

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

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 18.2019



## TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Startup “thuần Việt” đầu tiên vô địch đấu trường khởi nghiệp sáng tạo thế giới
- 02 Startup Việt có cơ hội nhận 10.000 USD khi tham gia 'Khởi nghiệp Du lịch Việt Nam 2019'
- 03 Tiếp cận tín dụng từ Quỹ Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa
- 04 Thêm kênh hỗ trợ vốn cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Thông báo tuyển chọn đơn vị tham gia Đề án 844 thực hiện từ năm 2020
- 06 Khu vực doanh nghiệp tạo tác động tại Việt Nam: Nguồn nhân lực, thị trường và tài chính

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Edtech - Công nghệ giáo dục



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

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





## STARTUP “THUẦN VIỆT” ĐẦU TIÊN VÔ ĐỊCH ĐẤU TRƯỜNG KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO THẾ GIỚI

*MOST - Các doanh nghiệp công nghệ Mỹ đều đánh giá tích cực những kết quả Việt Nam đạt được thời gian qua và cho rằng Việt Nam đang có những chuyển biến mạnh mẽ và đúng hướng trong ứng dụng khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo phục vụ phát triển kinh tế, xã hội.*

Abivin là quán quân tại Cuộc thi thuộc Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia - Techfest Vietnam 2018 và được Bộ Khoa học và Công nghệ kết nối trở thành đại diện của Việt Nam tham dự Startup World Cup tranh tài cùng các doanh nghiệp từ hơn 40 quốc gia trên thế giới như Nhật, Mỹ, Canada, Brazil, Ấn Độ, Trung Quốc, Singapore, Hàn Quốc..., giành giải thưởng trị giá 1,000,000 USD tiền đầu tư.

Đến nay, trải qua tròn 04 năm hoạt động cùng

sản phẩm Abivin vRoute - phần mềm có thể tạo ra một kế hoạch định tuyến tối ưu chỉ trong vài giây, đồng thời, tối đa hóa công suất của xe và giúp bạn tiết kiệm 40% chi phí nhân lực và nhiên liệu, Abivin đã ngày càng cho thấy giá trị của các sản phẩm khởi nghiệp startup “thuần Việt” trên trường quốc tế.

Trước đó, Abivin được đào tạo và trưởng thành bởi Chương trình Đối tác Đổi mới Sáng tạo Việt Nam - Phần Lan, Giai đoạn 2 (IPP2) vận hành bởi Bộ Khoa học và Công nghệ, sau đó là tham gia hàng

loạt các chương trình như Shark Tank Việt Nam, Techfest Vietnam 2018 và được kết nối với các chương trình quốc tế như giải thưởng Rice Bowl Startup Awards và mới đây nhất là Startup World Cup 2019, Abivin vinh dự đưa khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam lên bản đồ của thế giới, khẳng định những sự thay đổi hoàn toàn về chất lượng khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam.

Chia sẻ về những yếu tố thành công của Abivin, anh Phạm Nam Long - sáng lập Abivin chia sẻ 03 yếu tố cốt lõi đó là: tìm được vấn đề trong thị trường logistics thời điểm đó và lựa chọn giải quyết bằng sản phẩm công nghệ sử dụng trí tuệ nhân tạo; sự đồng lòng của các nhân sự của Abivin từ những ngày đầu dù công ty khởi nghiệp còn nhiều khó khăn về danh tiếng, khách hàng, sản phẩm; và đặc biệt là “những hỗ trợ từ phía Chính phủ, mà đặc biệt là Bộ Khoa học và Công nghệ với Đề án 844 đã giới thiệu các chuyên gia, cố vấn, đứng ra chủ trì tổ chức các chương trình và kết nối Abivin với hệ sinh thái khởi nghiệp trong nước và quốc tế.”

Có cơ hội được cọ xát với rất nhiều startup hàng đầu quốc tế cũng như tham gia các hoạt động làm việc cùng nhà đầu tư, chuyên gia nước ngoài, anh Long khẳng định nhân tài Việt Nam không hề thua kém các đại diện nước ngoài. Anh cũng chia sẻ nhờ có giai đoạn làm du học sinh ngành Khoa Học Máy Tính tại Đại học Cambridge và làm việc tại Google, những môi trường tốt nhất thế giới, mà bản thân anh cũng như các cộng sự với tư cách là sáng lập viên có thể có thể tự tin trước những thử thách mới vượt ra ngoài lãnh thổ: “Việc chúng ta có tầm nhìn quốc tế ngay từ đầu sẽ giúp ích cho startup với sản phẩm sáng tạo có được năng lực cạnh tranh quốc tế cao.” - anh Long chia sẻ.

Giải thưởng Startup World Cup là cuộc thi về khởi nghiệp hàng đầu thế giới do Fenox Ventures tổ

chức, với sự tham gia của các chuyên gia là các nhà đầu tư lâu năm từ thung lũng Silicon và các doanh nghiệp khởi nghiệp trên khắp thế giới. Chương trình cộng tác với các cuộc thi uy tín của hơn 40 quốc gia mỗi năm và tổ chức đêm chung kết tại Hoa Kỳ. Sau Startup World Cup với 1 triệu USD tiền đầu tư, “Nếu thuận lợi, Abivin dự định sử dụng tiền đầu tư để tiếp tục cho nghiên cứu và phát triển các sản phẩm trí tuệ nhân tạo trong logistics để giải quyết bài toán lõi về công nghệ tối ưu hóa tìm đường” - anh Long chia sẻ về định hướng tương lai. Bên cạnh đó, Abivin cũng sẽ mở rộng thị trường ngoài Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh của Việt Nam và tiến tới ở Myanmar, Singapore, Thái Lan và Indonesia, mong muốn có sự tham gia của nhiều nhà đầu tư để phát triển doanh nghiệp.

Với những thành tựu này, Abivin khẳng định công ty còn cần rất nhiều sự hỗ trợ. Từ khối nhà nước, Abivin mong muốn có thể có được những điều kiện tốt hơn hạ tầng công nghệ thông tin cho startup, những ưu đãi về ngành công nghiệp không khói - phần mềm tại Việt Nam, và đặc biệt là giáo dục Việt Nam sẽ ưu tiên các môn khoa học và kỹ thuật để có thêm người tài hoạt động trong lĩnh vực và xây dựng được lõi công nghệ đột phá cho Việt Nam. Cùng với đó, những hỗ trợ công ty kết nối với các tập đoàn lớn, tập đoàn đa quốc gia để giảm chi phí vận hành logistics sẽ không chỉ đem lại những lợi ích cho kinh tế Việt Nam mà còn cho toàn khu vực.

Ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia - Techfest Vietnam 2019 tới đây sẽ tổ chức Techfest quốc tế một số quốc gia trên thế giới, chào đón sự tham gia của startup Việt toàn cầu. Chương trình trọng điểm sẽ diễn ra vào cuối năm với chung kết cuộc thi là sự tranh tài của các startup chiến thắng các cuộc thi khởi nghiệp trên toàn quốc trong cả năm, hứa hẹn sẽ giới thiệu nhiều startup “thuần Việt” tiềm năng ra quốc tế.



# STARTUP VIỆT CÓ CƠ HỘI NHẬN 10.000 USD KHI THAM GIA 'KHỞI NGHIỆP DU LỊCH VIỆT NAM 2019'

*VnExpress - Ngoài số tiền đầu tư, startup còn được giới thiệu vào các cuộc thi tầm quốc gia hay quốc tế và gọi vốn từ các tổ chức.*

Chương trình Khởi nghiệp Du lịch Việt Nam (VTS) cho biết, trong năm 2019 này, những dự án khởi nghiệp tham gia VTS sẽ có thể nhận số tiền lên đến 10.000 đôla Mỹ. Mức đầu tư này dành cho mỗi startup trong giai đoạn ươm mầm cùng cơ hội giới thiệu vào các cuộc thi tầm quốc gia hay quốc tế. Các startup còn được hỗ trợ gọi vốn đầu tư - tài trợ từ các tổ chức quỹ khởi nghiệp lớn.

Mặt khác, các startup tham gia VTS sẽ tham gia lâu dài vào hệ sinh thái khởi nghiệp du lịch đổi mới sáng tạo với hàng trăm startup, nâng cao cơ hội hợp

tác và gia tăng năng lực cạnh tranh sau khi nhận đầu tư.

Khởi nghiệp Du lịch Việt Nam là chương trình được sáng lập và vận hành bởi Trung tâm ươm tạo khởi nghiệp sông Hàn (Songhan Incubator SHI). Vườn ươm khởi nghiệp tại thị trường Đà Nẵng và miền Trung định hướng xây dựng một hệ sinh thái ươm tạo khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ngành du lịch quy mô lớn đầu tiên của Việt Nam. Qua đó, các startup Việt có thể đổi mới sáng tạo với sản phẩm - dịch vụ - thị trường mới, làm động lực phát triển cho

ngành du lịch Việt Nam.

Qua 3 năm đồng hành cùng khởi nghiệp Việt Nam từ năm 2017, 2 dự án xuất thân từ VTS đã gọi vốn thành công. Trong đó, Volunteer for Education (VEO) từ Shark Thủy trong chương trình Shark Tank với số tiền 5,7 tỷ đồng. Liberzy là dự án thứ hai gọi vốn ở lĩnh vực công nghệ với 2 tỷ đồng và phát triển trên 160.000 người dùng trong gần 2 năm.

Năm 2018, dự án Tourist Master sau thời gian ươm tạo, đào tạo tăng tốc tại SHi cũng nhận được đề nghị đầu tư 50.000 đôla Mỹ. Nhiều dự án được ươm tạo thành công khi khởi đầu chỉ từ ý tưởng của các bạn trẻ như Hue Lotus, Adei Home, Làng Văn hóa Khmer Trà Vinh, UCom....

Theo đại diện Khởi nghiệp Du lịch Việt Nam (VTS), chương trình chia ra 3 giai đoạn. Đầu tiên, SHi Startup Inspiration dành 2 ngày cho các bạn trẻ quan tâm khởi nghiệp, đam mê và muốn tìm hiểu về khởi nghiệp qua các buổi workshop. Kế đến là SHi Incubator Journey, chuỗi các hoạt động ươm tạo khởi nghiệp đổi mới sáng tạo theo chương trình bản

quyền của SHi như đào tạo thiết kế, chuyển giao với sự hợp tác của các chuyên gia Pum (Hà Lan). Ở giai đoạn 3, SHi Accelerator Journey sẽ thực hiện việc tăng tốc các dự án khởi nghiệp nhằm thương mại hóa dự án.

Các dự án khởi nghiệp tham gia VTS 2019 được miễn phí đào tạo, huấn luyện bởi các chuyên gia TOT là đội ngũ giảng viên và cố vấn trên toàn quốc, trong đó giảng viên nước ngoài dẫn đầu. Đội ngũ huấn luyện tập hợp nhiều cá nhân có năng lực sáng tạo, tư duy doanh nhân, một số người có trên 10 năm kinh nghiệm trong ngành du lịch. Ngoài ra, chương trình cũng hỗ trợ giúp các startup liên kết với hệ sinh thái khởi nghiệp và mở rộng thị trường trên toàn quốc.

VTS đã bắt đầu hành trình năm 3 của mình từ giữa tháng 1/2019. Hiện tại, chương trình đã hoàn tất giai đoạn một với các workshop tổ chức tại 3 thành phố là Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và Đà Nẵng, thu hút hàng trăm sinh viên và các bạn trẻ tham dự. Giai đoạn 2 bắt đầu từ 17/5./.



# TIẾP CẬN TÍN DỤNG TỪ QUỸ PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

*Báo đầu tư - Chính phủ vừa ban hành Nghị định số 39/2019/NĐ-CP về tổ chức và hoạt động của Quỹ Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa - Cơ hội tiếp cận lãi suất ưu đãi cho doanh nghiệp nhỏ và vừa vừa. Nghị định quy định chi tiết Điều 20 Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa, về cơ cấu tổ chức, chức năng nhiệm vụ và phương thức hoạt động của Quỹ Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.*

Theo quy định tại Nghị định, Quỹ Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) là quỹ tài chính nhà nước ngoài ngân sách, hoạt động không vì mục tiêu lợi nhuận, do Thủ tướng Chính phủ thành lập. Quỹ hoạt động theo mô hình Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do Nhà nước nắm giữ 100% vốn điều lệ. Vốn điều lệ tối thiểu của Quỹ là 2.000 tỷ đồng.

Quỹ thực hiện chức năng: cho vay, tài trợ DNNVV khởi nghiệp sáng tạo, DNNVV tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị và tiếp nhận, quản lý nguồn vốn vay, tài trợ, viện trợ, đóng góp, ủy thác của các tổ chức, cá nhân để hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa

Quỹ thực hiện cho vay dưới hai hình thức: Cho vay trực tiếp là Quỹ trực tiếp cho vay đối với DNNVV khởi nghiệp sáng tạo, DNNVV tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị có nhu cầu vay vốn và Cho vay gián tiếp là Quỹ thực hiện cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa thông qua giao vốn cho ngân hàng thương mại.

Về điều kiện vay vốn, Điều 16 quy định DNNVV khởi nghiệp sáng tạo, DNNVV tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị phải có dự án, phương án sản xuất, kinh doanh khả thi; đảm bảo nguồn vốn chủ sở hữu tối thiểu 20% tổng vốn đầu tư của dự án; đáp ứng các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định

pháp luật. Điều 17 quy định lãi suất cho vay trực tiếp của Quỹ bằng 80% mức thấp nhất lãi suất cho vay thương mại, mức thấp nhất của lãi suất cho vay thương mại được xác định trên cơ sở so sánh lãi suất cho vay của 04 ngân hàng thương mại có vốn nhà nước và có tổng tài sản lớn nhất tại thời điểm xác định lãi suất cho vay của Quỹ.

Mức cho vay đối với mỗi dự án, phương án sản xuất, kinh doanh tối đa không quá 80% tổng mức vốn đầu tư của từng dự án, phương án. Tổng mức cho vay của Quỹ đối với một DNNVV không được vượt quá 15% vốn điều lệ thực có của Quỹ, thời hạn cho vay tối đa không quá 07 năm (Điều 18). Nghị định cũng quy định cụ thể về hồ sơ, trình tự, thủ tục cho vay, đảm bảo nguyên tắc công khai, minh bạch.

Ngoài chức năng cho vay đối với DNNVV, Quỹ còn tiếp nhận và quản lý nguồn vốn vay, tài trợ, viện trợ, đóng góp, ủy thác của các tổ chức, cá nhân để hỗ trợ DNNVV.

Quỹ tài trợ vốn cho DNNVV khởi nghiệp sáng tạo, DNNVV tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị thông qua phương thức cấp vốn không hoàn lại từ nguồn vốn vay, tài trợ, viện trợ, đóng góp, ủy thác của các tổ chức, cá nhân hoặc vốn bổ sung từ kết quả hoạt động của Quỹ. Điều 29 quy định điều kiện tài trợ, theo đó DNNVV khởi nghiệp sáng tạo, DNNVV tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị

phải có dự án, phương án sản xuất, kinh doanh có hiệu quả. Mức tài trợ vốn không quá 01 (một) tỷ đồng cho một dự án, phương án sản xuất, kinh doanh nhưng không quá 50% vốn đầu tư xây dựng nhà xưởng, mua máy móc thiết bị. Điều 30 Nghị định quy định cụ thể về hồ sơ, trình tự, thủ tục đề nghị tài trợ.

Để hỗ trợ DNNVV sử dụng nguồn vốn có hiệu quả, Điều 33 Nghị định quy định Quỹ thực hiện các hoạt động hỗ trợ tăng cường năng lực cho DNNVV bao gồm: tổ chức hội thảo, truyền thông, đào tạo, tư vấn, xúc tiến đầu tư, thương mại, cung cấp thông tin, cơ sở dữ liệu. Căn cứ nguồn vốn hoạt động và kế hoạch hoạt động hàng năm, Quỹ lập dự án, đề án hỗ

trợ nghiên cứu phát triển; dự án, đề án đầu tư, thành lập cơ sở ươm tạo, cơ sở kỹ thuật, khu làm việc chung để hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa, đảm bảo hỗ trợ hiệu quả, đúng đối tượng.

Hướng tới hỗ trợ theo trọng tâm, trọng điểm, Quỹ tập trung hỗ trợ các DNNVV khởi nghiệp sáng tạo, DNNVV tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị. Đối với các nguồn vốn tiếp nhận, tài trợ, viện trợ, đóng góp, ủy thác của tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước thì Quỹ sẽ hỗ trợ các DNNVV đáp ứng các điều kiện của nhà tài trợ và phù hợp với pháp luật Việt Nam.

Nghị định bắt đầu có hiệu lực từ ngày 01/7/2019





## THÊM KÊNH HỖ TRỢ VỐN CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

*Báo đầu tư - Công ty cổ phần Đầu tư doanh nhân VERCO (VIERIG) sẽ cung cấp các giải pháp hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa dựa trên nền tảng công nghệ 4.0.*

VERIG do Công ty cổ phần Tái cấu trúc Việt (VERCO) thành lập nhằm giải quyết nút thắt về vốn và quản trị cho cộng đồng doanh nghiệp nhỏ và vừa, xây dựng cộng đồng kết nối chặt chẽ, chia sẻ mọi nguồn lực giữa các doanh nghiệp.

Theo ông Nguyễn Kim Hùng, Chủ tịch HĐQT VERIG, doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa có 3 điểm yếu lớn, đó là thiếu vốn, nhất là nguồn trung và dài hạn; thiếu kinh nghiệm và công cụ quản trị; khả năng kết nối kém.

Hiểu được các khó khăn này và đón đầu xu thế kinh tế số với nền tảng cách mạng công nghiệp 4.0, VERCO đã thành lập ra VERIG - mô hình kinh doanh kiểu mới, với nền tảng công nghệ cung cấp các sản phẩm chính: tài trợ vốn, tư vấn M&A, hỗ trợ công cụ và nâng cao năng lực quản trị cho doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Theo đó, VERIG kỳ vọng tạo nên chuỗi kết nối, tối ưu hóa nguồn lực, tối ưu hóa tài sản theo các chu kỳ dòng tài sản trên nền tảng Sharing Capital và P2P

Landing...

“Một trong những nguyên nhân dẫn đến sự thất bại của các doanh nghiệp nhỏ và vừa là thiếu vốn trong ngắn hạn, trung và dài hạn. Nhiều công ty, startup hoạt động khá ổn định trong thời gian đầu, nhưng khi muốn mở rộng lại rơi vào cảnh thiếu vốn để đầu tư...”, ông Hùng nói và cho biết, những sản phẩm, dịch vụ mà VERIG cung cấp sẽ góp một phần nhỏ hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa

tiềm năng có thể phát triển ổn định, từ đó đóng góp cho sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Theo lộ trình phát triển mà Đại hội đồng cổ đông VERIG lần thứ nhất thông qua, đến ngày 31/12/2019, VERIG sẽ có hơn 500 cổ đông, vốn chủ sở hữu tăng lên trên 500 tỷ đồng; đến cuối năm 2020 sẽ có hơn 1.000 cổ đông và tăng vốn lên 3.000 tỷ đồng; và đến năm 2025, sẽ có 20.000 cổ đông và 1 tỷ USD vốn chủ sở hữu./.

## ĐĂNG KÝ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ HỖ TRỢ HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO THUỘC ĐỀ ÁN 844 THỰC HIỆN TỪ NĂM 2020

TỔ CHỨC CHỦ TRÌ NHẬN HỖ TRỢ KINH PHÍ TỪ ĐỀ ÁN 844

04/05/2019 - 03/06/2019

## THÔNG BÁO TUYỂN CHỌN ĐƠN VỊ THAM GIA ĐỀ ÁN 844 THỰC HIỆN TỪ NĂM 2020

Đề án "Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025" (Đề án 844) được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt theo Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016 (Đề án 844) với mục tiêu "Tạo môi trường thuận lợi để thúc đẩy, hỗ trợ quá trình hình thành và phát triển các loại hình doanh nghiệp có khả năng tăng trưởng dựa trên khai thác trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới.

Sau 03 năm triển khai, Đề án 844 đã hỗ trợ được hơn 40 đơn vị triển khai hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo trên cả nước. "So với năm 2016, các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp có sự gia tăng về số lượng và chất lượng. Số lượng các không gian làm việc tăng hơn 50% với khoảng 70 khu. Có khoảng 40 cơ

sở ươm tạo, tổ chức thúc đẩy kinh doanh đang hoạt động trên cả nước, cũng như gần 40 quỹ đầu tư có hoạt động tại Việt Nam. Về chất lượng doanh nghiệp KNST thì đang có sự cải thiện rõ rệt, mà cụ thể được minh chứng bằng số lượng vốn đầu tư liên tục tăng từ năm 2016 tới nay, đặc biệt năm 2018 đã thu hút tới 890 triệu đô-la Mỹ, cao gấp hơn 3 lần so với năm 2017", Ông Phạm Hồng Quát, Cục trưởng Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ, đại diện Ban điều hành Đề án 844 cho biết. Có thể nói, từ nỗ lực của các cơ quan quản lý và sự tham gia của đông đảo các tổ chức chính trị xã hội, trong những năm qua, hệ sinh thái Khởi nghiệp sáng tạo (KNST) Việt Nam đã được hình thành tương đối

toàn diện và đem lại những kết quả tích cực.

Tháng 5/2019, Đề án 844 tiến hành tuyển chọn các tổ chức tham gia thực hiện nhiệm vụ năm 2020, trong đó tập trung vào các đơn vị có chương trình thúc đẩy kinh doanh trong một số lĩnh vực công nghệ chuyên sâu, phát triển mạng lưới hỗ trợ khởi nghiệp trong nước, quốc tế và mở rộng thị trường, kết nối vốn đầu tư cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

Danh mục nhiệm vụ hằng năm định kỳ thuộc Đề án 844 thực hiện từ năm 2020 đã được công bố mới đây trên Cổng thông tin Bộ KH&CN theo Quyết định số 1025/QĐ-BKHCN ngày 02/5/2019 với 17 nhiệm vụ (giảm đi 05 nhiệm vụ so với năm 2019) và tập trung tìm kiếm các đơn vị có năng lực, kinh nghiệm để triển khai các nội dung chuyên sâu hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo. Tham gia Đề án, các đơn vị hỗ trợ khởi nghiệp ĐMST được nhận hỗ trợ kinh phí thực hiện dự án, kết nối chuyên gia về KNST trong và ngoài nước, cũng như đóng góp cho hệ sinh thái KNST trên nhiều khía cạnh. Nhưng đồng thời, đơn vị cũng được yêu cầu cần có những tiêu chí đánh giá cụ thể về kết quả của nhiệm vụ cũng như tác động của nhiệm vụ đối với văn hoá - kinh tế - xã hội.

**Đề án 844 năm 2020 sẽ tập trung 06 nhóm lớn, bao gồm:**

(1) đào tạo, nâng cao năng lực cho khởi nghiệp ĐMST;

(2) hỗ trợ hoạt động của các tổ chức ươm tạo, thúc đẩy kinh doanh, tổ chức cung cấp thiết bị dùng chung;

(3) truyền thông về hoạt động khởi nghiệp, hỗ trợ khởi nghiệp, đầu tư cho khởi nghiệp và phổ biến, tuyên truyền các điển hình khởi nghiệp thành công của Việt Nam;

(4) kết nối các mạng lưới khởi nghiệp, đầu tư mạo hiểm của Việt Nam với khu vực và thế giới; kết nối và hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới

sáng tạo tham gia các khóa huấn luyện tập trung ngắn hạn tại một số tổ chức thúc đẩy kinh doanh uy tín ở nước ngoài;

(5) xây dựng, phát triển mạng lưới các tổ chức thúc đẩy kinh doanh, mạng lưới nhà đầu tư cá nhân và mạng lưới quỹ đầu tư mạo hiểm cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đến năm 2020;

(6) tổ chức Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia và sự kiện liên kết xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo các vùng kinh tế.

**Nhóm nhiệm vụ đào tạo, nâng cao năng lực cho khởi nghiệp ĐMST** Cơ bản không thay đổi nhiều về phân loại các nhiệm vụ, Đề án 844 vẫn tập trung hỗ trợ hoạt động đào tạo, nâng cao năng lực cho các chủ thể của hệ sinh thái, trong đó năm 2020, một số đối tượng cần đẩy mạnh hoạt động này là doanh nghiệp vừa và nhỏ để trở thành khách hàng của doanh nghiệp KNST; các tập đoàn lớn để có các hoạt động hỗ trợ, đầu tư, mua bán sáp nhập; các nhà khoa học để hình thành các dự án khởi nghiệp có hàm lượng công nghệ cao; đại diện các Bộ, ngành để có thêm kiến thức và công cụ trong việc triển khai các hoạt động hỗ trợ KNST....

Trong nhóm nhiệm vụ hỗ trợ hoạt động của các tổ chức ươm tạo, thúc đẩy kinh doanh, tổ chức cung cấp thiết bị dùng chung, danh mục có nhiệm vụ trọng tâm mới là “Thúc đẩy kinh doanh theo lĩnh vực chuyên sâu cho doanh nghiệp khởi nghiệp ĐMST”, trong đó mở ra cơ hội cho các hoạt động hỗ trợ theo các lĩnh vực như Medtech (Y tế), Fintech (Tài chính), Proptech ( Bất động sản),... nhưng cũng tăng tính cạnh tranh cho các đơn vị nộp hồ sơ tham gia thực hiện. Bên cạnh đó, ngoài các nhiệm vụ về cung cấp dịch vụ hỗ trợ khởi nghiệp ĐMST, phát triển thị trường cho doanh nghiệp KNST, có một nhiệm vụ mới về thúc đẩy doanh nghiệp KNST hướng tới hoạt động mua bán sáp nhập, trở thành công ty đại chúng





*TECHFEST VIETNAM là sự kiện có khả năng quy tụ khởi nghiệp sáng tạo cả nước và thu hút đầu tư quốc tế*

được Đề án 844 khuyến khích triển khai.

Sau thành công của TECHFEST VIETNAM 2018, sẽ tiếp nối để tổ chức các Ngày hội khởi nghiệp ĐMST tại một số quốc gia có hệ sinh thái KNST phát triển trên thế giới nhằm thu hút các tài năng, chuyên gia, nguồn lực quốc tế cho doanh nghiệp KNST Việt Nam. Các ngày hội khởi nghiệp ở trong nước cũng sẽ được tổ chức với quy mô liên vùng, liên ngành đòi hỏi sự tham gia, chung tay của các tổ chức có mạng lưới liên kết nhiều tỉnh thành và có năng lực tập hợp nguồn lực xã hội để thực hiện tốt nhiệm vụ.

Có thể nói, từ năm 2016, Đề án 844 đã đóng góp quan trọng trong việc hỗ trợ hệ sinh thái KNST quốc gia, đem lại những tác động trực tiếp và gián tiếp đến sự hình thành và phát triển của doanh nghiệp KNST. Đến nay, gần 50 địa phương đã ban hành kế hoạch triển khai và khoảng 40 đơn vị tham gia trên khắp cả nước. Các đơn vị đã tham gia chủ trì nhiệm vụ hằng năm, định kỳ và nhận hỗ trợ kinh phí từ Đề án 844 bao gồm các trường đại học, viện nghiên cứu; Tổ

chức có hoạt động đào tạo, huấn luyện cho cá nhân khởi nghiệp ĐMST; Tổ chức cung cấp dịch vụ cho khởi nghiệp ĐMST; Tổ chức truyền thông cho khởi nghiệp ĐMST; Vườn ươm và Tổ chức thúc đẩy kinh doanh;... Các nhiệm vụ đặt ra cho đơn vị đều được xây dựng bởi hội đồng chuyên gia trên cả nước dựa trên đề xuất của các đơn vị, những phân tích kỹ lưỡng về hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam các năm, cũng như thông qua học hỏi các mô hình xây dựng hệ sinh thái KNST tại Phần Lan, Mỹ, Hàn Quốc, Singapore....

Cùng sự ra đời của Đề án 844, và các Đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025” (Đề án 1665); Đề án Hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp (Đề án 939), môi trường cho hoạt động KNST tại Việt Nam đã trở nên thông thoáng và tích cực hơn. Đây là tiền đề quan trọng để trong những năm tiếp theo, Bộ Khoa học & Công nghệ cùng với các Bộ, ngành, địa phương, các tổ chức chính trị - xã hội triển khai có hiệu quả hơn nữa hoạt động hỗ trợ

KNST, góp phần đưa KNST trở thành động lực quan trọng trong việc phát triển kinh tế - xã hội.

Để tham gia thực hiện nhiệm vụ thuộc Đề án 844, các đơn vị nộp bộ hồ sơ gồm thuyết minh, dự toán và các văn bản, giấy tờ chứng minh kèm theo về địa chỉ **Văn phòng các Chương trình khoa học và công nghệ quốc gia** (Phòng 1116, trụ sở Bộ Khoa học và Công nghệ, Số 113 Trần Duy Hưng, Cầu Giấy, Hà Nội). Hạn cuối nộp hồ sơ: **17h ngày 03/06/2019**.

Một số lưu ý:

**1. Danh mục nhiệm vụ thuộc Đề án 844 năm 2020:** [http://bit.ly/Danhmuc844\\_2020](http://bit.ly/Danhmuc844_2020)

**2. Thành phần hồ sơ**

**a) Thành phần hồ sơ đăng ký thực hiện nhiệm vụ:**

Thuyết minh nhiệm vụ áp dụng theo Mẫu C2.1a-TMHT quy định tại Phụ lục Thông tư số 01/2018/TT-BKHCN;

Dự toán kinh phí thực hiện nhiệm vụ áp dụng theo Mẫu C2.1a-TMHT quy định tại Phụ lục Thông tư số 01/2018/TT-BKHCN (căn cứ xây dựng Dự toán tại file đính kèm);

Bản giải trình, cam kết, biên bản thỏa thuận, giấy xác nhận và các tài liệu khác chứng minh việc đáp ứng điều kiện đối với tổ chức tham gia Đề án 844 theo quy định tại Mục II, Điều 1 Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18/5/2016 của Thủ tướng Chính phủ.

**b) Phương thức nộp hồ sơ:**

Hồ sơ đăng ký thực hiện nhiệm vụ bao gồm:

- Một (01) bộ hồ sơ gốc (có dấu và chữ ký trực tiếp) trình bày và in trên khổ giấy A4, sử dụng phông chữ tiếng Việt của bộ mã ký tự Unicode theo tiêu chuẩn Việt Nam TCVN 6909:2011, cỡ chữ 14;

- Một (01) bản điện tử của hồ sơ ghi trên đĩa quang hoặc thẻ nhớ USB (dạng PDF, không đặt mật khẩu).

Hồ sơ phải được niêm phong và bên ngoài ghi rõ:

- Tên nhiệm vụ đăng ký thực hiện (Chính xác theo Danh mục nêu ở mục 1);

- Tên, địa chỉ của tổ chức đăng ký chủ trì, tên chủ nhiệm nhiệm vụ;

- Danh mục tài liệu có trong hồ sơ.

**Minh Phượng**

# **KHU VỰC DOANH NGHIỆP TẠO TÁC ĐỘNG XÃ HỘI TẠI VIỆT NAM: NGUỒN NHÂN LỰC, THỊ TRƯỜNG VÀ TÀI CHÍNH**

*Doanh nghiệp tạo tác động xã hội là tổ chức ở đó hoạt động thương mại và cam kết tạo tác động tích cực lên xã hội/môi trường là hai nguyên lý trung tâm của chiến lược vận hành tổ chức. Việc cân bằng giữa mục tiêu xã hội/môi trường với mô hình thương mại. Mô hình kinh doanh này là tối quan trọng đối với Việt Nam. Đây chính là phát triển cách tiếp cận bền vững và bao trùm hơn cho tăng trưởng kinh tế thông qua đổi mới sáng tạo và công nghệ; nâng cao năng suất lao động, đồng thời giải quyết những thách thức về xã hội và môi trường mà Việt Nam đang đối mặt.*

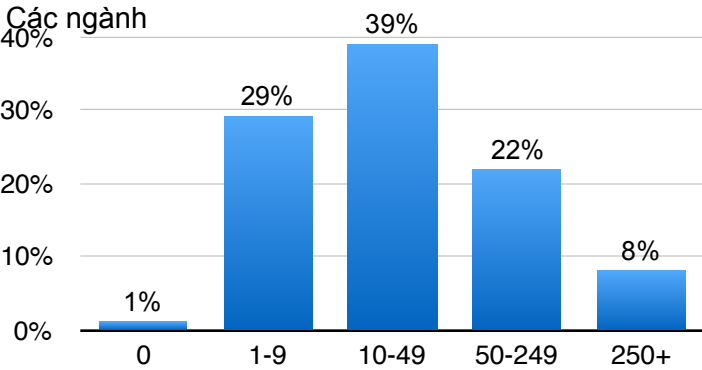
### **QUY MÔ NHỎ VÀ SIÊU NHỎ VỀ NHÂN SỰ**

Số lượng doanh nghiệp siêu nhỏ theo quy mô lao động (dưới 10 nhân viên) chiếm 30% khu vực doanh nghiệp tạo tác động xã hội (SIB). Có khoảng 70% SIB là doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ, với quy mô khoảng 20 nhân viên được trả lương (Hình 1).

Tỷ lệ tình nguyện viên mà các doanh nghiệp SIB đang sử dụng như sau: có 27% doanh nghiệp SIB hiện có sử dụng tình nguyện viên, 73% còn lại chỉ sử dụng nhân viên có trả lương (0% tình nguyện viên). Những tổ chức xã hội nhân sự và SIB có sử dụng nhiều tình nguyện viên hơn con số trung bình của toàn khu vực. Nhóm này thường nhận được sự hỗ trợ từ các tổ chức tình nguyện viên quốc tế. Có đến 42% số tổ chức phi chính phủ có trên 51% số lượng nhân viên là tình nguyện viên. Con số này ở các doanh nghiệp chỉ là 19%. Số lượng tình nguyện lớn thường làm trong các ngành về du lịch, giáo dục-phát triển kỹ năng, văn hóa-nghệ thuật.

### **SIB CÓ TÍNH HÒA NHẬP CAO**

99.1% số doanh nghiệp SIB có sử dụng lao động nữ. Tỷ lệ tham gia lực lượng lao động của phụ nữ trên toàn quốc là 72%, trung bình thế giới là (49%). Hợp tác xã sử dụng tối thiểu trên 10% là lao động nữ, 74% số hợp tác xã sử dụng đến 50% lao động là nữ.



Hình 1. Quy mô lao động

ngành sử dụng trên 51% lao động nữ gồm có văn hóa-nghệ thuật-phong cách sống, thủ công mỹ nghệ, giáo dục-phát triển kỹ năng, du lịch, sinh kế phi nông nghiệp và tư vấn-hỗ trợ kinh doanh. Có đến 85% số SIB thuộc ngành công nghệ thông tin và truyền thông sử dụng trên 10% lao động nữ, 44% số SIB trong ngành công nghệ thông tin và truyền thông sử dụng trên 51% lao động nữ.

74% SIB sử dụng lao động đến từ nhóm yếu thế, trong đó, 28% SIB sử dụng trên 51% lao động đến từ nhóm này bao gồm người khuyết tật, người dân tộc thiểu số, người nghèo. Hợp tác xã là nơi có nhân viên là đối tượng yếu thế lớn nhất với tỷ lệ 95,7%. Vì bản chất hợp tác xã chủ yếu sử dụng lao động là

nông dân, là người thu nhập thấp, những người sống ở các khu vực vùng sâu vùng xa. Các SIB sử dụng nhiều lao động yếu thể thường tập trung trong ngành thủ công mỹ nghệ, sinh kế phi nông nghiệp, nông - ngư nghiệp, và du lịch cộng đồng. Ngược lại, 43% tổ chức phi chính phủ không sử dụng bất kỳ lao động yếu thể nào.

Một xu hướng nữa của SIB là sử dụng lao động địa phương, 90% SIB sử dụng nguồn lao động từ địa phương. 53% số doanh nghiệp sử dụng ít nhất 51% người lao động địa phương. Điều này thể hiện trách nhiệm xã hội của SIB với cộng đồng nơi doanh nghiệp hoạt động, con số này là 79% ở Vương quốc Anh.

### **ĐỘI NGŨ LÃNH ĐẠO CỦA SIB ĐA DẠNG HƠN**

Tính đa dạng này được thể hiện ở việc nữ giới và các nhóm yếu thể tham gia vào việc thành lập và vận hành hoạt động của SIB. 41% số SIB có nữ giới là lãnh đạo, ngoài ra có 1% thuộc nhóm Người đồng tính luyến ái nữ, đồng tính luyến ái nam, song tính luyến ái, chuyển giới và hoán tính. Tỷ lệ doanh nhân xã hội nữ lớn hơn nhiều so với con số 25% khu vực doanh nghiệp nói chung ở Việt Nam và 10% trên thế giới. Con số trung bình của thế giới năm 2016<sup>70</sup> là 45% nữ giới và 55% nam giới là doanh nhân xã hội. 48% quản lý cấp cao của SIB tại Việt Nam là phụ nữ. Có thể kết luận khu vực SIB tại Việt Nam khá mạnh trong vấn đề bình đẳng giới và vai trò lãnh đạo của nữ giới.

Đối với SIB có hoạt động ở cấp độ toàn quốc, tỷ lệ doanh nhân nữ là khá thấp, chỉ chiếm 37%. Tuy nhiên, khi SIB đạt đến ngưỡng kinh doanh quốc tế, tỷ lệ doanh nhân nữ lại cao hơn ngưỡng trung bình của thị trường là 44% (so sánh với 41%). Một phần có thể vì nhiều SIB hoạt động trong ngành thủ công mỹ nghệ, nông - ngư nghiệp, sinh kế phi nông nghiệp, là những ngành có nhiều nữ làm việc và là ngành có

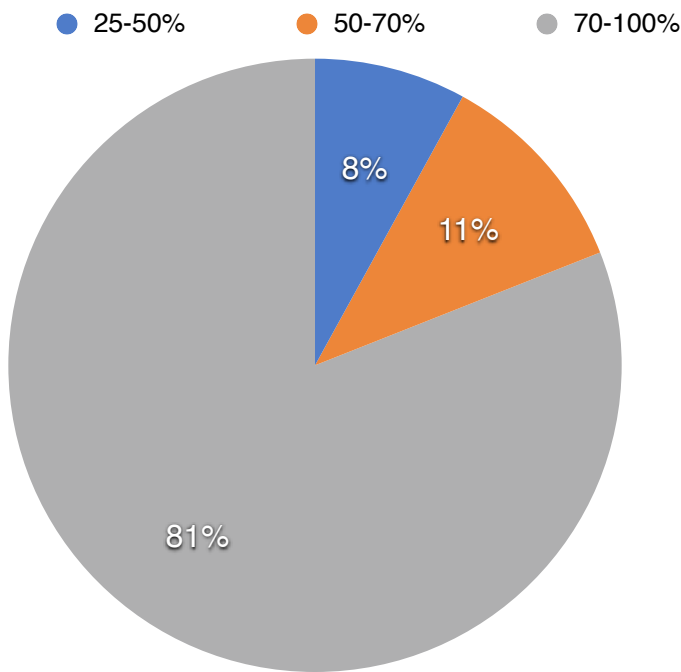
nhiều hoạt động xuất khẩu. Nữ giới có cơ hội đạt được vị trí cao, cũng như làm việc trong hoạt động kinh doanh quốc tế khi làm việc trong khu vực SIB.

Khi xem xét sứ mệnh xã hội, các SIB có lãnh đạo nữ có xu hướng theo đuổi các mục tiêu như: trao quyền và phát triển phụ nữ (70% số SIB theo đuổi sứ mệnh này có lãnh đạo nữ); hỗ trợ trẻ em và thanh niên (64%), chăm sóc sức khỏe (51.5%) và thúc đẩy giáo dục, đào tạo và nâng cao trình độ học vấn (50.4%).

Mô hình SIB dường như có xu hướng trao quyền cho những nhóm yếu thể, nhóm ngoài lề xã hội (ví dụ: người dân tộc thiểu số, những người có thu nhập thấp và NKT), tạo cho họ cơ hội trở thành chủ doanh nghiệp. Thực tế, có 15% chủ doanh nghiệp và 25% đội ngũ lãnh đạo SIB là đến từ nhóm yếu thể. Rõ ràng đây là một lợi thế của mô hình SIB, so với các mô hình tổ chức và doanh nghiệp khác ở Việt Nam, đó là việc SIB cam kết giải quyết vấn đề bất bình đẳng xã hội và trao quyền cho những cá nhân ít có khả năng tiếp cận vốn kinh tế và vốn xã hội.

Độ tuổi là một yếu tố quan trọng trong khu vực SIB. Số lượng doanh nhân SIB trẻ (dưới 35 tuổi) chiếm 34%. Số lượng lớn nhất tập trung ở ngưỡng từ 34-44 tuổi. 72% doanh nhân SIB có độ tuổi dưới 44 tuổi. Nhìn chung, tuổi bình quân của mẫu nghiên cứu là 40 tuổi. Điều này cho thấy lãnh đạo của khu vực SIB chủ yếu đến từ thế hệ trẻ. Con số này cũng khá đồng nhất với tuổi doanh nhân trung bình toàn cầu theo nghiên cứu gần đây của MIT. Độ tuổi này lớn hơn so với các nước láng giềng như Malaysia (35 tuổi), Singapore (38 tuổi), Trung quốc có 61% ở độ tuổi từ 31 đến 44, tuy nhiên nhỏ hơn độ tuổi của doanh nhân xã hội Vương quốc Anh (58% có độ tuổi từ 44 đến 65). Phát hiện này cũng đồng nhất với Báo cáo Khởi nghiệp Thế giới, độ tuổi tham gia khởi nghiệp nhiều nhất là 25-34 và 35-44 đối với cả nam





Hình 2. Doanh thu từ hoạt động thương mại

và nữ.

## THỊ TRƯỜNG VÀ TÀI CHÍNH

### Tập trung phục vụ thị trường thành thị

Thị trường thành thị vẫn là ưu tiên lớn hơn cho SIB, do có nhiều khách hàng có khả năng chi trả cho các sản phẩm/dịch vụ (95% số SIB phục vụ thị trường này). Trên thực tế, có 5% SIB chỉ phục vụ thị trường nông thôn. 74% số SIB hướng đến thị trường kép cả nông thôn và thành thị. Ở Malaysia, 52% SIB phục vụ thị trường thành thị, 22% thị trường nông thôn và 25% cả hai thị trường.

Các ngành tập trung ở thị trường thành thị gồm có: văn hóa và nghệ thuật (với 4% thị trường nông thôn, 29% thành thị và 67% cả hai); ICT (2% nông thôn, 25% đô thị và 73% cả hai); và chăm sóc sức khỏe và dinh dưỡng (2% nông thôn, 31% đô thị và 67% cả hai). Trong lĩnh vực dịch vụ tài chính, 22% số SIB tập trung vào thị trường nông thôn, trong khi con số này là 14% trong ngành năng lượng và công

Bảng 1. Doanh thu từ thương mại của một số quốc gia

Việt Nam	Vương quốc Anh	Malaysia
81% doanh nghiệp có trên 75% doanh thu từ thương mại	74% doanh nghiệp có trên 75% nguồn thu từ thương mại	61% nguồn thu từ thương mại
92% doanh nghiệp có trên 50% doanh thu từ thương mại		

Bảng 2. Các nguồn doanh thu theo quốc gia

Việt Nam	Vương quốc Anh	Malaysia
77% từ khu vực dân cư	60% từ khu vực dân cư	43% từ khu vực dân cư
16% từ khu vực công	20% từ khu vực công	27% từ doanh nghiệp
	50% từ khu vực công	14% từ khu vực công

nghệ.

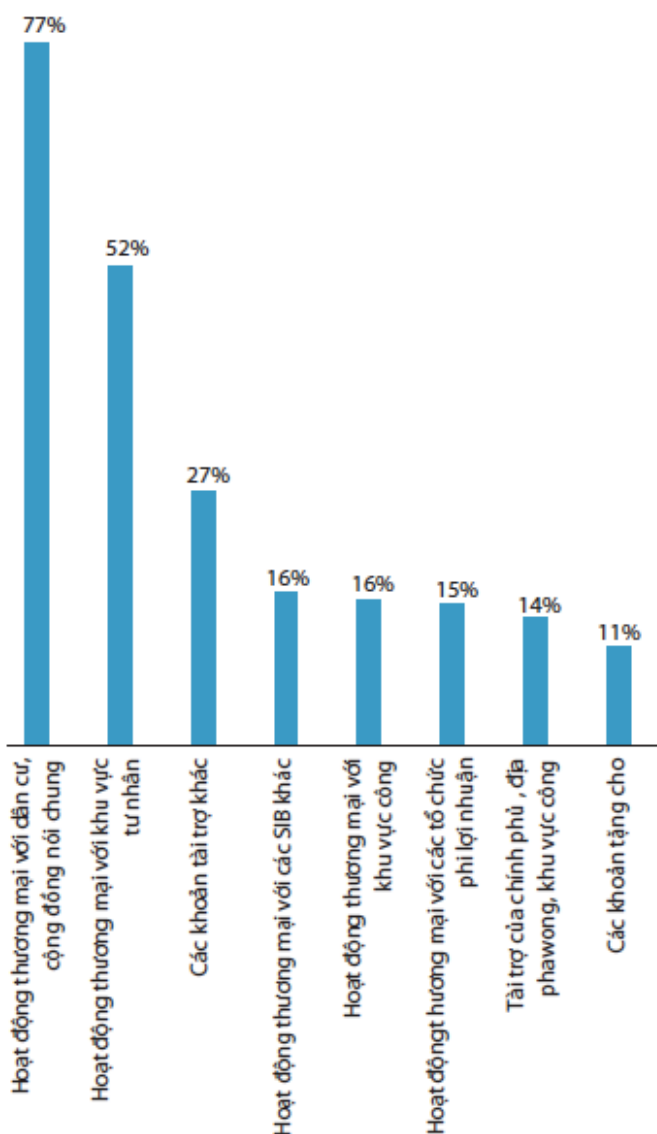
### Nguồn thu chính của SIB đến từ hoạt động thương mại với cộng đồng và khu vực tư nhân

SIB ở Việt Nam có tỷ lệ doanh thu đến từ hoạt động thương mại lớn hơn so với các nước khác trên thế giới, 92% số SIB có trên 50% doanh thu đến từ thương mại (Hình 2 và Bảng 1).

Các NGO là một bộ phận của SIB dựa ít nhất vào hoạt động thương mại, trong khi đó nhóm hợp tác xã hầu như không nhận các khoản tiền tài trợ mà dựa hoàn toàn vào kinh doanh sản phẩm dịch vụ của mình. Một số ít SIB có nhận được các khoản tài trợ chủ yếu từ các tổ chức quốc tế như Thrive, Abilis.

Bảng 2 cho thấy khu vực SIB tại Việt Nam được coi là có tính doanh nghiệp cao nhất so với các quốc gia khác.

Hoạt động thương mại với khu vực dân cư, cộng đồng nói chung và khu vực doanh nghiệp tư nhân là hai nguồn thu hàng đầu (Hình 3). Hoạt động thương



Hình 3. Các nguồn doanh thu

mại giữa các SIB dường như không phổ biến. Chỉ có 11% số SIB đã từng tiếp nhận các khoản tài trợ. Hoạt động thương mại với khu vực dân cư, cộng đồng nói chung là nguồn thu chính yếu cho khu vực SIB trên thế giới (Bảng 2). Tuy nhiên, ở các nước có Luật Giá trị Xã hội như Vương quốc Anh yêu cầu các cơ quan khu vực nhà nước phải ưu tiên giá trị xã hội trong các quá trình mua sắm công, tạo điều kiện cho SIB được cung cấp các dịch vụ công. Các số liệu gần đây từ Vương quốc Anh cho thấy xấp xỉ 50% SIB ở quốc gia này có hoạt động thương mại với khu vực công.

### Doanh nghiệp tạo tác động có quy mô siêu nhỏ về doanh thu

72% khu vực SIB có quy mô doanh thu siêu nhỏ (dưới 3 tỷ đồng, tương đương với 150.000 USD/năm). 28% doanh nghiệp còn lại nằm trong nhóm quy mô nhỏ về doanh thu (dưới 10 tỷ đồng - 400.000 USD/năm).

Nếu xem xét cả về quy mô lực lượng lao động và doanh thu, 70% khu vực SIB có thể được phân loại ở quy mô siêu nhỏ (20 nhân viên; doanh thu dưới 3 tỷ đồng - tương đương với 150.000 USD mỗi năm). Đây được coi là hình ảnh một SIB tiêu biểu ở Việt Nam, tạo việc làm là mục tiêu chính, có một tỉ lệ lớn lực lượng lao động là những người có hoàn cảnh khó khăn và có thể kiếm được một mức lương đủ sống.

### Khu vực SIB có lợi nhuận và lạc quan về triển vọng phát triển

Mặc dù có quy mô về doanh thu nhỏ, 70% số doanh nghiệp SIB có lãi, 18% đạt điểm hòa vốn và chỉ có 12% đang ở trạng thái lỗ. Các SIB hòa vốn và lỗ thường là những doanh nghiệp mới thành lập (dưới 2 năm), đang trong giai đoạn khởi sự, đang kiểm chứng mô hình kinh doanh và thiết lập thị trường của mình. Có đến 50% số SIB thành lập năm 2016 không có lãi hoặc bị lỗ, trong khi đó con số này ở những SIB thành lập năm 2017 là 66%.

Khi so sánh kết quả tài chính trong khu vực SIB, 72% số SIB dưới hình thức pháp lý là doanh nghiệp vì lợi nhuận có lãi, trong khi đó con số này là 49% ở các SE. Các con số cũng rất khác nhau ở các hình thức pháp lý khác, 94% HTX và 92% trường học có lãi. Yếu tố giới tính của lãnh đạo SIB dường như không phải là một vấn đề ảnh hưởng đến lợi nhuận, bởi các SIB điều hành bởi nam giới tạo lợi nhuận cao hơn 0.3% so với các SIB được điều hành bởi doanh nhân nữ.

Tuy nhiên, tuổi tác có vẻ là một yếu tố ảnh hưởng, với 61% SIB điều hành bởi doanh nhân trẻ

dưới 24 tuổi đang ở tình trạng lỗ, và 31% hòa vốn. Đối với những SIB điều hành bởi doanh nhân từ 35 tuổi trở lên, 55% có lãi và không có doanh nghiệp lỗ.

Tỷ lệ SIB có lãi ở Việt Nam là khá lớn so với các nước khác như Vương quốc Anh và Malaysia (Malaysia 55% lỗ và Anh quốc 51% có lãi, xem Bảng 13). Con số này còn khả quan hơn nếu so với khu vực doanh nghiệp nói chung ở Việt Nam, với tỷ lệ 48% thua lỗ<sup>75</sup>.

Trong khi, 95% số SIB tái đầu tư lợi nhuận của mình vào phát triển doanh nghiệp, 52% thưởng cho các bên liên quan và bên thụ hưởng, chỉ có 23% chia lợi nhuận cho cổ đông (Hình 20). 92% tái đầu tư cũng là con số của khu vực SIB Vương quốc Anh<sup>76</sup>.

Kết quả này một lần nữa khẳng định mô hình SIB là mô hình tạo ra giá trị, bao gồm giá trị xã hội, giá trị môi trường và giá trị kinh tế. Điều này có thể được lý giải bởi tính đạo đức trong kinh doanh của mô hình này, tạo sự bền vững trong trung và dài hạn của doanh nghiệp cả về uy tín cũng như tài chính.

Các doanh nghiệp SIB khá lạc quan về triển vọng phát triển, chỉ có 1% cho rằng doanh thu sẽ giảm, 7% giữ nguyên về doanh thu và 92% dự kiến sẽ tăng doanh thu trong năm 2018 (trong đó 34% cho rằng sẽ tăng một cách đáng kể).

### **Nguồn vốn tài chính chủ yếu của bản thân và các cổ đông góp vốn**

Thông lệ khá phổ biến ở Việt Nam là tiền vốn đầu tư cho doanh nghiệp khởi nghiệp nói chung chủ yếu đến từ tiền cá nhân và gia đình, chính vì thế có đến 40% SIB sử dụng phương thức gọi vốn từ cổ đông và 34% từ tiền cá nhân, điều đó nghĩa là 74% sử dụng nguồn vốn nội tại của doanh nghiệp. Con số này hoàn toàn khác với số liệu ở Vương quốc Anh, 82% SIB có doanh thu từ hoạt động tài trợ và quyên góp, bởi số lượng các tổ chức dưới dạng tổ chức từ thiện là rất lớn trong khu vực SIB tại quốc gia này (166.000 tổ chức từ thiện ở Anh quốc tương đương

47,1% khu vực SIB). Ngoài các hình thức tài trợ và quyên góp, các công cụ tài chính dành riêng cho khu vực SIB như tín dụng vi mô, đầu tư tác động xã hội dưới dạng cho vay hoặc dựa trên vốn chủ sở hữu là không đủ so với nhu cầu về vốn của doanh nghiệp. Chỉ một số quỹ đầu tư tác động như Lotus Impact, Patamar, cũng như các tổ chức ươm tạo và đầu tư như Evergreen Labs là đang hoạt động ở Việt Nam. Điều này hạn chế khả năng tiếp cận vốn, và đặc biệt khó khăn cho SIB khi tài chính cá nhân không có sẵn.

Các doanh nghiệp SIB mới ở giai đoạn đầu khởi nghiệp có thể tham gia các chương trình ươm tạo, các cuộc thi khởi nghiệp, sáng tạo xã hội để nhận được tiền thưởng như là vốn môi khởi nghiệp từ các nguồn như cuộc thi UNDP SDG Challenge, Cuộc thi Thử thách Thanh niên "Việt Nam vì Sáng tạo xã hội" do Hội đồng Anh và Đại học Kinh tế Quốc dân tổ chức (VYSI Challenge), SOIN (CSIP) và Cuộc thi thử thách kinh doanh xã hội của Đại học Quốc gia Singapore DBS-NUS.

Một số doanh nghiệp tạo tác động như Toa Tàu, Cam Vinh Kỳ Yên đã khá thành công trong việc gọi vốn từ cộng đồng. Các hình thức gọi vốn cộng đồng có thể đơn giản là bài đăng trên mạng xã hội (như Facebook) hoặc thông qua các nền tảng gọi vốn chuyên nghiệp (ví dụ như Kickstarter.com).

### **Nguyễn Lê Hằng**

*Tổng hợp từ báo cáo: Nghiên cứu Thúc đẩy phát triển khu vực doanh nghiệp tạo tác động xã hội tại Việt Nam do nhóm nghiên cứu của rường Đại học Kinh tế Quốc dân và Chương trình Phát triển Liên Hợp Quốc tại Việt Nam thực hiện năm 2018. Đây là nghiên cứu lớn nhất về doanh nghiệp tạo tác động xã hội tại Việt Nam cho đến thời điểm hiện tại. Kết quả nghiên cứu dựa trên 492 phiếu điều tra khảo sát, phỏng vấn 62 cá nhân đại diện cho các bên hữu quan thông qua hình thức phỏng vấn 1-1 hoặc nhóm tập trung và 3 hội thảo tham vấn các bên liên quan.*

## EDTECH - CÔNG NGHỆ GIÁO DỤC (P1)

*Tiềm năng của một hệ sinh thái EdTech không thể được đo bằng khối lượng giao dịch, vốn đầu tư, người dùng tích cực hàng tháng hay dòng tiền hàng quý. Thay vì vậy cần chú trọng tới những số liệu tập trung vào tác động tới người học. Đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực giáo dục cơ bản là việc làm thay đổi cách học tập của sinh viên. Thách thức đối với việc mở rộng quy mô trong EdTech cơ bản không phải là ở công nghệ mới. Mà đó là sự thay đổi con người: giáo viên, các thành viên giảng dạy, sinh viên, phụ huynh và các thành viên cộng đồng. Xây dựng hệ sinh thái EdTech đòi hỏi phải hiểu các thuộc tính độc đáo của nó và mở rộng quy mô không phải dựa vào cơ hội tới từ lợi nhuận thu được mà dựa vào cơ hội làm thay đổi cuộc sống của mọi người.*

Giáo dục được coi là nền tảng mang lại sự thịnh vượng cho nền kinh tế, xã hội và tài chính của mọi quốc gia trên thế giới, đồng thời giáo dục cũng được coi là một lĩnh vực thường xuyên được đổi mới nhờ công nghệ. Các chuyên gia dự đoán tới năm 2050, thế giới sẽ có thêm 1 tỷ học sinh, do dân số tăng (đặc biệt là ở các nền kinh tế mới nổi), làm tăng mật độ tham gia vào giáo dục, kéo dài thời gian học ở trường hơn và thúc đẩy nhu cầu tái đào tạo kỹ năng do sự chuyển dịch của thị trường lao động.

Dự báo chi tiêu giáo dục toàn cầu sẽ tăng 8% mỗi năm, đạt tới đến 8 nghìn tỷ đô la vào năm 2020. Mặc dù khoản đầu tư này rất lớn, nhưng các mô hình và hệ thống giáo dục hiện thời không có khả năng đáp ứng với nhu cầu giáo dục toàn cầu trong tương lai. Tới 2025, chi tiêu vào công nghệ giáo dục dự kiến sẽ tăng 17% mỗi năm, đạt mức 250 tỷ đô la. Kết quả của tốc độ tăng trưởng này thật đáng kinh ngạc. Chi tiêu cho công nghệ ở bậc tiểu học và trung học tăng tới 30%, tăng 20% trong lĩnh vực giáo dục đại học và 10% trong lĩnh vực đào tạo doanh nghiệp.

Một số yếu tố chủ chốt là nền tảng của EdTech và góp phần thúc đẩy phát triển lĩnh vực này. Công

nghệ, băng thông và các thiết bị nhập vai đang tạo điều kiện truy cập nhiều hơn tới các tài nguyên học tập. Startup khởi nghiệp Edtech thường phân tán, nhưng có đặc điểm giống nhau là hướng đến cùng nâng cao chất lượng học tập. Xu hướng quốc tế hóa giáo dục và nơi làm việc góp phần thúc đẩy các chương trình giảng dạy hướng tới các thương hiệu và chứng chỉ tin cậy được công nhận trên toàn cầu. Lợi nhuận đầu tư và đào tạo lực lượng lao động ngày càng được chú trọng và ngày càng được thúc đẩy bởi sự thiếu hụt kỹ năng lao động, nhu cầu sẵn sàng làm việc, tái đào tạo, và thường xuyên trau dồi chuyên môn. Tại các thị trường mới nổi, chứng nhận việc làm và thăng tiến trong nghề nghiệp đặc biệt quan trọng.

### **CÔNG NGHỆ GIÁO DỤC LÀ GÌ?**

Công nghệ giáo dục (EdTech), thường mô tả việc số hóa dịch vụ và mô hình kinh doanh giáo dục. Đối với một số người, EdTech được coi là toàn cảnh về các nhà cung cấp phần mềm hoặc các công ty bán các giải pháp công nghệ cho các trường học ở mọi cấp. Đối với những người khác, EdTech là về các mô hình cung cấp các dịch vụ học tập tốt và thông minh



hơn.

## **ĐỘNG LỰC VÀ XU HƯỚNG CHÍNH**

Khi nhu cầu tăng cao còn nguồn cung lại đất đỏ không thể đáp ứng với mong đợi của người dùng trong khi công nghệ lại rất tiềm năng, thì đó là thời điểm chín muồi để các startup tạo ra những đột phá. Đây chính xác là những gì đang xảy ra với lĩnh vực giáo dục trên toàn thế giới.

Tầng lớp trung lưu toàn cầu đang tăng mạnh, đặc biệt là ở các nền kinh tế mới nổi. Chỉ riêng ở châu Á, tầng lớp trung lưu sẽ tăng tới ba tỷ người đến năm 2030. Đời sống khá giả hơn, thì nhu cầu giáo dục cũng lớn hơn. Trong khi đó, hiện vẫn chưa có dấu hiệu gì cho thấy các hệ thống giáo dục hiện tại có thể đáp ứng nhu cầu này. UNESCO dự đoán đến năm 2025, có tới 98 triệu người trên toàn thế giới đủ điều kiện trở thành sinh viên nhưng lại bị loại khỏi bậc giáo dục đại học do thiếu hụt chỉ tiêu theo học đại học. Ngay cả khi đủ chỗ cho những sinh viên này, cũng sẽ có nhiều người không đủ năng lực tài chính để theo học: chi phí giáo dục tăng cao đã trở thành một chủ đề gây bàn cãi ở nhiều nước. Tại Mỹ, học phí đại học tăng cao vượt xa gần như mọi loại chi phí tiêu dùng, kể cả một số lĩnh vực chăm sóc sức khỏe. Kể từ năm 1997, học phí đại học của Mỹ đã tăng gần 200 phần trăm, phần nào bị tác động bởi phong trào khởi nghiệp thông qua các khoản vay sinh viên.

Trong khi đó, nhiều người lo lắng về sự biến đổi của bản chất việc làm, mối đe dọa tiềm tàng do tự động hóa và những kỹ năng bắt buộc phải biết mới để có thể thành công. Điều này làm tăng mức độ không hài lòng về các dịch vụ giáo dục hiện tại, nhất là khi rất nhiều trường học đang vội vã tìm những phương cách trang bị kỹ năng mới cho sinh viên để đối phó những việc làm mới. Tất nhiên, đây đồng thời cũng là một cơ hội cho các nhà cung cấp dịch vụ giáo dục, khi mà hàng triệu người đang cố tìm kiếm những loại hình đào tạo mới.

## **MỘT SỐ ĐẶC ĐIỂM CHÍNH CỦA PHÂN NGÀNH EDTECH**

### **- 250 tỷ USD**

Tới năm 2025, dự kiến chi tiêu toàn cầu vào công nghệ sẽ tăng tới 250 tỷ USD. Hiện tại, mỗi năm hơn 4 tỷ USD được đầu tư vào công nghệ giáo dục (edtech).

### **- Trung Quốc thống trị lĩnh vực edtech**

Năm 2017, Trung Quốc chiếm hơn một nửa đầu tư toàn cầu vào startup EdTech. Các thương vụ của Trung Quốc ít nhưng “khủng” và thường tập trung vào bậc phổ thông và đào tạo ngôn ngữ.

### **- AI thâm nhập vào lớp học**

Đạt hiệu suất vượt hơn cả mong đợi, AI đang phát huy thế mạnh của mình trong các quy trình học tập lỗi. Mặc dù trước mắt AI chưa có khả năng thay thế vai trò của giáo viên, nhưng AI rất có tiềm năng lớn trong việc cá thể hóa và hỗ trợ học tập.

Cần phải phát minh ra các mô hình cung cấp dịch vụ mới và vì thế đây chính là lĩnh vực tiềm năng để áp dụng công nghệ. Cho tới nay, Bootcamp và các khóa học trực tuyến mở lớn (MOOCs) rất phổ biến và các tổ chức liên kết với lĩnh vực này đang tham gia thị trường đào tạo doanh nghiệp và hợp tác với các cơ sở giáo dục. Trong khi đó, các công ty công nghệ lớn chẳng hạn như Google, Apple, Amazon và Microsoft cũng đang nỗ lực tìm ra những phương thức tận dụng sự giao thoa của giáo dục với Công nghệ. Trên hết thảy, trong toàn bộ thị trường giáo dục, các công ty khởi nghiệp đang tạo nên làn sóng chuyển sang học tập di động, xã hội hóa, cá nhân hóa và game hóa. Thông qua các kênh này, công nghệ hứa hẹn sẽ mang lại tiềm năng rất lớn cho mọi bộ phận của lĩnh vực giáo dục.

**Một thiết bị cho mỗi học sinh.** Tại Mỹ, có tới

gần 60 triệu học sinh ghi danh vào các trường tiểu học và trung học (cả trường công và trường tư) và có tới hơn 20 triệu Chromebook được giáo viên và học sinh sử dụng hàng tuần. Trong số đó, ba mươi triệu học sinh sử dụng ít nhất một trong số các ứng dụng Google cho các hoạt động giáo dục. Ở tất cả các nền kinh tế tiên tiến, được thúc đẩy bởi nhu cầu thử nghiệm trực tuyến và các chính sách khuyến khích của chính phủ, các trường học đang nhanh chóng chuyển sang mô hình Ngày học 1:1, tức là mỗi học sinh được sử dụng một thiết bị.

Nội dung đào tạo trực tuyến cũng đang bùng nổ, các thiết bị học tập có chi phí thấp hơn và tăng kết nối đã thúc đẩy sự chuyển đổi sang mô hình 1: 1 một cách nhanh chóng. Tuy nhiên, trong khi có tới 95% trường học ở Mỹ được kết nối với Internet, thì chỉ 20 phần trăm số này có đủ băng thông để xử lý các nhu cầu học tập 1: 1 trực tuyến mang tính truyền thông cao. Ở các nền kinh tế đang phát triển, kết nối với internet đang được cải thiện và các ứng dụng di động đang phát triển bùng nổ trong tầng lớp dân cư trung lưu toàn cầu.

Byju Rush, startup của Ấn Độ, là nhà cung cấp hàng đầu chương trình giảng dạy bổ túc cho các lớp hệ 6-12 và đào tạo luyện thi thử cho hơn 10 triệu sinh viên. Ấn Độ có hệ thống giáo dục hệ phổ thông lớn nhất trên thế giới. Byju, được đánh giá là một trong những công ty EdTech lớn nhất thế giới, cho rằng công nghệ có thể giúp giải quyết những thách thức chung ở các trường học Ấn Độ như: kết quả học tập kém của học sinh, khả năng tiếp cận tới giáo viên giỏi còn hạn chế, và quá chú trọng vào thi cử.

### **Từ học đến hành - Con đường tới việc làm.**

Giáo dục đang ngày càng chịu áp lực để duy trì tính hợp lý và hiệu quả, đặc biệt là ở việc đảm bảo người học có đủ kỹ năng để đảm đương được các công việc của thế kỷ hai mốt. Tuy nhiên, những hình thức thực hành truyền thống, kinh nghiệm làm việc và cả

các mô hình vị trí việc làm hiện tại không thể cải thiện hơn nữa. Vì thế, các giải pháp “học đi đôi với hành” mới đang nhanh chóng bùng nổ.

Khi giáo dục ngày càng được hoàn thiện hơn hơn để đáp ứng với nhu cầu về kỹ năng mới của lực lượng lao động trong tương lai và sở thích của người học về những loại hình đào tạo theo kiểu “kịp thời, vừa đủ, chỉ dành riêng cho tôi”, thì năng lực duy trì các phương tiện thay thế, mang tính cá nhân và liên tục để thực hiện các kỹ năng của người học đã tạo ra nhu cầu về các mô hình và các công nghệ chứng nhận thay thế. Một ví dụ tiêu biểu, công nghệ Blockchain đang ngày càng được sử dụng để hỗ trợ cho các giải pháp chứng nhận thay thế.

**Xã hội hóa học tập: công nghệ cho phép kết nối nhiều người hơn.** Mặc dù phần mềm được ứng dụng ngày càng rộng rãi vào giáo dục, nhưng các nhà giáo dục, cha mẹ và cố vấn vẫn là hạt nhân của quá trình học tập. Để thành công, các nền tảng giáo dục phải góp phần tạo thêm nhiều kết nối có nghĩa hơn giữa những người có mục tiêu khác nhau để góp phần tăng vốn xã hội hóa và thúc đẩy văn hóa học. Một trong những đặc điểm độc đáo và hứa hẹn nhất của công nghệ là khả năng vượt ra khỏi những ranh giới vật lý và mở rộng vòng tròn những người hỗ trợ cho quá trình học tập. Các công nghệ giáo dục thông minh đã chứng tỏ rằng cảm xúc của con người ràng buộc chặt chẽ với quá trình học tập do đó các công cụ tốt nhất được xây dựng xung quanh quan điểm này.

Udacity là một trong số ít những startup kỳ lân của Mỹ trong lĩnh vực EdTech và hiện đang dẫn đầu xu hướng tìm những phương pháp mới giúp con người phát triển các kỹ năng sẵn sàng đáp ứng thị trường ở các công nghệ yêu cầu cao. Một Bằng cấp hay Giấy chứng nhận có thể cho nhà tuyển dụng biết về trình độ của bạn, nhưng sẽ không cho biết cụ thể về các kỹ năng của bạn. Udacity đang dẫn đầu làn

sóng “chứng chỉ nghề (micro-credentials)”, cụ thể là các chương trình nanodegree (cấp chứng chỉ công nghiệp) và digital badge (huy hiệu số chứng nhận đã hoàn thành một kỹ năng nhất định), để nhằm mục đích chứng tỏ các kỹ năng của người học. Khóa học này có những ưu điểm như: sinh viên có thể học bán thời gian, có cố vấn hướng dẫn học trực tuyến trong hơn 12 tuần, sinh viên sau khi hoàn thành khóa học sẽ nhận được sự hỗ trợ tận tâm trong quá trình tìm việc, kết nối tới các nhà tuyển dụng đang tìm kiếm những công việc đòi hỏi những kỹ năng cụ thể này.

Ra nhập vào thị trường gia sư tại Trung Quốc, startup VIPKids đã xây dựng một nền tảng phổ thông kết nối trẻ em từ 5-12 tuổi với những giáo viên bản ngữ dạy tiếng Anh trong các lớp học ngôn ngữ trực tuyến một đối một. Hướng phát triển của VIPKids là nhằm vào các bậc phụ huynh hay phải lưu động nhưng muốn cho con mình học tiếng Anh với giáo viên bản xứ trong khi trên toàn quốc không có đủ giáo viên tiếng Anh bản xứ ở khắp mọi vùng miền. Nền tảng của VIPKids có tới nửa triệu học sinh đăng ký ở Trung Quốc và khoảng 3.000 giáo viên hướng dẫn. Giáo viên hướng dẫn chủ yếu ở Hoa Kỳ, ngoài ra còn ở cả Canada, Mexico, Vương quốc Anh, Đức, Ý, Tây Ban Nha, Costa Rica, Cộng hòa Dominican, Đông và Đông Nam Á.

**AI: Tăng cường học tập của con người với học máy.** Trí thông minh nhân tạo được phát huy thế mạnh ở đây. Học sinh hiện đã sử dụng công nghệ này ở các ứng dụng hỗ trợ làm bài tập ở nhà và nhiều sản phẩm được AI hỗ trợ trong tương lai sẽ gây áp lực lên giáo viên. Những công cụ AI mạnh nhất góp phần cải thiện các quy trình học tập hiện có của học sinh và giúp quá trình học trở nên hiệu quả hơn. Nhu cầu tự động hóa trở nên cấp thiết hơn đối với các lớp học có quy mô lớn khi mà yêu cầu đánh giá và phản hồi về các nhà giáo dục và các dịch vụ giáo dục ngày càng trở nên nặng nề. Kết quả là, rất nhiều tổ chức giáo dục đại học đã sớm chấp nhận các công cụ được AI hỗ trợ.

Một ví dụ tiêu biểu, với giáo viên tiếng Anh trí tuệ nhân tạo của mình, Liulishuo, startup của Trung Quốc lại sử dụng trí tuệ nhân tạo để đánh giá khả năng nói tiếng Anh của học sinh và phân tích nhu cầu học tập để tạo ra một chương trình giảng dạy trực tuyến phù hợp theo nhu cầu. Liulishuo hay “Lingo Champ” hiện cung cấp một trải nghiệm học ngôn ngữ cá nhân hóa và thích ứng cho 50 triệu người học ở trên 150 quốc gia trên thế giới.

**Phương Anh (Theo *Global Startup Ecosystem report 2018, Startup Genome*)**