

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 16.2017





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

TRÌNH DIỄN VÀ KẾT NỐI CUNG -
CẦU CÔNG NGHỆ 2017

02

ĐỒNG HÀNH CÙNG DOANH
NGHIỆP KHỞI NGHIỆP

03

THÊM HAI CHƯƠNG TRÌNH TĂNG
TỐC KHỞI NGHIỆP NÔNG NGHIỆP

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

04

DKT: GIẢI PHÁP CHO NHỮNG
NGƯỜI MUỐN KINH DOANH
TRỰC TUYẾN

05

HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP HÀN
QUỐC: HƯỚNG RA THẾ GIỚI

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

06

TẠO LẬP MÔI TRƯỜNG THỨC
ĐẨY KHỞI NGHIỆP



TRÌNH DIỄN VÀ KẾT NỐI CUNG - CẦU CÔNG NGHỆ 2017

Sự kiện Trình diễn và kết nối cung - cầu công nghệ TechDemo 2017 với chủ đề “Đổi mới công nghệ - nâng tầm cuộc sống” do Bộ KH&CN phối hợp với UBND TP. Đà Nẵng tổ chức diễn ra từ ngày 22 - 24/11/2017 tại thành phố Đà Nẵng

Hoạt động “Trình diễn và kết nối cung - cầu công nghệ” được tổ chức tại thành phố Đà Nẵng là một trong những hoạt động có định hướng của Bộ KH&CN nhằm tăng cường liên kết nhà khoa học - nhà doanh nghiệp - nhà quản lý. Thông qua việc thúc đẩy ứng dụng, chuyển giao và đổi mới công nghệ của doanh nghiệp, các bộ ngành liên quan sẽ phối hợp rà soát, đánh giá và hỗ trợ giải quyết hiệu quả mối quan hệ cung - cầu công nghệ của các doanh nghiệp; đồng thời kêu gọi đầu tư của quỹ tài chính vào đầu tư sản phẩm công nghệ từ những kết quả nghiên cứu khoa học, phát triển công nghệ có giá trị kinh tế cao.

Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, số 16.2017

Tại hoạt động “Trình diễn, kết nối cung cầu công nghệ năm 2017”, 150 doanh nghiệp, viện nghiên cứu đã giới thiệu trên 500 sản phẩm, quy trình, công nghệ, thiết bị nghiên cứu thuộc các lĩnh vực: Công nghệ sản xuất ô tô, xe máy, xe đạp điện và công nghiệp phụ trợ; Năng lượng, quản lý nguồn nước và phát triển bền vững; Nông nghiệp Công nghệ cao và Hữu cơ; Công nghệ thông tin, Điện tử và Viễn thông và các lĩnh vực liên quan.

Bên cạnh đó, TechDemo 2017 còn có nhiều nội dung mới như: Hệ thống cơ sở dữ liệu cung cầu công nghệ; hoạt động tư vấn kỹ thuật, cải tiến công nghệ; kết nối tài chính và công nghệ; các hội nghị,



Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Chu Ngọc Anh phát biểu khai mạc sự kiện

hội thảo, diễn đàn kết nối, đổi mới sáng tạo, đổi mới công nghệ, ứng dụng tiến bộ KH&CN vào sản xuất để nâng cao năng suất lao động cũng như chất lượng sản phẩm, giải quyết bài toán về công nghệ.

Cũng trong khuôn khổ sự kiện còn diễn ra hoạt động hợp tác liên kết trong quản lý và phát triển KH&CN của 13 Sở KH&CN khu vực Nam Trung Bộ và Tây Nguyên; ký kết 12 hợp đồng, biên bản ghi nhớ chuyển giao công nghệ tiêu biểu giữa các đơn vị trong nước và nước ngoài...

Phát biểu khai mạc buổi lễ, Bộ trưởng Bộ KH&CN Chu Ngọc Anh nhấn mạnh cho rằng, trong bối cảnh Việt Nam hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới, tác động đa chiều của toàn cầu hóa, tự do

hóa thương mại và sự phát triển mạnh mẽ của KH&CN thế giới sẽ mang lại cơ hội, đồng thời là thách thức rất lớn cho các quốc gia đi sau như Việt Nam. Bộ trưởng nhấn mạnh: "Để đổi mới mô hình tăng trưởng, cơ cấu lại nền kinh tế theo hướng nâng cao chất lượng, hiệu quả và năng lực cạnh tranh, phát triển đất nước nhanh và bền vững, tất yếu phải dựa vào KH&CN". Để làm được điều này, Bộ KH&CN đã nỗ lực tạo môi trường pháp lý thuận lợi thúc đẩy chuyển giao, đổi mới công nghệ, thương mại hóa và ứng dụng các thành tựu KH&CN hiện đại, lành mạnh hóa thị trường KH&CN và môi trường kinh doanh ở Việt Nam, từ đó góp phần nâng cao năng lực công nghệ của quốc gia và doanh nghiệp.



Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Trần Văn Tùng phát biểu tổng kết TechDemo 2017.

Bộ KH&CN đã đẩy mạnh việc xây dựng các định chế trung gian như sàn giao dịch công nghệ tại các thành phố lớn, tổ chức trình diễn và kết nối cung - cầu công nghệ thường niên nhằm kết nối, thúc đẩy ứng dụng, chuyển giao và đổi mới công nghệ cho các doanh nghiệp. Bộ trưởng cũng cho biết, TechDemo 2017 là hoạt động có định hướng của Bộ KH&CN nhằm tăng cường liên kết ba nhà (doanh nghiệp - nhà khoa học - nhà quản lý) thông qua việc thúc đẩy ứng dụng, chuyển giao và đổi mới công nghệ của các doanh nghiệp. Sự kiện này cũng là dịp để rà soát, đánh giá và hỗ trợ giải quyết hiệu quả quan hệ cung - cầu công nghệ của doanh nghiệp, kêu gọi sự đầu tư của doanh nghiệp, quỹ tài chính vào các công nghệ tiềm năng phát triển ở khu vực Nam Trung Bộ - Tây Nguyên nói riêng và cả nước nói chung, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, số 16.2017

Không chỉ là một hoạt động mang tầm vóc quốc gia về KH&CN, trong quá trình phát triển 6 năm qua, TechDemo đã từng bước kết nối và phát triển các mối quan hệ hợp tác đổi mới, ứng dụng và chuyển giao giữa DN Việt Nam với nước ngoài, nâng cao tính hợp tác và quy mô quốc tế cho sự kiện. Chỉ tính riêng năm 2017, TechDemo đã thu hút được nhiều DN, tổ chức đến từ các quốc gia nổi bật về phát triển và ứng dụng KH&CN trong khu vực và trên thế giới như Nhật Bản, Hàn Quốc, Israel, Mỹ, Đức, Hungary, Trung Quốc...

TechDemo 2017 hứa hẹn sẽ là một hoạt động trọng điểm quốc gia về KH&CN, góp phần thực hiện một trong 4 ưu tiên chính của Năm APEC 2017 "Nâng cao năng lực cạnh tranh, sáng tạo của doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa Việt Nam trong kỷ nguyên số"./.



ĐỒNG HÀNH CÙNG DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP

Đầu tư cho các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo cần tập trung cho các doanh nghiệp có tiềm năng tăng trưởng cao trong một số lĩnh vực ưu tiên của nền kinh tế. Bên cạnh đó, hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia cần kết nối với khu vực và toàn cầu.

Một trong những yếu tố góp phần vào sự thành công mạnh mẽ của năm quốc gia khởi nghiệp 2016 đó chính là những nỗ lực, cam kết và hành động mạnh mẽ của Chính phủ nhằm hỗ trợ, tạo điều kiện cho doanh nghiệp sáng tạo, thúc đẩy khởi nghiệp trong suốt một năm qua.

Từ những lời nói của người đứng đầu Chính phủ cho đến những chính sách, nghị định được ban hành đều đã tạo ra một môi trường thuận lợi, bước đầu xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam.

Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, số 16.2017

VAI TRÒ KIẾN TẠO CỦA NHÀ NƯỚC

Để thúc đẩy phong trào khởi nghiệp, Nhà nước đã ban hành nhiều chính sách cải thiện môi trường kinh doanh, tạo điều kiện cho doanh nghiệp vừa và nhỏ phát triển như Luật Đầu tư (sửa đổi), Luật Doanh nghiệp (sửa đổi), Luật Thuế giá trị gia tăng, Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp, Luật Khoa học và công nghệ, Luật Phá sản (sửa đổi), Luật Hải quan (sửa đổi)...

Bộ trưởng Bộ KH&CN Chu Ngọc Anh khẳng định:

Nhà nước có vai trò quan trọng trong việc đầu tư cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo như: đầu tư cho nghiên cứu cơ bản, nghiên cứu ứng dụng và một phần của hoạt động sản xuất thử nghiệm. Đồng thời, Nhà nước cũng giữ vai trò kiến tạo, tạo môi trường thuận lợi thông qua các chính sách ưu đãi thuế, nới lỏng thủ tục hành chính, bảo vệ quyền và lợi ích chính đáng của các nhà đầu tư.

Chính phủ đã ban hành nghị quyết số 35/NQ-CP ngày 16/5/2016 về hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020, đưa ra những nhóm giải pháp rất cụ thể về tạo dựng môi trường thuận lợi hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo với mục tiêu có được ít nhất 1 triệu doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả vào năm 2020. Chính phủ cũng cam kết mạnh mẽ là luôn đồng hành và phục vụ doanh nghiệp nói chung, cộng đồng Start-up nói riêng.

Cùng với đó, Chính phủ cũng đã xây dựng Đề án Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025 (Đề án 844) và giao cho Bộ KH&CN chủ trì. Với sự quyết tâm chính trị cao nhằm thúc đẩy mạnh mẽ sự khởi sắc của cộng đồng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Việt Nam, đề án được xây dựng trên quan điểm chính sách vĩ mô cần tác động toàn diện tới các thành tố của hệ sinh thái khởi nghiệp.

Theo Phó Giám đốc Đại học Quốc gia Hà Nội Nguyễn Hữu Đức, trong hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia không thể bỏ qua vai trò của trường đại học. Đây là nơi cung cấp nguồn nhân lực chất lượng cao; đóng góp vào sự gia tăng tài sản trí tuệ và sức cạnh tranh của doanh nghiệp. Đó là chưa kể đến lực lượng sinh viên - đầu vào đầy tiềm năng cho các dự án khởi nghiệp.

Để bắt kịp với xu hướng phát triển, các trường đại học Việt Nam cần tăng cường hoạt động nghiên cứu khoa học, phát triển công nghệ và chuyển giao công nghệ. Đồng thời, hình thành các vườn ươm, đơn vị thúc đẩy kinh doanh; dành không gian thích đáng cho hoạt động ươm tạo công nghệ, xưởng thiết

kế chế tạo của sinh viên; hỗ trợ hoạt động khởi nghiệp sáng tạo của sinh viên năm cuối và cựu sinh viên.

KHÔNG HỖ TRỢ DÀN TRẢI

Theo Chủ tịch Hội Liên hiệp Thanh niên Việt Nam Nguyễn Phi Long, văn hóa đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp là một yếu tố cấu thành quan trọng của một hệ sinh thái khởi nghiệp lành mạnh. Vì vậy, việc hình thành và nuôi dưỡng văn hóa đổi mới sáng tạo từ trong nhà trường, gia đình và xã hội đối với thanh niên rất cần thiết.

Đề cập đến vấn đề đầu tư cho các dự án khởi nghiệp, Bộ trưởng Chu Ngọc Anh cho biết, yêu cầu đối với chính sách cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đó là không đầu tư dàn trải, không hỗ trợ chung chung mang tính phong trào. Bên cạnh đó, sẽ có lộ trình chiến lược kết hợp các giải pháp chính sách ngắn hạn và dài hạn. Đặc biệt, sự đầu tư sẽ tập trung cho các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo có tiềm năng tăng trưởng cao trong một số lĩnh vực ưu tiên của nền kinh tế hoặc phát triển sản phẩm, dịch vụ mang thế mạnh riêng có của vùng, miền, quốc gia.

Bộ trưởng Chu Ngọc Anh cũng cho biết, Việt Nam đang trong giai đoạn thiết kế hình thành hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Việc đầu tiên là tạo hành lang pháp lý, các vấn đề của khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đã dần được đưa vào nội dung của Luật Đầu tư, Luật hỗ trợ Doanh nghiệp vừa và nhỏ... Hiện nay, có thể nói, chính sách cho từng nhóm đối tượng khởi nghiệp cũng đã có.

Cụ thể: đối với thanh niên, có Chương trình Hỗ trợ Thanh niên khởi nghiệp, với người nông dân có Chương trình Nông thôn miền núi. Bộ KH&CN luôn đồng hành cùng các nhà khởi nghiệp như hỗ trợ bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, tài sản trí tuệ, hỗ trợ hình doanh nghiệp KH&CN... Có thể nói, chính sách đang dần hoàn thiện trong cho từng nhóm đối tượng. Cơ hội khởi nghiệp đến với tất cả mọi người miễn có đam mê, dám đối mặt với rủi ro./.



Công nghệ nuôi tôm siêu thâm canh của Trang trại tôm Việt - Úc

THÊM HAI CHƯƠNG TRÌNH TĂNG TỐC KHỞI NGHIỆP NÔNG NGHIỆP

Chương trình Thách thức công nghệ nông nghiệp vùng Mêkông (MATCH) sẽ tìm kiếm công nghệ và doanh nhân khởi nghiệp góp phần chuyển đổi nền nông nghiệp vùng Mêkông.

Chương trình chính thức nhận hồ sơ tham dự tại www.match.mekongbiz.org cho đến hết tháng 12/2017, gồm hai chương trình:

1. CHƯƠNG TRÌNH TĂNG TỐC KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO TRONG NÔNG NGHIỆP, dành cho các startup tại Campuchia, Lào, Myanmar và Việt Nam.

2. CHƯƠNG TRÌNH TĂNG TỐC TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG, dành cho các doanh nghiệp công nghệ nông nghiệp trên toàn thế giới mong muốn mở rộng thị trường sang bốn nước nêu trên.

MATCH sẽ trao giải và giải thưởng cho những doanh nghiệp tham gia vòng chung kết và những



doanh nghiệp xuất sắc của hai chương trình hỗ trợ tăng tốc với tổng giá trị lên đến 200.000USD bằng hình thức hỗ trợ kỹ thuật và cung cấp dịch vụ cần thiết.

Ngoài ra, các doanh nghiệp thắng cuộc sẽ được mời trình bày giải pháp tại Hội nghị thượng đỉnh các nhà lãnh đạo tiểu vùng sông Mêkông năm 2018 tại Hà Nội và tham gia “Giải thưởng Lương thực cho tương lai khu vực châu Á” - Future food Asia award competition tại Singapore được tổ chức bởi Công ty ID Capital - là đơn vị đồng tổ chức MATCH.

Lysaght Agrished - thương hiệu chuyên về công nghệ, giải pháp và vật liệu chuồng trại hiện đại thuộc BlueScope Lysaght Vietnam - tổ chức chương trình

“Đồng hành cùng khởi nghiệp nông nghiệp” với chủ đề “Tiếp cận những trang trại công nghệ cao điển hình”.

Bằng chương trình này, Lysaght Agrished sẽ tạo cơ hội cho các dự án khởi nghiệp tham quan, học hỏi và trao đổi với giới nghiên cứu khoa học nông nghiệp, những nhà đầu tư trang trại tại những mô hình kiểu mẫu về trang trại hiện đại, làm nông nghiệp trên quy mô lớn với quy trình sản xuất, chăn nuôi và quản lý theo công nghệ cao thực thụ. Hai mô hình mẫu được lựa chọn là trang trại heo giống Thái Dương (Nghệ An) và Trang trại tôm Việt - Úc (Bạc Liêu)/.



Bizweb.vn
Nền tảng bán hàng online
được sử dụng nhiều nhất Việt Nam

DKT: GIẢI PHÁP CHO NHỮNG NGƯỜI MUỐN KINH DOANH TRỰC TUYẾN

Một báo cáo mới đây của Google cho biết, ước tính tại Việt Nam có khoảng 2,4 triệu doanh nghiệp có nhu cầu sử dụng các giải pháp công nghệ trong kinh doanh nhưng thị trường vẫn chưa hoàn toàn khả quan. Theo Dự báo của Foster Research-một công ty chuyên nghiên cứu thị trường châu Á của Mỹ, ước tính Doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nhà nước tại Việt Nam sẽ chi khoảng 4 tỷ USD trong năm nay và tăng khoảng 4,9% cho năm 2018 nhưng mức chi tiêu trên vẫn gần cuối cùng trong bảng xếp hạng các nước ASEAN. Doanh nghiệp vẫn chưa chú trọng vào các giải pháp hỗ trợ kinh doanh. Mặc dù thị trường cung cấp các giải pháp website cho doanh nghiệp bán lẻ có nhiều lựa chọn nhưng một hệ thống giải pháp toàn diện bao gồm hệ thống quản lý hàng tồn kho, nhân viên, chuỗi cửa hàng kết nối bằng

website bán hàng, facebook, zalo, sàn thương mại điện tử...hiện rất ít. Nắm bắt xu thế đó, để tạo điều kiện cho việc bán hàng dễ dàng hơn thông qua giải pháp công nghệ, một chàng trai đã quyết định khởi nghiệp bằng Dự án mang tên DKT với hai thành phần cốt lõi: Bizweb và Sapo. Chàng trai vượt qua nhiều thách thức để khởi nghiệp mang tên Nguyễn Minh Khôi.

BƯỚC ĐẦU KHỞI NGHIỆP

Tốt nghiệp cử nhân ngành công nghệ thông tin (CNTT) - Trường Đại học Bách Khoa Hà Nội, sau khi ra trường, Minh Khôi trở thành lập trình viên tại Tập đoàn công nghệ FPT. Thời gian này, Minh Khôi đã tham gia một số Dự án về CNTT, thương mại điện tử (TMĐT) như baokim.vn, sàn giao dịch TMĐT hangtot.vn, iMusic...

Sapo.vn

Phần mềm quản lý bán hàng thông minh



Năm 2009, khi công việc tại một tập đoàn công nghệ hứa hẹn nhiều triển vọng, Anh quyết định nghỉ việc và cùng một số người bạn quyết định khởi nghiệp với lĩnh vực TMĐT.

Ý tưởng ra đời với mong muốn phổ cập hóa TMĐT trong thời điểm không chỉ ở trong nước mà cả nước ngoài, TMĐT vẫn còn vô cùng mới mẻ. Trong tâm trí của Minh Khôi, câu hỏi làm sao để những doanh nghiệp và cá nhân có thể bán hàng và quảng bá sản phẩm vẫn luôn thôi thúc để tìm câu trả lời. Minh Khôi tìm hiểu và nhận thấy, mô hình bán hàng của Alibaba với phương thức B2B (Business to Business) tạo điều kiện cho các doanh nghiệp mua bán với nhau rất phát triển, hay những kênh bán hàng Taobao theo phương thức B2C (Business to Customer) giúp các Doanh nghiệp bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng cũng đáng quan tâm. Đây thực sự là hai mô hình mà Minh Khôi cho rằng có thể học hỏi và đối với các Doanh nghiệp Việt Nam, họ cũng cần những mô hình như vậy để quảng bá bán hàng không chỉ cho thị trường trong nước mà còn hướng đến thị trường nước ngoài.

Thị trường TMĐT được đánh giá là một trong những thị trường hấp dẫn và bền vững nhất khi liên tục có những bước phát triển vượt bậc trong những năm qua. Năm 2016 được đánh giá là năm bùng nổ của Thị trường TMĐT với giá trị thị trường ước tính

đạt 5 tỷ USD.

Không chỉ chờ đến thời điểm này, từ 10 năm trước, Minh Khôi và nhóm cộng sự đã bắt đầu triển khai Dự án về TMĐT. Tại thời điểm đó, với mong muốn phổ cập hóa TMĐT thông qua các website và tiến tới xây dựng một sàn giao dịch TMĐT, Minh Khôi xây dựng theo hướng tạo các gian hàng ảo để bán hàng nhưng khó khăn đã xuất hiện ngay, đó là khách hàng gặp khó khăn trong xác minh thông tin tin cậy khi giao dịch với các gian hàng. “Điều này các đơn vị khởi nghiệp sau đã giải quyết rất tốt bằng việc, đầu tiên họ bán hàng trực tiếp đến người tiêu dùng, sau đó họ có những chương trình khuyến mại, marketing để lôi kéo người dùng. Đến một thời điểm nhất định, họ sẽ cho các đơn vị khác bán hàng trong đó. Về cơ bản, đầu tiên họ là nhà bán lẻ, sau đó qua thời gian học sẽ trở sàn Giao dịch TMĐT và họ đã thành công” - Đó là những đúc rút kinh nghiệm mà Minh Khôi đã rút ra được.

SẢN PHẨM BAN ĐẦU

Sau khi không thành công với việc xây dựng Sàn giao dịch TMĐT do số vốn tương đối lớn cộng thêm với những khó khăn gặp phải, Minh Khôi đã quyết định cơ cấu lại Doanh nghiệp theo hướng gia công phần mềm, cung cấp giải pháp cho người muốn kinh doanh TMĐT với việc bắt đầu từ sản phẩm **Bizweb**- nền tảng hỗ trợ bán hàng nhưng hoạt động bằng mô

hình phần mềm như một dịch vụ.

Đây là mô hình hiện nay rất phổ biến nhưng tại thời điểm năm 2009, mô hình này thực sự là rất mới. Điểm khác biệt lớn nhất giữa giải pháp đưa ra với giải pháp triển khai website truyền thống là toàn bộ website trên hệ thống sử dụng chung mã nguồn và cơ sở dữ liệu chung. Do vậy, việc triển khai số lượng website bất kỳ cơ bản là giống nhau. Điều này giúp DKT đẩy mạnh triển khai các website rất nhiều, các khách hàng chỉ cần bỏ ra kinh phí tối thiểu trong khi các phần khác như kỹ thuật, bảo trì, vận hành, nâng cấp tính năng... đều được DKT hỗ trợ.

Mặc dù có những ưu điểm nhưng cũng có nhiều câu hỏi mà khách hàng đặt ra mang tính thực tiễn đối với DKT. Đó là, khi nhiều doanh nghiệp cung cấp cùng một đối tượng sản phẩm và đều nhờ DKT phát triển website, liệu có sự công bằng và chênh lệch nào đó giữa các website này trong khi người bán hàng đều muốn website của mình tốt nhất theo phân khúc sản phẩm? Theo Minh Khôi, DKT đảm bảo đầy đủ công cụ kỹ thuật để khách hàng có thể hoạt động một cách công bằng, còn mức độ “mạnh” hay “yếu” của website sẽ phụ thuộc vào nội dung thông tin, mức độ cập nhật mà từng khách hàng đưa vào website...

Một câu hỏi đặt ra nữa mà khách hàng rất quan tâm, đó là khi các CSDL đặt chung trên một hệ thống, khi có những vấn đề rủi ro thì các dữ liệu sẽ bị mất hết? Minh Khôi cho biết, việc bảo mật thông tin và lưu giữ an toàn dữ liệu là vấn đề mà DKT luôn đặt lên vị trí ưu tiên cao nhất. Cụ thể, dữ liệu đầu vào sẽ được sao lưu tối thiểu ở 3 nơi. Đặc biệt, ngoài lưu giữ ở máy chủ, dữ liệu còn được cất trong két sắt, một hình thức tương đối thủ công nhưng cũng không phải không có lý do vì DKT đã đặt ra các tình huống (lưu giữ thủ công giúp có thể phục hồi nhanh khi có sự cố mạng, hoặc có hacker xâm nhập và xóa dữ liệu). Về việc bảo mật thông tin, một số nhân viên nắm giữ “account” website của Doanh nghiệp sau khi nghỉ việc có thể xóa dữ liệu của đơn vị cũ cũng được DKT hỗ trợ khôi phục.



Nhớ lại thời điểm mới ra đời, Minh Khôi chia sẻ: “Mặc dù Bizweb dùng một mã nguồn phát triển cho tất cả các website giúp quản lý dễ dàng hơn, cần ít nhân sự hơn, từ đó giảm giá thành sản phẩm. Tuy nhiên, khi triển khai Bizweb cũng không hề dễ dàng khi cả công ty tại thời điểm đó chỉ có số vốn 30 triệu đồng, để duy trì hoạt động, nhóm của Khôi đã phải nhận thi công các phần mềm CNTT từ bên ngoài. Dự án đầu tiên cho một tập đoàn viễn thông lớn của Việt Nam, DKT ước tính mất 16 ngày hoàn thành nhưng yêu cầu đối tác chỉ có 8 ngày. Cả nhóm đã phải thức đêm để hoàn thiện cho đối tác. Nhưng việc làm thêm cho các Dự án bên ngoài cũng chỉ giúp duy trì được trong thời gian ngắn, một lần nữa Khôi và các bạn phải đối mặt với khó khăn về tài chính”.

Nguyên nhân ban đầu của Bizweb gặp phải, theo Minh Khôi đến từ hai lý do: (1) cả nhóm đều xuất

Tuyển dụng

Cơ hội làm việc trong môi trường làm việc

Trẻ trung - Chuyên nghiệp - Nhiệt huyết



phát điểm từ người làm kỹ thuật và CNTT, chưa có nhiều kinh nghiệm kinh doanh, bán hàng và (2) Sự chấp nhận của người dùng (họ được cấp website nhưng không có mã nguồn website cũng như cơ sở dữ liệu nên có sự lo lắng, nghi ngờ vì an toàn, bí mật thông tin. Thời điểm đó, cả nhóm phải dành hầu hết thời gian thuyết phục khách hàng hiểu về mô hình hoạt động, cơ chế kiểm soát bảo mật thông tin và an toàn dữ liệu của Bizweb). Đỉnh điểm sự khó khăn vào năm 2011 khi DKT bên bờ phá sản với số nợ lên đến 3 tỷ đồng!

VÀ SẢN PHẨM THEN CHỐT

Thời điểm này, DKT đã tiến hành khảo sát và ước tính có khoảng 300.000 người bán hàng online, thấp hơn rất nhiều người bán hàng offline (khoảng 1.000.000 người). Xu thế người bán hàng online muốn mở thêm “cửa hàng” offline và ngược lại (phương thức O2O: Online to Offline) cũng đang phổ biến. Do vậy, DKT hình thành ý tưởng tạo ra sản phẩm mới hỗ trợ cho cả người bán hàng online và offline mang tên **Sapo**-phần mềm bán hàng trên nền tảng điện toán đám mây không chỉ cung cấp giải pháp bán hàng khác biệt hoàn toàn những giải pháp đang được cung cấp hiện nay mà sản phẩm này còn hỗ trợ cho TMĐT.

Sapo lần đầu được khởi động năm 2014 và nhóm đã mất 1,5 năm để phát triển, nhưng khi hoàn

thiện, Minh Khôi và các bạn nhận thấy nhu cầu thông tin và xu hướng xây dựng hệ thống có sự thay đổi, do vậy phiên bản Sapo 1.0 không còn phù hợp, nhóm đã quyết định phải tạo ra sản phẩm Sapo 2.0

Bắt đầu sản phẩm 2.0 nhưng vẫn cần duy trì phiên bản 1.0, hơn nữa cần lập Team mới với công nghệ mới cũng là những khó khăn của DKT. Đầu năm 2016 bắt đầu phát triển, đến cuối năm 2016, phiên bản Sapo 2.0 ra mắt và đã được khách hàng đón nhận.

Cả Bizweb và Sapo đều do DKT phát triển, do vậy có sự liên kết chặt chẽ. Đây là hai sản phẩm có cơ chế tích hợp, đồng bộ với nhau. Khi đơn hàng được đặt hay sản phẩm thay đổi về mẫu mã hoặc cập nhật giá mới lên Bizweb, ngay lập tức được truyền đến Sapo để sản phẩm được xử lý các công đoạn tiếp theo (đóng gói, vận chuyển, thu tiền...).

Hiện nay, chi phí để người dùng bỏ ra mỗi tháng cho hai sản phẩm từ 10-20 USD, chỉ bằng 1/10 giải pháp website truyền thống. Trong giai đoạn 2012-2016, DKT luôn đạt mức tăng trưởng 300%, trong đó Bizweb hiện là nền tảng bán hàng online được nhiều người sử dụng nhất Việt Nam. Tính đến tháng 7/2017, DKT có hơn 30.000 khách hàng là các Doanh nghiệp, cửa hàng và DKT hy vọng sẽ đạt đến con số 50.000 khách hàng vào năm 2018.

Từ nhóm 5 người làm về CNTT với tham vọng

tham gia sân chơi TMĐT, đến nay DKT đã có gần 1.000 nhân viên. Trong hai năm tới, DKT dự kiến sẽ hoàn thiện hệ thống, giúp người bán triển khai các kênh bán hàng nhanh hơn và kiểm soát toàn bộ hệ thống từ website đến cửa hàng chỉ trên di động. Song song với đó là sử dụng các dữ liệu để đưa ra các quyết định cho người bán và tập trung vào các tính năng bán hàng tự động giúp việc bán hàng và mua hàng trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết.

Sapo lần đầu được khởi động năm 2014 và nhóm đã mất 1,5 năm để phát triển, nhưng khi hoàn thiện, Minh Khôi và các bạn nhận thấy nhu cầu thông tin và xu hướng xây dựng hệ thống có sự thay đổi, do vậy phiên bản Sapo 1.0 không còn phù hợp, nhóm đã quyết định phải tạo ra sản phẩm Sapo 2.0

Bắt đầu sản phẩm 2.0 nhưng vẫn cần duy trì phiên bản 1.0, hơn nữa cần lập Team mới với công nghệ mới cũng là những khó khăn của DKT. Đầu năm 2016 bắt đầu phát triển, đến cuối năm 2016, phiên bản Sapo 2.0 ra mắt và đã được khách hàng đón nhận.

Cả Bizweb và Sapo đều do DKT phát triển, do vậy có sự liên kết chặt chẽ. Đây là hai sản phẩm có cơ chế tích hợp, đồng bộ với nhau. Khi đơn hàng được đặt hay sản phẩm thay đổi về mẫu mã hoặc cập nhật giá mới lên Bizweb, ngay lập tức được truyền đến Sapo để sản phẩm được xử lý các công đoạn tiếp theo (đóng gói, vận chuyển, thu tiền...).

Hiện nay, chi phí để người dùng bỏ ra mỗi tháng cho hai sản phẩm từ 10-20 USD, chỉ bằng 1/10 giải pháp website truyền thống. Trong giai đoạn 2012-2016, DKT luôn đạt mức tăng trưởng 300%, trong đó Bizweb hiện là nền tảng bán hàng online được nhiều người sử dụng nhất Việt Nam. Tính đến tháng 7/2017, DKT có hơn 30.000 khách hàng là các Doanh nghiệp, cửa hàng và DKT hy vọng sẽ đạt đến con số 50.000 khách hàng vào năm 2018.

Từ nhóm 5 người làm về CNTT với tham vọng tham gia sân chơi TMĐT, đến nay DKT đã có gần 1.000 nhân viên. Trong hai năm tới, DKT dự kiến sẽ hoàn thiện hệ thống, giúp người bán triển khai các kênh bán hàng nhanh hơn và kiểm soát toàn bộ hệ

thống từ website đến cửa hàng chỉ trên di động. Song song với đó là sử dụng các dữ liệu để đưa ra các quyết định cho người bán và tập trung vào các tính năng bán hàng tự động giúp việc bán hàng và mua hàng trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết.

Minh Phụng



DKT là giải pháp cho những người kinh doanh trực tuyến, bất kỳ là doanh nghiệp nhỏ và vừa hay mới khởi nghiệp với hai dịch vụ chính: cung cấp website hỗ trợ khách hàng và quản lý bán hàng trên nền tảng điện toán đám mây. Dựa trên nền tảng công nghệ, giải pháp này có thể tùy chỉnh các ứng dụng theo yêu cầu và đáp ứng lượng khách hàng có quy mô linh hoạt.

MỤC TIÊU ĐẾN NĂM 2020

- Là công ty Cung cấp giải pháp bán hàng trực tuyến số 1 tại Việt Nam
- Được người bán hàng đánh giá là hiệu quả và dễ dàng với chi phí tối ưu
- Trở thành biểu tượng giúp người bán gia tăng doanh số bán hàng dựa vào Internet
- Công ty có văn hóa đặc sắc
- Mang lại thu nhập gấp đôi mặt bằng chung của thị trường cho thành viên của mình
- Người DKT luôn vui vẻ, hạnh phúc trong cuộc sống, nỗ lực hết mình trong công việc, gắn bó phát triển cùng công ty

HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP HÀN QUỐC: HƯỚNG RA TOÀN CẦU

HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP CỦA HÀN QUỐC DƯỜNG NHƯ ĐÃ SẴN SÀNG ĐI RA QUỐC TẾ.

Chính phủ đang mở rộng phạm vi quốc tế của Hàn Quốc trong các chu trình khởi nghiệp thông qua các sáng kiến như fintech bridge với Anh Quốc, đồng thời cũng khuyến khích các công ty khởi nghiệp quốc tế ở Hàn Quốc thông qua các chương trình như K-Startup Grand Challenge.

Chính quyền thành phố Seoul đã thu hút các nhà



doanh nghiệp có ý tưởng toàn cầu và đã thành lập Trung tâm Khởi nghiệp Toàn cầu Seoul để trực tiếp hỗ trợ người nước ngoài muốn khởi nghiệp hoặc mở rộng kinh doanh ở Seoul.

Trong khi đó, các công ty khởi nghiệp trong nước ở Hàn Quốc bắt đầu nhận ra những lợi ích của sự đa dạng sắc tộc trong lực lượng lao động của họ và tích cực xâm nhập vào những thị trường chưa quen thuộc.



VAI TRÒ CỦA CHÍNH PHỦ TRONG NÂNG CAO SỰ ĐA DẠNG CỦA KHỞI NGHIỆP

Ở phần lớn nơi khác, các quan chức chính phủ và các doanh nhân thường không hòa hợp với nhau, nhưng nền kinh tế đang phát triển của Hàn Quốc chủ yếu là do sự tham gia của chính phủ ở quy mô lớn.

Năm 2013, chính phủ Hàn Quốc hợp tác với các tập đoàn lớn nhất của quốc gia để thúc đẩy nền kinh tế của Hàn Quốc và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp của mình. Theo sáng kiến này, hàng năm 2 tỷ USD được đầu tư vào một loạt các sáng kiến hỗ trợ, bao gồm các quỹ đối ứng, hội nghị khởi nghiệp, tăng tốc kinh doanh ở nước ngoài, các chương trình tư vấn trong nước và nhiều hoạt động hỗ trợ khác nữa.

Gần đây, K-Startup Grand Challenge cung cấp cho 40 công ty nước ngoài khởi nghiệp với các khoản tài trợ và hỗ trợ tăng tốc ở Seoul. Khoản tài trợ bổ sung lên đến 130.000 USD đã được cung cấp cho 20 công ty khởi nghiệp có tiềm năng tăng trưởng

cao nhất.

Chương trình OASIS Start Up Visa mới được thành lập cũng giúp cho người nước ngoài phát triển kinh doanh tại Hàn Quốc dễ dàng hơn.

Những doanh nhân từ châu Á và xa hơn đang chuyển đến Seoul với số lượng lớn hơn chỉ 5 năm trước. Nằm trong số 15 nền kinh tế toàn cầu hàng đầu, Hàn Quốc hiện nay là một thị trường giàu có, và thế giới đang đầu tư vào đây. Các giám đốc điều hành toàn cầu của các tập đoàn đa quốc gia giờ đây đang kê vai cùng các nhà doanh nghiệp nước ngoài tại các quán bar thời thượng của thành phố, và Seoul ngày càng trở nên mang tính quốc tế hơn.

Đầu tư nước ngoài vào các doanh nghiệp Hàn Quốc tăng 13,4% năm 2015. Đồng thời, số sinh viên nước ngoài - các chuyên gia trong tương lai - theo học tại các trường đại học Hàn Quốc cũng ở mức cao kỷ lục.

DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP HÀN QUỐC NHẢM VÀO CÁC THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ

Các công ty khởi nghiệp trong nước đang tìm cách mở rộng ra ngoài biên giới Hàn Quốc, nhưng vẫn còn hiếm trường hợp thành công. Những công ty này có khả năng nắm bắt được một đối tượng quốc tế thường thành công nhất thông qua huy động vốn đám đông (crowdfunding). Mặc dù không phải tất cả các chiến dịch thành công, nhưng đã có một số thành công vang dội.

Solar Paper đã trở thành chiến dịch crowdfunding đầu tiên của Hàn Quốc đạt mức 1 triệu USD vào tháng 8 năm 2015. Bagel Labs (1,3 triệu USD) và Ripplebuds (750.000 USD) cũng đã có được thành công trong chiến dịch của họ từ các văn phòng tạm thời ở Mỹ.

Năm năm trước có một trung tâm tăng tốc doanh nghiệp, một số ít các nhà đầu tư mạo hiểm, và các nhà đầu tư thiên thần nhỏ, kín đáo. Những người cố vấn gắn tên tuổi với các công ty trưởng thành còn rất hiếm.

Phần lớn trong số đó đã biến đổi ngoài sức tưởng tượng từ năm 2013.

Các trung tâm tăng tốc doanh nghiệp như Sparklabs và Future Play, các không gian làm việc chung và vườn ươm doanh nghiệp giống như Google Campus, Maru180 và D Camp đã phát triển mạnh mẽ. Trên thực tế, hiện có hơn 20 trung tâm tăng tốc doanh nghiệp hoạt động tại Seoul. Trong đó, nhiều trung tâm phát triển nhờ sự hỗ trợ của chính phủ, hoạt động nhận nhiệm của các trung tâm này là một dấu hiệu tích cực. Hàng chục nguồn tài trợ khác nhau dành cho các công ty giai đoạn đầu, và cũng có rất nhiều nguồn vốn đầu tư cho giai đoạn sau của sự phát triển doanh nghiệp.

Ngoài việc tăng cường cơ sở hạ tầng hỗ trợ kinh doanh, Hệ sinh thái Hàn Quốc còn có mạng lưới các nhà cố vấn có năng lực và giàu kinh nghiệm. Những người có kỹ năng liên quan và hồ sơ đã được kiểm chứng đang cung cấp cho các công ty khởi nghiệp Hàn Quốc những kỹ năng và kiến thức quan trọng



để nâng cao cơ hội thành công của họ.

CƠ HỘI TĂNG TRƯỞNG

Hệ sinh thái khởi nghiệp Hàn Quốc vẫn còn non trẻ - rất trẻ! Mặc dù đã đạt được rất nhiều thành tích trong vài năm ngắn ngủi kể từ năm 2013, nhưng vẫn còn rất nhiều điểm cần cải thiện.

Đất nước này có vô số công ty khởi nghiệp, nhưng không có nhiều cơ hội đầu tư lớn hay những con "kỳ lân" trong quá trình phát triển. Đơn giản là quá dễ dàng để khởi nghiệp, do đó, số lượng giới hạn các tài năng hàng đầu phải dần trở nên rất mỏng.

Seoul vẫn đang nỗ lực để thu hút sự chú ý của quốc tế như Thung lũng Silicon, Tel Aviv, London hoặc (gần nhà hơn) Singapore. Và trong khi Hàn Quốc ngày càng thu hút được khách du lịch nhiều hơn, thì nó vẫn đang phải vật lộn để thuyết phục các chuyên gia nước ngoài kinh doanh ở đây. Đối với nhiều người, Singapore vẫn là lựa chọn hiển nhiên ở Châu Á.

Văn hóa làm việc của Hàn Quốc cũng cần cải thiện để thu hút và giữ chân các tài năng quốc tế hàng đầu. Người nước ngoài thường không duy trì lâu các công ty khởi nghiệp ở Hàn Quốc bởi vì các họ thường không thích rủi ro.

Thanh niên Hàn Quốc cũng có cảm giác không thoải mái. Hàng ngàn người Hàn Quốc đang học ở nước ngoài. Họ thường quay trở lại và phải đối mặt với một nền văn hóa công việc lẽ ra phải ra đi cùng với nhà độc tài cuối cùng của Hàn Quốc vào những năm 1980.

Khởi nghiệp chấp nhận cách tiếp cận mở hơn. Cách tiếp cận kiểu "Thung lũng Silicon" dường như sẽ mang lại một lực lượng lao động hạnh phúc, trung thành và có động lực hơn về lâu dài.

Các trường hợp thành công đang thay đổi thái độ của Hàn Quốc đối với những khởi nghiệp.

Tất cả đang thay đổi. Chính phủ đã đóng vai trò tích cực trong việc hợp pháp hoá hoạt động doanh nghiệp như một nghề nghiệp. Một số doanh nhân Hàn Quốc đã trở lại quê hương sau khi sinh sống hoặc học tập ở nước ngoài. Một số ít đã thành lập

công ty khởi nghiệp hàng tỷ đô la. Ví dụ như các công ty thương mại TMON và Coupang, được thành lập bởi người Mỹ gốc Hàn Daniel Shin và Bom Kim.

Kiểu đầu tư nhiều tỷ đô la của Kakao Talk cũng đã chứng minh rằng có thể kiếm tiền trong kinh doanh công nghệ cao. Thậm chí Samsung đang điều hành ít nhất bốn trung tâm tăng tốc nội bộ, một trong số đó là C-Lab được thành lập đặc biệt để cho phép nhân viên theo đuổi các ý tưởng khởi nghiệp. Nhân viên rời khỏi lực lượng lao động của công ty và tham gia C-Lab sẽ được hỗ trợ, bao gồm cả nguồn tài trợ hạt giống.

CÁC HƯỚNG THÀNH LẬP HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP TOÀN CẦU Ở HÀN QUỐC

- Tháng 7/2016, Chính phủ Hàn Quốc đã thông báo kế hoạch "Các hướng thành lập Hệ Sinh thái khởi nghiệp Toàn cầu ở Hàn Quốc" để hỗ trợ các doanh nghiệp mới khởi nghiệp tham gia vào thị trường toàn cầu.

- Chính phủ Hàn Quốc tiếp tục theo đuổi Sáng kiến Nền Kinh tế Sáng tạo, một trong những chương trình nghị sự quốc gia, và điều này đã dẫn đến những cải thiện dần dần trong môi trường kinh doanh khởi nghiệp. Tuy nhiên, các trường hợp khởi nghiệp thành công quy mô lớn bước ra thị trường toàn cầu còn hiếm.

- Các quốc gia lớn đang nuôi dưỡng các công ty mới thành lập trong nước để có thể cạnh tranh trên thị trường toàn cầu vì cạnh tranh toàn cầu ngày càng gay gắt hơn do sự đổi mới công nghệ. Đồng thời, họ đang chủ động thu hút các công ty khởi nghiệp có triển vọng của nước ngoài.

- Chính phủ Hàn Quốc cũng cố gắng tạo ra một môi trường mà ở đó các công ty khởi nghiệp hướng tới thị trường toàn cầu từ giai đoạn chuẩn bị khởi nghiệp. Điều cần thiết là làm cho tất cả các chính sách hỗ trợ của chính phủ phản ánh vị trí của những công ty khởi nghiệp.

- Kết quả là chính phủ Hàn Quốc đã đưa ra một kế hoạch mới "Các hướng thành lập Hệ thống Sinh thái Toàn cầu ở Hàn Quốc". Để làm việc này, chính



phủ Hàn Quốc đã xây dựng và xem xét các chương trình nghị sự cốt lõi để giúp các công ty khởi nghiệp phát triển toàn cầu, thông qua sự tham vấn chặt chẽ giữa các chuyên gia và các bộ liên quan.

1. Mở rộng đường để khởi nghiệp tiến ra thị trường toàn cầu

- Chính phủ Hàn Quốc đang chuyển hướng tới sự hỗ trợ khởi nghiệp toàn cầu tùy chỉnh để thay đổi cho định hướng hỗ trợ hiện tại của chính phủ hướng vào các khởi nghiệp dựa trên thị trường trong nước.

- Chính phủ Hàn Quốc đã cam kết trợ giúp trong việc xác định kế hoạch hướng ra toàn cầu thông qua "Chương trình Thách thức Khởi nghiệp Toàn cầu". Chương trình này cho phép các công ty khởi nghiệp phát triển các mô hình kinh doanh toàn cầu từ giai đoạn chuẩn bị khởi nghiệp của họ và làm cho việc đăng ký quyền sở hữu trí tuệ ở nước ngoài dễ dàng hơn.

- Ngoài ra, chính phủ Hàn Quốc đang có kế

hoạch thiết lập cách thức để cung cấp các vouchers cho phép các công ty khởi nghiệp sử dụng các dịch vụ để tiếp cận thị trường toàn cầu bao gồm việc thực hiện các tài liệu quảng bá bằng tiếng nước ngoài, tiếp cận với tài năng ở nước ngoài, mua lại quyền sở hữu trí tuệ và tư vấn pháp luật (Chương trình Vun đắp Khởi nghiệp Toàn cầu - Global Service Startup Nurturing Program).

- Trong trường hợp Chương trình ươm tạo công nghệ toàn cầu cho khởi nghiệp (Global TIPS), chính phủ sẽ thành lập các tổ hợp bao gồm trung tâm tăng tốc doanh nghiệp quốc tế cao cấp và quỹ đầu tư mạo hiểm. Chương trình này, được gọi là "Global TIPS", được thiết kế để giúp các công ty khởi nghiệp tham gia vào các thị trường toàn cầu. Các quỹ thu hút vốn nước ngoài của các nhà đầu tư mạo hiểm nước ngoài sẽ được mở rộng để đẩy nhanh đầu tư của các nhà đầu tư nước ngoài vào các công ty khởi nghiệp trong nước.

2. Cùng cố Mạng lưới khởi nghiệp toàn cầu

- Thiết lập các kênh liên lạc cho các công ty khởi nghiệp trong nước tiếp xúc với các nhà đầu tư nước ngoài.

Để làm điều này, các thông tin đầy đủ về các công ty khởi nghiệp có triển vọng của Trung tâm Kinh tế Sáng tạo và Đổi mới (CCEIs) và Viện Phát triển Doanh nghiệp và Khởi nghiệp Hàn Quốc (KISED) sẽ được tích hợp và đăng tải lên trên Cổng thông tin khởi nghiệp Hàn Quốc "Startup Korea (www.startupkorea.com)". Đồng thời, sẽ thực hiện việc tích hợp các thông tin về những khởi nghiệp có triển vọng vào nền tảng trực tuyến cho các nhà đầu tư nước ngoài như CrunchBase và AngelList.

- Ngoài ra, chiến lược xem xét nhiều đặc tính khác nhau như đặc tính thị trường và xu hướng đầu tư của từng quốc gia đã được thiết lập.

Đối với các quốc gia có nhu cầu thâm nhập toàn cầu cao bao gồm Mỹ, Trung Quốc và Châu Âu, các Trung tâm Sáng tạo Hàn Quốc (KICs) sẽ đóng một vai trò quan trọng trong việc tạo ra một hệ thống hỗ trợ phù hợp với từng khu vực để các công ty khởi nghiệp của Hàn Quốc tham gia vào các thị trường toàn cầu. Trong khi đó, Chương trình Trình diễn Sáng tạo Hàn Quốc "Creative Korea Roadshow 2016" được tổ chức tại Los Angeles, Hoa Kỳ (tháng 7/2016) để hỗ trợ các dự án hứa hẹn và các doanh nghiệp vừa và nhỏ tham gia vào thị trường toàn cầu.

Các chương trình thúc đẩy khởi nghiệp ở nước ngoài sự được hỗ trợ của CCEIs sẽ được mở rộng thông qua các kênh và các chương trình quốc tế về khởi nghiệp để hỗ trợ thâm nhập thị trường toàn cầu.

3. Cùng cố Chính sách khởi nghiệp toàn cầu

- Sự hỗ trợ khởi nghiệp toàn cầu toàn diện của chính phủ Hàn Quốc sẽ được tăng cường và các bộ và cơ quan liên quan sẽ hợp tác với nhau trong các dự án có liên quan.

Hỗ trợ của CCEI Gyeonggi cho việc xâm nhập toàn cầu sẽ được củng cố. 17 công ty khởi nghiệp triển vọng của CCEIs và KIC sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc kết nối các công ty khởi nghiệp trong



nước với các nhà đầu tư mạo hiểm và trung tâm tăng tốc doanh nghiệp nước ngoài, tạo ra một trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp toàn cầu tại Hàn Quốc.

"Hội đồng K-Startup toàn cầu" bao gồm các bộ và cơ quan liên quan sẽ được thành lập. Các cơ quan liên quan đã cam kết cùng nhau thực hiện các dự án như chia sẻ thông tin về các dự án toàn cầu và hợp tác hỗ trợ khởi nghiệp giữa các cơ quan khác nhau.

N.M.Q.

TẠO LẬP MÔI TRƯỜNG THỨC ĐẨY KHỞI NGHIỆP

(TIẾP THEO SỐ 15)

ĐẢM BẢO SỰ TIẾP CẬN CÔNG NGHỆ TIÊN TIẾN

Nhóm chính sách thứ hai là nhằm khuyến khích việc phát triển và chuyển giao công nghệ do trường đại học phát triển. Trong vài thập kỷ qua, đã có rất nhiều sáng kiến trên toàn thế giới nhằm khuyến khích thương mại hoá các công nghệ của trường đại học. Những nỗ lực này đã được đưa vào Luật Bayh-Dole của Hoa Kỳ năm 1980, cho phép trường đại



học sở hữu các kết quả nghiên cứu do chính phủ liên bang tài trợ. Luật này đã dẫn đến sự ra đời của các văn phòng chuyển giao công nghệ tại nhiều trường đại học và làm tăng đáng kể số bằng sáng chế cấp cho trường đại học.

Sandra Glasgow, nhà kinh tế học tại Đại học Công nghệ (Anh), đã ca ngợi Luật Bayh-Dole là "bộ luật gây cảm hứng nhất được ban hành tại Hoa Kỳ trong suốt nửa thế kỷ qua". (Tất nhiên, cũng có



những người chỉ trích cảm thấy không hài lòng với tác động của luật này, bày tỏ sự lo ngại về những hậu quả của việc hợp tác giữa các nhà nghiên cứu, trong số các vấn đề khác). Tuy nhiên, mặc dù có những mối quan ngại như vậy, trong những năm gần đây, Luật Bayh-Dole đã được áp dụng tại nhiều quốc gia trên thế giới, trong đó có Đức và Malaysia.

Các đánh giá hệ thống về văn bản pháp luật được ban hành để tăng cường khả năng thương mại hóa công nghệ được các trường đại học phát triển vẫn còn rất ít. Nhưng rõ ràng là trước đây, ở nhiều quốc gia, các công nghệ được các tổ chức học thuật phát triển rất khó được cấp li-xăng và những thay đổi chính sách như vậy đã giải quyết được nhu cầu thực sự. Tương tự như vậy, những nỗ lực xây dựng các trung tâm học thuật xuất sắc, như khu liên hợp Biopolis được mô tả trong Bản tin trước, đã thành công thực sự khi chúng nhằm vào các mục tiêu thực tế và được thiết kế với những chế độ ưu đãi đặc biệt,

đáp ứng các nhu cầu thực sự của các nhà nghiên cứu.

Đồng thời, các cảnh báo cũng được rút ra từ kinh nghiệm của một số quốc gia chuyển giao công nghệ, đặc biệt là những nỗ lực huy động các quỹ lớn để tài trợ cho các doanh nghiệp phái sinh từ các trường đại học. Nhiều trường học và chính phủ đã xem xét việc thành lập các quỹ có hoạt động trùng lặp với các hoạt động của quỹ đầu tư mạo hiểm độc lập. Các nghiên cứu tình huống và các bằng chứng thực nghiệm làm dấy lên những nghi ngờ về việc liệu những nỗ lực đó có khả năng thành công hay không. Trong một số trường hợp, quỹ của các trường đại học thu hút được các nhà đầu tư mạo hiểm độc lập nhưng không khuyến khích được sự tham gia của các cá nhân, những người có khả năng tạo ra giá trị to lớn cho các doanh nghiệp phái sinh. Trong các trường hợp khác, những quỹ này đã bị cản trở bởi các quyết định yếu kém, đầu tư hàng triệu đô la vào

các doanh nghiệp không bền vững:

- Quỹ mạo hiểm của Đại học Boston đầu tư vào một công ty công nghệ sinh học tư nhân do các nhà khoa học trực thuộc tổ chức này thành lập năm 1979. Trường đã sử dụng một phần của khoản đầu tư ban đầu vào năm 1987 để mua lại cổ phần của một số nhà đầu tư vốn mạo hiểm độc lập, những người đã kết luận rõ ràng sau nhiều vòng tài trợ rằng triển vọng của công ty là không hấp dẫn. Từ năm 1987 - 1992, cùng với các quan chức của trường đại học và người uỷ thác, trường đầu tư ít nhất 90 triệu USD cho công ty tư nhân này. (để so sánh, toàn bộ nguồn lực của trường trong năm tài chính mà nó khởi xướng khoản đầu tư này là 142 triệu USD). Mặc dù công ty đã hoàn thành đợt chào bán công khai lần đầu, nhưng các sản phẩm của công ty không được như mong muốn. Vào cuối năm 1997, cổ phần của trường đại học chỉ trị giá 4 triệu USD.

- Đại học Chicago đã khởi xướng sáng kiến ARCH vào năm 1987 để khuyến khích việc thương mại hóa công nghệ của trường và của Phòng thí nghiệm Quốc gia Argonne, một tổ chức liên bang do trường quản lý. Nhóm này được giao nhiệm vụ cấp li-xăng công nghệ cho các công ty hiện hành và tài trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp và đã gặt hái được một số thành công khiêm tốn ban đầu. Tuy nhiên, một thời gian ngắn sau đó, mối quan hệ giữa ARCH và Đại học Chicago được tái cơ cấu. Các đối tác của ARCH được phép huy động quỹ đầu tư mạo hiểm thứ hai, có giá trị hơn với sự đền bù hào phóng hơn cho các nhà đầu tư mạo hiểm. Là một phần của nỗ lực mới này, họ được phép đầu tư bên ngoài trường đại học, trong khi vẫn giữ 'quyền xem xét đầu tiên' chính thức công nghệ của trường. ARCH nhanh chóng mở rộng sau khi huy động quỹ thứ hai và tỷ trọng các giao dịch mới có nguồn gốc từ Đại học Chicago và Argonne giảm đáng kể. Trong khi đó, nhiều người ở trường tin rằng với mong muốn trở thành nhà đầu tư mạo hiểm của họ, các đối tác của ARCH đã bỏ qua nhiều hoạt động cấp li-xăng công



nhệ thông thường nhưng cần thiết.

Tương đối ít quỹ của các trường đại học đạt đến độ trưởng thành và dữ liệu về các hoạt động của họ bị giới hạn trong các nghiên cứu tình huống của một số chương trình. Nhưng những khó khăn mà các quỹ tiên phong này phải đối mặt - cũng như những khó khăn của quỹ đầu tư mạo hiểm - dẫn đến những dự đoán không rõ ràng.



CHÍNH SÁCH ƯU ĐÃI THUẾ

Nhóm chính sách thứ ba là chính sách thuế. Mặc dù những gì thảo luận trước đây có thể gợi ý rằng không phải tất cả các doanh nhân khởi nghiệp đều đến từ các tổ chức học thuật. Quả thực, nghiên cứu của Lerner và Scharfstein (Entrepreneurial Spawning) cho biết gần một nửa số người sáng lập ra các công ty đầu tư mạo hiểm ở Hoa Kỳ trước đây làm việc tại các công ty thương mại công. Trong một nghiên cứu cổ điển, Jim Poterba lập luận rằng việc giảm thuế suất trên thặng dư vốn có thể làm tăng tính hấp dẫn của việc trở thành một doanh nhân khởi nghiệp. Ông lập luận rằng việc tăng chênh lệch giữa thuế suất trên thặng dư vốn và thu nhập thông thường sẽ khuyến khích nhân viên của doanh nghiệp thành lập công ty, do đó tăng nhu cầu đối với vốn mạo hiểm. Paul Gompers đã nghiên cứu sự hỗ trợ của thuế suất trên thặng dư vốn của Poterba cho rằng: Thuế trên thặng dư vốn thấp hơn sẽ làm tăng nguồn huy động vốn mạo hiểm. Việc cắt giảm tỷ lệ thặng dư vốn dường như có tác động đặc biệt đến lượng vốn đầu tư mạo hiểm được cung cấp bởi các nhà đầu tư được miễn thuế, những người không bị ảnh hưởng trực tiếp bởi sự thay đổi này. Điều này

cho thấy cơ chế ban đầu theo đó việc cắt giảm thuế trên thặng dư vốn ảnh hưởng đến việc huy động vốn mạo hiểm bằng cách tăng nhu cầu về vốn của các doanh nhân.

Do đó, những thay đổi về chính sách thuế cũng có thể ảnh hưởng trực tiếp đến sự sẵn sàng của các nhà đầu tư để cung cấp vốn. Thay vì cắt giảm thuế trên thặng dư vốn, một cách tiếp cận đã được áp dụng ở nhiều quốc gia là để tạo ra mức thuế suất đặc biệt đối với thặng dư vốn từ các khoản đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp. Ví dụ, tại Anh, để cải thiện môi trường tài chính cho các doanh nhân khởi nghiệp và các nhà đầu tư mạo hiểm, thuế suất trên thặng dư vốn hiệu quả đối với tài sản của doanh nghiệp được giữ trong hơn hai năm được giảm từ 40% xuống còn 10%. Dựa vào bằng chứng về hiệu quả của việc cắt giảm thuế trên thặng dư vốn, các biện pháp nhắm mục tiêu như vậy có thể là một con đường trung gian hấp dẫn.

ĐÀO TẠO DOANH NHÂN

Nhóm chính sách cuối cùng là để trang bị kiến thức tốt hơn cho các doanh nhân thông qua đào tạo. Các chính sách này có nhiều hình thức khác nhau, từ đào tạo cơ bản đến hỗ trợ trực tiếp cho việc xây



nhà sáng chế giúp các nhà sáng chế đánh giá các sản phẩm hoặc dịch vụ đề xuất của họ trước khi trình bày trước các nhà đầu tư. Những đánh giá này thường giúp nhà sáng chế đưa ra quyết định sáng suốt hơn về việc liệu có theo đuổi ý tưởng đó hay không, cũng như cung cấp thông tin cơ bản về tài chính và các lộ trình chiến lược thường được các doanh nhân khởi nghiệp lựa chọn. Chỉ riêng ở Hoa Kỳ ước tính có 150 trung tâm như vậy. Các chương trình đào tạo khởi nghiệp nói chung đã được thực hiện ở ít nhất ba mươi quốc gia.

Có ít đánh giá có hệ thống về các chương trình này, điều này gây khó khăn cho việc nghiên cứu vì các cá nhân được lựa chọn cho các chương trình này thường là các doanh nhân đặc biệt có triển vọng. Tuy nhiên, những công việc đã được thực hiện, trong những bối cảnh rất khác nhau, đã vẽ nên một bức tranh tích cực về những lợi ích từ những can thiệp này. Thomas Ástebro và các đồng tác giả khảo sát Chương trình hỗ trợ nhà sáng chế của Trung tâm Đổi mới công nghiệp Canada. Trong chương trình này, các doanh nhân đã trả một khoản phí khiêm tốn

để nhận được các khuyến cáo về tiềm năng của ý tưởng của họ. Các nhà nghiên cứu kiểm tra số tiền chi cho việc phát triển ý tưởng và lợi nhuận tiềm năng của nó, cũng như những gì sẽ xảy ra nếu các doanh nhân không đến Trung tâm để đánh giá ý tưởng của họ. Phân tích này cho thấy rằng chi tiêu cho chương trình này có tỷ lệ lợi nhuận rất hấp dẫn đối với xã hội, ước tính khoảng từ 36-70% mỗi năm. Nhưng phân tích này phụ thuộc rất nhiều vào các giả định của tác giả về những gì sẽ xảy ra nếu các doanh nhân không nhận được lời khuyên từ Trung tâm. Cụ thể, nếu trái ngược với giả định của các tác giả, các doanh nhân sẽ sớm nhận ra rằng những ý tưởng của họ không khả thi ngay cả khi không có sự tư vấn này hoặc nếu Trung tâm đưa ra những lời khuyên không tốt sẽ làm nản lòng một số nhà sáng chế có những ý tưởng tuyệt vời để theo đuổi chúng, kết quả của phân tích có thể khác biệt rõ rệt.

N.L.H (The neglected art of setting the table, Josh Lerner, Published by Princeton University Press, 2009)