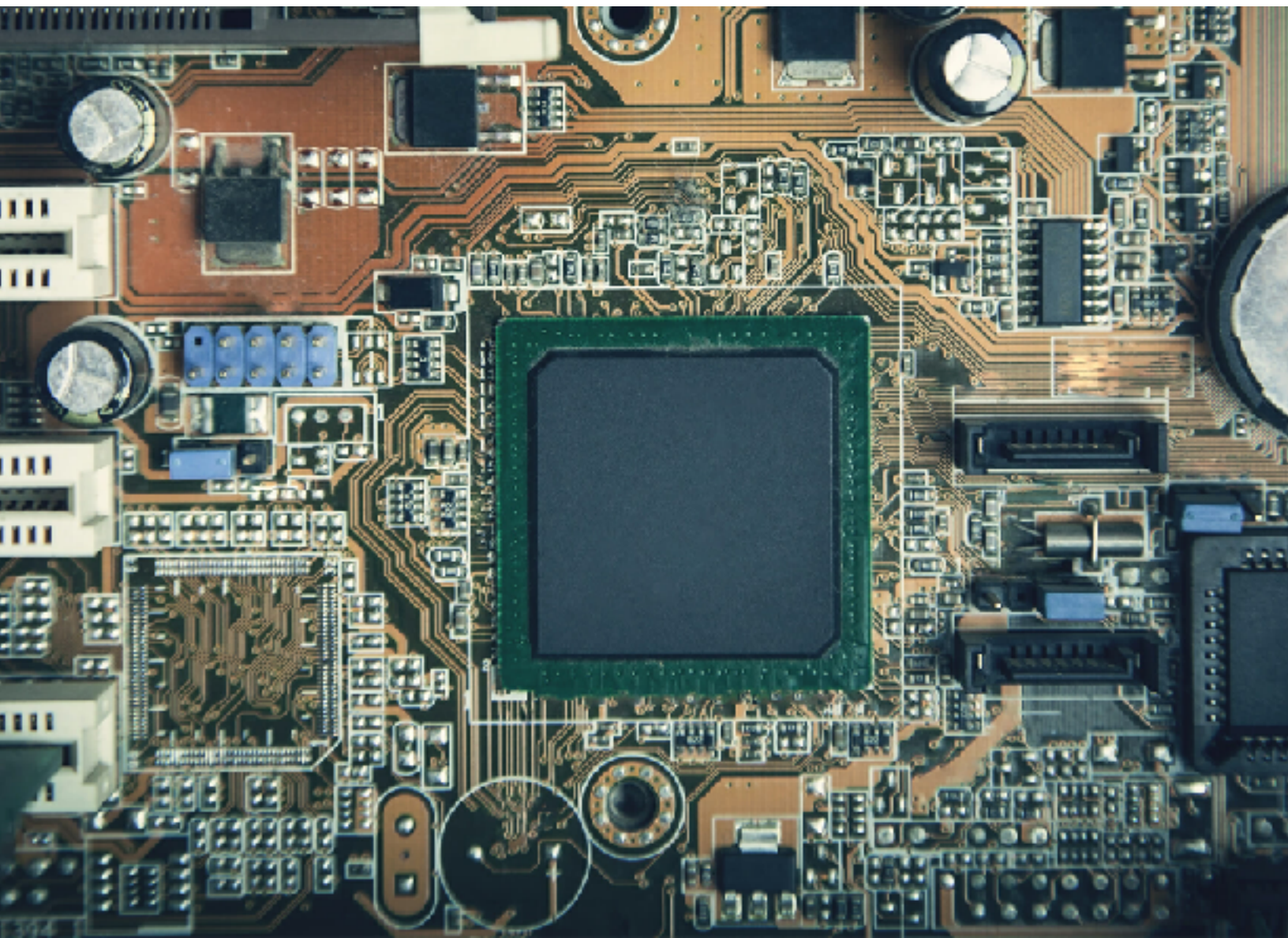


BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ
CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 2.2019



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 IPP2 - Chương trình ODA tiên phong trong hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam
- 02 Khởi động Cuộc thi Chứng minh ý tưởng lần thứ 3
- 03 Nhà nước hỗ trợ khởi nghiệp: Bốn năm nhìn lại
- 04 Phê duyệt Đề án “Thúc đẩy chuyển giao, làm chủ và phát triển công nghệ từ nước ngoài vào Việt Nam

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Ella Study: Mô hình tư vấn du học thời kỳ công nghệ 4.0
- 06 Nhật Bản sẽ là quốc gia định hình cách mạng công nghiệp lần thứ 4

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Tuyên ngôn phát triển khách hàng (Tiếp theo và hết)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



Bộ trưởng Bộ KH&CN Chu Ngọc Anh và Đại sứ Phần Lan Kahiluoto chụp ảnh lưu niệm với các đại biểu và cán bộ, chuyên gia dự án IPP2

IPP2 - CHƯƠNG TRÌNH ODA TIÊN PHONG TRONG HỖ TRỢ KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO Ở VIỆT NAM

MOST - Lễ kết thúc Chương trình Đối tác đổi mới sáng tạo Việt Nam - Phần Lan giai đoạn 2 (IPP2) khép lại một chặng đường Bộ Khoa học và Công nghệ Việt Nam và Bộ Ngoại giao Phần Lan đồng hành trong tình hữu nghị và hợp tác gần một thập kỷ cho con đường phát triển đổi mới sáng tạo và hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam, phục vụ phát triển kinh tế - xã hội bền vững.

Đồng chí Chu Ngọc Anh, Ủy viên Trung ương Đảng, Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ (KH&CN) đã bày tỏ cảm xúc rất đặc biệt khi phát biểu tại buổi Lễ kết thúc Chương trình IPP2 sáng ngày 15/01/2019 tại Hà Nội.

MANG ĐẾN CHO VIỆT NAM MỘT TƯ DUY MỚI VỀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Với sự hỗ trợ của Chính phủ Phần Lan, IPP là chương trình ODA về đổi mới sáng tạo lần đầu tiên

được triển khai ở Việt Nam từ năm 2009 và đến nay đã có ảnh hưởng tích cực tới sự phát triển của hệ thống đổi mới sáng tạo của Việt Nam. Gần 10 năm trước, khi Chương trình được khởi xướng, Đổi mới sáng tạo (Innovation) còn là một phạm trù mới và chưa được biết đến rộng rãi ở Việt Nam. Với các nỗ lực của IPP trong giai đoạn 1, Chương trình đã mang đến cho Việt Nam một tư duy mới về đổi mới sáng tạo từ kinh nghiệm Phần Lan như một công cụ mới

để phục vụ phát triển đất nước nhanh và bền vững.

Cho đến hôm nay, đổi mới sáng tạo đã trở thành một trong những động lực mới quan trọng cho tăng trưởng kinh tế trong kỷ nguyên mới, một trong sáu phương châm hành động của Chính phủ Việt Nam trong năm 2019: “Kỷ cương, Liêm chính, Hành động, Sáng tạo, Bứt phá và Hiệu quả”. Đổi mới sáng tạo cũng đã trở thành một lĩnh vực mới thuộc đối tượng quản lý nhà nước, được Chính phủ giao cho Bộ KH&CN chính thức đảm nhiệm. Hướng tới một nền kinh tế phát triển dựa trên vai trò dẫn dắt của đổi mới sáng tạo là mục tiêu chiến lược của nhiều quốc gia trên thế giới, trong đó có Việt Nam.

Đổi mới sáng tạo là phạm trù xuyên ngành và cần đặt trong một hệ sinh thái có mối liên kết và hợp tác chặt chẽ giữa các thành tố. Trong bối cảnh mới, Chương trình IPP giai đoạn 2 đã lại một lần nữa đi tiên phong trong việc thúc đẩy sự hình thành và phát triển một xu hướng mới và tiến bộ ở Việt Nam. Đó là Hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo, nơi gieo mầm, nuôi dưỡng tinh thần doanh nhân và khởi nghiệp sáng tạo để phát triển thành đội ngũ doanh nghiệp mạnh, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế - xã hội. Các kết quả đạt được và tác động mang tính bền vững mà Chương trình IPP2 mang lại cho hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của Việt Nam là rất đáng ghi nhận và trân trọng.

Từ việc hỗ trợ thiết kế các chính sách lớn của Chính phủ về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp, nâng cao năng lực cho cán bộ hoạch định chính sách, đào tạo đội ngũ tư vấn khởi nghiệp và giảng viên nguồn của các trường đại học, cho tới việc thử nghiệm các mô hình mới trong tài trợ, hỗ trợ khởi nghiệp, thúc đẩy hình thành hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo trong các trường đại học và kết nối doanh nghiệp Phần Lan với thị trường năng động của Việt Nam: Trong từng hoạt động, IPP2 luôn đổi mới sáng tạo và linh hoạt điều chỉnh để có cách làm mới mang lại

hiệu quả thiết thực, đáp ứng đúng nhu cầu của thực tiễn Việt Nam. Và điều đó rất đáng được biểu dương, nhân rộng.

Thành công của các dự án doanh nghiệp khởi nghiệp và hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp được IPP2 hỗ trợ, trong đó nhiều dự án đã tiếp tục gọi vốn thành công và vươn ra thị trường khu vực, quốc tế, đã minh chứng sự phù hợp của các mô hình mới, tiên phong về hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của IPP2 đối với Việt Nam, đồng thời cho thấy tiềm năng to lớn của các doanh nghiệp khởi nghiệp dựa trên đổi mới sáng tạo ở Việt Nam. Nếu có các can thiệp chính sách kịp thời và phù hợp, thì tiềm năng đó có thể trở thành hiện thực, các nhóm khởi nghiệp non trẻ có thể trở thành doanh nghiệp trưởng thành có tiềm lực mạnh trong tương lai, mang lại việc làm và giá trị gia tăng cho xã hội.

CÁCH TIẾP CẬN ĐỔI MỚI VÀ LINH HOẠT

Bà Trần Thị Thu Hương - Vụ trưởng, Trợ lý Bộ trưởng Bộ KH&CN, Giám đốc Chương trình IPP2 xúc động chia sẻ: Nhìn ngược lại hơn 4 năm trước, khi giai đoạn 2 của Chương trình IPP được bắt đầu, mảnh đất nuôi dưỡng các hạt mầm khởi nghiệp của Việt Nam mới bắt đầu hình thành, từ khung pháp lý, thiết chế tài chính hỗ trợ khởi nghiệp, hạ tầng dịch vụ, cố vấn - tư vấn khởi nghiệp cho tới sự vào cuộc của các trường đại học. Trong khi nhìn sang các nước láng giềng trong khu vực như Singapore, Malaysia, hay xứ Bắc Âu như Phần Lan, họ đã đi trước chúng ta gần thập kỷ trong hỗ trợ cho hoạt động khởi nghiệp. Còn đối với chúng tôi khi đó, khái niệm khởi nghiệp, hay hệ sinh thái đổi mới sáng tạo, hệ sinh thái khởi nghiệp, còn hết sức mới mẻ và cần rất nhiều nỗ lực tìm hiểu để có cách tiếp cận đúng.

Trong bối cảnh đó, IPP2 bắt đầu đi tiên phong trong các hỗ trợ mang tính thử nghiệm của mình. Lẽ ra, chúng tôi có thể chọn một con đường dễ dàng mà đi đó là thuần túy hỗ trợ cho các dự án khởi nghiệp



Bộ trưởng Bộ KH&CN Chu Ngọc Anh trao bằng khen của của Bộ trưởng Bộ KH&CN cho các công chức Việt Nam tham gia Ban Quản lý dự án IPP2

và lặp đi lặp lại các vòng kêu gọi tài trợ, vốn đã được thiết kế trình tự, thủ tục, tiêu chí hết sức công phu trên cơ sở tham khảo kinh nghiệm của Quý Tekes Phần Lan. Nhưng chúng tôi đã chọn con đường khó khăn hơn, đòi hỏi nhiều nỗ lực hơn, để luôn thử nghiệm các mô hình mới và các công cụ can thiệp chính sách mới mà chúng tôi cho rằng sẽ hữu ích đối với hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam - Bà Trần Thị Thu Hương nhớ lại.

Năm 2015, theo kế hoạch, Chương trình bắt đầu đợt kêu gọi tài trợ đầu tiên dành cho các doanh nghiệp khởi nghiệp và các nhóm liên danh phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp. Nhưng không chỉ tập trung cho việc đó, nhóm triển khai Chương trình đã thảo luận về sự cần thiết phải hỗ trợ phía Việt Nam thiết kế các chính sách nền tảng để thúc đẩy hoạt động đổi mới sáng tạo. Căn cứ để Chương trình lựa chọn các chính sách để hỗ trợ là Chương trình xây dựng

văn bản quy phạm pháp luật và đề án của Bộ KH&CN trình Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ trong năm 2015.

Bằng việc đưa chuyên gia quốc tế từ Hoa Kỳ và Phần Lan vào Việt Nam trực tiếp làm việc và tư vấn cho các nhóm soạn thảo, IPP2 đã hỗ trợ các đơn vị thuộc Bộ KH&CN xây dựng và trình ban hành các chính sách lớn như Quyết định số 844 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025 (Đề án 844), Luật Chuyển giao công nghệ, và một số văn bản quan trọng khác.

Với cách tiếp cận đổi mới và linh hoạt đó, IPP2 đã không chỉ dừng lại ở việc thử nghiệm mô hình hỗ trợ tài chính và hỗ trợ mềm cho các nhóm khởi nghiệp, Chương trình dần mở rộng ra các hoạt động khác, từ hỗ trợ thiết kế chính sách, đào tạo nâng cao năng lực cho cán bộ hoạch định chính sách, hỗ trợ

cho các đơn vị cung cấp dịch vụ cho khởi nghiệp và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp, đào tạo huấn luyện viên khởi nghiệp, cho tới các sáng kiến hợp tác với các trường đại học Việt Nam để đào tạo giảng viên nguồn và đưa chương trình đào tạo về khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo vào giảng dạy trong các trường đại học, và sau này, triển khai Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp Phần Lan tiếp cận thị trường Việt Nam, đào tạo chuyên gia tư vấn doanh nghiệp quốc tế là người Việt Nam, thúc đẩy kết nối hợp tác thành phố với thành phố, từ đó mở ra các cơ hội hợp tác mới trong tương lai giữa hai nước Việt Nam và Phần Lan sau khi Chương trình IPP2 kết thúc sứ mệnh của mình ở Việt Nam.

Các hoạt động thử nghiệm theo tư duy sáng tạo đó đã góp phần tác động tích cực và toàn diện tới hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam. Bà Trần Thị Thu Hương chia sẻ: “Có những tác động và hiệu ứng lan tỏa mà chính những người thực hiện Chương trình cũng không hình dung được ngay từ ban đầu. Thực sự, việc triển khai Chương trình IPP2 là một trải nghiệm hoàn toàn mới, ngay cả đối với các chuyên gia Phần Lan. Từng bước, từng bước một, chúng tôi vừa làm, vừa quan sát, đánh giá và điều chỉnh, sao cho lựa chọn được các sáng kiến và hành động mang lại hiệu quả tối ưu và thực sự cần thiết cho hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của Việt Nam”.

“Tôi rất vui mừng chứng kiến các thành quả quan trọng của Chương trình IPP. Đối với Bộ KH&CN Việt Nam, trong những năm qua, IPP được xem là cầu nối quan trọng trong quan hệ hợp tác giữa hai nước Việt Nam và Phần Lan trên lĩnh vực đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp, KH&CN. Vì vậy, thành công của Chương trình là minh chứng sinh động cho mối quan hệ hợp tác tốt đẹp và hiệu quả giữa hai nước chúng ta”- Bộ trưởng Chu Ngọc Anh cho biết.

Bộ trưởng Bộ KH&CN Chu Ngọc Anh nhấn mạnh:

Chính phủ Việt Nam đang tiếp tục khẳng định cam kết mạnh mẽ thúc đẩy hoạt động đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp sáng tạo và xem đây như một giải pháp quan trọng thúc đẩy số lượng và chất lượng doanh nghiệp Việt Nam. Với sự hỗ trợ của Chương trình IPP2, nhiều chính sách, chương trình mới về hỗ trợ khởi nghiệp và hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo đã lần lượt được Quốc hội, Chính phủ và Thủ tướng Chính phủ thông qua. Trong đó có các văn bản mang tính bản lề quan trọng như: Luật Chuyển giao Công nghệ 2017, chế định về khởi nghiệp và đầu tư mạo hiểm trong Luật Hỗ trợ phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ, Nghị quyết số 35 của Chính phủ về hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp Việt Nam đến năm 2020, Quyết định số 844 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025.

Trên cơ sở đó, nhiều chương trình, dự án hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo cấp trung ương và địa phương đã được khởi động để thúc đẩy hoạt động ươm tạo, đào tạo và tư vấn khởi nghiệp, thương mại hóa công nghệ, tài trợ và hỗ trợ vốn vay cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Các bài học kinh nghiệm và công cụ thí điểm hỗ trợ khởi nghiệp và hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của Chương trình IPP2 là nguồn tham khảo hữu ích để các cơ quan, tổ chức liên quan ở Việt Nam nghiên cứu, vận dụng trong hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo của đơn vị mình.

Việc bước đầu có được một hệ sinh thái thuận lợi về đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp ở Việt Nam là kết quả của quá trình đổi mới tư duy chiến lược của các nhà hoạch định chính sách về đổi mới sáng tạo và nỗ lực chung của cộng đồng khởi nghiệp, trong đó có vai trò đóng góp tiên phong của Chương trình IPP2 với sự hỗ trợ hiệu quả của Chính phủ Phần Lan.

Cũng tại buổi lễ, Bộ trưởng Bộ KH&CN Chu Ngọc Anh thay mặt Bộ KH&CN gửi lời cảm ơn chân thành

vì sự ủng hộ và hỗ trợ quý báu của Chính phủ Phần Lan, Bộ Ngoại giao Phần Lan, Đại sứ quán Phần Lan tại Hà Nội đối với hoạt động đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp sáng tạo của Việt Nam thông qua Chương trình Đối tác đổi mới sáng tạo Việt Nam - Phần Lan cả hai giai đoạn.

“Chúng tôi mong tiếp tục nhận được sự ủng hộ và hợp tác của Bộ Ngoại giao Phần Lan trong năm 2019 và những năm tiếp theo, đặc biệt trong việc thúc đẩy triển khai có hiệu quả Biên bản ghi nhớ hợp tác song phương mới đã được Bộ KH&CN Việt Nam và Bộ Kinh tế - Việc làm Phần Lan ký kết cuối năm 2018 vừa qua trong lĩnh vực khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo; tiếp tục hỗ trợ Việt Nam trong xây dựng năng lực và đào tạo nguồn nhân lực, đẩy mạnh các dự án hợp tác nghiên cứu chung và tăng cường năng lực của hệ sinh thái đổi mới sáng tạo của Việt Nam. Chúc quan hệ hữu nghị và hợp tác giữa Việt Nam và Phần Lan ngày càng phát triển tốt đẹp. Chúc quan hệ hợp tác đối tác giữa Bộ KH&CN với Bộ Ngoại giao Phần Lan và các cơ quan Chính phủ Phần Lan phát triển lên một tầm cao mới, mang lại các lợi ích thiết thực hơn nữa cho cộng đồng khoa học, doanh nghiệp và nhân dân hai nước chúng ta” - Bộ trưởng Bộ KH&CN Chu Ngọc Anh phát biểu trong buổi lễ.

5 yếu tố đặc thù giúp IPP2 vượt qua các khó khăn, trở ngại để có thể đến đích thành công

Thứ nhất, có cam kết chính trị và sự ủng hộ, tin tưởng của các cấp lãnh đạo cao nhất của hai Bộ chủ trì, Bộ Khoa học và Công nghệ Việt Nam và Bộ Ngoại giao Phần Lan (Đại sứ quán Phần Lan tại Hà Nội); trao quyền tự chủ và không gian sáng tạo cho Ban Quản lý Dự án và kiểm soát thực hiện bằng kết quả, hiệu quả đầu ra của Chương trình thông qua đánh giá độc lập.

Thứ hai, có đội ngũ cán bộ dự án mạnh, kết hợp và bổ sung lẫn nhau giữa chuyên gia tư vấn kỹ thuật của Phần Lan và cán bộ Việt Nam thấu hiểu nhu cầu thực tiễn của phía Việt Nam, cùng hợp tác đồng sáng tạo trong môi trường khuyến khích sáng tạo.

Thứ ba, áp dụng nguyên tắc không ngừng cải tiến (*continuous improvement*) trong mọi hoạt động của Chương trình; cho phép linh hoạt điều chỉnh và chuyển hướng kịp thời để tối ưu hóa hiệu quả, tác động.

Thứ tư, gây dựng niềm tin (*public trust*) trong cộng đồng khởi nghiệp và các đối tượng thụ hưởng thông qua các giá trị cốt lõi mà Chương trình theo đuổi: trao cơ hội công bằng cho mọi đối tượng; minh bạch thông tin; độc lập, khách quan trong quá trình lựa chọn các đề xuất dự án; đồng thời, tôn trọng pháp luật của cả hai quốc gia Việt Nam và Phần Lan.

Thứ năm, lấy lợi ích quốc gia làm trọng. Lợi ích quốc gia chi phối mọi sáng kiến mới trong thực thi Chương trình và khiến các đàm phán, thảo luận song phương giữa hai bên dễ đạt được sự thấu hiểu, chia sẻ và đồng thuận.

(Bà Trần Thị Thu Hương - Vụ trưởng, Trợ lý Bộ trưởng Bộ KH&CN, Giám đốc Chương trình IPP2)



Thứ trưởng Bộ KH&CN Trần Văn Tùng phát biểu tại Hội thảo

KHỞI ĐỘNG CUỘC THI CHỨNG MINH Ý TƯỞNG LẦN THỨ 3

MOST - “Tham gia Cuộc thi Chứng minh Ý tưởng lần 3, nhiều doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ cũng như các ứng viên tiềm năng sẽ được nhận hỗ trợ để hoàn thiện, phát triển công nghệ, sản phẩm và mô hình kinh doanh của mình, đồng thời góp phần giảm thiểu các tác động tiêu cực của biến đổi khí hậu, và góp phần hiện thực hóa Chiến lược tăng trưởng xanh quốc gia”.

Đó là phát biểu của Thứ trưởng Bộ KH&CN Trần Văn Tùng tại Hội thảo kêu gọi đề xuất tham gia Cuộc thi Chứng minh Ý tưởng lần thứ 3 (PoC3) với chủ đề “Phụ nữ và tương lai của nền kinh tế xanh” do Bộ KH&CN phối hợp với Ngân hàng thế giới (Worldbank) tổ chức tại Hà Nội vào chiều 16/1/2019.

Cuộc thi nhằm cung cấp những hỗ trợ toàn diện cho các công ty khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực phát triển xanh và bền vững. Các doanh nghiệp khởi nghiệp sẽ có cơ hội nhận được: vốn tài

trợ lên tới 75.000 USD cho một ý tưởng/dự án với tổng giá trị giải thưởng lên tới 1 triệu USD, tương đương với 23 tỷ đồng; cố vấn và đào tạo; dịch vụ tư vấn doanh nghiệp; gọi vốn đầu tư ở tất cả các giai đoạn phát triển từ giai đoạn hình thành ý tưởng, ươm tạo, thương mại hóa tới giai đoạn phát triển thị trường. Năm nay, đối tượng mục tiêu của Cuộc thi là các nữ doanh nhân Việt Nam - nhóm mục tiêu tài năng nhưng chưa được khuyến khích mạnh mẽ.

Theo Thứ trưởng Bộ KH&CN Trần Văn Tùng,

hiện nay, vấn đề biến đổi khí hậu diễn biến ngày càng phức tạp. Việt Nam đang là một trong 5 quốc gia chịu ảnh hưởng nặng nề nhất từ biến đổi khí hậu tại khu vực Châu Á - Thái Bình Dương. Điều này đã đặt ra những thách thức to lớn về việc phát triển bền vững, nhưng cũng đồng thời đem đến cơ hội để cải tiến công nghệ, ứng phó với biến đổi khí hậu và nâng cao năng lực cạnh tranh trong công cuộc đổi mới chung trên toàn thế giới.

Trong ba năm qua Bộ KH&CN mà trực tiếp là Ban quản lý hỗ trợ kỹ thuật "Trung tâm đổi mới sáng tạo ứng phó với biến đổi khí hậu Việt Nam (VCIC)" đã tổ chức 2 Cuộc thi Chứng minh Ý tưởng với 32 doanh nghiệp đoạt giải khởi nghiệp sáng tạo ứng phó với biến đổi khí hậu. Những doanh nghiệp này đã có những đóng góp sáng tạo, hiệu quả vào phát triển công nghệ và sản phẩm ứng phó với những tác động tiêu cực của biến đổi khí hậu. Thứ trưởng Trần Văn Tùng khẳng định.

Phát biểu tại Hội thảo, Chuyên gia kinh tế Trưởng của Ngân hàng Thế giới tại Việt Nam, Ông Sebastian Eckardt cho biết: "Những thách thức nghiêm trọng đòi hỏi những ý tưởng mới và tư duy sáng tạo để tạo ra sự thay đổi. Do đó, các nữ doanh nhân đóng vai trò chính trong việc tham gia cộng đồng doanh nghiệp và chính phủ để đưa ra các giải pháp đổi mới sáng tạo và ứng phó với biến đổi khí hậu cần thiết, tạo ra các tác động tích cực đến môi trường, kinh tế và xã hội Việt Nam".

Ông Justin Baguley, Quyền Phó Đại sứ - Đại sứ quán Úc tại Việt Nam cho biết: "Hỗ trợ đổi mới sáng tạo là ưu tiên chính trong quan hệ đối tác giữa Úc và Việt Nam, bởi vì chúng tôi biết rằng nắm bắt các công nghệ mới có thể thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tạo việc làm và giúp đỡ giải quyết các vấn đề khó khăn như biến đổi khí hậu. Úc tự hào được hỗ trợ Trung tâm đổi mới sáng tạo ứng phó với biến đổi khí hậu Việt Nam trong việc xây dựng năng lực cho các doanh nghiệp nhỏ và các doanh nghiệp đang phát

triển, và tôi khuyến khích các doanh nghiệp hãy tận dụng cơ hội này để có thể tiếp cận các hỗ trợ của VCIC. Chúng tôi đặc biệt vui mừng khi hướng đến mục tiêu hỗ trợ nhóm các doanh nghiệp do nữ giới làm chủ thông qua cuộc thi Chứng minh Ý tưởng thứ ba này".

Tham gia cuộc thi, các hồ sơ chứng minh ý tưởng cần chú trọng đáp ứng các yêu cầu: nhấn mạnh được tính đổi mới sáng tạo trong công nghệ hoặc mô hình kinh doanh mà có thể tạo ra các sản phẩm và dịch vụ giúp cho việc thích ứng, ứng phó với các thách thức của biến đổi khí hậu; thúc đẩy phát triển bao trùm giới, khả năng lãnh đạo, quyền kinh tế của phụ nữ, và tiềm năng nhân rộng và có hiệu ứng lan tỏa trên phạm vi lớn của các sản phẩm, dịch vụ của mình.

Các doanh nghiệp được lựa chọn thông qua cuộc thi PoC sẽ được đào tạo theo mô hình quốc tế, phát triển bởi các chuyên gia đến từ Ngân hàng Thế giới, các Trung tâm ươm tạo hàng đầu tại Hoa Kỳ và tham gia vào mạng lưới quốc tế do Chương trình Biến đổi Khí hậu của Ngân hàng Thế giới phát triển. Cụ thể, VCIC sẽ tổ chức các buổi Hội thảo hướng dẫn xây dựng tóm tắt đề xuất ý tưởng tại Hà Nội, Đà Nẵng, Thành phố Hồ Chí Minh và Thành phố Cần Thơ nhằm cung cấp thêm thông tin về cuộc thi PoC lần 3 và giải đáp các câu hỏi, vướng mắc.

Để tăng cường sự tiếp cận của Cuộc thi Chứng minh Ý tưởng lần thứ 3 đến các doanh nhân nữ, tại sự kiện này, VCIC đã ký Biên bản ghi nhớ hợp tác với Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam. Hai bên sẽ hợp tác để khuyến khích các doanh nghiệp và dự án do nữ giới lãnh đạo nhằm đóng góp vào sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp xanh với định hướng ứng phó với biến đổi khí hậu của Việt Nam.

"Sự hợp tác giữa VCIC và Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam sẽ giúp khuyến khích phụ nữ khởi nghiệp, qua đó tạo sự bình đẳng giới trong các hoạt động kinh tế, xã hội tại Việt Nam" - Ông Phạm Đức

Nghiệm, Giám đốc Ban quản lý dự án VCIC nhận định.

Đặc biệt, trong sự kiện này, VCIC đã ký một Biên bản ghi nhớ hợp tác về kế hoạch hành động thành lập Quỹ đầu tư mạo hiểm với Tổng công ty Đầu tư mạo hiểm Hàn Quốc (KVIC). Mục tiêu là thiết lập một mô hình hợp tác để hỗ trợ sự phát triển của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam và Hàn Quốc. Điều này bao gồm một số hoạt động hợp tác giữa VCIC và KVIC, đặc biệt là phối hợp thực hiện các hoạt động hỗ trợ phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp, xây dựng kế hoạch hành động thành lập Quỹ đầu tư mạo hiểm Việt Nam - Hàn Quốc, nghiên cứu thị trường, thương mại hóa, thúc đẩy kinh doanh, chuyển giao công nghệ, phát triển dự án hợp tác và xây dựng mạng lưới đối tác.

Ông Phạm Đức Nghiệm cho biết: “Chúng tôi tin tưởng việc thành lập Quỹ đầu tư mạo hiểm Việt Nam - Hàn Quốc sẽ góp phần thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp khởi nghiệp của hai nước thông qua việc trao đổi kinh nghiệm, chuyển giao công nghệ và hợp tác đầu tư, đồng thời tạo tiền đề cho những hợp tác trong tương lai. Chúng tôi mong muốn được tăng cường trao đổi, đối thoại và nhận được sự chia sẻ, ủng hộ, hợp tác từ quý vị để cùng đóng góp phát triển và khai thác có hiệu quả quỹ này, và thông

qua quỹ để phát triển các chương trình hành động thúc đẩy phát triển KH&CN, tăng cường năng lực liên kết giữa các nước trong vùng để sẵn sàng đón nhận tốt nhất những thời cơ, ứng phó hiệu quả với những thách thức của cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư”./.

VCIC được quản lý bởi Chính phủ Việt Nam thông qua Bộ Khoa học và Công nghệ và được hỗ trợ bởi Ngân hàng Thế giới từ nguồn viện trợ của Bộ Ngoại giao và Thương mại Úc (DFAT) và Bộ Phát triển quốc tế Vương quốc Anh (DFID).

Để biết thêm thông tin, vui lòng truy cập website: <http://www.vietnamcic.org/>.

Hồ sơ hướng dẫn và thông tin về Cuộc thi xin truy cập tại: <http://vietnamcic.org/news/tai-lieu-hoi-thao-keu-goi-de-xuat-tham-gia-poc3-100424.html>.

Hạn cuối nộp đề xuất ý tưởng là trước 17h00 ngày 01/03/2019 qua hệ thống trực tuyến www.vietnamcic.org/apply hoặc gửi email về poc@vietnamcic.org hoặc gửi qua đường bưu điện về Ban QLDA "Trung tâm đổi mới sáng tạo ứng phó với biến đổi khí hậu Việt Nam (VCIC)", tầng 8, tòa nhà Hoàng Sâm, 260 - 262 Bà Triệu, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội.

NHÀ NƯỚC HỖ TRỢ KHỞI NGHIỆP: BỐN NĂM NHÌN LẠI

Khoa học và phát triển - Nếu lấy Techfest năm 2015 là mốc đánh dấu cho mối quan tâm của nhà nước đối với startup Việt Nam thì chúng ta đã trải qua bốn năm với nhiều thay đổi, qua đó bước đầu tạo dựng được một số nền tảng cơ bản trong đường lối, chính sách của nhà nước trong hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo. Báo Khoa học và Phát triển đã có buổi trao đổi với Thứ trưởng Bộ KH&CN Trần Văn Tùng về chặng đường quan trọng này.

Ngày nay vấn đề hỗ trợ phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo đã trở thành một đề án của Chính phủ, nhận được mối quan tâm rất lớn của các cấp chính quyền từ Trung ương tới địa phương, nhưng chỉ vài năm trước đây khởi nghiệp vẫn còn là khái niệm xa lạ ngay cả với phần lớn các nhà quản lý và những người hoạch định chính sách ở Việt Nam. Ông có thể chia sẻ cơ duyên nào đã khiến Bộ KH&CN trở thành cơ quan tiên phong thúc đẩy định hướng mới mẻ này?

Khoảng năm 2013, nguyên Bộ trưởng Hoàng Văn Phong, nguyên Bộ trưởng Nguyễn Quân cùng tôi và một số người thuộc khối tư nhân (trong đó có chị Thạch Lê Anh - người điều hành khóa tăng tốc khởi nghiệp Vietnam Silicon Valley, chị Nguyễn Thị Hòe - chủ tịch tập đoàn sơn Kova) đã tổ chức hội thảo đầu tiên ở Vũng Tàu bàn về khởi nghiệp sáng tạo. Sau đó anh Quân, tôi và chị Lê Anh đã có dịp sang thăm thung lũng Silicon tại Mỹ và tìm hiểu về các doanh nghiệp khởi nghiệp (startup) ở đây. Bấy giờ mọi người mới nhắc đến khái niệm khởi nghiệp sáng tạo và tôi bắt đầu suy nghĩ về nó. Năm 2014, khi dự sự kiện Slush ở Phần Lan (sự kiện khởi nghiệp lớn nhất Bắc Âu), tôi mới có điều kiện hiểu rõ hơn tầm quan trọng của khởi nghiệp sáng tạo và thế giới đã làm như thế nào để khuyến khích điều đó.

Phần Lan là một đất nước rất nhỏ bé, với vài triệu

dân thôi nhưng sự kiện Slush có tới 14 nghìn người tham dự từ khắp nơi trên thế giới, trong đó có cả những lãnh đạo cấp cao như Phó Thủ tướng Trung Quốc, Thủ tướng của Estonia, Thủ tướng Phần Lan. Những ý tưởng khởi nghiệp được trình bày ở đây khiến tôi rất ấn tượng. Chẳng hạn như, ở thủ đô Helsinki của Phần Lan, phổ biến tình trạng các thùng rác chưa đầy nhưng ô tô chõ rác đã đến thu thập. Một cậu sinh viên đã đưa ra ý tưởng là lắp ở mỗi thùng rác ấy một cái sensor cảm biến có chức năng thông báo về cho trung tâm điều hành để biết khi nào các thùng rác đã đầy và ô tô chõ rác có thể đến thu thập. Các bạn có biết là sáng kiến đó hàng năm tiết kiệm cho thủ đô Helsinki bao nhiêu tiền không? Tôi không thể hình dung được, người ta bảo là tiết kiệm được 5 triệu USD.

Chúng tôi thấy rằng những ý tưởng sáng tạo như vậy của mọi người được sử dụng và phát huy thì sẽ đem lại một sự thay đổi trong các hoạt động sản xuất kinh doanh, thậm chí là tác động lớn đến các ngành, các lĩnh vực, đem lại lợi ích cho xã hội. Thế là tôi nói với ông Riku Makela, cố vấn cao cấp về Đổi mới sáng tạo của Chương trình IPP2 rằng nếu được, thì năm sau tôi sẽ thử tổ chức sự kiện tương tự như thế này để xem có thể thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam hay không. Và năm 2015, Bộ KH&CN đã phối hợp với ĐHQG Hà Nội tổ chức một sự kiện



Thứ trưởng Bộ KH&CN Trần Văn Tùng

gọi là Techfest, bây giờ chúng ta đều biết đó là ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia. Đến năm 2016, chúng ta đã trình lên Thủ tướng đề án Hỗ trợ Hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia đến năm 2020 được biết với tên gọi là đề án 844 để phê duyệt. Còn đến năm 2017, chúng ta còn được phê duyệt thêm một đề án hỗ trợ khởi nghiệp cho học sinh, sinh viên và một đề án khác hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp.

Trong bốn năm qua, những kết quả nào mà ông cảm thấy ấn tượng nhất?

Thứ nhất là chúng ta đã mở rộng được kết nối với quốc tế. Trong những năm trước, chúng tôi cũng đã mời những nhà đầu tư, quỹ đầu tư mạo hiểm từ nước ngoài tới tham dự Techfest nhưng năm nay họ mới có những hoạt động cụ thể và hiệu quả hơn. Năm nay cũng là năm đầu tiên Bộ KH&CN mời đại diện của Mạng lưới khởi nghiệp toàn cầu (GEN - Global Entrepreneurship Network) tới Techfest. Sau ngày hội, nhiều tập đoàn, quỹ đầu tư lần đầu tiên vào Việt Nam trong số đó đã quay trở lại Bộ KH&CN làm việc và ngỏ ý hợp tác chẳng hạn như Plug and Play (một

hệ thống vườn ươm/khóa tăng tốc khởi nghiệp nổi tiếng ở Silicon Valley) và Qualcomm, một trong những tập đoàn lớn nhất thế giới về sản xuất chip.

Thứ hai, tôi cũng cảm nhận được rằng hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp giờ đây đã nhận được nhiều sự quan tâm hơn của Đảng và Nhà nước. Chẳng hạn sự kiện Techfest 2018 vừa qua là do Bộ KH&CN phối hợp với Ban Kinh tế Trung Ương, Đoàn Thanh niên, Phòng Thương mại công nghiệp Việt Nam VCCI tổ chức. Năm nay cũng là năm đầu tiên Thủ tướng đến được với sự kiện, chia sẻ những kì vọng đối với hệ sinh thái khởi nghiệp, là một sự động viên rất lớn đối với chúng tôi. Công việc hỗ trợ khởi nghiệp vì vậy đó không chỉ là trách nhiệm của riêng Bộ KH&CN. Đã có một sự chỉ đạo tổng thể, có hệ thống từ nhiều cơ quan nhà nước, tạo mọi điều kiện để phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam.

Mặc dù có những kết quả tích cực như vậy, nhưng trong Techfest 2018, Thủ tướng đã thẳng thắn nhìn nhận rằng, hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam vẫn chưa đủ hấp dẫn nên nhiều startup tiềm

năng của Việt Nam lại lựa chọn Singapo làm nơi đăng ký kinh doanh.

Vậy theo ông chúng ta cần có thêm những chính sách gì để thực sự thu hút nhiều startup?

Cách thức quản lý kinh tế của chúng ta có những điểm chưa thực sự khuyến khích các nhà đầu tư mạo hiểm. Chẳng hạn như, những nhà đầu tư nước ngoài sau một thời gian chuyển tiền vào Việt Nam để đầu tư muốn thoái vốn và chuyển tiền ra nước ngoài thì không hề đơn giản, phải qua rất nhiều thủ tục, quy trình và nhiều khi những quy định này không rõ ràng. Quan điểm của chính phủ nước ta là dòng tiền này phải quản lý thật chặt để tránh những trường hợp rửa tiền và vô hình trung điều đó gây ra những khó khăn cho sự phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam. Nhiều startup chia sẻ với tôi là vì vậy, họ chuyển sang đăng ký kinh doanh ở Singapore hoặc ở các nước Đông Nam Á khác, để tạo điều kiện thuận lợi hơn cho những nhà đầu tư của họ.

Hay việc đánh thuế đối với hoạt động đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo cũng là một vấn đề. Ai cũng biết rằng, đầu tư mạo hiểm mười dự án thì chín dự án thất bại, chỉ một dự án thành công nhưng những quy định về thuế của chúng ta không tính đến những điều kiện như vậy. Với một dự án thành công, nhà đầu tư được lãi mười đồng nhưng với chín dự án thất bại, họ có thể đã mất đi chín đồng. Rốt cục, họ chỉ lãi một đồng chẳng hạn nhưng hiện nay họ đang bị đánh thuế trên cả mười đồng, với mức thuế thu nhập doanh nghiệp hơn 20% thì tiền đóng thuế có khi còn cao hơn lãi mà họ có sau khi đầu tư mười dự án. Đó là điều rất thiệt thòi đối với nhà đầu tư.

Hơn nữa, cơ chế của chúng ta hiện nay không cho phép nhà nước tham gia đầu tư cho startup kể cả thông qua hình thức hợp tác với một quỹ tư nhân mặc dù Bộ Kế hoạch và Đầu tư vừa ban hành nghị định 38 trong đó có quy định việc “sử dụng ngân sách địa phương đầu tư vào doanh nghiệp nhỏ và

vừa khởi nghiệp sáng tạo”. Lí do rất đơn giản, đặc điểm của khởi nghiệp là chỉ có số ít các dự án thành công, phần lớn các dự án gặp thất bại, nhưng theo quy định hiện hành cơ quan nào quản lý các dự án thất bại sẽ bị coi là vi phạm luật ngân sách nhà nước, phải đối diện với bộ luật hình sự.

Ông có thể chia sẻ qua cách thức để khối nhà nước lắng nghe các phản hồi của cộng đồng khởi nghiệp và lộ trình để thay đổi những vấn đề trong các chính sách mà ông vừa nói?

Việc lắng nghe ý kiến của cộng đồng khởi nghiệp chủ yếu diễn ra thông qua các phiên đối thoại chính sách tại Techfest. Từ trước đến nay, tôi thường tham gia cùng với nguyên Thứ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Đặng Huy Đông ở các phiên này để giải đáp, trao đổi, chia sẻ các vướng mắc về chính sách. Với những vấn đề mà thực tế chưa giải quyết được tiếp nhận từ phía của người làm khởi nghiệp, chúng tôi đều nghiên cứu, xem xét tổng hợp lại. Trong quá trình xây dựng những văn bản pháp lí liên quan đến hoạt động khởi nghiệp, chúng tôi sẽ tìm cách gỡ dần trong thẩm quyền của mình. Ví dụ khi xây dựng các nghị định hướng dẫn và các thông tư về Luật chuyển giao công nghệ, chúng tôi đều cố gắng đưa vào những nội dung hỗ trợ khởi nghiệp. Gần đây, chúng tôi đã báo cáo lên để Thủ tướng cho phép doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo có thể nhận hỗ trợ từ Quỹ Đổi mới công nghệ của Việt Nam. Theo đó, họ có thể nhận được tài trợ và vay vốn để thực hiện những ý tưởng mới, mua sắm máy móc - trang thiết bị, sản xuất thử nghiệm.

Những vấn đề khác liên quan đến luật và thể chế kinh tế thì cần thời gian.

Vậy trong tương lai gần, quan điểm nhà nước về đầu tư cho khởi nghiệp sẽ như thế nào?

Hiện nay, trong đề án 844 có một nội dung về hỗ trợ các trung tâm ươm tạo khởi nghiệp. Theo đó, nhà nước có thể hỗ trợ cho các vườn ươm, khóa tăng tốc



khởi nghiệp do tư nhân lập ra về mặt cơ sở vật chất, hệ thống công nghệ thông tin, chi phí vận hành... để họ có thể mở rộng dịch vụ cho nhiều đối tượng hơn, với chi phí ưu đãi hơn. Với cách này, ta vẫn hỗ trợ các startup mà không nhất thiết phải đầu tư trực tiếp cho họ và không vi phạm các quy định hiện hành của nhà nước.

Đĩ nhiên, điều đó không có nghĩa là chúng ta không cần phải thay đổi những quy định tài chính hiện tại. Trong những lần gặp gỡ giữa Phó Thủ tướng Vũ Đức Đam với nhóm làm khởi nghiệp và các bộ ngành có liên quan, các ý kiến đều được tổng hợp lại và giao lại cho Bộ Tài chính để xây dựng những cơ chế như thế. Tuy nhiên, chúng ta cũng nên hiểu rằng hỗ trợ của nhà nước chỉ là “vốn mồi” - rất ít và chỉ nên dành cho giai đoạn đầu tiên phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp của cả nước. Điều này cũng phù hợp với thông lệ của nhiều nước. Về sau, khi hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển hơn thì sẽ có sự tham gia mạnh mẽ hơn của nhiều nguồn lực khác từ xã hội như nhà đầu tư thiên thần, do các quỹ đầu tư mạo

hiem, do các quỹ hỗ trợ khởi nghiệp của những tập đoàn và doanh nghiệp thành công. Tôi nhớ những người tổ chức sự kiện Slush ở Phần Lan từng chia sẻ rằng lúc đầu nguồn lực để tổ chức sự kiện cũng chủ yếu đến từ ngân sách nhưng gần đây phần hỗ trợ của nhà nước chỉ chiếm khoảng 10% mà thôi.

Có một điểm mới trong hỗ trợ của Nhà nước hai năm trở lại đây đó là chúng ta hỗ trợ cho hệ sinh thái khởi nghiệp của nhiều địa phương, những nơi còn rất hạn chế cả về nhân lực và chất lượng những startup. Trong khi có quan điểm cho rằng chúng ta chỉ nên tập trung vào hai nơi có hệ sinh thái đang phát triển là Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh. Ý kiến của ông về vấn đề này như thế nào?

Đúng là người ta thấy rõ Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh là hai nơi có nguồn lực tốt nhất, nhưng còn tinh thần khởi nghiệp thì chưa chắc. Đồng Tháp là một ví dụ. Tôi rất ngạc nhiên Bí thư Tỉnh Ủy của tỉnh này, anh Lê Minh Hoan cùng ngồi với tôi chia sẻ, trao đổi, giải quyết những những câu hỏi của những người làm khởi nghiệp tại tỉnh Đồng Tháp và mọi

người rất hồ hởi. Một khi bí thư tỉnh ủy đã quan tâm, đã thấy khởi nghiệp đổi mới sáng tạo là động lực phát triển, đóng một vai trò quan trọng đối với phát triển kinh tế xã hội trên tỉnh mình thì tất cả cơ quan, sở ngành cũng đều thống nhất, và tạo điều kiện hết sức cho doanh nghiệp, cho đổi mới sáng tạo. Chính vì thế, tôi không nghĩ là chỉ nên tập trung vào Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh.

Có những vùng chưa có kiến thức và con người khởi nghiệp nhưng tôi nhìn thấy tiềm năng. Ở đó cần những người lãnh đạo hiểu rằng đổi mới sáng tạo là con đường phát triển, đó là dùng khoa học và công nghệ, áp dụng những ý tưởng đổi mới sáng tạo, khuyến khích những lực lượng trẻ đi cùng với lực lượng doanh nghiệp đã có kinh nghiệm để hình thành nên những sản phẩm chủ lực của địa phương, không chỉ cho thị trường trong nước mà còn xuất khẩu. Như tôi nhớ là khi chúng ta áp dụng khoa học và công nghệ trong việc bảo quản vải thiều của Bắc Giang nhằm đưa sản phẩm ra thị trường trong và ngoài nước, đã giúp tăng tổng giá trị của sản phẩm

này của tỉnh từ 2.000 tỉ đồng thành 5.500 tỉ, trong đó 3.500 tỉ là thuộc về người trồng vải thiều, còn lại là các dịch vụ gia tăng để đưa sản phẩm ra ngoài thị trường, chế biến và đến tay người tiêu dùng. Vùng Đồng bằng sông Cửu Long tôi cũng đánh giá là rất tiềm năng vì đây là nơi sản xuất, xuất khẩu nhiều sản phẩm nông nghiệp dựa trên thế mạnh của họ. Khi một khu vực đã có doanh số lớn trong sản xuất và xuất khẩu như vậy thì tư duy của doanh nghiệp và người nông dân cũng thay đổi, và họ sẽ sẵn sàng hơn trong việc tiếp nhận các tiến bộ khoa học và công nghệ, các giải pháp đổi mới sáng tạo, theo đó các nhóm làm khởi nghiệp cũng sẽ có thị trường và cơ hội để phát triển.

Vì vậy, với trách nhiệm của Bộ, chúng tôi thấy phải quan tâm, phải ủng hộ, hỗ trợ cho tất cả các địa phương, các vùng.

Xin trân trọng cảm ông đã dành thời gian cho cuộc trao đổi này!



PHÊ DUYỆT ĐỀ ÁN “THÚC ĐẨY CHUYỂN GIAO, LÀM CHỦ VÀ PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ TỪ NƯỚC NGOÀI VÀO VIỆT NAM TRONG CÁC NGÀNH, LĨNH VỰC ƯU TIÊN GIAI ĐOẠN ĐẾN NĂM 2025, ĐỊNH HƯỚNG ĐẾN NĂM 2030”

Thủ tướng Chính phủ vừa phê duyệt Đề án “Thúc đẩy chuyển giao, làm chủ và phát triển công nghệ từ nước ngoài vào Việt Nam trong các ngành, lĩnh vực ưu tiên giai đoạn đến năm 2025, định hướng đến năm 2030” (Quyết định số 1851/QĐ-TTg ngày 27/12/2018).

Mục tiêu của Đề án nhằm định hướng chính sách hỗ trợ chuyển giao, làm chủ và phát triển công nghệ từ nước ngoài vào Việt Nam, đặc biệt là các công nghệ nguồn, công nghệ cao, công nghệ nền tảng nhằm nhanh chóng đổi mới công nghệ, rút ngắn khoảng cách về trình độ, năng lực công nghệ so với các nước tiên tiến trong khu vực và thế giới, góp phần cơ cấu lại các ngành kinh tế phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, trong đó một số ngành, lĩnh vực có sức cạnh tranh quốc tế và

tham gia sâu vào chuỗi giá trị sản xuất các sản phẩm có lợi thế cạnh tranh và tăng cường bảo đảm an ninh - quốc phòng.

Đề án phần đầu hoàn thiện cơ chế chính sách, để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động chuyển giao, làm chủ và phát triển công nghệ từ nước ngoài vào Việt Nam góp phần thúc đẩy đổi mới mô hình tăng trưởng theo chiều sâu; tập trung phát triển một số ngành ưu tiên: thông tin và truyền thông, công nghiệp, nông nghiệp, xây dựng, giao thông vận tải, y

tế, tài nguyên và môi trường. Trong đó chú trọng một số lĩnh vực: công nghiệp công nghệ thông tin, công nghiệp điện tử; cơ khí chế tạo; nông nghiệp công nghệ cao; bảo quản và chế biến nông, lâm, thủy sản; công nghệ xây dựng, giao thông, hạ tầng; công nghệ môi trường, chống biến đổi khí hậu; dược phẩm, chẩn đoán và điều trị bệnh. Đồng thời, nâng cao năng lực công nghệ của các tổ chức, doanh nghiệp phục vụ hoạt động chuyển giao, làm chủ và phát triển công nghệ từ nước ngoài vào Việt Nam.

Giải pháp đặt ra trong thời gian tới là xây dựng, hoàn thiện hệ thống cơ chế, chính sách, nâng cao hiệu quả quản lý nhà nước hỗ trợ chuyển giao, làm chủ và phát triển công nghệ từ nước ngoài vào Việt Nam; đầu tư hạ tầng kỹ thuật hỗ trợ tổ chức, doanh nghiệp chuyển giao, làm chủ và phát triển công nghệ từ nước ngoài vào Việt Nam; nâng cao chất lượng nguồn nhân lực; xác định định hướng ưu tiên chuyển giao, làm chủ và phát triển công nghệ từ nước ngoài

vào Việt Nam trong các ngành, lĩnh vực theo từng giai đoạn, phù hợp với yêu cầu đổi mới, trình độ sản xuất và năng lực làm chủ, tự thiết kế, sáng tạo công nghệ trong nước; triển khai hỗ trợ tổ chức, doanh nghiệp chuyển giao, làm chủ và phát triển công nghệ từ nước ngoài vào Việt Nam.

Trong đó, Đề án sẽ thực hiện đổi mới cơ chế, chính sách tạo môi trường pháp lý thuận lợi cho chuyển giao, làm chủ và phát triển công nghệ từ nước ngoài vào Việt Nam, phát triển thị trường, tạo lập thị trường ứng dụng công nghệ mới, sản phẩm mới, đặc biệt là các chính sách ưu tiên sử dụng các sản phẩm, dịch vụ trong nước tạo ra đạt tiêu chuẩn kỹ thuật so với nước ngoài trong các dự án đầu tư; hỗ trợ tổ chức, doanh nghiệp tìm kiếm thông tin công nghệ, tư vấn, chuyển giao công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực làm chủ, phát triển công nghệ từ nước ngoài vào Việt Nam thông qua các chương trình khoa học và công nghệ cấp quốc gia...



ELLA STUDY: MÔ HÌNH TƯ VẤN DU HỌC THỜI KỲ CÔNG NGHỆ 4.0

Du học như một miền đất hứa đối với nhiều bạn trẻ Việt Nam bởi khát khao được mở rộng tri thức, được khám phá, được sống một cuộc sống thứ hai ở phương trời mới. Nhưng thực tế du học lại là một hiện thực khác, không toàn màu hồng như mong muốn và tưởng tượng của hầu hết các bạn trẻ.

Đỗ Xuân Khoa, Nguyễn Trọng Duy, Vương Anh và Phương Anh là các bạn trẻ thấu hiểu hơn ai hết điều đó trên con đường lập nghiệp của mình. Họ quyết định khởi nghiệp với Ella Study - một dự án mang bao trải nghiệm của những năm tháng du học xa nhà để tạo nên một mạng lưới kết nối du học toàn cầu tại Việt Nam

ELLA STUDY - NƠI KẾT NỐI DU HỌC SINH VIỆT NAM

Theo thống kê mới nhất của Cục Đào tạo ngoài nước (Bộ Giáo dục và Đào tạo), hiện Việt Nam có khoảng 150.000 du học sinh (DHS) trên khắp thế

giới, đứng thứ 8/10 nước có số lượng du học sinh nhiều nhất trên thế giới. Những con số trên thể hiện nhu cầu du học của các bạn trẻ Việt Nam là rất cao. Trung bình mỗi năm, số lượng du học sinh tăng khoảng 25%, thuộc nhóm tăng trưởng cao nhất nhì thế giới với chi phí khoảng 3-4 tỷ USD/năm. Công sức, kinh phí bỏ ra là rất lớn với ước mơ có tấm bằng tốt nghiệp danh giá ở nước ngoài, nhưng nhìn chung hiệu quả và chất lượng còn chưa cao. Nhiều người trong số đó bày tỏ sự tiếc nuối bởi sau quá trình trải nghiệm thực tế mới nhận ra ngành học đã chọn chưa phù hợp với năng lực của bản thân.

Trong quá trình tìm hiểu về mô hình mới của Ella Study, tôi tình cờ gặp một bạn trẻ tên Bích sinh năm 1992 ở quận Hà Đông, Hà Nội - người đang mong muốn tìm kiếm cơ hội du học ngành tài chính - ngân hàng ở một quốc gia châu Âu. Bài toán khó nhất đối với các bạn trẻ hiện nay là lựa chọn ngành học, sau đó là những khó khăn khi phải đối diện với môi trường sống mới, hoàn toàn xa lạ và chắc chắn sẽ vất vả hơn nhiều khi sống tại Việt Nam. Đi học, đi làm thêm, môi trường hòa nhập luôn là rào cản lớn đối với bất kỳ bạn trẻ nào muốn du học. Những lo lắng này phần nào được giải tỏa khi Bích biết đến Ella Study.

Ella Study tập hợp rất nhiều các anh chị có kinh nghiệm đã từng học tập tại nhiều nước với nhiều ngành học khác nhau. Khi đến Ella Study, Bích đã được tư vấn về nhiều chương trình học, đặc điểm của từng chương trình, những cơ hội có thể mang lại từ các chương trình đó để có những lựa chọn chính xác nhất.

Ella Study được thành lập bởi Đỗ Xuân Khoa và một vài bạn đồng sáng lập, là những người có kinh nghiệm từ việc tìm kiếm cơ hội du học cho chính bản thân mình. Họ từng là những du học sinh những chuyên ngành khác nhau tại những đất nước cũng khác nhau như Thụy Điển, Đức, Australia, Hoa Kỳ... Trong thế giới bao la rộng lớn, ý tưởng đã giúp họ kết nối lại với nhau, chấp nhận từ bỏ những công việc đáng mơ ước để khởi nghiệp từ đầu.

Chia sẻ về lý do chọn lĩnh vực này, Nguyễn Trọng Duy cho biết: “ Chúng mình muốn hướng đến nhóm nguồn nhân lực chất lượng cao không chỉ ở Việt Nam mà còn trên toàn cầu. Đối tượng du học sinh đã du học và thành công trở về đóng vai trò rất lớn trong việc thúc đẩy nền kinh tế của các nước. Chúng mình cũng trải qua những khó khăn như những bạn trẻ bây giờ đang gặp, vì vậy rất mong muốn bất cứ bạn trẻ nào có mơ ước học tập hay làm việc ở nước ngoài

đều được một người dẫn đường phù hợp nhất - đó là lý do chúng mình xây dựng nên ý tưởng này”.

Ban đầu, Ella Study chỉ là nền tảng công cụ tìm trường dựa trên các tiêu chí như bằng điểm, kết quả IELTS, nguồn tài chính... Tuy nhiên, sau khi triển khai một thời gian, Duy nhận ra giới hạn của công cụ tìm kiếm này và quyết định thay đổi mô hình.

Để hiểu chính xác và sâu sắc vấn đề mà các sinh viên gặp phải, phần lớn thời gian khảo sát của Ella là gặp gỡ, trò chuyện với các bạn sinh viên để lắng nghe tâm tư, trăn trở của họ. Bên cạnh đó, những hội thảo được tổ chức cũng giúp Ella lắng nghe được ý kiến của nhiều người hơn. Việc tìm hiểu những mô hình kinh doanh tương tự như EasyUni tại Malaysia cũng giúp Ella có thêm nhiều thông tin quý giá để hoàn thiện sản phẩm. Và cuối cùng, mô hình của Ella Study đã được định hình rất rõ ràng: đó sẽ là một platform như của Facebook, nhưng dành riêng cho mảng du học, nơi có thể kết nối tư vấn trực tuyến giữa mạng lưới du học sinh đã dày dạn kinh nghiệm với các du học sinh tương lai đang muốn tìm hiểu thông tin. Hệ thống dữ liệu và công cụ của Ella Study cho phép các sinh viên có thể đăng nhập vào hệ thống và tìm kiếm danh sách các du học sinh theo ngành học, trường học, thành phố và niên khóa. Khi đã tìm được du học sinh phù hợp với nhu cầu thông tin muốn tìm kiếm, sinh viên đặt lịch tư vấn và trả tiền để được tư vấn chi tiết hơn qua chương trình video call trên website Ella Study. Phí tư vấn hiện nay đang trong khoảng 10-20 USD mỗi giờ.

Khác với cách thức hoạt động của nhiều trung tâm tư vấn khác, Ella Study đóng vai trò quan trọng trong việc định hướng như một chuyên gia giàu kinh nghiệm và người thầy đầy tâm huyết. Đó chính là mạng lưới tư vấn, cộng tác viên được xây dựng lên con số hơn 1.700 người, họ là những du học sinh của Việt Nam trên khắp thế giới, đang học tập, làm việc và sinh sống tại khắp năm châu từ Mỹ, Canada



Nguyễn Trọng Duy (trái) và Đỗ Xuân Khoa-những chàng trai đồng sáng lập Ella-Study. Ảnh: Phương Nguyễn

cho đến Hàn Quốc, Singapore...

Mạng lưới cộng tác viên đã làm nên sự chuyên nghiệp và tư vấn sát thực tế nhất mà Ella Study đã dày công xây dựng. Bản thân học các du học sinh cũng đang học tại các ngôi trường tên tuổi, kể cả các trường đại học danh tiếng như Harvard, Cambridge. Vì vậy, họ sẽ là những tư vấn viên nhiệt tình nhất, sâu sắc nhất, vừa chia sẻ, vừa định hướng cho những bạn trẻ còn đang mơ hồ về những điểm đến của mình. Đỗ Xuân Khoa cho biết: “Để trở thành tư vấn viên (Alumni) của Ella Study, các bạn cũng phải trải qua quá trình tuyển chọn kỹ càng, được tập huấn đào tạo cũng như trải qua nhiều bước kiểm duyệt (thường quy trình gồm 4-6 bước) để đánh giá khả năng tư vấn bởi có thể họ là những người chia sẻ tốt nhất nhưng không có nghĩa là tư vấn tốt nhất. Mục tiêu cuối cùng vẫn là chất lượng tư vấn tốt nhất cho các bạn trẻ có nhu cầu đi du học.

Bên cạnh việc kết nối tư vấn viên toàn cầu, Ella Study còn có hệ thống kết nối với các trường đại học trong và ngoài nước. Hiện Ella Study đã hợp tác với

25 trường đại học, giúp các trường tuyển sinh trên 200 học viên mỗi năm. Năm 2018, Ella Study đã xây dựng mảng Ella Uni, đi sâu vào các khoa quốc tế của các trường đại học trong nước để giúp họ tuyển sinh theo mô hình liên kết với nước ngoài.

NHỮNG DỰ ĐỊNH TƯƠNG LAI

Về mục tiêu ngắn hạn của mảng Ella Uni, Trọng Duy cho biết: “Sự ra đời của Ella Uni nhằm hỗ trợ các trường đại học tuyển sinh theo những chương trình phù hợp, bởi có rất nhiều chương trình tốt nhưng hiện lại khá ít học viên theo học. Về lâu dài, đây cũng là một kênh thông tin để khảo sát nhu cầu du học đại học và thạc sỹ trong tương lai”.

Để vận hành Ella Study kết nối toàn cầu với dữ liệu lớn, công nghệ 4.0 được những người sáng lập triển khai mạnh mẽ. Khoa và Duy đã xây dựng một platform dành riêng cho mảng du học - nơi có thể tuyển sinh trực tuyến.

Chỉ mới ra đời từ năm 2016, nhưng mạng lưới tư vấn viên của Ella Study đã hiện diện tại 38 quốc gia với 13.000 người theo dõi. Những con số ấn tượng

này phần nào khẳng định mô hình, hướng đi đúng đắn của nhóm startup.

Không dừng lại ở đó, với những sáng lập viên tràn trề khát vọng, họ mong muốn tạo nên mang lưới Ella Study hoàn thiện hơn, là điểm gặp gỡ của những người đi du học và không chỉ dừng lại ở Việt Nam mà sẽ được toàn cầu hóa, trước mắt trong tương lai gần sẽ là các nước trong khu vực Đông Nam Á.

Mục tiêu trong thời gian tới của Ella Study sẽ là hướng ra toàn cầu. Trong năm 2019 sẽ mở ra thêm một số dịch vụ mới: *Thứ nhất*, đặt lịch để tư vấn viên đưa đón đến trường tại 30 quốc gia. *Thứ hai*, sẽ tư vấn ngay trong quá trình học (trợ giảng) với những môn học chưa hiểu rõ. Năm 2020, Ella Study sẽ hướng đến đối tượng là học sinh cấp 2-3, thay vì để các em du lịch trải nghiệm thuần túy thì sẽ kết nối các em với các trường để vừa cảm nhận được môi trường học kết hợp với du lịch.

Một điều đáng ghi nhận với Ella Study, đầu tháng

12 năm 2018, dự án đã trở thành 1 trong 10 dự án khởi nghiệp quốc gia xuất sắc nhất năm 2018 (bên lề sự kiện Techfest 2018 tại Đà Nẵng). Hiện nay, Ella Study đã gọi xong vốn vòng đầu tiên và đang chuẩn bị cho các vòng gọi vốn tiếp theo: Pre-seeding và Seeding, dự kiến cuối năm nay sẽ hoàn tất. Đó cũng là lúc Ella có thêm nhiều nguồn lực mới để thực hiện trọn vẹn các kế hoạch của mình.

Như Khoa đã nói: Ella Study giống như một ngọn đuốc! Mỗi startup sinh ra và lớn lên đều dựa vào niềm tin của những người dùng đầu tiên. Nếu thiếu niềm tin đó, mọi nguồn lực khác đều không còn ý nghĩa. Và Ella Study đã được hoàn thiện theo đúng ý nghĩa đó. Một dự án khởi nghiệp được xây dựng từ tâm huyết và tri thức của những du học sinh sẽ là hành trang đồng hành trên mọi nẻo đường vươn tới để chinh phục thử thách của các du học sinh trong tương lai.

Minh Phương

NHẬT BẢN SẼ LÀ QUỐC GIA ĐỊNH HÌNH CÁCH MẠNG CÔNG NGHIỆP LẦN THỨ 4

Cách đây không lâu, khái niệm một thiết bị cầm tay duy nhất tích hợp máy tính, máy ảnh và điện thoại chỉ tồn tại trong khoa học viễn tưởng. Hiện tại, điện thoại thông minh có mặt ở khắp nơi và ngày càng trở nên thông minh hơn. Hãy tưởng tượng, điện thoại của bạn có thể chẩn đoán hầu hết các vấn đề sức khỏe của bạn nhờ trí thông minh nhân tạo (AI) trên đám mây, giúp bạn tiết kiệm tiền bạc và thời gian tới gặp bác sĩ. Ứng dụng có thể đưa ra chẩn đoán và kê đơn thuốc, còn nhà thuốc tại địa phương của bạn có thể dùng phương pháp in 3D để “in” ra thuốc cho bạn. Đó không phải là một tưởng tượng xa vời mà là một phần của tương lai không xa.

Những ý tưởng thú vị này chính là một phần của Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư (4IR), hay thời đại diễn ra những thay đổi chóng mặt được thúc đẩy bởi tiến bộ khoa học và công nghệ sắp tới. Nhưng đối với nhiều người, ý niệm về máy móc thông minh lại gây nên nỗi sợ hãi, làm họ liên tưởng tới nhân vật Skynet AI xấu xa trong bộ phim giả tưởng Kẻ hủy diệt. Máy móc thông minh sẽ thực sự chiếm mất công việc và xã hội của con người? Nhật Bản và Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF) tin chắc điều đó sẽ không xảy ra. Họ cam kết hướng tới một cuộc cách mạng tạo ra một xã hội công nghệ cao, chăm sóc con người, lấy con người làm trọng tâm, trong đó con người sẽ sống khỏe mạnh, có ích và hầu như không phải lo sợ về những gián đoạn do công nghệ gây ra.

Con người đang ở giai đoạn đầu của 4IR, là giai đoạn hợp nhất các hệ thống kỹ thuật số, vật lý và sinh học và sẽ nâng cao mức sống của con người. Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ nhất được thúc đẩy bởi việc phát hiện ra động cơ hơi nước. Các cuộc cách mạng công nghiệp thứ hai và thứ ba chứng kiến điện làm tăng năng suất lao động, máy tính và các công nghệ truyền thông tạo nên thời đại

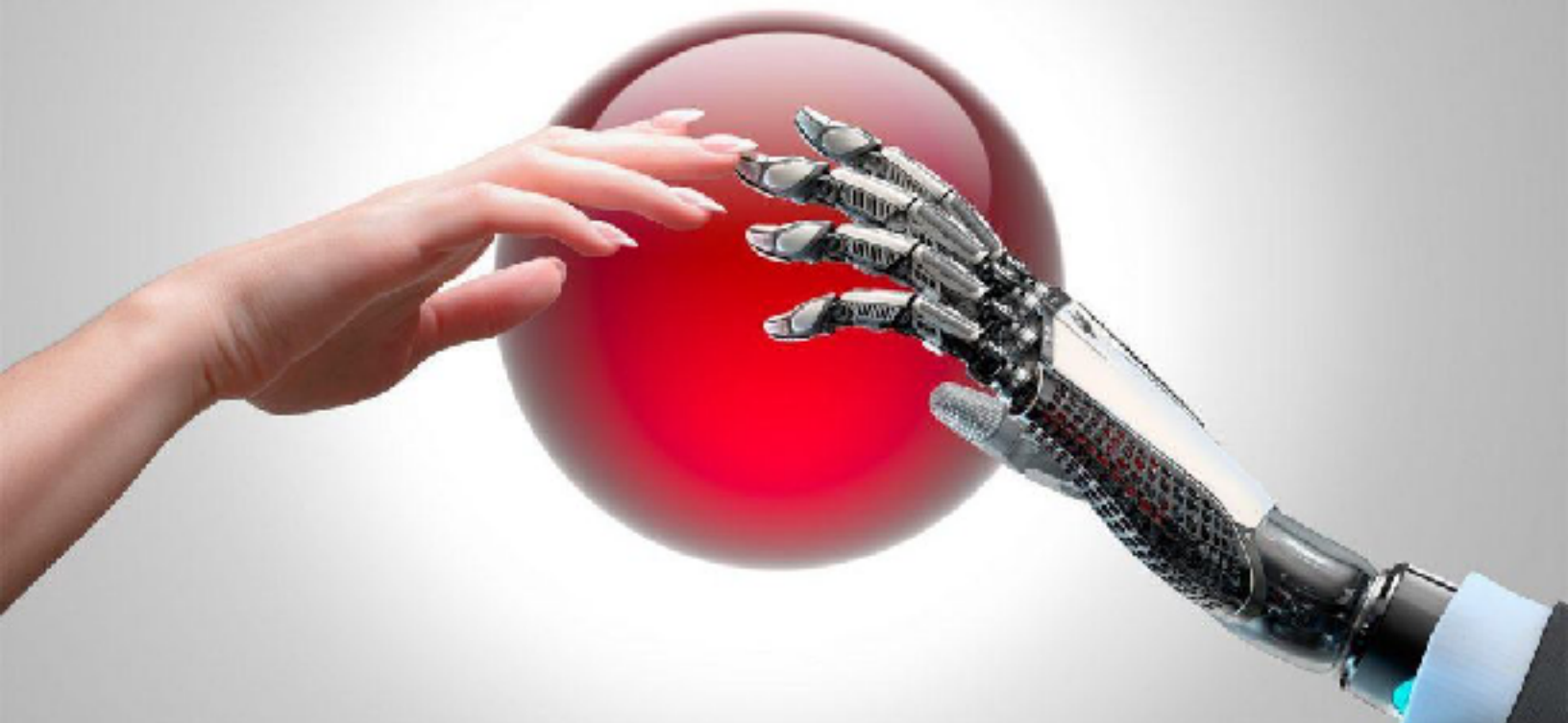
kỹ thuật số. Giờ đây, những động lực chính của Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư chính là AI, dữ liệu lớn và Internet vạn vật (IoT), những công nghệ mạnh thường là chủ đề gây tranh cãi và sợ hãi. Rõ ràng, con người phải giữ một vai trò chủ động và định hình cuộc cách mạng để hướng tới xã hội mà chúng ta muốn sống.

PHẢI ĐI TRƯỚC TỐC ĐỘ THAY ĐỔI

Klaus Schwab, nhà sáng lập kiêm chủ tịch điều hành của WEF cho biết, trong khi nhiều quốc gia vẫn còn loay hoay với khái niệm 4IR, thì Nhật Bản đang giữ vai trò đi đầu trong đổi mới sáng tạo toàn cầu với việc thành lập một trung tâm WEF mới để tối đa hóa tiềm năng của 4IR.

Năng lực đổi mới sáng tạo của Nhật Bản thường không được đánh giá đúng. Thế giới nói về Silicon Valley và Thâm Quyển, mà không nhận thức được rằng Nhật Bản đã tạo ra một cộng đồng khởi nghiệp rất thành công, còn các công ty lớn của Nhật Bản thường xuyên chứng tỏ được năng lực đổi mới mạnh mẽ, nếu không họ đã không thể duy trì vai trò quan trọng và vị thế của họ trên thị trường toàn cầu.

Hợp tác với các tập đoàn và chính phủ Nhật Bản, Trung tâm WEF cho Cách mạng công nghiệp lần thứ



tư Nhật Bản (C4IR Japan) đặt trụ sở tại Tokyo, sẽ là một trung tâm công nghệ mới của WEF ra mắt trong năm nay. Được công bố tại cuộc họp thường niên của WEF tại Davos vào tháng 1, C4IR Japan là trung tâm tiếp theo sau C4IR được khai trương tại San Francisco vào tháng 3 năm 2017. WEF đang hướng đến việc xây dựng một mạng lưới các trung tâm và chi nhánh trên khắp thế giới để giải quyết Thử thách 4IR trước mắt.

WEF cho rằng Nhật Bản là quốc gia sẽ giữ một vai trò duy nhất trong sự chuyển đổi này vì nhiều lý do. Một trong số đó, Nhật Bản phải đối mặt với những thách thức thay đổi nhân khẩu học do dân số già hóa của Nhật Bản gây ra trước các quốc gia phát triển khác. Schwab cho biết tầm nhìn dài hạn của Thủ tướng Shinzo Abe và chính phủ của ông, những mối quan hệ chặt chẽ giữa các lĩnh vực công và tư Nhật Bản, tỷ lệ thất nghiệp thấp cũng là những lợi thế để Nhật Bản thực hiện những thay đổi xã hội sâu rộng trong 4IR.

Theo Schwab, với hệ thống các Trung tâm cho

Cách mạng Công nghiệp Lần thứ tư, WEF hướng đến hợp tác toàn cầu nhằm định hình các nguyên tắc về các công nghệ mới. Vì tất cả những công nghệ này có thể mang lại lợi ích to lớn cho loài người nên ở phạm vi rộng, chúng có thể giải quyết thách thức của các Mục tiêu Phát triển Bền vững (SDGs), có tầm quan trọng lớn trong việc giải quyết các vấn đề của một xã hội già hóa, ví dụ như, mang lại cho xã hội sự lưu động. Nhưng những công nghệ đó này cũng có thể bị sử dụng sai mục đích hoặc chỉ được sử dụng cho lợi ích của doanh nghiệp hoặc chứ không vì lợi ích của xã hội.

NHÓM “CHUYÊN GIA KIẾN TẠO” LÀM NÊN SỰ KHÁC BIỆT TRONG THẾ GIỚI THỰC

Murat Sönmez là một thành viên hội đồng quản trị của WEF, cựu chiến binh của Silicon Valley và là cựu lãnh đạo cấp cao của công ty phân tích dữ liệu TIBCO Software. Giờ đây, ông là người đứng đầu của C4IR, giám sát việc mở rộng hệ thống trung tâm ra khỏi biên giới của nước Mỹ và nỗ lực chiêu mộ những bộ óc thiên tài nhất của Nhật Bản tới làm việc

tại trung tâm sẽ được khai trương ở Tokyo vào tháng Bảy này. Ông cho biết, WEF thành lập trung tâm để thúc đẩy tác động tích cực của các công nghệ Cách mạng công nghiệp lần thứ tư tới người dân và xã hội bằng cách áp dụng tư duy lấy con người làm trung tâm. Các chuyên gia của trung tâm sẽ tương tượng ra tương lai, nghiên cứu, so sánh và tìm ra những giao thức nào là cần thiết cho xã hội.

Sönmez không gọi C4IR là “nhóm chiến lược” mà là “nhóm kiến tạo” và viện dẫn một ví dụ từ châu Phi. Rwanda là một quốc gia có địa hình đồi núi, gây ra những thách thức đối với việc phân phối ở nông thôn các thiết bị y tế cứu sinh và các sản phẩm từ máu. Liên minh toàn cầu về vắc-xin và tiêm chủng (GAVI) đã tài trợ cho một startup về lĩnh vực máy bay không người lái có tên Zipline để đưa máu đến các phòng khám trong vòng chưa đầy 30 phút. Dự án đã giúp cứu sống 929 phụ nữ ngay trong năm đầu tiên. Đó là một kết quả tích cực, nhưng việc sử dụng máy bay không người lái cũng làm nảy sinh các vấn đề khác như: ngăn chặn tin tặc, bảo vệ dữ liệu và đảm bảo máy bay không người lái không can thiệp vào hàng không dân dụng. Cách tiếp cận truyền thống là cấp phép cho mỗi máy bay không người lái giống như nó là một chiếc máy bay thương mại lại không mang tính thực tế. Ở đây xảy ra tình trạng chính sách bị tụt hậu so với công nghệ. C4IR ở San Francisco đã làm việc với chính phủ Rwandan để soạn thảo và thông qua các quy định về máy bay không người lái trong chín tháng để đất nước này có thể hưởng lợi từ công nghệ này.

VAI TRÒ LÃNH ĐẠO NHẬT BẢN TRONG LĨNH VỰC Y HỌC CHÍNH XÁC

Vậy, Nhật Bản làm thế nào để dẫn đầu trong việc định hướng cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư để mang lại cho con người một tương lai tốt hơn? Trong nhiều đóng góp quan trọng mà WEF mong đợi từ Nhật Bản, công nghệ lái xe tự trị tiến bộ và y học chính xác giữ vai trò nổi bật. Trong khi Nhật Bản đã là

nước đi đầu trong lĩnh vực công nghệ ô tô, thì sức mạnh của nước này trong lĩnh vực y học chính xác lại ít được biết đến.

Y học chính xác trở nên phổ biến khi cựu tổng thống Mỹ Barack Obama nhắc tới Sáng kiến Y học Chính xác trong Thông điệp Liên bang năm 2015 của ông. Sáng kiến này mô tả y học chính xác là “*một phương pháp mới nổi để điều trị và phòng ngừa bệnh tật có tính đến sự biến động của từng cá nhân về gen, môi trường và lối sống cho mỗi người.*” Y học chính xác tập trung vào việc xác định các phương pháp tiếp cận hiệu quả dựa trên các yếu tố di truyền, môi trường và lối sống của bệnh nhân. So với y học “một kiểu hợp với tất cả” hiện nay, phương pháp mới sẽ cho phép chúng ta dự đoán những phương pháp điều trị và phòng ngừa bệnh nào hoạt động trong nhóm bệnh nhân nào chính xác hơn.

Y học chính xác đã được sử dụng trong các bệnh không lây nhiễm (NCD), chẳng hạn như chứng béo phì, khi những căn bệnh này trở nên phổ biến hơn trên toàn cầu. Những căn bệnh này được cho là do tương tác phức tạp giữa di truyền với môi trường. Để hiểu điều này, các nhà nghiên cứu tập trung vào nghiên cứu các dấu ấn sinh học, hay là những chất trong máu đóng vai trò cơ bản trong y học chính xác. Dựa trên phân tích dữ liệu lớn, các nhà nghiên cứu có thể xác định dấu ấn sinh học và ước tính nguy cơ bệnh nhân mắc bệnh. Vì vậy, y học chính xác đòi hỏi dữ liệu cả về số lượng và chất lượng. Dự kiến Nhật Bản sẽ phát triển lĩnh vực này trước các nước khác.

Nhật Bản đang tích cực thúc đẩy y học chính xác thông qua các dự án như Trung tâm Ung thư Quốc gia sử dụng dữ liệu lớn từ các nghiên cứu về ung thư để tìm ra dấu ấn sinh học mới cho các ứng dụng lâm sàng và các nỗ lực của Tổ chức Phát triển Công nghệ Công nghiệp và Năng lượng Mới (NEDO) để phát triển dấu ấn sinh học cho bệnh đột quỵ và suy thận. Một lý do khiến các dự án như vậy nhanh chóng đạt nhiều thành tựu ở Nhật Bản là dân số già và lực



lượng lao động bị thu hẹp. Xã hội già hóa và tỷ lệ mắc NCD ngày càng tăng đã tạo điều kiện để các nhà nghiên cứu Nhật Bản cũng như các tập đoàn có cơ hội lớn áp dụng y học chính xác.

KỶ VỌNG VÀO TOKYO

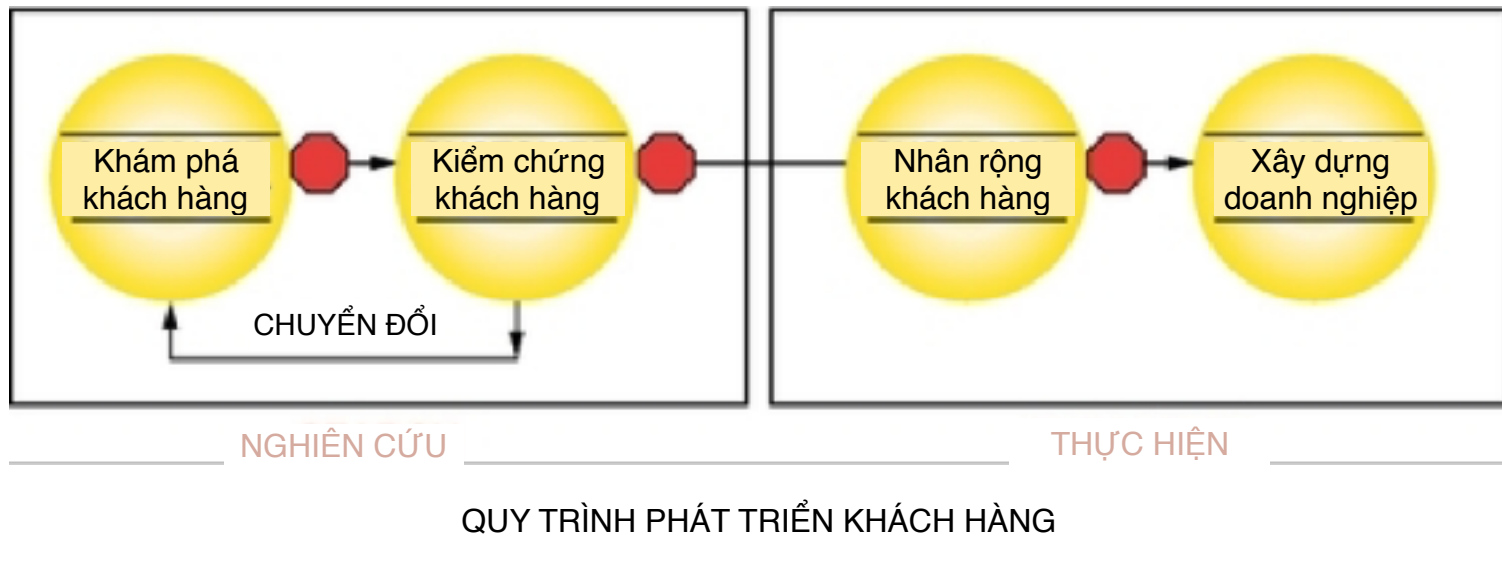
WEF đặt kỳ vọng cao vào Nhật Bản. Nhật Bản là nền kinh tế lớn thứ ba trên thế giới và có cơ hội để tạo ra cơ sở hạ tầng, hệ điều hành và chính sách dữ liệu này để không chỉ cải thiện cuộc sống của người dân mà còn tạo cơ hội cho rất nhiều đổi mới sáng tạo, cho các công ty khởi nghiệp. Sönmez cho rằng Nhật Bản có tiềm năng lớn và có thể thúc đẩy đổi mới thông qua việc thiết lập chính sách sử dụng dữ liệu bởi vì không giống như một số quốc gia lớn khác, Nhật Bản không thực thi luật hạn chế dữ liệu và đã tích lũy được rất nhiều dữ liệu chất lượng cao. Với vai trò là “nhóm kiến tạo”, Trung tâm 4IR mới thành lập ở Tokyo được kỳ vọng sẽ phát huy vai trò trong việc sử dụng các đặc điểm độc đáo của Nhật Bản để phổ biến các chiến lược giải quyết vấn đề cụ thể ra thế giới.

Để đảm bảo sự hợp tác hiệu quả giữa WEF và Nhật Bản, WEF gần đây đã bổ nhiệm Makiko Eda,

một giám đốc điều hành lâu năm của Intel, làm giám đốc đại diện của văn phòng WEF Nhật Bản. Chính phủ Nhật Bản tin rằng Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư sẽ dẫn đến Xã hội 5.0, hay nói cách khác là một xã hội siêu thông minh được hoạch định để mang lại lợi ích cho mọi người. Tương tự, Eda cho rằng 4IR sẽ tạo ra một thế giới an toàn hơn, yên bình hơn, nơi con người có thể sống mà ít phải lo lắng về tương lai. Bà cho rằng truyền thống nhanh nhạy nắm bắt công nghệ để cải thiện xã hội của Nhật Bản có thể giúp nước này định hướng 4IR đi đúng hướng thông qua sự bảo trợ của trung tâm 4IR tại Tokyo.

Nhật Bản có thể sẽ là quốc gia đầu tiên kết nối toàn xã hội với Internet vạn vật, thu thập dữ liệu trên tinh thần đạo đức, hoặc là quốc gia đầu tiên tạo ra các trung tâm dữ liệu siêu tính toán quốc gia nơi các bộ dữ liệu khác nhau có thể được kết hợp và thúc đẩy đổi mới sáng tạo. Khi điều này diễn ra, Nhật Bản sẽ trở thành hình mẫu cho phần còn lại của thế giới. Đó là lý do tại WEF quan tâm đến Nhật Bản.

Phuong Anh (*The next Industrial Revolution is Rising in Japan, Forber, 5/2018*)



TUYÊN NGÔN PHÁT TRIỂN KHÁCH HÀNG (TIẾP THEO VÀ HẾT)

Trước khi đi chi tiết vào quá trình phát triển khách hàng cần phải xem xét 14 nguyên tắc làm nên tuyên ngôn phát triển khách hàng. Hãy làm theo chúng. Thường xuyên xem xét chúng cùng với nhóm của mình.

Nguyên tắc số 11. Chức danh ở các công ty khởi nghiệp rất khác với các công ty lớn

Trong một công ty đang hoạt động, các chức danh phản ánh cách thức các nhiệm vụ được tổ chức để thực hiện một mô hình kinh doanh quen thuộc. Ví dụ chức danh "Bán hàng" trong một công ty đang hoạt động đồng nghĩa là có một đội ngũ bán hàng thường xuyên bán một sản phẩm quen thuộc cho một nhóm khách hàng quen thuộc, sử dụng lời giới thiệu chuẩn mực của công ty với bảng giá hiện có và những điều khoản, điều kiện và hợp đồng chuẩn. Chức danh "bán hàng" trong một công ty đang hoạt động chỉ thực hiện một loạt những công việc mà họ đã nắm rõ.

So sánh với những công ty lớn, các công ty khởi nghiệp cần những nhà lãnh đạo có kỹ năng khác hoàn toàn. Các công ty khởi nghiệp đòi hỏi những

nhà lãnh đạo thích ứng được với sự không chắc chắn, lộn xộn và hay thay đổi - với lời giới thiệu và đơn hàng thay đổi hằng ngày, với sản phẩm thường xuyên thay đổi, với việc thử nghiệm và đạt được sự thấu hiểu từ những sai lầm hơn là vỗ tay mừng thành công. Tóm lại, họ cần:

- Sẵn sàng học hỏi và khám phá: tò mò, ham học hỏi và sáng tạo
 - Hào hứng tìm kiếm mô hình kinh doanh có thể lặp lại và mở rộng
 - Đủ linh hoạt để đối phó với những thay đổi hằng ngày và có thể hoạt động mà "không cần bản đồ"
 - Có khả năng "đội nhiều loại mũ" trong cùng một ngày
 - Sẵn sàng nhận sai lầm khi nó dẫn tới sự học hỏi và lặp lại
- Chúng tôi gợi ý nên thay các chức danh bán

hàng, tiếp thị và phát triển kinh doanh truyền thống hướng tới sự thực hiện bằng một chức danh: nhóm phát triển khách hàng. Đầu tiên, nhóm sẽ gồm các nhà sáng lập của công ty - những người sẽ trò chuyện với khách hàng để thấu hiểu nhằm phát triển sản phẩm khả thi tối thiểu. Sau đó, khi công ty khởi nghiệp này chuyển sang bước kiểm chứng khách hàng, nhóm có thể phát triển để bao gồm một "người chốt giao dịch" tận tụy có trách nhiệm thu xếp những đơn hàng đầu tiên được ký. Người phụ trách bán hàng này không nên bị lẫn với Phó Giám đốc kinh doanh truyền thống. Để thành công trong quá trình này, nhóm này phải:

- Có khả năng lắng nghe phản hồi của khách hàng và hiểu về sản phẩm, sự giới thiệu, giá cả hay bất cứ yếu tố nào khác

- Có kinh nghiệm trong việc tương tác giữa khách hàng và bộ phận kỹ thuật

- Tự tin trong tình trạng thay đổi liên tục, thường xuyên hoạt động "mà không có bản đồ"

- Có khả năng đặt mình vào vị trí khách hàng, hiểu họ làm việc như thế nào và vấn đề mà họ phải đối mặt

Một số người nói rằng danh sách kiểm tra này không tồi đối với việc xác định các nhà khởi nghiệp giỏi.

Nguyên tắc số 12. Để dành tiền đến khi cần, sau đó hãy chi tiền

Mục đích của quá trình phát triển khách hàng không phải là tránh tiêu tiền mà là tiết kiệm tiền khi đang còn tìm kiếm một mô hình kinh doanh có thể lặp lại và mở rộng. Một khi đã tìm thấy, hãy mạnh tay chi tiền. Cụ thể:

Tiết kiệm tiền: Khi một công ty khởi nghiệp có ngân sách hạn chế, công ty này có thể sửa sai bằng cách chi thêm tiền. Khi nguồn tiền hạn hẹp hơn, không còn tiền để sửa chữa sai lầm, điều thiết yếu là phải hạn chế tối đa sự lãng phí. Quá trình phát triển khách hàng tiết kiệm tiền không chỉ bằng cách không

tuyển dụng bất cứ nhân viên bán hàng và tiếp thị nào cho đến khi các nhà sáng lập biến những giả thiết thành thực tế và khám phá ra một sản phẩm khả thi/ phù hợp với thị trường.

Tim kiếm: Vào thời kỳ đầu, công ty và mô hình kinh doanh của nó dựa vào các giả thiết chứ không phải thực tế và những nhà sáng lập cần phải rời khỏi văn phòng và biến những giả thiết đó thành dữ liệu khách hàng. Phương pháp "ra khỏi văn phòng" này, kết hợp với sự lặp lại và chuyển hướng nhanh chóng, tiến tới bước khám phá và kiểm chứng khách hàng của mô hình.

Có thể lặp lại: Các công ty khởi nghiệp có thể nhận được đơn hàng xuất phát từ mối quan hệ khách hàng của các thành viên ban quản trị, các dự án kỹ thuật thực hiện một lần hoặc những nỗ lực phi thường của giám đốc điều hành. Tất cả những điều này đều tuyệt, nhưng chúng không được một tổ chức bán hàng lặp lại. Đừng tìm kiếm sự đột phá về lợi nhuận một lần duy nhất mà tìm kiếm một hình mẫu có thể được sao chép bởi một tổ chức bán hàng đang bán một danh sách các sản phẩm giảm giá hoặc bởi những khách hàng thường xuyên ghé thăm trang web.

Có thể mở rộng: Mục đích không phải là kiếm được một khách hàng mà là nhiều khách hàng - và mỗi khách hàng tăng thêm sẽ bổ sung thêm doanh số và lợi nhuận. Kiểm tra bằng cách đặt câu hỏi: Liệu việc thêm một người bán hàng hoặc thêm một ít tiền quảng cáo có làm tăng thêm lợi nhuận (hoặc người sử dụng hoặc lượt truy cập) hơn mức bạn đã đầu tư? Ai ảnh hưởng đến một người bán hàng. Ai giới thiệu một người bán hàng? Ai là người ra quyết định? Ai là người mua thực sự? Ngân quỹ để mua loại sản phẩm này được lấy từ đâu? Chi phí bỏ ra để có một khách hàng mới là gì? Việc khẳng định mô hình bán hàng có thể lặp lại và mở rộng là bước kiểm chứng khách hàng của quá trình phát triển khách hàng, giai đoạn quan trọng nhất của nó. Liệu nhóm đó có biết



cách để bán cho khách hàng mục tiêu hay không? Điều này có thể xảy ra trước khi công ty khởi nghiệp này cạnh tranh?

Mô hình kinh doanh: Một mô hình kinh doanh trả lời những câu hỏi cơ bản về việc làm cách nào để công ty có thể kiếm tiền. Đó là vấn đề lợi nhuận hay đó là những người dùng đang tìm kiếm một mô hình kinh doanh, tìm kiếm khách.

Mạnh tay chii: Mục đích của một công ty khởi nghiệp được hậu thuẫn vốn không phải là xây dựng một mô hình kinh doanh cá thể mà là đạt được quy mô của dự án kinh doanh (thu về gấp 10 lần khoản đầu tư hoặc nhiều hơn). Khi ban quản lý và hội đồng quản trị đồng ý rằng họ đã tìm được một mô hình bán hàng có thể lặp lại và mở rộng (có nghĩa là có sản phẩm phù hợp với thị trường), sau đó đầu tư để tạo ra nhu cầu người dùng cuối và hướng những khách hàng đó tới kênh bán hàng.

Nguyên tắc thứ 13: Truyền thông và chia sẻ sự học hỏi

Một phần không thể thiếu của quan điểm "học hỏi

và khám phá" trong quá trình phát triển khách hàng là chia sẻ mọi thứ học được từ bên ngoài văn phòng với nhân viên, những người đồng sáng lập và thậm chí cả các nhà đầu tư. Cách làm truyền thống là thông qua những cuộc họp hội đồng quản trị để các nhà đầu tư hiểu cách thức thực hiện trong quá trình tìm kiếm mô hình kinh doanh. Nhưng công nghệ trong thế kỷ XXI đã đưa chúng ta tới những nơi chưa từng đặt chân đến. Giờ đây chúng ta có thể chia sẻ tất cả những điều biết được với những người cần phải biết.

Nguyên tắc số 14. Thành công của quá trình phát triển khách hàng bắt đầu bằng sự cam kết

Triết lý "học hỏi và khám phá" của quá trình phát triển khách hàng có thể vô cùng gây mất phương hướng đối với một nhà sáng lập, một kỹ thuật viên hay một nhà đầu tư dành cả sự nghiệp của họ để thực hiện một kế hoạch. Để quá trình phát triển khách hàng thành công, mọi người trong nhóm - từ các nhà đầu tư hoặc công ty mẹ tới các kỹ thuật viên, chuyên viên marketing và nhà sáng lập - cần phải

hiểu và đồng ý rằng quá trình phát triển khách hàng rất khác biệt với bản chất của nó. Nếu phó giám đốc kỹ thuật nói về sự phát triển dạng thác nước hoặc ban quản trị yêu cầu một thời gian biểu khát khe, quá trình phát triển khách hàng sẽ là thảm họa. Mọi người đều phải chấp nhận quá trình này khi nhận ra rằng nó là một hoạt động tìm kiếm mô hình kinh doanh hay thay đổi, phi tuyến tính đôi khi có thể kéo dài nhiều năm.

Quá trình phát triển khách hàng làm thay đổi gần như mọi khía cạnh hành vi, hiệu suất, chỉ số và tiềm năng thành công của một công ty khởi nghiệp. Nó không chỉ là việc "rất vui khi làm" khi thực hiện mô hình doanh thu đằng sau kế hoạch kinh doanh. Phát triển khách hàng tự đổi mới mô hình kinh doanh ngay từ đầu, thường lặp lại và chuyển đổi khi cần thiết. Các nhà sáng lập cần phải có cam kết của nhóm và ban quản trị trước khi bắt tay vào phát triển khách hàn. Đảm bảo rằng tất cả đều hiểu và đồng ý rằng nó

có thể lặp lại, cần thiết và đáng giá, và rằng nó thay đổi chuẩn mực cũng như các chỉ số trong suốt quá trình đó.

Những bình luận kiểu như "Sản phẩm này đã được trông đợi và chúng tôi không thể thay đổi những đặc tính của sản phẩm bởi vì nó đang trong quá trình phát triển" hoặc "Chúng tôi đang xây dựng nhà máy (đội ngũ bán hàng hoặc nguyên liệu để marketing)", tất cả đều là tín hiệu nguy hiểm. Để thành công trong việc phát triển khách hàng, doanh nghiệp phải từ bỏ mô hình cũ vốn chú trọng vào việc thực hiện một kế hoạch tuyệt vời. Thay vào đó, nó phải cam kết với quá trình phát triển khách hàng, chú trọng vào học hỏi, khám phá, sai lầm và lặp lại khi tìm kiếm một mô hình kinh doanh thành công.

N.L.H. (Tổng hợp)