



Sự phát triển doanh nghiệp và đổi mới sáng tạo ở Singapore được đặc trưng bởi vai trò chi phối của nhà nước đô thị. Hệ sinh thái này tồn tại với các lựa chọn chiến lược của các nhà hoạch định chính sách khi quốc gia này chuyển từ nền kinh tế sản xuất truyền thống sang nền kinh tế tri thức. Tại đây có ba cách tiếp cận chiến lược đã thúc đẩy các hoạt động doanh nghiệp đổi mới sáng tạo và định hình sự phát triển của hệ sinh thái theo mô hình của Isenberg (xem số 1-2017) và thúc đẩy sự giao thoa của các khía cạnh trong hệ sinh thái.

3.1. Thúc đẩy Động thái Ba đường xoắn



Hình 1. Tiếp cận Thúc đẩy Động thái Ba đường xoắn

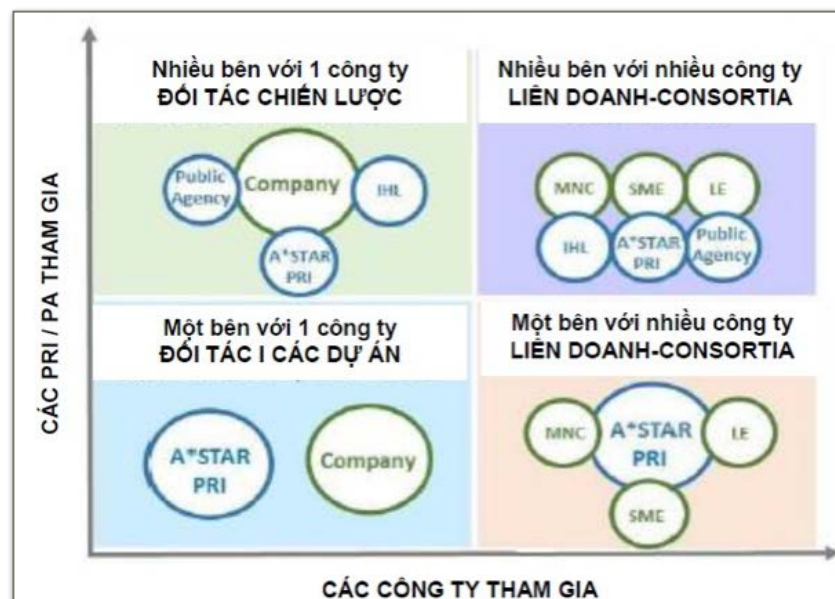
Cơ sở cho Mối quan hệ Ba đường xoắn là sự tương tác giữa ba lĩnh vực - trường đại học, ngành công nghiệp và chính phủ, được phát triển từ nền Singapore như một trung tâm NC&PT. Cách tiếp cận Ba đường xoắn khuyến khích các tổ chức chính phủ và đại học tham gia vào khu vực công nghiệp, nhấn mạnh các phương thức tương tác hợp tác. Sự tham gia của khu vực công nghiệp thông qua thương mại hóa công nghệ cũng được ưu tiên.

Việc hình thành các quan hệ đối tác công - tư (PPP) sẽ tập trung các nguồn lực NC&PT vào các lĩnh vực liên quan đến công nghiệp và tạo các cơ hội hình thành những ý tưởng, thị trường và doanh nghiệp mới. Để thúc đẩy động thái Ba đường xoắn, Singapore cần xây dựng cốt lõi năng lực NC&PT mạnh trong các tổ chức nghiên cứu công. Ngoài ra, Chính phủ đã cam kết xây dựng các cơ sở hạ tầng hỗ trợ các dự

án PPP và cung cấp các nguồn lực để thương mại hóa các đổi mới sáng tạo, tương ứng với khía cạnh Chính sách của khung Isenberg.

Về phía các trường đại học, "nhiệm vụ thứ ba" được coi là quan trọng hơn, với một lăng kính công nghiệp được áp dụng cho cả hoạt động nghiên cứu và giáo dục. Các nhà nghiên cứu của đại học đảm nhận vai trò của các nhà đổi mới và trở thành các doanh nhân tiềm năng, tương ứng với khía cạnh Nguồn nhân lực. Các quan hệ đối tác công - tư được tạo ra bởi động thái Ba đường xoắn thúc đẩy sự gia tăng liên kết mạng lưới, minh họa khía cạnh Thị trường.

Các dự án công nghiệp được A*STAR thực hiện cho thấy cách thức Singapore đã thúc đẩy động thái Ba đường xoắn trong hệ sinh thái. Thông qua các hình thức quan hệ đối tác công - tư độc đáo (Hình 2), A*STAR và các viện nghiên cứu công (PRI) của nó đã quản lý một danh mục nhiều dự án phức tạp và liên quan đến nhiều đối tác và nhiều cấp trong khu vực chính phủ



Hình 2. Mô tả các dự án công nghiệp của A*STAR

Các đối tác công nghiệp bao gồm các tập đoàn đa quốc gia (MNC), doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) và doanh nghiệp địa phương (LE).

Các dự án liên kết được đặc biệt quan tâm, tập trung theo lĩnh vực, ứng dụng hoặc ngành công nghiệp, và thu hút các nhà khoa học từ cả ba khối của đường xoắn. Một ví dụ là Liên doanh EpiGen, một liên minh quốc tế các nhà nghiên cứu biểu sinh hàng đầu trên thế giới từ Viện Khoa học lâm sàng Singapo của A*STAR và các trường đại học ở Singapo, Anh và New Zealand. Trong năm 2011, liên doanh EpiGen đã bắt tay vào hợp tác với Trung tâm Nghiên cứu Nestle và Nestle Nutrition.

3.2. Cách tiếp cận "Sinh ra ở phạm vi toàn cầu"



Hình 3. Tiếp cận "Sinh ra ở phạm vi toàn cầu"

Thị trường trong nước nhỏ bé của Singapo đòi hỏi các khởi nghiệp ở giai đoạn phát triển phải có triển vọng toàn cầu, cả ở khía cạnh thị trường và thu hút nguồn lực. Trong nghiên cứu của Wong và cộng sự (2011) về các công ty khởi nghiệp công nghệ cao ở Singapo, các công ty khởi nghiệp phát triển nhanh nhất bộc lộ những thách thức hàng đầu bao gồm tuyển dụng nhân tài và nhu cầu đa dạng hóa cơ sở khách hàng của họ.

Động lực quốc tế hóa cho các khởi nghiệp đã được các nhà hoạch định chính sách nhận biết, tương ứng với khía cạnh Chính sách trong khung Isenberg. Trong ngân sách chính phủ năm 2016, quốc tế hóa là một trụ cột chính cho các chính sách hỗ trợ các khởi nghiệp mở rộng quy mô. Hai cơ quan chính phủ, SPRING và IE Singapo, đã hỗ trợ quốc tế hóa cho các khởi nghiệp Singapo trong việc thiết lập các mối liên lạc và tìm kiếm thị trường nước ngoài, hỗ trợ mở rộng khía cạnh Thị trường. Hơn nữa, trọng tâm là mở rộng quy mô thông qua việc quốc tế hóa bằng kỹ thuật số hóa bằng cách xây dựng năng lực của các khởi nghiệp trong các lĩnh vực như phân tích khách hàng và tiếp thị trên truyền thông xã hội. Các công ty khởi nghiệp với những khả năng này được sinh ra ở phạm vi toàn cầu (born global) và có thể tận dụng nền kinh tế kỹ thuật số quốc tế để tham gia vào thị trường toàn cầu. Để thực hiện các chiến lược phát triển năng lực, các cơ quan chính phủ làm việc với các hiệp hội công nghiệp và các tổ chức hỗ trợ doanh nhân như các trung tâm thúc đẩy và các cơ sở ươm tạo, hình thành khía cạnh Hỗ trợ.

Khái niệm "Sinh ra ở phạm vi toàn cầu" cũng bao gồm du nhập các tài năng và ý tưởng, như sự hiện diện của các doanh nhân và các công ty khởi nghiệp nước ngoài làm phong phú thêm các mạng lưới trong hệ sinh thái trong nước, tiếp tục

tác động đến khía cạnh Thị trường. Ngoài ra, triển vọng toàn cầu và sự tương tác giữa các doanh nhân trong nước và nước ngoài sẽ tăng cường khía cạnh Văn hoá. Sự tiếp xúc quốc tế có thể giảm nhẹ thái độ bảo thủ đối với kinh doanh trong xã hội Singapo đã được ghi nhận trong dự án GEM.

Một sáng kiến độc đáo minh hoạ cách tiếp cận *Sinh ra ở phạm vi toàn cầu* là Viện Nghiên cứu Đại học Quốc gia Singapo (NUSRI) đặt tại Khu công nghiệp Tô Châu, Trung Quốc. Được thành lập vào năm 2010, NUSRI tạo điều kiện hợp tác giữa Trung Quốc và Singapo trong các hoạt động nghiên cứu, đào tạo và doanh nghiệp. Dựa vào động thái Ba đường xoắn, NUSRI cung cấp bàn đạp cho các công ty khởi nghiệp Singapo và quốc tế tiếp cận vào thị trường Trung Quốc.

Trung tâm ươm tạo NUSRI đã thu hút trên 15 công ty khởi nghiệp của Singapo, cung cấp các dịch vụ ươm tạo và cơ hội kết nối với các doanh nhân Trung Quốc, các nhà đầu tư mạo hiểm và các quan chức chính phủ. NUSRI cũng đóng vai trò dẫn dắt các công ty khởi nghiệp Trung Quốc đang tìm cách xâm nhập các thị trường Singapo và ASEAN.

Trung tâm Phát triển Chẩn đoán (DxD) cũng cung cấp nền tảng cho toàn cầu hóa các công ty khởi nghiệp Singapo. Được A*STAR triển khai vào năm 2014, Trung tâm DxD thu hút nhiều bên liên quan trong ngành Công nghệ Y học (MedTech) của Singapo vào một nền tảng không biên giới chung để nhanh chóng theo dõi sự phát triển và thương mại hoá các giải pháp chẩn đoán. Trung tâm kết hợp chuyên môn ở nhiều phân khúc khác nhau của ngành công nghiệp này bằng cách nuôi dưỡng

các quan hệ hợp tác giữa các công ty, nhà nghiên cứu, bác sĩ lâm sàng và các nhà quản lý.

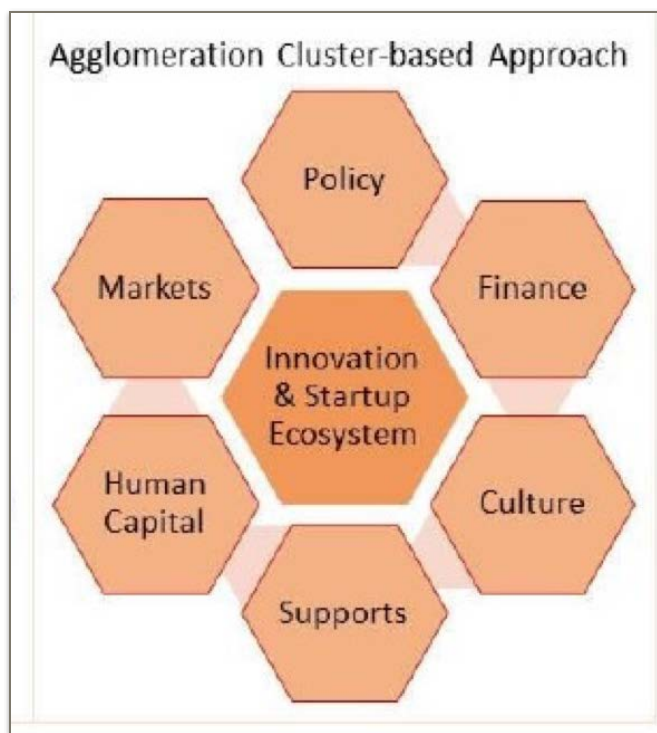
Tính năng độc đáo của Trung tâm này là sự tham gia sớm của các bác sĩ lâm sàng trong quá trình phát triển sản phẩm, mở ra khả năng hợp tác với các bệnh viện, trung tâm nghiên cứu y học và lâm sàng. Thông qua DxD, các công ty khởi nghiệp và doanh nghiệp nhỏ có thể truy cập vào tài sản trí tuệ (IP) khu vực công. Họ có thể khai thác khả năng của các công ty lớn trong ngành, bao gồm nhiều công ty MedTech toàn cầu ở Singapo, để phát triển các sản phẩm sẵn sàng cho thị trường đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế.

Để thúc đẩy tư duy "*Sinh ra ở phạm vi toàn cầu*", các chính sách cũng đã được thực hiện để thu hút các doanh nghiệp nước ngoài bắt đầu và hoạt động kinh doanh mới tại Singapo. Chương trình Entrepass (Thẻ Doanh nhân Singapo) được triển khai vào năm 2004, nhằm vào các doanh nhân có những ý tưởng kinh doanh sáng tạo. Việc đánh giá dựa trên thành tích và nhấn mạnh đến nội dung đổi mới sáng tạo và tiềm năng tăng trưởng. Trong năm 2011, Quỹ Nghiên cứu quốc gia đã đề xuất một chương trình Nhà Quản trị Doanh nghiệp Toàn cầu nhằm thu hút các doanh nhân điều hành các công ty tăng trưởng nhanh trong các lĩnh vực công nghệ cao được lựa chọn để chuyển các công ty của họ sang Singapo. Các doanh nhân này sẽ đóng góp vào hệ sinh thái địa phương bằng cách cung cấp hướng dẫn, tư vấn và cảm hứng cho các khởi nghiệp trong nước. Ngoài những sáng kiến nhằm vào doanh nhân này, chính sách tăng cường nhân tài và các cơ cấu thuế hấp dẫn cũng là thời nam châm thu hút các nhà đổi mới đến Singapo.

Một ví dụ hàng đầu về một doanh nhân nước

ngoài đã có những đóng góp đáng kể cho hệ sinh thái khởi nghiệp địa phương là Eduardo Saverin, đồng sáng lập Facebook. Kể từ khi chuyển đến Singapo năm 2009, ông đã thực hiện một số khoản đầu tư lớn vào các công ty khởi nghiệp trong nước, bao gồm cửa hàng tạp hóa trực tuyến Redmart và cổng thông tin 99.co. Roger Egan và Vikram Rupani, cả hai không phải là người Singapo nhưng có nhiều kinh nghiệm về doanh nghiệp, đã gặp nhau tại Cơ sở INSEAD Asia ở Singapo và quyết định thành lập khởi nghiệp của họ, Redmart, vào năm 2011. Giờ đây, Redmart là một trong những công ty thương mại điện tử đang phát triển nhanh nhất Singapo, với kế hoạch mở rộng ra khu vực và tạo việc làm cho hàng trăm nhân viên.

3.2. Phương pháp tiếp cận dựa trên Cụm tập trung



Hình 4. Tiếp cận dựa trên Cụm tập trung

Trọng tâm của chiến lược của Singapo nhằm thúc đẩy sự phát triển của hệ sinh thái doanh nghiệp và đổi mới sáng tạo là cách tiếp cận dựa trên cụm. Các khối cơ bản tạo nên cách tiếp cận này là các nền kinh tế tập trung phát sinh khi các doanh nghiệp và người dân tập trung ở cùng một địa điểm. Các lý thuyết đương đại về kinh tế tập trung đã nhấn mạnh vai trò của đổi mới sáng tạo và luồng tri thức, những ý tưởng được khám phá trong các nghiên cứu về các khu vực kinh doanh năng động như Thung lũng Silicon. Kinh nghiệm của Singapo là một trường hợp quy hoạch tập trung để tạo ra một cụm doanh nghiệp, với luồng tri thức là cơ chế chủ yếu cho phát triển cụm, và sự đổi mới và doanh nghiệp là kết quả của sự tập trung cụm này.

Cách tiếp cận dựa trên cụm đã phát triển cả sáu khía cạnh của khung Isenberg. Trong mô tả phát triển cụm công nghiệp ở Singapo, Wong et al. (2010) đã đưa ra 5 thành phần phải được thiết lập để tạo nên cho một cụm kiến thức:

- 1) Thiết lập cơ sở hạ tầng khoa học công cộng, tức là các trường đại học và viện nghiên cứu công (các khía cạnh Chính sách và Nguồn nhân lực)
- 2) Thu hút khu vực tư nhân vào cụm, bao gồm cả các công ty thâm dụng tri thức hình thành nên lõi của cụm và các dịch vụ hỗ trợ sẽ bao quanh họ (khía cạnh Thị trường). Trong bối cảnh cụm doanh nghiệp, thành phần quan trọng của các dịch vụ hỗ trợ khu vực tư nhân là các công ty đầu tư (khía cạnh Tài chính).
- 3) Thiết lập mối liên kết với thị trường người sử

dụng chính (khía cạnh Thị trường).

4) Tạo điều kiện thuận lợi cho luồng kiến thức và liên kết mạng. Điều này sẽ bao gồm các mạng liên ngành, cũng như tạo ra nền tảng và cơ chế hợp tác (khía cạnh Hỗ trợ) và xây dựng các mạng xã hội và cộng đồng có sự quan tâm chung (khía cạnh Văn hóa).

5) Thiết lập một môi trường kinh doanh và khuôn khổ pháp lý cho hoạt động của Cụm. Điều này sẽ liên quan đến các quy định và ưu đãi (khía cạnh Chính sách), cơ sở hạ tầng (khía cạnh Hỗ trợ) và các nguồn lực (khía cạnh Tài chính).

Cách tiếp cận phát triển hệ sinh thái dựa trên cụm được minh họa bằng dự án JTL Launchpad @ one-north. Launchpad được bắt đầu vào năm 2011 theo nguyên tắc tập trung vào một không gian chung cho tất cả các nhân tố chủ chốt trong nền tảng doanh nghiệp dựa trên công nghệ địa phương, mang lại hình ảnh tập thể cho cộng đồng. Launchpad đã khởi động từ một tòa nhà đổ nát từ những năm 1970, Block 71 (Blk71) trong khu công nghiệp Ayer Rajah. Trong năm 2010, Blk71 đã được dự kiến phá dỡ.

Trong năm 2011, NUS Enterprise (một bộ phận của NUS thúc đẩy đổi mới và doanh nghiệp), Singtel Innov8 (công ty đầu tư mạo hiểm của công ty viễn thông Singtel) và Cơ quan Phát triển Truyền thông Singapo đã hợp tác để biến Blk71 thành Đầu mối trung tâm cho các hoạt động khởi nghiệp công nghệ. Điều này minh họa cho chiến lược quan hệ Ba đường xoắn (các khía cạnh Chính sách, Nguồn Nhân lực, Thị trường). Sáng kiến Blk71 tập trung các khởi nghiệp, các nhà đầu tư (Tài chính) và hỗ trợ các tổ chức như vườn ươm và trung tâm thúc đẩy (Hỗ trợ) vào trong một

không gian, để thực hiện các nền kinh tế bản địa hoá. Các sự kiện kết nối mạng thông thường và triết lý mở tất cả các giờ đã tạo ra một cộng đồng nơi sự chia sẻ và học tập diễn ra một cách hữu cơ (Nhân lực và Văn hoá). Blk71 đã mở rộng nhanh chóng với tỷ lệ thành công cao, và nhu cầu nhanh chóng vượt quá khả năng cung cấp. Đáp lại, chính phủ mở rộng dự án bao gồm Blk73 và Blk79, và Launchpad@one-north đã chính thức ra mắt.

Năm 2013, Tạp chí The Economist thông báo rằng Launchpad là trung tâm khởi nghiệp công nghệ có mật độ cao nhất thế giới. Vào tháng 11/2015, ước tính Launchpad là nơi hoạt động của 21 công ty đầu tư mạo hiểm, 19 trung tâm thúc đẩy và vườn ươm, 13 đơn vị hỗ trợ như các hội nghề nghiệp và các cơ quan chính phủ, và 220 công ty khởi nghiệp, với hàng chục không gian làm việc chung và các cơ sở ươm tạo. Hoạt động ở đây cũng rất năng động với tần suất cao các công ty khởi nghiệp mới chuyển vào Launchpad, và các khởi nghiệp chuyển ra ngoài khi chúng phát triển và đòi hỏi nhiều không gian hơn.

Vị trí của Launchpad là một yếu tố quan trọng. Quận one-north nằm liền kề với Công viên Khoa học Singapo, các khu Biopolis và Fusionopolis. Launchpad ở trên đường từ một số viện nghiên cứu công của A*STAR và SPRING Singapo, cơ quan chính phủ giám sát xúc tiến doanh nghiệp. Launchpad là địa chỉ của các cơ sở ươm tạo của hai trường đại học lớn nhất - NUS Enterprise Eubator và NTUitive. Launchpad cũng là nơi đặt trụ sở của A*StartCentral, một sáng kiến của A*STAR hỗ trợ các doanh nghiệp công nghệ bằng cách cung cấp cả hỗ trợ phần cứng (ví dụ, các cơ sở kỹ thuật và khoa học sự sống, trang thiết bị) và phần mềm (ví dụ, tư vấn). Là cơ sở hạ tầng khoa

học sự sống duy nhất ở Singapo, A*StartCentral áp dụng cách tiếp cận không giới hạn để có thể tiếp cận với các đổi mới sáng tạo. Cộng đồng khoa học sự sống và kỹ thuật đổi mới sáng tạo mở của A*StartCentral cũng đã tham gia vào các quan hệ đối tác với các nhà đầu tư chiến lược nhằm vào mở rộng quy mô cho các đầu tư giai đoạn đầu trong khu vực. Sự tập trung của các tài năng nghiên cứu đỉnh cao và khoa học công trong Launchpad và khu vực lân cận không chỉ tạo ra những đổi mới sáng tạo mà còn thu hút các tập đoàn công nghệ lớn đến khu vực này. Đây là những người dùng hàng đầu cho nhiều công ty khởi nghiệp, cung cấp cơ hội hợp tác và các cơ sở khách hàng tiềm năng.

N.M.Q. (theo Sarah Cheah, 2016)



TINH THẦN KHỞI NGHIỆP VÀ NGUỒN GỐC CỦA ĐỔI MỚI

Ngày nay, mặc dù tất cả mọi người đều đã hiểu được tầm quan trọng của đổi mới - sự cạnh tranh khốc liệt cùng với sự thay đổi nhanh chóng của thị trường và công nghệ là những yếu tố thúc đẩy đổi mới, tuy nhiên, làm thế nào để đổi mới lại là một vấn đề then chốt được nhiều người quan tâm.

Để giúp trả lời câu hỏi này, chúng tôi xin giới thiệu bài báo của Peter Drucker xuất bản trên tạp chí Harvard Business Review, số ra tháng 5 - 6 năm 1999. Trong bài báo này, Drucker chỉ ra rằng đổi mới là trách nhiệm của tất cả các giám đốc điều hành và được bắt đầu bằng việc tìm kiếm các cơ hội một cách có chủ đích. Những cơ hội này có thể được phân loại nhưng không thể dự đoán. Việc tìm ra các cơ hội này - và khai thác chúng bằng các giải pháp thiết thực, tập trung - đòi hỏi những nguyên tắc làm việc nhất định.

Khi việc thực hành quản lý tri thức gia tăng một cách nhanh chóng, các thiết bị và kỹ thuật hiện đại có nguy cơ sẽ chỉ lặp lại một cách đơn giản một phiên bản tinh vi đã được lập trình sẵn. Bài



viết của Drucker là một lời nhắc nhở rằng những công cụ mới nhất không bao giờ đủ để thông báo cho các giám đốc điều hành những cơ hội đổi mới của doanh nghiệp.

- Ban Biên tập -

Mặc dù hiện nay đã có rất nhiều thảo luận về "cá tính khởi nghiệp", nhưng rất ít doanh nhân mà tôi đã làm việc trong 30 năm qua có những cá tính như vậy. Nhưng tôi biết nhiều người - các nhân viên bán hàng, bác sĩ phẫu thuật, nhà báo, học giả, thậm chí là các nhạc sĩ - lại có những cá tính ấy mà không hề kinh doanh. Tất cả những doanh nhân thành công mà tôi gặp đều có điểm chung không phải là một cá tính nào đó mà là việc thực hiện đổi mới một cách có hệ thống.

Đổi mới là công cụ đặc thù của người khởi nghiệp, cho dù trong một doanh nghiệp, một tổ chức dịch vụ công hiện hành hay một dự án kinh doanh mới do một cá nhân khởi xướng. Đổi mới là phương tiện mà người khởi nghiệp hoặc tạo ra các nguồn lực đem lại sự giàu có hoặc làm tăng khả năng sinh của cải vật chất của các nguồn lực sẵn có.

Hiện nay, có nhiều nhầm lẫn về một định nghĩa đúng đắn về tinh thần khởi nghiệp. Một số người sử dụng thuật ngữ này để chỉ tất cả các doanh nghiệp nhỏ; những người khác, để chỉ tất cả các doanh nghiệp mới. Tuy nhiên, trên thực tế, rất nhiều doanh nghiệp đã đứng vững trên thị trường trong một thời gian dài vẫn khởi nghiệp và gặt hái được những thành công nhất định. Do đó, thuật ngữ này không đề cập đến quy mô hoặc độ tuổi của doanh nghiệp mà chỉ là một hoạt động nhất định. Trọng tâm của hoạt động đó là đổi mới: nỗ lực tạo ra sự thay đổi có chủ đích, tập trung vào tiềm năng kinh tế hay xã hội của doanh nghiệp. Khái niệm khởi nghiệp không chỉ giới hạn ở việc thành lập một doanh nghiệp mới, có quy mô nhỏ và thuộc quyền sở hữu của sáng lập do không phải doanh nghiệp nhỏ nào cũng có tính khởi nghiệp hoặc thể hiện tinh thần khởi nghiệp. Người khởi nghiệp có thể là giám đốc dự án; người chủ trì một dự án tái cấu trúc; người khởi xướng và thực hiện việc phát triển thêm một ngành dịch vụ hoặc sản phẩm mới trong một công ty hiện hành.

Nguồn gốc đổi mới

Tất nhiên, có những đổi mới xuất phát từ sự sáng tạo của thiên tài. Tuy nhiên, hầu hết các đổi mới, đặc biệt là những đổi mới thành công, là kết quả từ sự tìm kiếm có ý thức, có mục đích các cơ hội đổi mới. Các cơ hội đổi mới có thể được tìm thấy ở bảy khu vực - bảy nguồn gốc đổi mới. Chúng được chia thành hai nhóm. Ở nhóm thứ nhất, cơ hội đổi mới nằm ngay trong một doanh nghiệp hoặc ngành công nghiệp mà tổ chức này tham gia, bao gồm:

- Yếu tố bất ngờ
- Yếu tố mâu thuẫn
- Đổi mới dựa trên nhu cầu quy trình
- Thay đổi trong cấu trúc ngành hoặc cấu trúc thị trường

Ngược lại, ba nguồn đổi mới trong nhóm thứ hai nằm ngoài phạm vi một tổ chức hoặc ngành công nghiệp (chúng tôi sẽ giới thiệu trong Bản tin tiếp theo), cụ thể là:

- Thay đổi nhân khẩu học
- Thay đổi trong nhận thức
- Kiến thức mới

Những nguồn gốc đổi mới này vừa trùng với nhau vừa khác nhau bởi vì bản chất của chúng có thể là rủi ro, khó khăn và phức tạp, và tiềm năng đổi mới có thể đồng thời nằm ở nhiều hơn một khu vực. Nhưng cùng với nhau, chúng chiếm phần lớn tất cả các cơ hội đổi mới.

Yếu tố bất ngờ. Điểm bắt đầu dễ nhất và đơn giản nhất của cơ hội đổi mới đó là yếu tố bất ngờ. Vào đầu thập niên 1930, IBM phát triển máy kế toán điện cơ đầu tiên được thiết kế nhắm vào các ngân hàng. Nhưng trong những ngày đại suy thoái này, thật không dễ dàng thuyết phục các ngân

hàng Mỹ mua thêm bất cứ thiết bị mới nào. Tuy nhiên, IBM vẫn giữ vững lập trường không sa thải nhân viên. Hãng này vẫn tiếp tục sản xuất thêm máy kế toán điện cơ dù chỉ để cất trong kho. Điều đã cứu vãn công ty - theo một câu chuyện mà Thomas Watson, Sr, người sáng lập công ty và là giám đốc điều hành trong nhiều năm, thường nói - là sự khai thác của Công ty đối với một thành công bất ngờ: Thư viện Công cộng New York muốn mua chiếc máy này. Không giống như các ngân hàng, các thư viện vẫn còn rủng rỉnh tiền trợ cấp của nhà nước và Watson đã bán được hơn một trăm máy kế toán điện cơ cho thư viện.

Mười lăm năm sau, IBM có trong tay một trong những chiếc máy vi tính đầu tiên. Như những chiếc máy vi tính sơ khai khác tại Mỹ, máy của IBM được thiết kế cho mục đích khoa học do Watson có hứng thú với thiên văn học. Khi IBM trưng bày chiếc máy này tại đại lộ Madison, nó phô diễn khả năng tính toán các giai đoạn của Mặt trăng trong quá khứ, hiện tại và tương lai. Sau khi chứng kiến những gì máy vi tính làm được, các doanh nghiệp bắt đầu đặt mua thành tựu khoa học kỳ diệu này cho những mục đích không thể tầm thường hơn, chẳng hạn như tính tiền lương. Lúc đó dòng sản phẩm của Univac là tiên tiến nhất, thích hợp nhất để sử dụng trong doanh nghiệp nhưng Hãng này không thực sự muốn hạ thấp giá trị thành quả khoa học của mình. IBM cũng ngạc nhiên không kém Univac trước sở thích khó hiểu của các doanh nhân đối với máy vi tính nhưng IBM đã phản ứng nhanh nhẹn và tích cực hơn nhiều. Hãng này hy sinh toàn bộ thiết kế ban đầu vốn không thích hợp cho kế toán, thay vào đó Hãng áp dụng thiết kế do đối thủ cạnh tranh Univac phát triển. Trong vòng năm năm, IBM leo lên vị trí dẫn đầu trong ngành công nghiệp máy tính và duy trì vị trí này cho đến ngày nay.

Thất bại bất ngờ có thể là một nguồn cơ hội đổi mới quan trọng không kém thành công bất ngờ.

Mọi người đều biết dòng xe Edsel của Ford là sự thất bại lớn nhất trong lịch sử ngành ô tô của Mỹ. Tuy nhiên, rất ít người biết rằng sự thất bại của Edsel lại là nền tảng cho phần lớn thành công của công ty sau này. Ford đã lên kế hoạch kỹ lưỡng cho việc sản xuất Edsel, dòng xe được thiết kế tỉ mỉ, giới thiệu cẩn thận, tiếp thị tinh vi nhất trong lịch sử ô tô Mỹ để cạnh tranh với General Motors. Thế nhưng Edsel ngay lập tức bị thất bại thảm hại. Thay vì đổ lỗi cho khách hàng, Ford nhận định phải có một điều gì đó đã đang diễn ra trong thị trường ô tô và nó mâu thuẫn với những giả định cơ bản mà General Motors và các hãng ô tô khác đang thiết kế và tiếp thị.

Có thể nói kết quả điều tra của Ford là đổi mới quan trọng nhất trong ngành công nghiệp ô tô Mỹ kể từ thập niên 1920 khi Alfred P.Sloan chia thị trường Mỹ theo địa vị kinh tế xã hội thành các phân khúc: Hạ lưu, dưới trung lưu, trên trung lưu, thượng lưu và qua đó sáng lập General Motors Company. Kết quả điều tra cho thấy một phân khúc khác đang dấy lên mà ngày nay chúng ta gọi là “phân khúc theo phong cách sống”. Ford phân tích, cho dù không thay thế hoàn toàn sự phân khúc thị trường theo địa vị kinh tế xã hội thì ít nhất phân khúc mới này cũng sẽ tồn tại song song. Và Ford không lãng phí nhiều thời gian sau thất bại của Edsel để tung ra thương hiệu Mustang - dòng xe đã mang lại cho công ty một cá tính riêng biệt và tái lập hãng này thành hãng dẫn đầu trong ngành công nghiệp chế tạo ô tô.

Những thành công và thất bại bất ngờ là nguồn tạo ra các cơ hội cho đổi mới mặc dù vậy, hầu hết các doanh nghiệp đều bỏ qua, bỏ lỡ và thậm chí là bực bội với chúng. Một nhà khoa học người Đức đã tổng hợp novocain như một loại thuốc gây tê tại chỗ đầu tiên không chứa chất gây nghiện vào khoảng năm 1905 nhưng nó không được các bác sĩ phẫu thuật chấp nhận do họ thích dùng thuốc

gây tê toàn phần hơn. Thay vào đó, các nha sĩ lại hào hứng đón nhận thuốc gây tê mới này. Nhà phát minh ra novocain lấy thể làm phiền lòng, ông bắt đầu đi các trường y trên khắp nước Đức để thuyết trình rằng các nha sĩ đã "sử dụng sai" phát minh cao quý của ông và ông nghiên cứu novocain không phải để dùng cho mục đích này.

Phản ứng như vậy có phần hơi thái quá nhưng quả thật doanh nghiệp triển vọng luôn xác định rõ việc đổi mới của mình nhằm mục đích gì. Khi mục đích sử dụng mới đột ngột xuất hiện, doanh nghiệp thường tỏ thái độ phẫn nộ và lẩn tránh sự thật. Mặc dù doanh nghiệp không công khai từ chối phục vụ lớp khách hàng ngoài dự kiến, nhưng nó sẽ thể hiện ra mặt rằng họ không được hoan nghênh ở đây. Doanh nghiệp triển vọng nhất thiết phải chuẩn bị tinh thần cho yếu tố bất ngờ kiểu này. Sản phẩm, dịch vụ của họ có thể sẽ tìm thấy chỗ đứng trên một thị trường không ai ngờ tới và được sử dụng cho một mục đích không nằm trong thiết kế ban đầu. Khách hàng của họ có thể là những người hoàn toàn xa lạ.

Gần như mọi doanh nghiệp, tổ chức dịch vụ công đều báo cáo theo tháng hoặc theo quý. Trang đầu tiên của bản báo cáo liệt kê các mặt hàng không đáp ứng được kỳ vọng ban đầu. Tất nhiên những thông tin như vậy là cần thiết vì nó giúp ngăn chặn thâm hụt hiệu suất nhưng nó cũng bỏ qua những cơ hội mới. Sự thừa nhận đầu tiên về cơ hội thường được áp dụng cho một khu vực trong đó một công ty làm tốt hơn so với ngân sách được cấp. Do đó các doanh nghiệp kinh doanh nên có hai "trang đầu tiên" - một trang vấn đề và một trang cơ hội - và các nhà quản lý cần dành thời gian bình đẳng cho cả hai trang này.

Yếu tố mâu thuẫn. Yếu tố mâu thuẫn là sự bất đồng giữa thực tế khách quan và thực tế chủ quan, giữa những gì đang diễn ra và những gì tất cả mọi người đều cho là đang diễn ra. Yếu tố mâu thuẫn tồn tại một "khuyết điểm" và khuyết điểm này kêu gọi sự đổi mới.

Các phòng thí nghiệm Alcon là một trong những câu chuyện thành công của những năm 1960 do Bill Conner, người sáng lập công ty, đã khai thác yếu tố mâu thuẫn trong công nghệ y tế. Phẫu thuật đục thủy tinh thể là phẫu thuật phổ biến thứ ba hay thứ tư của ngành y. Trong suốt 300 năm qua, quy trình phẫu thuật này đã được trau dồi, cải tiến tới mức chỉ còn lại một bước "lạc hậu" đó là cắt một dây chằng. Việc cắt dây chằng này có nguy cơ dẫn đến chảy máu, hỏng mắt, chính vì vậy, mặc dù phẫu thuật đục thủy tinh thể có tỷ lệ thành công cao lên tới 99% và không quá phức tạp nhưng các bác sĩ luôn lo lắng cho dù trước đó họ đã phẫu thuật thành công bao nhiêu lần.

Mặc dù một loại enzym có khả năng phân huỷ dây chằng này đã được phát hiện từ năm 1980 nhưng thời đó, người ta chưa tìm ra cách bảo quản loại enzym này quá vài giờ đồng hồ, ngay cả trong điều kiện ướp lạnh. Tuy nhiên, tới nay kỹ thuật bảo quản đã tiến bộ hơn nhiều. Thế là chỉ trong vài thí nghiệm bằng phương pháp thử sai, Conner đã tìm ra được một hợp chất bảo quản giúp kéo dài thời gian sử dụng của enzyme lên đáng kể mà không làm mất công dụng của nó. Các bác sĩ phẫu thuật mắt ngay lập tức chấp nhận hợp chất đã được Alcon sáng chế và độc quyền trên toàn thế giới. Mười lăm năm sau, Nestlé đã mua lại công ty này với số tiền khổng lồ.

Sự mâu thuẫn như vậy trong logic hay nhịp điệu của một quá trình chỉ là một khả năng có thể có những cơ hội đổi mới. Một nguồn khác là sự mâu thuẫn giữa các thực tế kinh tế. Ví dụ, bất cứ khi nào một ngành công nghiệp có thị trường đang phát triển ổn định nhưng giảm biên lợi nhuận, như các ngành công nghiệp thép của các nước phát triển trong giai đoạn 1950-1970, thì khi đó mâu thuẫn xuất hiện do đó cần phải đổi mới.

Sự mâu thuẫn giữa kỳ vọng và kết quả cũng có thể mở ra các khả năng đổi mới. Trong 50 năm sau khi bước sang thế kỷ này, các hãng đóng tàu và các công ty vận tải đã nỗ lực để tàu vận tải vừa có tốc độ nhanh hơn vừa giảm tiêu thụ nhiên liệu. Mặc dù vậy, họ càng thành công trong việc tăng tốc độ của tàu cũng như cắt giảm tiêu thụ nhiên liệu thì doanh thu của các hãng tàu biển càng trở nên tồi tệ hơn. Vào khoảng năm 1950, tàu vận tải đường biển rơi vào tình trạng hấp hối nếu không nói là chết hẳn.

Tuy nhiên, tất cả những sai lầm nằm ở sự mâu thuẫn giữa các giả định của ngành công nghiệp và thực tế. Chi phí thực không phải là từ thời gian tàu hoạt động (tức là ở trên biển), mà là từ thời gian tàu không hoạt động (nghĩa là thời gian nằm trong cảng). Một khi các nhà quản lý hiểu được các chi phí thực sự nằm ở đâu, đổi mới là điều hiển nhiên. Để khắc phục vấn đề này, họ sử dụng tàu container và tàu RO-RO (tàu chở các loại hàng hóa có bánh xe như ô tô, rơ móc, toa xe hoả v.v... có trang bị cầu dẫn để hàng hóa và các loại phương tiện tự hành có thể lên hoặc xuống dễ dàng khác với tàu dùng cần cẩu để bốc xếp hàng hóa). Những giải pháp này, liên quan đến công nghệ cũ, đơn giản chỉ áp dụng cho các tàu vận tải đường biển mà đường sắt và xe tải đã sử dụng trong 30 năm. Sự thay đổi về quan điểm chứ không phải công nghệ đã làm thay đổi hoàn toàn kinh tế của ngành vận tải biển và biến nó thành

một trong những ngành công nghiệp tăng trưởng chính trong vòng 20-30 năm qua.

Nhu cầu quy trình. Nhu cầu quy trình tồn tại trong quy trình của một tổ chức, ngành công nghiệp, khu vực dịch vụ cụ thể. Nhưng không giống như những nguồn gốc đổi mới khác, nhu cầu quy trình không bắt đầu bằng một sự kiện nào đó mà nó bắt đầu bằng việc phải làm. Nó không dựa trên tình huống mà dựa trên nhiệm vụ. Nó hoàn chỉnh một quy trình sẵn có thông qua thay đổi mắt xích yếu kém, tái thiết kế dựa trên kiến thức mới, hoặc cung cấp mắt xích còn thiếu.

Một ví dụ được nhắc đến ở phần trên là khi Bill Connor chuyển hoá loại enzyme phân huỷ sợi dây chằng trong ca phẫu thuật đục thủy tinh thể từ thành quả của sự tò mò thuần túy thành sản phẩm phục vụ con người. Bản thân quy trình phẫu thuật đục thủy tinh thể đã tồn tại từ rất lâu và loại enzyme quý giá trên cũng đã được phát hiện hàng thập kỷ trước. Cái còn thiếu là một hợp chất có khả năng bảo quản loại enzyme này dưới điều kiện ướp lạnh. Một khi Connor thoả mãn nhu cầu quy trình, không bác sĩ phẫu thuật mắt nào muốn làm việc mà không có hợp chất của anh.

Dưới đây là một ví dụ tương tự về đổi mới nhu cầu quy trình. James Gordon Bennett chính là người đầu tiên đưa ra mô hình báo chí hiện đại thông qua tờ New York Herald. Bennett đã xuất sắc khai thác hai phát kiến công nghệ song sinh, nền tảng kiến thức của báo chí hiện đại: Điện báo và máy in tốc độ cao. Chúng cho phép ông in ấn mỗi tờ báo với chi phí chỉ bằng một nửa so với trước kia. Ông cũng đánh giá chính xác nhu cầu đọc của người dân đang tăng lên, nhờ thế một tờ báo giá rẻ mới có thể lưu hành rộng rãi. Tuy nhiên Bennett lại bỏ qua cơ sở kiến thức cuối cùng là quảng cáo hàng loạt, đây là nhân tố giúp một tờ báo thu được đủ lợi nhuận để có thể độc lập về nội dung. Tuy

Bennett đã đạt được những thành tựu đáng nể nhưng mô hình báo chí hiện đại chỉ thực sự hoàn thiện sau đó hai thập kỷ dưới bàn tay của Adolph Ochs của tờ New York Times, Joseph Pulitzer của tờ New York World và William Randolph Hearst, người phát minh ra chuỗi báo chí hiện đại.

Thay đổi cấu trúc ngành và cấu trúc thị trường.

Đôi khi, cấu trúc ngành và cấu trúc thị trường tồn tại qua nhiều năm không đổi và có vẻ hoàn toàn ổn định khiến nhiều người có cảm giác mọi thứ đã được định sẵn theo quy luật tự nhiên, không cách gì suy chuyển. Ví dụ như đã một thập kỷ trôi qua nhưng tập đoàn Alcoa vẫn thống trị ngành nhôm thế giới.

Thực ra cấu trúc ngành và cấu trúc thị trường thường dễ đổ vỡ. Chỉ một cú hích nhỏ cũng khiến chúng tan rã. Khi điều này xảy ra, mọi thành viên trong ngành phải hành động nếu không sẽ có nguy cơ biến mất vĩnh viễn khỏi thị trường. Ngay trong trường hợp khả quan nhất, doanh nghiệp nào phớt lờ thay đổi sẽ để vị trí dẫn đầu rơi vào tay kẻ khác. Tuy nhiên, nhìn từ góc độ tích cực, mọi thay đổi trong cấu trúc ngành hoặc cấu trúc thị trường cũng sẽ đem lại cơ hội đổi mới.

Đối với cấu trúc ngành, mỗi thay đổi đều kêu gọi khởi nghiệp từ mọi thành viên trong ngành. Nó buộc từng thành viên phải tự chất vấn lại mình: “công việc kinh doanh của chúng ta là gì?” và mỗi thành viên phải đưa ra một câu trả lời khác biệt, nhưng trên hết là mới mẻ, cho câu hỏi đó.

Một trong những câu chuyện thành công lớn của doanh nghiệp Mỹ trong những thập niên gần đây phải kể đến là công ty môi giới của Donaldson, Lufkin & Jenrette (DL&J), gần đây được Hiệp hội Bảo đảm sự sống công bằng mua lại. DL&J được ba thanh niên tốt nghiệp Trường Thương mại Harvard thành lập vào năm 1960. Cả ba chàng trai

trẻ này đều nhận ra rằng tuy ngành kinh doanh chứng khoán đã bất biến suốt hai mươi năm kể từ cuộc Đại suy thoái 1930, nhưng tới nay, nó đã sẵn sàng cho một đợt thay đổi cấu trúc chớp nhoáng. Họ bắt tay vào nghiên cứu một cách có hệ thống sự vận động của ngành tài chính cũng như các thị trường tài chính để tìm ra đường lối khởi nghiệp hợp lý trong điều kiện cả nguồn vốn và các mối quan hệ đều hạn chế. Vài năm sau, doanh nghiệp này đã trở thành một ông lớn của phố Wall.

Phát hiện của ba người này là sự nổi lên của một lớp khách hàng hoàn toàn mới: Nhà quản lý quỹ hưu trí. Lớp khách hàng này không thực sự đòi hỏi một cái gì đó phức tạp, nhưng họ cần một dịch vụ khác biệt mà chưa tổ chức tài chính hiện hành nào cung cấp. Donaldson, Lufkin & Jenrette thành lập một công ty môi giới chuyên tập trung vào lớp khách hàng này và đem lại cho họ cái họ cần.

Tương tự, những thay đổi trong cấu trúc ngành đã tạo ra nhiều cơ hội đổi mới cho các nhà cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe ở Mỹ. 30 năm trước, các bác sĩ chủ yếu làm việc độc lập. Đến năm 1980, có tới 40% làm việc theo nhóm, trong một nhóm cộng tác hay với tư cách nhân viên trong một bệnh viện hoặc tổ chức duy trì sức khỏe (Health Maintenance Organization – HMO). Một số người sớm nhận ra xu thế này từ khoảng năm 1970 và coi đó là cơ hội đổi mới. Một công ty dịch vụ có thể chịu trách nhiệm thiết kế văn phòng, cung cấp thông tin về những dụng cụ cần thiết, trực tiếp quản lý công việc theo nhóm hoặc đào tạo nhà quản lý cho giới bác sĩ.

Cứ mỗi lần cấu trúc ngành, thị trường thay đổi là lại một lần những nhà sản xuất, nhà cung cấp đầu ngành bỏ qua những phân khúc thị trường béo bở nhất. Họ cố chấp bám lấy những cơ hội làm việc đang nhanh chóng trở nên lỗi thời. Cơ hội tăng trưởng mới ít khi thuận lợi theo cách mà từ trước

đến giờ họ vẫn định nghĩa và tiếp cận thị trường. Khả năng cao là người đổi mới sẽ được tự do vùng cầy trong một thời gian dài. Đó là khoảng thời gian cần thiết để những nhà sản xuất, nhà cung cấp đầu ngành bắt đầu gặp phải khó khăn khi tiếp tục phục vụ thị trường cũ theo phương pháp cũ. Trong giai đoạn này, họ thường bỏ qua mọi thách thức mới.

N.L.H. (The Discipline of Innovation, Peter F. Drucker, *Harvard Business Review*, November - December 1998)

*Peter F. Drucker là giáo sư danh dự của Đại học Claremont Graduate tại Claremont, California, người được coi là cha đẻ của ngành quản trị kinh doanh hiện đại. Ông là tác giả của hàng chục bài báo xuất bản trên tạp chí Harvard Business Review trong năm thập kỷ qua. Bài báo này được viết phỏng theo cuốn sách của chính tác giả về quản lý khởi nghiệp theo tinh thần đổi mới: **Đổi mới và tinh thần khởi nghiệp: Thực tiễn và Nguyên tắc** (Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles, 1985).*

