

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 4.2020



TIN TỨC SỰ KIỆN

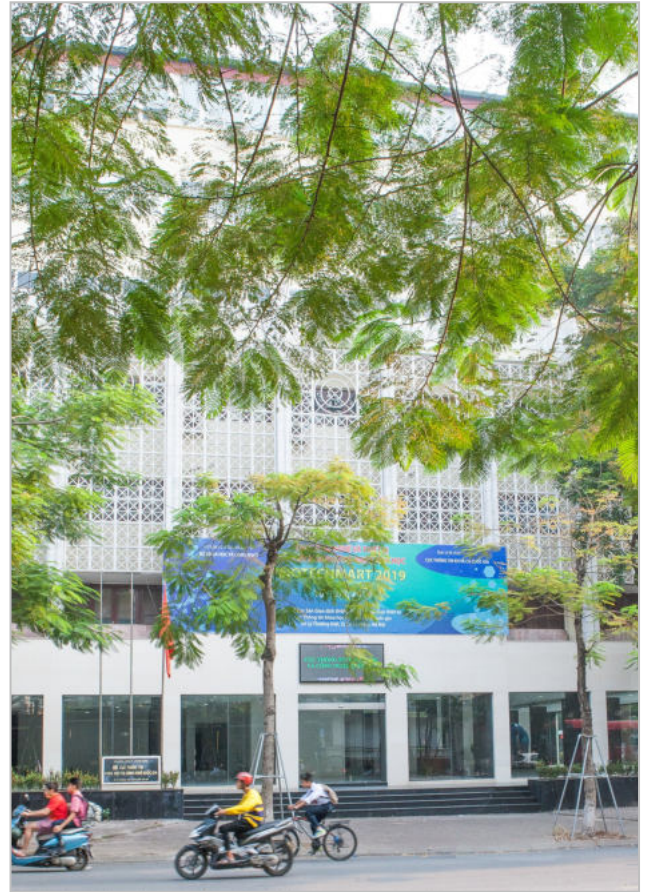
- 01 Startup công nghệ Việt Nam có bước nhảy thần kì
- 02 Startup Việt ra mắt chatbot thông tin về dịch nCoV
- 03 Thanh Hóa đặt mục tiêu trong năm 2020 sẽ thành lập mới 3.000 doanh nghiệp
- 04 Hải Phòng: Thông báo tuyển chọn dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo năm 2020

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 EHRs: Giải pháp tối ưu hóa quy trình khám chữa bệnh
- 06 Virus Corona ảnh hưởng tới đầu tư khởi nghiệp?

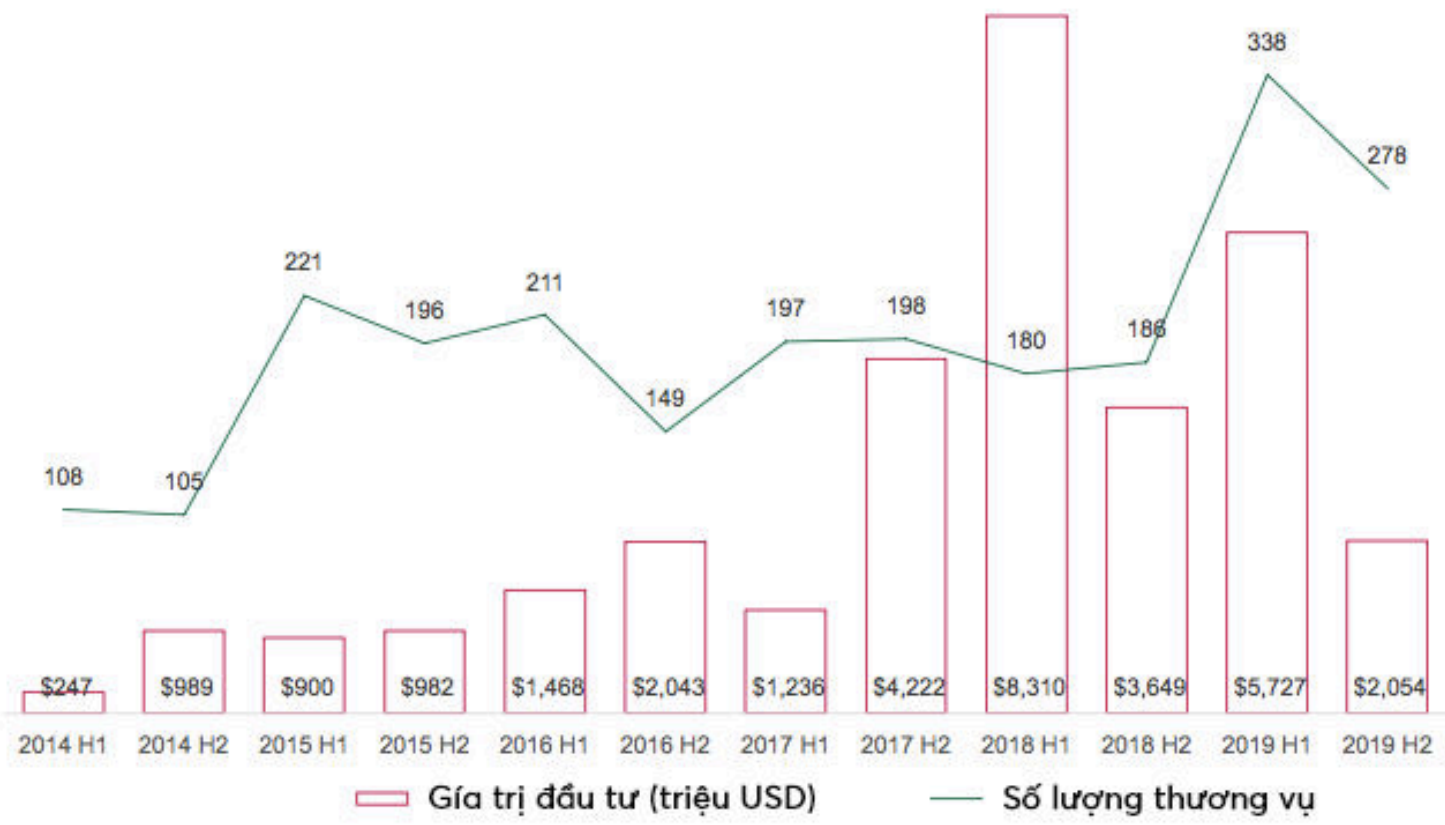
KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp sáng tạo: Những thách thức và lựa chọn chính sách (P4)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



Số lượng thương vụ đầu tư startup công nghệ Đông Nam Á tăng vọt trong năm 2019 song quy mô lại giảm xuống. Nguồn: Báo cáo Southeast Asia Tech Investment Report 2019

STARTUP CÔNG NGHỆ VIỆT NAM CÓ BƯỚC NHẢY THẦN KÌ

Kinh tế tiêu dùng - Dù giá trị đầu tư vào startup công nghệ Đông Nam Á giảm trong năm 2019, Việt Nam kịp để lại những dấu ấn tăng trưởng đậm nét. Năm 2019 là lần đầu tiên startup công nghệ Việt vượt Singapore trong hoạt động gọi vốn.

Đông Nam Á vẫn là một miền đất hấp dẫn cho các nhà đầu tư công nghệ trong năm 2019, dù tổng đầu tư vào khu vực đã giảm từ 12 tỉ USD của năm 2018 xuống còn 7,7 tỉ USD trong năm 2019, theo một báo cáo của Cento Ventures.

Cụ thể, trong năm 2019, Đông Nam Á chứng kiến ít các "siêu thương vụ" hơn, song số lượng các thương vụ đầu tư nhỏ (quy mô dưới 50 triệu USD) lại tăng lên.

Tổng giá trị các thương vụ đầu tư nhỏ chạm mốc

kỷ lục mới ở mức 2,4 tỉ USD, tăng lên từ 1,5 tỉ USD của năm 2018. Trong khi đó, tổng đầu tư vào các vòng lớn hơn (trên 50 triệu USD) lại chỉ cán mốc 5,3 tỉ USD, bằng hơn một nửa so với con số 10,5 tỉ USD ghi nhận một năm trước đó.

"Vi hoạt động đầu tư vào giai đoạn sớm của startup tăng lên (cả về số lượng và chất lượng), xu hướng giảm quy mô đầu tư trong năm 2019 nhiều khả năng đến từ việc ít nhà đầu tư hơn quan tâm đến các startup giai đoạn sau", Mark Suckling, một tác giả

của báo cáo, nói với Kr-ASIA.

Dù vậy, vị chuyên gia tỏ ra lạc quan rằng dòng vốn sẽ tăng trở lại trong năm 2020 khi nhiều startup mới và triển vọng tiếp tục thực hiện gọi vốn các vòng sau cùng với đó là hoạt động gọi vốn của các startup "kỳ lân" sôi động trở lại.

Grab và Go-Jek, hai startup "siêu kỳ lân" trong khu vực, có nhiều khoản đầu tư quan trọng trong năm 2019 song "nhỏ hơn so với các vòng gọi vốn năm trước đó", báo cáo viết.

Đầu tư vào Grab trong năm 2018 và 2019 chạm mốc 5,1 tỉ USD, theo tính toán của Cento Ventures, trong khi đó con số của Go-Jek là 3,7 tỉ USD.

Cento Ventures nhắc đến một số khoản đầu tư vào Traveloka (420 triệu USD), VNPAY (300 triệu USD), Scommerce (100 triệu USD), Ruanguru (150 triệu USD) và Advance.ai (80 triệu USD) trong danh sách những thương vụ đáng chú ý trong năm 2019 của Đông Nam Á.

Theo nhận định của Cento Ventures, các startup đa dịch vụ và mảng bán lẻ trực tuyến vẫn là hạng mục nhận nhiều đầu tư nhất, song dịch vụ tài chính,

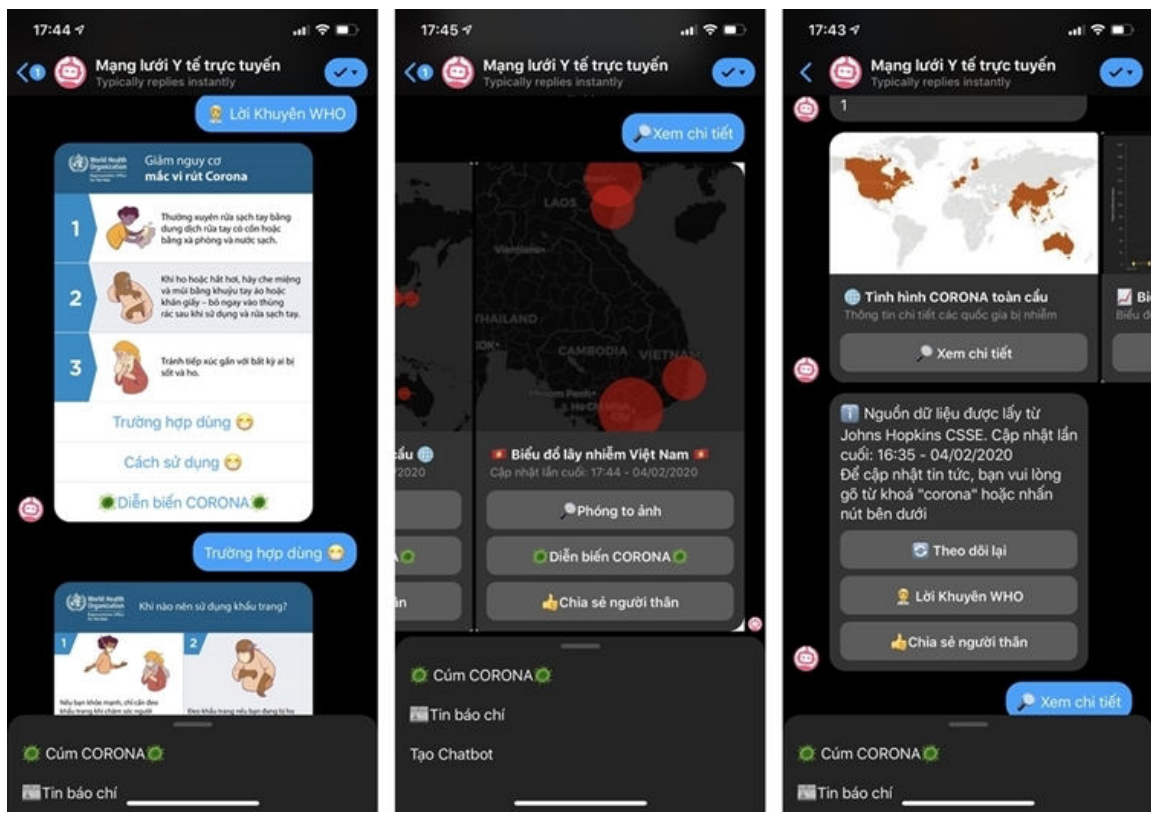
thanh toán và xử lý hàng cũng ngày càng hấp dẫn. Bên cạnh đó, logistics, chăm sóc sức khỏe và giáo dục dần trở thành mảng đầu tư được quan tâm.

Bên cạnh đó, Indonesia vẫn là quốc gia Đông Nam Á nhận nhiều đầu tư nhất, song tỉ trọng của nó đã giảm từ 76% của năm 2018 xuống còn 59% trong năm 2019.

Một điểm nhấn đáng chú ý là startup Việt Nam lần đầu tiên vượt Singapore trong việc thu hút vốn đầu tư khi chiếm tỉ trọng 18% tổng đầu tư khu vực (741 triệu USD). Đây là bước nhảy thần kỳ của Việt Nam từ tỉ trọng 4% (287 triệu USD) một năm trước đó.

Dân số đông, tỉ lệ số hoá nhanh chóng cùng thực tế rằng nhiều ngành công nghiệp muốn tiếp cận công nghệ để đổi mới khiến Đông Nam Á trở nên hấp dẫn với các nhà đầu tư.

Mặc dù dịch virus corona chủng mới có thể khiến đầu tư chững lại ở thời điểm hiện tại, Cento Ventures nhận định còn quá sớm để đánh giá những ảnh hưởng của dịch bệnh cho dòng vốn chảy từ Trung Quốc về Đông Nam Á./.



Các tương tác thông tin qua Chatbot

STARTUP VIỆT RA MẮT CHATBOT THÔNG TIN VỀ DỊCH NCOV

VnExpress - Gỡ những câu hỏi thường gặp như "corona là gì", hệ thống chatbot sẽ ngay lập tức trả lời, đưa ra thông tin cập nhật về tình hình dịch bệnh.

Mạng lưới Y tế Trực tuyến là chatbot chia sẻ các thông tin về tình hình dịch viêm phổi cấp do startup Công ty cổ phần Chatbot Việt Nam phát triển. Mỗi ngày, chatbot liên tục cập nhật thông tin đến cộng đồng theo bốn nhóm nội dung chính gồm: Số liệu tại Việt Nam, tình hình dịch bệnh trên thế giới, lời khuyên phòng bệnh của WHO và cập nhật tin tức từ báo chí chính thống về dịch nCoV.

"Tình hình dịch bệnh đang diễn biến phức tạp, cùng với đó là sự xuất hiện của các tin tức không chính xác, chưa qua kiểm chứng, khiến người dân khó tiếp cận với các nguồn thông tin tin cậy", đại diện

Chatbot Việt Nam, ông Lê Anh Tiến nhận định. Đó là lý do Startup này triển khai hệ thống chatbot để cập nhật tình hình về dịch viêm phổi cấp thuận tiện, chính xác hơn cho cộng đồng mạng.

Chatbot có thể nhanh chóng phân loại thông tin, tạo ra các báo cáo hàng ngày và tương tác với người dùng. Tất cả số liệu đều được cập nhật từ website thống kê tình hình lây nhiễm virus corona theo thời gian thực của Đại học Johns Hopkins - Mỹ.

Ngoài ra, Chatbot cung cấp số liệu về tổng số người nhiễm bệnh, số người phục hồi tại từng tỉnh thành. Một số khuyến cáo của WHO cũng được gửi

tới cộng đồng như cách giảm nguy cơ mắc virus corona; hướng dẫn đeo, sử dụng, tháo và loại bỏ khẩu trang đúng cách...

Công cụ sẽ liên tục cập nhật tin tức liên quan tới tình hình dịch bệnh để người dùng có thể đọc báo hằng ngày. Ngoài ra, người dân cũng sẽ được truy cập bản đồ thể hiện quy mô các ca nhiễm theo từng khu vực tại Việt Nam và trên thế giới.

Ông Lê Anh Tiến cho biết, công ty đã làm việc với admin của một số nhóm lớn trên mạng xã hội nhằm giới thiệu chatbot sâu rộng hơn "Quản lý đô thị Đà Nẵng: Tiện nghi - Xanh - Sạch - Đẹp" với hơn 100.000 thành viên đang theo dõi, group "Ý tưởng tái chế - Tái sử dụng" với gần 30.000 thành viên.

Chatbot Việt Nam là startup thành lập từ năm 2018 với sản phẩm chính là nền tảng Bot Bán Hàng. Đây là nền tảng nền tảng nhắn tin chuyên nghiệp dành cho doanh nghiệp và các đơn vị kinh thông qua các nền tảng OTT (Messenger, Zalo, Whatsapp...).

Sau gần 2 năm phát triển, Bot Bán Hàng đã thu hút hơn 10 triệu người dùng tại Việt Nam, Đài Loan, Mỹ, Hàn Quốc và Nhật Bản. Nền tảng nhận được nhiều giải thưởng khởi nghiệp như Giải nhất ở hạng mục bình chọn tại Asean Rice Bowl Startup Awards 2019, Top 12 dự án tham dự chung kết cuộc thi GIST Tech-I Competition 2019 do Hiệp hội Xúc tiến khoa học Mỹ tổ chức, Giải thưởng dự án xuất sắc nhất hạng mục E-Business WSIS Prize 2019./.



THANH HÓA ĐẶT MỤC TIÊU TRONG NĂM 2020 SẼ THÀNH LẬP MỚI 3.000 DOANH NGHIỆP

Diễn đàn Doanh nghiệp - Lê Thị Thìn, Phó Chủ tịch UBND tỉnh Thanh Hóa vừa ký ban hành kế hoạch số 39/KH-UBND về việc đào tạo khởi sự doanh nghiệp và bồi dưỡng doanh nhân tỉnh Thanh Hóa năm 2020.

Theo đó, tỉnh Thanh Hóa đặt mục tiêu phấn đấu trong năm 2020 thành lập mới 3.000 doanh nghiệp trở lên; đồng thời tổ chức đào tạo 218 lớp cho 20.740 lượt học viên. Trong đó tổ chức 110 lớp đào tạo khởi sự doanh nghiệp cho khoảng 11.000 lượt học viên, tối thiểu 100 học viên/lớp; 3 lớp đào tạo khởi sự kinh doanh du lịch cộng đồng cho khoảng 300 lượt học viên, tối thiểu 100 học viên/lớp; 108 lớp bồi dưỡng doanh nhân cho khoảng 8.640 lượt học viên, tối thiểu 80 học viên/lớp; 8 lớp đào tạo, bồi dưỡng cho cán

bộ, công chức làm công tác trợ giúp phát triển doanh nghiệp tại một số huyện và một số xã, thị trấn cho khoảng 800 học viên, tối thiểu 100 học viên/lớp...

Đối tượng đào tạo là các chủ hộ kinh doanh, chủ hộ trong các làng nghề, chủ trang trại, chủ doanh nghiệp mới được cấp giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu; học sinh, sinh viên đã tốt nghiệp các trường đại học, cao đẳng, trung cấp, THPT nhưng chưa có việc làm; học sinh, sinh viên đang học năm cuối ở các trường đại học, cao đẳng,

trung cấp và các cá nhân khác có ý tưởng kinh doanh, khởi nghiệp; lãnh đạo, cán bộ, công chức, viên chức UBND các huyện, thị xã, thành phố, UBND các xã, phường, thị trấn và lãnh đạo, cán bộ UBMTTQ, các cơ quan, đoàn thể cấp huyện, cấp xã được giao nhiệm vụ tham mưu công tác phát triển doanh nghiệp...

Cùng với đó, tỉnh Thanh Hóa cũng tập trung vào đào tạo khởi sự kinh doanh du lịch cộng đồng đối với

các huyện Bá Thước, Quan Sơn và Lang Chánh; bồi dưỡng doanh nhân; đào tạo bồi dưỡng các cán bộ, công chức làm công tác hỗ trợ phát triển doanh nghiệp tại các huyện và thị trấn...

Tổng kinh phí thực hiện kế hoạch này là hơn 15,77 tỷ đồng được trích từ nguồn kinh phí thực hiện chương trình phát triển doanh nghiệp và đào tạo khởi nghiệp doanh nghiệp tỉnh Thanh Hóa trong dự toán ngân sách tỉnh năm 2020./.

TUYỂN CHỌN DỰ ÁN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO NĂM 2019

Hạn đăng ký: trước ngày 15/03/2019
Nơi tiếp nhận hồ sơ: Sân Giao dịch Công nghệ và Thiết bị Hải Phòng
 - Số 01 Phạm Ngũ Lão, Ngô Quyền, Hải Phòng
Email: knsangtao@gmail.com
Liên hệ: 0904 163 863 - 0987 826 770



HẢI PHÒNG: THÔNG BÁO TUYỂN CHỌN DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO NĂM 2020

Các dự án khởi nghiệp được tuyển chọn sẽ được hỗ trợ tìm kiếm nguồn vốn từ các chương trình hỗ trợ của nhà nước, các nhà đầu tư trong và ngoài nước, quỹ phi chính phủ, quỹ đầu tư mạo hiểm, ...

Sở Khoa học và Công nghệ Hải Phòng vừa có thông báo tuyển chọn dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo để thực hiện hỗ trợ năm 2020.

Theo đó, đối tượng tuyển chọn bao gồm các cá nhân, nhóm cá nhân có dự án khởi nghiệp đã có sản phẩm khởi nghiệp sáng tạo nhưng chưa hình thành doanh nghiệp. Doanh nghiệp khởi nghiệp có thời gian hoạt động không quá 5 năm kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu tại Hải Phòng, có khả năng tăng trưởng nhanh dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới.

Dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo phải đạt tiêu chí: Có sản phẩm được hình thành từ ý tưởng/kết

quả nghiên cứu khoa học và công nghệ hoặc khai thác tài sản trí tuệ; có mô hình kinh doanh mới, sử dụng nền tảng công nghệ mới. Dự án phải đáp ứng khả năng tăng trưởng, thị trường mục tiêu khả thi; có nhân sự đủ điều kiện để vận hành dự án. Lĩnh vực hoạt động kinh doanh của dự án không thuộc danh mục ngành nghề cấm và hạn chế đầu tư kinh doanh theo quy định của pháp luật tại thời điểm tuyển chọn. Sẵn sàng chia sẻ quyền sở hữu với các nhà đầu tư (thông qua việc mua cổ phần, góp vốn đầu tư).

Cá nhân, nhóm cá nhân, doanh nghiệp có thể đăng ký một hoặc nhiều dự án khởi nghiệp.

Các dự án khởi nghiệp được tuyển chọn sẽ được hỗ trợ: không gian làm việc; trang thiết bị làm việc

internet, máy in, máy photocopy, fax, scan, phòng họp (dùng chung). Hỗ trợ chuyên gia tư vấn, đào tạo để hoàn thiện công nghệ, sản phẩm; kiến thức pháp lý trong kinh doanh, đăng ký quyền sở hữu trí tuệ, thành lập doanh nghiệp; phương pháp xây dựng chiến lược phát triển doanh nghiệp, quản trị doanh nghiệp; kế toán tài chính, xây dựng công cụ, hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến; marketing, xây dựng thương hiệu, giới thiệu, quảng bá sản phẩm tại các hội chợ, triển lãm. Hỗ trợ tìm kiếm nguồn vốn từ các chương trình hỗ trợ của nhà nước, các nhà đầu tư trong và ngoài nước, quỹ phi chính phủ, quỹ đầu tư mạo hiểm,...

Các cá nhân, nhóm cá nhân, doanh nghiệp có dự án tham gia chương trình sẽ phải trải qua 3 bước: Nộp hồ sơ tuyển chọn; tham gia phỏng vấn và xét duyệt bởi hội đồng của Sở Khoa học và Công nghệ Hải Phòng (Thời gian phỏng vấn dự kiến cuối tháng 3/2020); nếu đạt quá trình tuyển chọn, các nhóm sẽ nộp bổ sung các hồ sơ (bản cứng) theo yêu cầu và bắt đầu tham gia chương trình hỗ trợ dự án khởi nghiệp của Startup Hải Phòng năm 2020.


Tháng 6/2017, UBND TP có quyết định số 1394 phê duyệt "Kế hoạch Phát triển hệ sinh thái khởi

ng nghiệp đổi mới sáng tạo thành phố Hải Phòng đến năm 2020", với mục tiêu đến năm 2020 sẽ hỗ trợ 100 dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, trong đó ít nhất 20% số dự án gọi được vốn thành công từ các nhà đầu tư, đồng thời phát triển 50 doanh nghiệp theo loại hình này. Tính đến nay, có 13 dự án, ý tưởng khởi nghiệp đã và đang được TP Hải Phòng hỗ trợ triển khai.

Theo ông Nguyễn Đình Vinh - Giám đốc Sàn giao dịch công nghệ và thiết bị, một trong những thành viên của hội đồng thẩm định, xét duyệt, lựa chọn các dự án tiềm năng, nhiều ý tưởng khởi nghiệp có điểm mạnh về các giải pháp, ứng dụng công nghệ nhưng lại hạn chế về mặt kinh doanh, quản trị doanh nghiệp. Ngược lại, nhiều bạn trẻ giỏi về kinh doanh thì lại yếu về các giải pháp công nghệ trong vận hành dự án khởi nghiệp.

Các dự án tham dự [Đăng ký online/ Đăng ký theo mẫu](#), kèm theo tài liệu chứng minh quyền sở hữu trí tuệ đối với sản phẩm (nếu có).


Hạn đăng ký là ngày 15/3/2020, hồ sơ đăng ký gửi tới Email knsangtao@gmail.com hoặc gửi trực tiếp tại Số 1, Phạm Ngũ Lão, Ngô Quyền, Hải Phòng (Tầng 1).




EHRs TRÊN STORE

Ứng dụng EHRs phiên bản dành cho bác sĩ và bệnh nhân đã sẵn sàng trên App Store và Google Play .

AVAILABLE ON STORES

 Download From APP STORE

 Download From GOOGLE PLAY

EHRs: GIẢI PHÁP TỐI ƯU HÓA QUY TRÌNH KHÁM CHỮA BỆNH

Y tế là một ngành đặc thù, liên quan đến sức khỏe và tính mạng của con người. Trong những năm qua, ngành y tế nước ta đã có những chuyển biến tích cực nhằm hướng đến mục tiêu: Tất cả vì sự nghiệp chăm sóc sức khỏe người dân và sự hài lòng của người bệnh. Mặc dù vậy, vẫn còn nhiều hạn chế và hiệu quả chưa cao. Theo kết quả khảo sát mới được công bố tháng 9/2019 của Tạp chí Y học Vương Quốc Anh BMJ, hệ thống dịch vụ y tế của Việt Nam đứng thứ 66/89 quốc gia và vùng lãnh thổ được khảo sát. Nhận thấy những bất cập trong ngành y tế hiện nay đó là các cơ sở y tế (bệnh viện, phòng khám...) chưa đáp ứng đủ nhu cầu chăm sóc sức khỏe của người dân, việc khám chữa bệnh đôi khi trở nên quá tải tại các cơ sở y tế, Đinh Văn Thuận đã

quyết định khởi nghiệp với dự án EHRs, một dự án giúp tối ưu hóa quy trình khám chữa bệnh cho người dân.

EHRs là một hệ sinh thái phần mềm thông minh dựa trên nền tảng công nghệ điện toán đám mây ("Cloud Computing") vào công tác quản lý và khai thác dữ liệu "BigData". EHRs được cài đặt cho các thiết bị PC, Mobile/TV Smart/Tablet/Smart watch và các thiết bị thông minh khác. Với 17 module chính bao gồm: Bệnh án điện tử; Bệnh án giấy; Tủ thuốc cá nhân; Theo dõi sức khỏe cá nhân hàng ngày; Tra kết quả xét nghiệm trực tuyến; Hệ thống y tế thông minh; Hệ thống hỏi đáp miễn phí; Hệ thống tư vấn sức khỏe trực tuyến qua cuộc gọi Video; cuộc gọi thoại, Hệ thống quản lý thống kê báo cáo; Đặt lịch gọi và

khám trực tiếp qua mobile; Quản lý khám chữa bệnh ngoại trú; Quản lý khám chữa bệnh nội trú; Thanh toán; Quản lý bảo hiểm y tế; quản lý dược; Tương tác cận lâm sàng; Hội chẩn video từ xa.

Số hóa quy trình khám chữa bệnh và hồ sơ bệnh án được thực hiện bài bản bao gồm hồ sơ bệnh án điện tử EMR (Electric Medical Report), hồ sơ sức khỏe điện tử HER (Electric Health Report), hồ sơ sức khỏe cá nhân PHR (Person Health Report). Với giải pháp các hồ sơ trên đã tạo nên Hệ sinh thái khép kín kết nối giữa người bệnh-bác sĩ-cơ sở y tế. EHRs tích hợp công nghệ trí tuệ nhân tạo (AI), dữ liệu lớn (Big Data) giúp tiết kiệm ít nhất 20% nguồn lực ngành y tế trong khi tăng 25% hiệu quả khám chữa bệnh cho người dân.

Được hỏi về ý tưởng ra đời của dự án, anh Đinh Văn Thuần cho biết, đó là thời điểm cách đây khoảng 10 năm, khi anh có dịp đến Malaysia. Ở đây, mình biết đến một cổng thông tin điện tử tập trung có thể tích hợp rất nhiều các lĩnh vực tại địa chỉ www.1malaysia.my. Trở về Việt Nam, nhận thấy người dân rất khó khăn để tiếp cận với dịch vụ y tế. Mỗi lần muốn khám chữa bệnh đều phải liên hệ bằng các mối quan hệ khác nhau. Quá tải, lo lắng, mệt mỏi, hoài nghi là tâm lý chung của phần lớn người dân Việt Nam khi đến các cơ sở y tế để khám chữa bệnh. Từ đó anh nghĩ đến việc làm cách nào để có thể kết nối thuận lợi, đơn giản giữa người dân với cơ sở y tế hay không? Cổng thông tin từ Malaysia đã là khuôn mẫu để anh hình thành nên ý tưởng dự án EHRs.

Nắm được một trong những định hướng phát triển của ngành y tế trong thời gian tới, đó là xây dựng Hồ sơ sức khỏe điện tử cá nhân, dự án EHRs đã quyết định xây dựng 2 hệ thống hồ sơ: (1) Hồ sơ sức khỏe điện tử để cơ quan chức năng có thể quản lý (Bộ Y tế, Sở Y tế, các bệnh viện, cơ sở khám chữa bệnh, bảo hiểm...) và (2) Hồ sơ sức khỏe điện tử để

cá nhân tự quản lý. Để làm được điều này EHRs đã xây dựng Platform hệ sinh thái bao gồm: Người dân, cơ sở khám chữa bệnh, đơn vị cung cấp vật lý trị liệu, doanh nghiệp sản xuất dược phẩm, nhà thuốc... và được cập nhật thường xuyên. Người dân sau khi đến bác sĩ khám và kê đơn thuốc có thể đặt mua thuốc online, thậm chí thanh toán điện tử. Mỗi cơ sở y tế được xây dựng một hệ thống đặt số tự động để người dân có thể chủ động sắp xếp thời gian. Hiện tại, EHRs tập trung hỗ trợ giải quyết cho 3 đối tượng chính: Người dân, cơ sở y tế và bác sĩ gia đình.

Với EHRs, công nghệ đóng vai trò quan trọng giúp giải quyết vấn đề trùng lặp và kết nối dữ liệu. Công nghệ ngày càng phát triển song song với sự phát triển của các thiết bị điện tử thông minh, do vậy EHRs đã tạo ra app để người dân dễ dàng có thể tải về và sử dụng. Sau khi truy cập, người dân có thể chọn cơ sở y tế, bác sĩ và trả kết quả online. Ứng dụng nhiều công nghệ mới trong truyền tải dữ liệu, bảo mật dữ liệu và gần nhất là công nghệ Blockchain, EHRs đã giúp cho việc khám chữa bệnh trở nên đơn giản, dễ dàng.

Với những người dân, tất cả các thông tin về tình trạng sức khỏe và quá trình điều trị của người bệnh sẽ được lưu lại, tiền sử bệnh, lịch tiêm chủng, kết quả khám bệnh gần đây, đơn thuốc đã sử dụng... sẽ được lưu lại trong suốt cuộc đời. Điều này giúp bệnh nhân giảm tải hồ sơ giấy tờ cũng như quên tên thuốc đã dùng. Các bác sĩ cũng không còn bị áp lực về sự quá tải và kiểm soát tình trạng bệnh của từng người.

Chủ động là hai từ mà người sáng lập Đinh Văn Thuần luôn nhắc tới khi nói đến tính hiệu quả của dự án: Cơ sở y tế chủ động, bệnh nhân chủ động và bác sĩ cũng chủ động. Được đề nghị giới thiệu ngắn gọn những chức năng cơ bản nhất của giải pháp, anh Thuần cho biết: “Có 3 vấn đề chính được dự án đưa vào giải quyết, đó là (1) Đặt lịch khám (cơ sở y tế,



Hệ sinh thái mà dự án EHRs hướng tới

bác sỹ, thời gian), (2) Tư vấn sức khỏe và (3) Xây dựng hồ sơ sức khỏe thông qua mã định danh, mục tiêu là khi nào Bộ Y tế triển khai sẽ cập nhật luôn dữ liệu một cách chính xác”.

Đình Văn Thuần cũng thừa nhận, hiện nay có nhiều dự án cũng thực hiện liên quan đến y tế thông minh, nhưng với EHRs vẫn có chỗ đứng riêng bởi luôn đề cao tính chủ động. Hơn nữa, anh và cộng sự cũng không coi các dự án tương tự là đối thủ mà luôn mong muốn cùng hợp tác để xây dựng hệ sinh thái ngày càng phong phú, tận dụng những điểm mạnh của các dự án. Trong tương lai, ngoài việc tiếp tục hoàn thiện công nghệ của dự án, Đình Văn Thuần mong muốn sẽ mở rộng đến tất cả các tỉnh thành trên cả nước để người dân và các cơ sở y tế có thể tiếp cận.

Anh cho biết, mục tiêu lớn nhất EHRs sẽ thành “Trung tâm điều phối thông tin dữ liệu sức khỏe” cho người dân; bác sỹ, bệnh viện, cơ sở y tế, bộ, ban ngành liên quan, từ đó hỗ trợ lưu trữ dữ liệu ra nơi lưu trữ khác nhau để phục vụ cho việc:

- Tư vấn, hỗ trợ Bộ Y tế xây dựng Trung tâm dữ liệu y tế quốc gia.

- Tư vấn, hỗ trợ Bộ Y tế xây dựng Trung tâm dữ liệu bản đồ y tế quốc gia.

- Xây dựng Trung tâm tư vấn sức khỏe quốc gia qua internet.

- Xây dựng Mạng lưới tương tác giữa cơ quan quản lý với cơ sở y tế và bệnh nhân; giữa cơ sở y tế với nhau; giữa bệnh nhân với dịch vụ tư vấn, dịch vụ khám chữa bệnh của các cơ sở y tế, trung tâm vật lý trị liệu, nhà thuốc.

Cho tới thời điểm hiện tại, dự án EHRs đã được triển khai ở nhiều phòng khám cũng như một số bệnh viện lớn. Cùng với mục tiêu mà Bộ Y tế đề ra về việc triển khai hồ sơ sức khỏe điện tử trong phạm vi cả nước, dự án Hệ sinh thái khám chữa bệnh thông minh EHRs hy vọng sẽ đổi mới hoàn toàn quy trình khám chữa bệnh lâu nay tại Việt Nam. Dù con đường phía trước còn nhiều khó khăn bởi những vướng mắc về chính sách, cơ sở hạ tầng nhưng với tâm huyết và sự bền bỉ của một startup, Đình Văn Thuần tin rằng dự án hồ sơ sức khỏe điện tử sẽ giúp giảm bớt những gánh nặng người dân Việt Nam trong quá trình khám chữa bệnh.

Minh Phương



VIRUS CORONA ẢNH HƯỞNG TỚI ĐẦU TƯ KHỞI NGHIỆP?

Ngày 30/1/2020, tổ chức Y tế Thế giới (WHO) đã chính thức tuyên bố dịch cúm virus corona là tình trạng y tế khẩn cấp toàn cầu. Trung Quốc vẫn là tâm điểm của cuộc khủng hoảng với Vũ Hán được xác định là tâm điểm bùng phát dịch. Tính tới ngày 10/2/2020, tổng số người chết do virus corona là 910 người, vượt số ca tử vong vì đại dịch SARS năm 2002-2003 là 100 người. Vậy, đại dịch này tác động thế nào đến sự phát triển của các công ty Trung Quốc và châu Á.

CÁC CÔNG TY TRUNG QUỐC OÀN MÌNH ĐỐI PHÓ VỚI TÁC ĐỘNG CỦA DỊCH

Dịch cúm corona đã gây bệnh cho hơn 40.171 người tại nước này (tính tới 10/2/2020). Dịch bệnh đã tạo ra những khó khăn chưa từng có cho nền kinh tế Trung Quốc với việc hoạt động kinh doanh bị đình đốn, hủy chuyến bay và gia hạn nghỉ Tết Nguyên đán cho nhân viên.

Trong khi các công ty lớn và lâu niên được chuẩn

bị tốt hơn để đối phó với những tác động tài chính, thì các doanh nghiệp vừa và nhỏ, phải dựa vào dòng tiền, lại dễ bị tổn thương. Vào tháng trước, Bertelsmann Asia Investments đã thông báo với các công ty khởi nghiệp phải tự dựa vào dòng tiền của chính họ trong ít nhất một hoặc hai quý vì các hoạt động tài chính sẽ bị trì hoãn do nhiều yếu tố khác nhau. Các nhà đầu tư thường hoạt động rất tích cực sau kỳ nghỉ Tết Nguyên đán của Trung Quốc. Nhưng

năm nay, Will Wang, giám đốc quản lý của Bertelsmann Asia Investments cho biết, họ chỉ có thể gặp gỡ những người sáng lập vào cuối tháng 3. Sau đó, sẽ mất ít nhất hai đến ba tháng để đóng vòng cấp vốn A và khoảng sáu đến chín tháng để đóng giai đoạn cấp vốn B.

Các công ty khởi nghiệp trong các lĩnh vực dịch vụ, bao gồm du lịch và bán lẻ, có thể sẽ đặc biệt gặp khó khăn, do loại virus này có nguy cơ ảnh hưởng đến hiệu suất và định giá cả năm của họ. Wang cho rằng các nhà đầu tư có thể chuyển sự chú ý sang các ngành ít bị ảnh hưởng hoặc thậm chí bị tác động theo hướng tích cực bởi virus, chẳng hạn như các công ty cung cấp thực phẩm, giải trí gia đình, bảo hiểm, chăm sóc sức khỏe và các công cụ cộng tác của công ty. Trong một cuộc phỏng vấn được đăng trên tài khoản WeChat chính thức của Trường kinh doanh Cheung Kong, Zhao Chenxi, một đối tác của SB China Capital, cho rằng các công ty khởi nghiệp cần chuẩn bị cho kịch bản tồi tệ nhất – không có quỹ đầu tư mạo hiểm nào cho cả năm 2020. Bà cho biết thêm, các công ty đặc biệt là những công ty có dòng tiền hoạt động âm, sẽ phải hoãn các hoạt động kinh doanh mới để cắt giảm chi phí và tăng các kênh doanh thu mới. Bên cạnh đó, Wu Shichun, nhà sáng lập của Plum Ventures, cho rằng các công ty chứng tỏ họ có thể sống sót qua thời kỳ khó khăn sẽ giành được sự ưu ái từ các nhà đầu tư trong trung hạn, ngay cả khi số lượng giao dịch tài trợ sẽ giảm trong ba tháng tới. Wu cũng gọi khoảng thời gian này là “mô hình địa ngục” của các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNNVV) vì nhiều doanh nghiệp không có thu nhập nhưng vẫn phải trả tiền thuê nhà, tiền lương và các chi phí khác. Do nhiều doanh nghiệp có được doanh thu từ cả hai kênh trực tuyến và truyền thống, nên các nhà đầu tư có thể đánh giá cao hơn các công ty có một phần doanh thu lớn từ các kênh trực tuyến.

Fosun RZ Capital cho biết, mười bảy năm trước, SARS cũng đã tàn phá nhiều công ty, nhưng một số công ty đã điều chỉnh lại để tồn tại và thậm chí còn tạo ra các dịch vụ mới khi tất cả nhân viên bị cách ly tại nhà. Tổ chức đầu tư vốn mạo hiểm nói thêm rằng Alibaba đã đưa Taobao.com, nền tảng thương mại điện tử C2C của công ty, trực tuyến vào tháng 5 năm 2003, khi mà dịch bệnh vẫn đang hoành hành ở Trung Quốc. JD.com đã ra mắt nền tảng thương mại điện tử vào tháng 1 năm 2004, khi dịch SARS kết thúc ở Trung Quốc.

Alibaba, được thành lập vào năm 1999, tập trung vào thương mại điện tử B2B trước khi dịch SARS bùng phát ở Trung Quốc vào đầu năm 2003. Một trong những nhân viên của công ty đã được xác nhận đã nhiễm virus, dẫn đến việc đóng cửa tất cả các văn phòng của Alibaba. Trong thời gian đó, khi mọi người được yêu cầu giảm tiếp xúc trực tiếp, nhà sáng lập Jack Ma đã nhận ra nhu cầu mua sắm trực tuyến và đưa ra quyết định ươm tạo Taobao.

THỊ TRƯỜNG HUY ĐỘNG VỐN TƯ NHÂN CHÂU Á HY VỌNG VÀO CHU KỲ HỒI PHỤC SAU DỊCH

Báo cáo MoneyTree Insights mới nhất của PwC/CB đã chỉ ra châu Á là thị trường vốn mạo hiểm hoạt động mạnh thứ hai trên toàn cầu, với 5.295 giao dịch và 63 tỷ USD huy động trong năm 2019. Vậy, sự bùng phát của virus corona sẽ ảnh hưởng đến các startup và thị trường vốn mạo hiểm đang bùng nổ ở châu Á như thế nào? Hãy nhìn lại những đợt bùng phát trong quá khứ để trả lời câu hỏi này.

Hội chứng hô hấp cấp tính nặng (SARS) và hoạt động huy động vốn ở châu Á

Dịch SARS bắt đầu vào tháng 11 năm 2002 tại tỉnh Quảng Đông, Trung Quốc, nhưng chỉ được công bố rộng rãi 3 tháng sau đó khi một doanh nhân người Mỹ qua đời vì căn bệnh này. Ngay sau đó, WHO đã



đưa ra cảnh báo toàn cầu vào tháng 3 năm 2003 và thế giới rơi vào tình trạng hỗn loạn kéo dài do căn bệnh này có tỷ lệ tử vong cao. Cho đến tháng 5 năm 2004, WHO tuyên bố Trung Quốc không có các trường hợp SARS mới.

Dịch SARS tác động đến các thị trường tư nhân châu Á một cách nhanh chóng. Tổng huy động vốn trong năm 2003 và 2004 lần lượt là 27% và 29%, thấp hơn năm 2002. Khối lượng giao dịch và huy động vốn đều bắt đầu hồi phục trong quý 3 năm 2014 ngay sau khi WHO tuyên bố Trung Quốc không còn dịch SARS, và tăng ở tốc độ phù hợp với mức trước khi bùng phát ở quý sau đó. Đáng chú ý, chỉ hơn một năm sau tuyên bố của WHO, huy động vốn thị trường tư nhân châu Á đã đạt mức huy động mới cao kỷ lục và chứng kiến một thương vụ hiện đang được triển khai: Yahoo đầu tư 1 tỷ USD vào Alibaba.

Dịch virus Zika và hoạt động huy động vốn ở Nam Mỹ

Dịch virus Zika bắt đầu vào đầu năm 2015 tại Brazil và lan sang phần còn lại của Nam Mỹ và các

nơi khác trên thế giới, bao gồm cả Mỹ.

Phải đến quý một năm 2016, toàn cầu mới nhận thức được mức độ nghiêm trọng của loại virus lây truyền qua muỗi. Tháng Một, Trung tâm phòng chống và kiểm soát dịch bệnh Hoa Kỳ (CDC) đưa ra cảnh báo đối với phụ nữ mang thai đi du lịch tới Brazil và các quốc gia khác trong khu vực do ngày càng có nhiều bằng chứng cho thấy mối liên kết giữa virus với dị tật bẩm sinh. Vào tháng Hai, WHO tuyên bố tình trạng khẩn cấp về sự bùng phát của virus Zika toàn cầu. WHO kết thúc tình trạng khẩn cấp vào tháng 11/2016.

Hoạt động tài chính thị trường tư nhân Nam Mỹ cũng có vẻ chậm lại sau khi dịch bệnh được công bố rộng rãi. Hoạt động huy động vốn giảm 50% trong năm 2016, so với năm 2015. Trong khi đó, khối lượng giao dịch trong năm 2016 vẫn vượt trội so với năm trước, nhưng đây có thể là một sự phản ánh về cách hoạt động mới nảy sinh trong khu vực. Tốc độ tăng trưởng khối lượng giao dịch đã chậm lại khi so với mức của năm 2015.

Sau khi kết thúc cảnh báo dịch Zika toàn cầu của WHO, giao dịch và hoạt động huy động vốn đã lấy lại được động lực đáng kể. Quý hai năm 2017 đã mang lại một mức cao mới trong huy động vốn thị trường tư nhân Nam Mỹ, với mức kỷ lục 2,9 tỷ USD được đầu tư vào 248 giao dịch.

Hướng tới tương lai

Mức độ nghiêm trọng của virus corona đang ngày càng trở nên rõ rệt kể từ khi những ca bệnh đầu tiên được báo cáo vào tháng 12 năm 2019. Tuy nhiên, các nhà chức trách dường như đang phản ứng nhanh chóng với sự bùng phát của virus coronavirus và chúng ta hoàn toàn có thể lạc quan kỳ vọng sự chấm dứt của dịch bệnh này.

Rõ ràng, dịch cúm virus Corona có tác động và khiến cho huy động tài chính thị trường tư nhân châu Á có thể bị chậm lại vào năm 2020. Ngoài ra, sự sụt giảm liên tục của vốn mạo hiểm của Trung Quốc có

thể gây tổn hại thêm cho huy động tài chính thị trường tư nhân trong khu vực. Tuy nhiên, cả hai sự suy thoái của thị trường tư nhân do sự bùng phát virus lớn như SARS và Zika đều được nối tiếp bởi chu kỳ phục hồi. Vì vậy, vào cuối đợt bùng phát dịch virus corona hiện tại, chúng ta hoàn toàn có cơ sở để kỳ vọng vào các giao dịch mang tính bước ngoặt hoặc có mức huy động vốn cao mới ở thị trường châu Á.

Phương Anh

(Tổng hợp từ Asiatechdaily, cbinsight và techinasia)

<https://www.cbinsights.com/research/coronavirus-private-markets-startups/>

<https://www.techinasia.com/investors-impact-coronavirus-china>

<https://asiatechdaily.com/corona-virus-outbreak-impact-on-the-startup-ecosystem-in-asia/>



THỨC ĐẨY TINH THẦN KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO: NHỮNG THÁCH THỨC VÀ LỰA CHỌN CHÍNH SÁCH (P4)

Khu vực doanh nghiệp năng động, đặc biệt là các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo, được công nhận là động lực dẫn dắt nền kinh tế, ngày càng phụ thuộc vào nghiên cứu và phát triển (NC&PT) và thương mại hóa các kết quả của nó. Mục tiêu tạo ra các điều kiện pháp lý, quy định và thể chế có lợi cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo là một thách thức đặc biệt đối với các nền kinh tế kế hoạch tập trung để tái thiết một lần nữa các thiết lập cho nền kinh tế thị trường.

HỖ TRỢ THỂ CHẾ CHO THƯƠNG MẠI HÓA VÀ DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

Các tổ chức hỗ trợ đổi mới sáng tạo là các tổ chức công, tư nhân hoặc công - tư cung cấp hỗ trợ cho các doanh nhân khởi nghiệp thành lập công ty spin-off để thương mại hóa các sáng kiến của họ, đưa chúng ra thị trường và tìm giải pháp tài chính.

Các tổ chức như vậy có thể bao gồm trung tâm đào tạo và tư vấn, trung tâm chuyển giao công nghệ, vườn ươm và tiền ươm tạo, quỹ vốn hạt giống, công viên và cụm công nghệ. Các dịch vụ mà họ thường cung cấp cho các doanh nhân khởi nghiệp tại các trường đại học là huấn luyện và tư vấn về các vấn đề quản lý, pháp lý và hành chính. Các văn phòng

chuyển giao công nghệ (TTO) được thành lập trong các trường đại học tập trung vào việc tìm kiếm đối tác thương mại hóa và các nhà đầu tư tư nhân, cũng như cấp phép cho các bằng sáng chế thuộc sở hữu.

A. Vườn ươm doanh nghiệp

Ươm tạo doanh nghiệp là một cách tiếp cận có hệ thống để hỗ trợ việc thành lập và phát triển một công ty mới. Vườn ươm doanh nghiệp là một tổ chức, có thể là tư nhân hoặc thuộc sở hữu của nhà nước, cung cấp không gian và một số dịch vụ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, giúp họ vượt qua các giai đoạn phát triển trước đó. Ngoài việc đánh giá triển vọng kinh doanh, quản lý quy trình chuyên sâu và tập hợp chuyên gia, quy trình ươm tạo cũng có thể bao gồm huấn luyện và tư vấn cho các nhà quản lý và tư vấn về các vấn đề tài chính và tiếp thị, cũng như tạo điều kiện kết nối với các chuyên gia trong ngành công nghiệp. Kết quả mong đợi của việc ươm tạo doanh nghiệp là một doanh nghiệp khởi nghiệp đạt đến giai đoạn tạo doanh thu và sẵn sàng thu hút đầu tư bên ngoài để phát triển trong tương lai. Để hoạt động hiệu quả, các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp cần xác định các mục tiêu rõ ràng để theo dõi và đảm bảo tính bền vững của chúng trong thời gian dài.

Vườn ươm doanh nghiệp đầu tiên được thành lập vào những năm 1960 tại Hoa Kỳ, Vương quốc Anh và Pháp, nhưng ngày nay chúng có thể được tìm thấy ở hầu hết các nước công nghiệp cũng như đang phát triển. Vườn ươm cung cấp cho các doanh nghiệp khởi nghiệp cơ sở khởi nghiệp với chi phí thấp, đôi khi cả thiết bị và cung cấp quyền sử dụng các dịch vụ cần thiết của các công ty mới thành lập. Trong khi một số cơ sở ươm tạo được chính quyền trung ương và địa phương tài trợ, nhiều cơ sở cũng được các tổ chức tư nhân tài trợ vì lợi nhuận hoặc phi lợi nhuận. Năm 2012, ước tính có khoảng 900 cơ

sở ươm tạo doanh nghiệp có trụ sở tại EU, ươm tạo hàng ngàn doanh nghiệp khởi nghiệp.

Ví dụ, Cơ quan Vũ trụ châu Âu (ESA) đã thiết lập một mạng lưới các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp để hỗ trợ việc ứng dụng thương mại các công nghệ và hệ thống không gian trong các lĩnh vực phi vũ trụ thông qua các công ty khởi nghiệp mới. Các công nghệ vũ trụ được sử dụng trong các sản phẩm liên quan đến đua xe máy, chèo thuyền và trượt tuyết. Văn phòng Chương trình Chuyển giao Công nghệ của ESA (TTPO) tìm kiếm các doanh nhân khởi nghiệp có tiềm năng sáng tạo tốt để sử dụng công nghệ vũ trụ, các ứng dụng và các dịch vụ trong lĩnh vực phi vũ trụ (non-space) và Vườn ươm doanh nghiệp của ESA cung cấp chuyên môn kỹ thuật và hỗ trợ phát triển kinh doanh. Thông qua ươm tạo doanh nghiệp, ESA tối đa hóa lợi ích đầu tư vào nghiên cứu vũ trụ do các quốc gia thành viên thực hiện, mang đến cơ hội hợp tác liên ngành cho các nhà khoa học và giảm thiểu sự trùng lặp các nỗ lực nghiên cứu giữa lĩnh vực vũ trụ và phi vũ trụ.

Hoạt động hiệu quả của các vườn ươm doanh nghiệp tại các nền kinh tế thị trường phát triển chứng thực vai trò quan trọng của hợp tác công tư trong tài trợ giai đoạn đầu cho các chủ thể đổi mới sáng tạo. Chẳng hạn ở Nhật Bản, có tới 60% tài chính cho các công viên công nghệ và những cơ sở tương tự đến từ chính quyền trung ương và địa phương. Trong bối cảnh các quốc gia đang chuyển đổi, dòng tài trợ công có tầm quan trọng đặc biệt ở giai đoạn sản xuất thử nghiệm và thăm dò của các doanh nghiệp sản xuất sáng tạo.

Một số đặc điểm chính của vườn ươm doanh nghiệp ở châu Âu được tóm tắt trong Hộp 1. Hộp 2 trình bày một vườn ươm thành công ở Cộng hòa Macedonia thuộc Nam Tư cũ.

Trong các nền kinh tế thị trường mới nổi, hoạt

HỘP 1. ĐẶC ĐIỂM CHÍNH CỦA VƯỜN ƯƠM DOANH NGHIỆP Ở CHÂU ÂU

Một cuộc khảo sát được thực hiện năm 2006 tại 25 quốc gia EU đã xác định các đặc điểm chính sau đây của các vườn ươm doanh nghiệp ở châu Âu:

- **Số lượng nhân viên toàn thời gian.** Số lượng nhân viên trung bình trong một vườn ươm là 6. Một nửa số cơ sở ươm tạo doanh nghiệp hiện có được điều hành bởi một đội ngũ nhỏ từ 1 - 3 nhân viên và 90% trong số họ tuyển dụng dưới 10 người.

- **Số lượng công ty khởi nghiệp được ươm tạo.** Số công ty khởi nghiệp trung bình trong một vườn ươm là 25. Phần lớn các cơ sở ươm tạo hỗ trợ ít hơn 30 công ty.

- **Tài trợ.** Có tới 48% các cơ sở ươm tạo được tài trợ công, 12% được tài trợ tư nhân và 38% có tài trợ công - tư. Có tới 70% các cơ sở ươm tạo doanh nghiệp là các tổ chức phi lợi nhuận trong khi 30% hoạt động vì lợi nhuận.

- **Trụ sở.** Phần lớn các công ty được ươm tạo (76%) được đặt tại các cơ sở ươm tạo. Phần còn lại được đặt ở bên ngoài trong không gian thuê hoặc trong các khu công nghiệp hay công viên khoa học. Không gian ươm tạo tối thiểu cần thiết cho hoạt động hiệu quả được ước tính vào khoảng 3.000m².

- **Dịch vụ kinh doanh được cung cấp.** Có đến 70% các cơ sở ươm tạo cung cấp tất cả hoặc hầu hết các dịch vụ và hỗ trợ kinh doanh cần thiết cho các doanh nghiệp khởi nghiệp. Có đến 50% các cơ sở ươm tạo cũng thuê các nhà cung cấp dịch vụ kinh doanh bên ngoài. Ngoài các dịch vụ kinh doanh phù hợp, nhiều cơ sở ươm tạo doanh nghiệp đã hỗ trợ các công ty được ươm tạo trong việc huy động tài trợ giai đoạn đầu từ bên ngoài.

- **Các nguồn tài trợ công.** Các công ty khởi nghiệp có được tài trợ công thông qua chính cơ sở ươm tạo và một cách độc lập. Theo khảo sát, có tới 64% các doanh nghiệp vừa và nhỏ có trụ sở tại cơ sở ươm tạo được hưởng sự hỗ trợ từ các chương trình quốc gia dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, 58-59% từ các cơ quan phát triển khu vực và các chương trình quốc gia cho các công ty đổi mới sáng tạo và 45% trong số đó được hưởng lợi từ sự hỗ trợ của chính quyền địa phương.

- **Được tuyển chọn và tốt nghiệp cơ sở ươm tạo.** Hầu hết các cơ sở ươm tạo (73%) áp dụng các tiêu chí và quy trình chuẩn để tuyển chọn doanh nghiệp ươm tạo. Có đến 43% trong số họ đã sử dụng các tiêu chí như vậy để các doanh nghiệp tốt nghiệp. Người ta thường cho rằng các công ty được ươm tạo không cần quá 4 năm trong vườn ươm để tốt nghiệp (một số công ty tốt nghiệp sớm hơn). Tỷ lệ sống sót của các doanh nghiệp được nuôi dưỡng trong môi trường ươm tạo được ước tính khoảng 80-90%, cao hơn đáng kể so với tỷ lệ sống trung bình của các công ty khởi nghiệp hoạt động trong môi trường thị trường mở.

động của các vườn ươm doanh nghiệp và công viên công nghệ phải đối mặt với các vấn đề khác. Những người tham gia Hội nghị quốc tế Astana năm 2009 "Cách thức và phương tiện thu hút tài chính bên ngoài cho các doanh nghiệp sáng tạo mới" lưu ý rằng thường các quốc gia trong khu vực không có cơ sở tài chính và các cơ sở sản xuất thử nghiệm để đảm bảo thương mại hóa những công nghệ mới. Về phía doanh nghiệp, các doanh nhân khởi nghiệp mới thường thiếu hiểu biết về các nguồn tài chính sẵn có, mục tiêu của các nhà đầu tư bên ngoài và ý nghĩa của các phương thức tài trợ khác nhau. Theo quy định, họ đánh giá cao các tài sản có sẵn và mở rộng

yêu cầu không thực tế đối với các nhà đầu tư bên ngoài. Theo cùng một cách, sự thiếu rõ ràng về quyền sở hữu kết quả NC&PT - nhà sáng chế và nhà phát triển với các tổ chức có liên quan - cản trở việc định giá đầy đủ của họ. Các doanh nhân khởi nghiệp thường không có kinh phí để thử nghiệm các công nghệ và điểm chuẩn của họ đối với các công nghệ có sẵn từ các đối thủ cạnh tranh.

B. Công viên khoa học

Công viên khoa học, công viên nghiên cứu hoặc công viên công nghệ (Technoparks), là những tổ chức được thành lập với mục đích làm tăng thêm sự giàu có cho cộng đồng bằng cách thúc đẩy văn hóa

HỢP 2. VƯỜN ƯƠM DỊCH VỤ DOANH NHÂN TRẺ KHỞI NGHIỆP Ở CỘNG HÒA MACEDONIA

Vườn ươm Dịch vụ doanh nhân trẻ khởi nghiệp (Youth Entrepreneurial Service - YES) được thành lập năm 2007 và có trụ sở ở gần sân bay Skopje, gần khu vực đường cao tốc nối Skopje-Belgrade và Skopje-Athens. Hiện tại Vườn ươm YES có 16 công ty ươm tạo sử dụng 44 người.

Ở giai đoạn tiền ươm tạo, Vườn ươm tư vấn cho những doanh nhân sẽ khởi nghiệp và hỗ trợ họ trong việc lập kế hoạch kinh doanh.

Ở giai đoạn ươm tạo, vườn ươm cung cấp cho các doanh nhân khởi nghiệp văn phòng được trang bị đầy đủ với giá thuê phải chăng, tư vấn kinh doanh miễn phí hoặc chi phí thấp (hành chính, tài chính, tiếp thị và pháp lý), kết nối với khách hàng và nhà cung cấp tiềm năng, hỗ trợ tài chính (hạn mức tín dụng lên tới 15.000 EUR) và khả năng nhận được các khoản tài trợ (lên tới 1.500 EUR).

Câu chuyện thành công: Một trong những công ty được phát triển trong vườn ươm là Broker Inc. Được thành lập vào năm 2008, Công ty này chuyên về đầu tư trực tuyến và năm 2009, họ đã thuê 6 kỹ sư CNTT, 3 chuyên gia tiếp thị và 2 nhà thiết kế đồ họa. Năm 2009, Broker Inc. đã giành chiến thắng cuộc thi quốc gia Giải thưởng Hội nghị thượng đỉnh thế giới về kinh doanh và thương mại điện tử và tiếp tục cạnh tranh ở cấp toàn cầu.

HỢP 3. ĐẶC ĐIỂM CHÍNH CỦA CÔNG VIÊN KHOA HỌC

Năm 2007, Hiệp hội Công viên khoa học quốc tế (IASP) đã thực hiện một cuộc khảo sát các thành viên của mình (bao gồm các công viên từ khắp nơi trên thế giới) và xác định các đặc điểm chính sau đây của các công viên khoa học và công nghệ:

- **Địa điểm.** Các công viên khoa học và công nghệ nằm chủ yếu trong môi trường đô thị và 36% công viên nằm trong khuôn viên trường đại học hoặc liền kề với một khuôn viên trường đại học.

- **Diện tích công viên.** Có tới 45% công viên có diện tích tương đối nhỏ (dưới 200.000 m²). Mặt khác, 33% công viên có diện tích rộng hơn 600.000 m², trong đó 22% diện tích rộng hơn 1 triệu m².

- **Số lượng công ty thường trú.** Có tới 58% công viên báo cáo có 100 công ty thường trú hoặc ít hơn, và 23% báo cáo có hơn 200 công ty. Các công viên cỡ vừa (101 - 200 công ty) chiếm 19% tổng số.

- **Quyền sở hữu.** Các công viên khoa học và công nghệ thuộc sở hữu công chiếm ưu thế (chiếm 54% tổng số), trong khi 16% công viên là hoàn toàn thuộc sở hữu tư nhân và 30% báo cáo sở hữu công-tư.

- **Hỗ trợ của chính phủ.** Hầu hết các công viên khoa học nhận được một số hình thức hỗ trợ tài chính công. Các hình thức hỗ trợ nhiều nhất là các khoản tài trợ (45,4% tổng số công viên); trợ cấp (40,3%); ưu đãi thuế (27,3%) và các khoản vay được trợ cấp từ chính phủ và chính quyền các cấp khác nhau: quốc gia, khu vực và địa phương (20,8%).

đổi mới sáng tạo và năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp liên kết và các tổ chức nghiên cứu và trường đại học.

So với các vườn ươm doanh nghiệp, các công viên khoa học và công nghệ có xu hướng có diện tích lớn hơn, thường trải rộng trên các khu đất rộng lớn và có nhiều tổ chức khác nhau, từ các phòng thí nghiệm của công ty, chính phủ và trường đại học đến các công ty tư nhân. Các công viên khoa học không nhất thiết phải cung cấp đầy đủ các dịch vụ hỗ trợ

kinh doanh nhưng một số có thể có một vườn ươm doanh nghiệp cho các dự án đổi mới sáng tạo ở giai đoạn đầu. Tuy nhiên, thông thường, các công viên khoa học và công nghệ cung cấp các dịch vụ cho các công ty ở giai đoạn sau ươm tạo trong vòng đời của họ hoặc cung cấp bộ phận cho các công ty "tách ra" từ một trường đại học hoặc công ty. Các đặc điểm chính của công viên khoa học được tóm tắt trong Hộp 3.

Trong các công viên khoa học có trụ sở tại trường

HỢP 4. VƯỜN ƯƠM DOANH NGHIỆP CÔNG NGHỆ CỦA ĐẠI HỌC BELGRADE: MỘT VÍ DỤ VỀ VƯỜN ƯƠM TÍCH HỢP VỚI TRƯỜNG ĐẠI HỌC

Vườn ươm doanh nghiệp công nghệ của các khoa kỹ thuật của Đại học Belgrade được thành lập năm 2006 như một sự hợp tác giữa bốn khoa kỹ thuật của trường đại học, đô thị Palilula và một tổ chức phi chính phủ. Tổ chức An ninh và Hợp tác Châu Âu (OSCE) đã tài trợ cho dự án này thông qua việc chuyển giao các năng lực kỹ thuật (thông tin về thực tiễn tốt và tư vấn kinh doanh) và một số hỗ trợ tài chính (12.000 EUR vào năm 2007).

Vườn ươm có hai mục tiêu: thúc đẩy các spin-off và cải thiện các điều kiện để thương mại hóa các kết quả NC&PT thu được trong trường đại học; và để khuyến khích và hỗ trợ những người trẻ tuổi và có học thức trong việc bắt đầu kinh doanh riêng của họ trong các ngành công nghệ cao và ngăn chặn họ di cư.

Vườn ươm hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp ở cả giai đoạn tiền ươm tạo và ươm tạo:

Câu chuyện thành công: Một trong những công ty khởi nghiệp dựa trên cơ sở ươm tạo - teleskin Ltd. được thành lập vào năm 2007. Công ty này là nhà sản xuất các giải pháp phần cứng và phần mềm để chẩn đoán da sinh lý, đặc biệt tập trung vào chẩn đoán sớm ung thư da. Sau khi tăng số lượng nhân viên lên 8, teleskin Ltd. có kế hoạch thiết lập một mạng lưới các trung tâm chẩn đoán sớm trên khắp Serbia.

- Ở giai đoạn tiền ươm tạo, cơ sở ươm tạo đào tạo học sinh cuối cấp và sinh viên trẻ tốt nghiệp các khoa kỹ thuật theo phương thức bắt đầu kinh doanh riêng; nó cũng tạo điều kiện cho việc thương mại hóa ở giai đoạn cuối của một quá trình nghiên cứu.

- Ở giai đoạn ươm tạo, cơ sở ươm tạo hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo các vấn đề pháp lý, kế toán, đào tạo, cố vấn và các dịch vụ tư vấn khác.

Chỉ sau bốn năm hoạt động, cơ sở ươm tạo đã phát triển một bộ công cụ về các dịch vụ pháp lý, kế toán và tài chính cho các doanh nghiệp khởi nghiệp và đào tạo 250 sinh viên về các vấn đề liên quan đến việc bắt đầu một doanh nghiệp riêng. Vườn ươm đã có 11 doanh nghiệp thuê đã đăng ký - doanh nghiệp nhỏ mới, đã phát triển và thương mại hóa năm doanh nghiệp đổi mới. Trong khoảng thời gian đó, có tới 20 công việc mới xuất hiện trong chính cơ sở ươm tạo và trong các công ty thuê.

đại học (các vườn ươm doanh nghiệp), có tới 40% các công ty thuê địa điểm là các công ty spin-off hoặc khởi nghiệp, trong khi một số lượng đáng kể các học giả tham gia vào các hoạt động kinh doanh của công ty này với tư cách là giám đốc, đối tác hoặc cố vấn. Công viên khoa học tạo thu nhập cho trường đại học, đồng thời mang lại lợi ích cho nền kinh tế địa phương bằng cách sử dụng các yếu tố đầu vào của nó. Ví dụ về vườn ươm có trụ sở tại trường đại học ở Serbia được trình bày trong Hộp 4.

Trong bối cảnh các công viên khoa học, các mối liên kết giữa trường đại học và các tổ chức nghiên cứu và ngành công nghiệp có các hình thức:

- Thành lập các phòng thí nghiệm nghiên cứu chung;

- Mở các công viên cho người dùng bên ngoài từ ngành công nghiệp;

- Phát triển hoặc cùng phát triển các nhà máy thí điểm hoặc phòng thí nghiệm trình diễn, mở cửa cho ngành công nghiệp;

- Liên lạc với các văn phòng chuyển giao công nghệ của trường đại học;

- Phát triển và đào tạo chuyên nghiệp cho các học viên trong ngành công nghiệp, bao gồm đào tạo dựa trên các công nghệ tiên tiến;

- Các chương trình thực tập và tìm kiếm việc làm được hỗ trợ cho sinh viên tốt nghiệp.

Nguyễn Lê Hằng

(Fostering innovative entrepreneurship: Challenges and policy options, UNECE 2012)

HỎI Ý KIẾN VỀ NHU CẦU HỖ TRỢ, KẾT NỐI, PHỐI HỢP

Kính gửi Quý Đơn vị,

Để các cơ quan và tổ chức có thể hỗ trợ hiệu quả, thiết thực, đúng nhu cầu cho các hoạt động của Quý Đơn vị, tìm kiếm kết nối các đối tác phù hợp trong và ngoài nước cũng như có thể cùng phối hợp trong một số chương trình, hoạt động cụ thể, rất mong Quý Đơn vị dành thời gian cung cấp một số thông tin và ý kiến phản hồi bên dưới:

1. THÔNG TIN TỔNG QUAN VỀ ĐƠN VỊ:

- Tên Đơn vị:

- Địa chỉ

- Website:

Điện thoại:

- Lĩnh vực hoạt động

- Sản phẩm/dịch vụ chính

- Năm thành lập:

- Số lượng nhân viên

- Doanh thu (nếu có) 2019, 2018, 2017:

2. NHU CẦU KẾT NỐI, TÌM KIẾM ĐỐI TÁC, MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG:

- Các sản phẩm cần tìm đối tác và mở rộng thị trường:

- Quốc gia/ vùng lãnh thổ ưu tiên:

- Lưu ý về đối tác muốn tìm kiếm:

- Nhu cầu, mong muốn kết nối cụ thể khác (nếu có):

3. NHU CẦU TÌM HIỂU CÔNG NGHỆ:

- Công nghệ, dây chuyền muốn tìm hiểu, tham quan học hỏi:

- Các quốc gia có công nghệ quan tâm:

- Các doanh nghiệp cụ thể có công nghệ, dây chuyền quan tâm (nếu có):

- Mức độ muốn tìm hiểu, tham quan học hỏi:

- Nhu cầu cập nhật các công nghệ tiên tiến và các sản phẩm công nghệ mới xuất hiện, các xu hướng công nghệ mới:

- Nhu cầu tìm kiếm công nghệ (tên, quốc gia):

- Nhu cầu kết nối với các viện nghiên cứu, trường đại học để ứng dụng và thương mại hóa công nghệ, kết quả nghiên cứu:

- Nhu cầu tham quan các doanh nghiệp sản xuất tiêu biểu của nước ngoài (nếu có):

- Nhu cầu tham quan các trường đại học danh tiếng của nước ngoài (nếu có)

4. NHU CẦU TÌM HIỂU CÁC DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP:

- Lĩnh vực của dự án quan tâm:

- Nhu cầu kết nối với các nhà đầu tư cho khởi nghiệp:

- Nhu cầu tìm hiểu các dự án khởi nghiệp để đầu tư:

- Nhu cầu tìm hiểu về hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam và thế giới:

5. NHU CẦU ĐÀO TẠO, TẬP HUẤN, NÂNG CAO NĂNG LỰC:

- Học tập thực tế tại tập đoàn/doanh nghiệp nổi tiếng:

+ Trong nước:

+ Nước ngoài (tên doanh nghiệp, tên quốc gia nếu có ưu tiên đặc biệt):

- Các chương trình đào tạo cho đội ngũ lãnh đạo cấp cao của tổ chức (xin liệt kê một số nội dung mà Quý Đơn vị quan tâm):

- Các chương trình đào tạo cho đội ngũ lãnh đạo cấp trung và cán bộ chuyên trách triển khai thực hiện công việc cụ thể của tổ chức (xin liệt kê một số nội dung mà Quý Đơn vị quan tâm):

- Các nội dung đào tạo khác quan tâm:

6. NHU CẦU HỢP TÁC, PHỐI HỢP:

- Hoạt động, dự án có nhu cầu phối hợp:

- Nội dung tổng quan về việc hợp tác, phối hợp:

Quý Đơn vị cần trao đổi chi tiết và cụ thể hơn, vui lòng liên hệ:

Ms. Hoàng Thúy Hằng - Trưởng Ban Kết nối và Phát triển mạng lưới, Trung tâm hỗ trợ Khởi nghiệp sáng tạo Quốc Gia - Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ, Bộ Khoa học và công nghệ

Di động: 094.351.6666 (Zalo, Viber, WhatsApp)

Email: hanght@most.gov.vn, thuyhangvcci@gmail.com, hanght.most@gmail.com

Network: <https://www.linkedin.com/in/hoang-thuy-hang-most-and-vcci-8031b519/>