

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 14.2020



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Startup y tế “hứng” dòng vốn khủng!
- 02 Đà Nẵng nỗ lực giúp hộ kinh doanh “lên đời” doanh nghiệp
- 03 Giới Startup ra mắt ứng dụng hỗ trợ làm việc từ xa miễn phí giúp các doanh nghiệp có thể hoạt động không cần đến công ty.
- 04 Lời khuyên từ chuyên gia “Startup đừng quá mơ mộng nghĩ mình có thể tìm ra giải pháp cho cả thị trường”

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Blacasa: Kết nối giáo dục thời đại 4.0
- 06 Tác động của COVID-19 đến hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Tài trợ giai đoạn đầu cho doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (P1)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



STARTUP Y TẾ “HỨNG” DÒNG VỐN KHỦNG!

Baodautu.vn - Dịch bệnh Convid-19 đang là cú huých giúp các startup y tế nhận vốn đầu tư lớn, gia tăng giá trị trong thời gian qua.

Liên tiếp đón dòng vốn lớn

eDoctor, một công ty công nghệ khởi nghiệp bằng ứng dụng eDoctor trên smartphone, máy tính bằng cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe chủ động đầu tiên tại Việt Nam được thành lập từ năm 2014. Tháng 10/2014, eDoctor ra mắt Tổng đài tư vấn chăm sóc sức khỏe với sự tham gia của các bác sĩ.

Tháng 6/2016, eDoctor nhận tài trợ trị giá 80.000USD từ Facebook và đến giữa năm 2017, khi trở thành đối tác chăm sóc sức khỏe cho nhân viên của hơn 100 doanh nghiệp thì eDoctor đã được nhận tài trợ trị giá 50.000USD từ Google.

Đến tháng 4/2020, khi công ty phát triển, hợp tác với hơn 500 điều dưỡng, hơn 400 bác sĩ, 80 phòng khám và bệnh viện trên cả nước và đã phục vụ gần 100.000 lượt khám sức khỏe cho cá nhân, gia đình và các doanh nghiệp thì eDoctor lần đầu tiên được rót vốn 1,2 triệu USD từ 4 quỹ đầu tư CyberAgent Capital, Genesis Ventures, Bon Angels và Nextrans. Trong đó, riêng CyberAgent Capital đã rót vào 500.000 USD. Thương vụ kéo dài nửa năm và được chốt chóng vánh vào cuối tháng 3/2020, khi dịch Covid-19 vào cao trào, bất chấp dòng vốn đầu tư chững lại.

Ông Huỳnh Phước Thọ, Đồng sáng lập và Phó tổng giám đốc eDoctor, cho biết eDoctor sẽ dùng khoản đầu tư mới này để tiếp tục xây dựng hệ thống tư vấn sức khỏe từ xa và đưa dịch vụ y tế đến người dùng thông qua ứng dụng di động.

"eDoctor sẽ sử dụng nguồn vốn để đảm bảo sự phát triển liên tục, cung cấp thêm nguồn lực cho các hoạt động y tế từ xa trong thời điểm toàn xã hội đang thực hiện cách ly để phòng chống dịch bệnh," ông Thọ cho biết.

Trước eDoctor, vào tháng 3/2020, một thương vụ lớn khác là startup y tế Doctor Anywhere đã công bố gọi vốn thành công 27 triệu USD. "Tuổi đời" của Doctor Anywhere thậm chí mới chưa thôi nôi, startup này mới ra mắt từ giữa năm 2019.

Doctor Anywhere là ứng dụng chuyên cung cấp các giải pháp chăm sóc sức khỏe ban đầu, cho phép người dùng kết nối trực tuyến với đội ngũ bác sĩ uy tín trên khắp đất nước để tư vấn sức khỏe qua hội thoại video. Sau đó, thuốc sẽ được giao tận tay người dùng trong vòng 3 giờ đồng hồ.

Hiện tại, Doctor Anywhere đang hoạt động tại 2 thành phố lớn là Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh với đội ngũ gồm 100 bác sĩ đến từ các bệnh viện lớn như Bạch Mai, Chợ Rẫy, Nhi Trung ương. Đồng thời, Doctor Anywhere Việt Nam cũng ký hợp tác chiến lược với Bảo Minh, Ngân hàng Quân đội (Mbbank), Viettel để tạo các nền tảng từ xa nhằm cung cấp các dịch vụ giá trị gia tăng về chăm sóc sức khỏe cho các khách hàng ưu tiên của các tập đoàn và tổng công ty lớn.

Ông Nguyễn Thành Phan, Giám đốc Doctor Anywhere Việt Nam cho biết: "Khoản đầu tư này sẽ hỗ trợ chúng tôi trong việc đa dạng hóa và tối ưu hóa các sản phẩm, dịch vụ, thực hiện theo đúng sứ mệnh của dự án là mang lại dịch vụ chăm sóc sức khỏe để tiếp cận cho tất cả mọi người với một giá thành hợp

lý. Đây là điều chúng tôi vẫn đang thực hiện một cách nhất quán kể từ khi tiến vào thị trường Việt Nam bởi chúng tôi quan niệm đó là chìa khóa để xây dựng sự uy tín, tạo dựng niềm tin vào một khái niệm chăm sóc sức khỏe kiểu mới trong thời đại kỹ thuật số".

Nhưng startup y tế nhận được vốn "khủng" nhất từ đầu năm 2020 đến nay lại thuộc về Pharmacy - Nhà bán lẻ Dược phẩm lớn nhất Việt Nam - khi gọi vốn thành công gần 32 triệu USD (khoảng 730 tỷ đồng) của vòng Series C.

Năm 2019, Pharmacy đã mở thêm 95 cửa hàng, đạt tới 252 cửa hàng và dự kiến năm 2020, chuỗi bán lẻ dược phẩm này sẽ mở mới 350 cửa hàng và đạt con số 1.000 cửa hàng trên toàn quốc vào năm 2021.

Đại diện Pharmacy cho biết, khoản vốn đầu tư mới này sẽ giúp công ty mở rộng mạng lưới cũng như mảng kinh doanh dự kiến giúp đưa doanh thu của Pharmacy trong năm nay lên mức hơn 3.000 tỷ đồng, theo kế hoạch được công ty đề ra. Doanh thu dự kiến cũng sẽ tăng hơn 230% so với năm 2019.

Ngành "hoa hậu" trong dịch bệnh

Trên bình diện chung, xu hướng dồn tiền, chọn ngành đầu tư vào startup y tế đã trở nên mạnh mẽ từ đầu năm 2020, khi dịch bệnh Covid-19 bùng phát trên toàn thế giới. Số liệu mới nhất của báo cáo Startup Health Insights về thị trường vốn vào startup y tế ghi nhận quý I/2020 đã có mức rót vốn kỷ lục chưa từng có là 4,5 tỉ USD vào các startup y tế số, trước khi thị trường bắt đầu suy giảm do đại dịch Covid-19. Đây là mức cao nhất so với cùng kỳ trong vòng 10 năm qua, và tăng đến 41% so với cùng kỳ năm ngoái.

Startup Health Insights nhận định, khi nền kinh tế nói chung và thị trường đầu tư nói riêng chịu tác động tiêu cực bởi Covid-19, các startup công nghệ y

"Thị trường dược phẩm Việt Nam năm 2019 ước đạt quy mô 6,5 tỷ USD. Trong đó, thị trường thuốc không kê toa (OTC) ước 1,6 tỷ USD, tăng trưởng bình quân giai đoạn 2019-2022 là 9,5%/năm. Quy mô tiêu dùng dược phẩm hàng năm vào khoảng 4,5 tỷ USD" (Nguồn: Business Monitor International)

tế vẫn có thể duy trì hy vọng, đặc biệt là những startup hỗ trợ các giải pháp ứng phó với đại dịch. Khi so với dữ liệu cùng kỳ năm ngoái, việc rót vốn cho các startup trong lĩnh vực y tế từ xa (telemedicine) và theo dõi sức khỏe bệnh nhân (patient monitoring) đã tăng trưởng đáng kể, lần lượt tăng 1.818% và 168% so với quý I/2020, nghĩa là tăng gấp gần 20 lần và 2,68 lần. Sức khỏe tinh thần, một lĩnh vực thường không thu hút nhiều vốn đầu tư, cũng đã gia tăng 65% mức rót vốn, cho thấy đại dịch Covid-19 cũng đã giúp mang đến những tín hiệu tích cực cho những lĩnh vực vốn thường bị bỏ qua trong đầu tư vào đổi mới y tế.

Trong xu hướng chung, việc rót vốn lớn vào startup y tế Việt Nam là điều dễ hiểu, chưa kể, Việt Nam còn là thị trường vô cùng tiềm năng.

Ông Nguyễn Thành Phan nhận định, Việt Nam đang có cơ hội vàng để "số hóa" ngành y tế theo hướng tích cực. Và trong mắt các nhà đầu tư, thị trường y tế tại Việt Nam hiện chưa được khai phá với nhiều tiềm năng hấp dẫn. "Hiện các bệnh viện tuyến đầu Việt Nam luôn chứng kiến tình trạng quá tải. Đây là vấn đề mà công nghệ hoàn toàn có thể góp phần giải quyết, đặc biệt là khi người dùng hiểu được tầm quan trọng của việc chăm sóc sức khỏe ban đầu, tránh để bệnh nặng hơn, vô tình gây quá tải cho các bệnh viện tuyến trên. Vì thế, với chúng tôi, Việt Nam như một thị trường chưa được khai phá với nhiều

tiềm năng hấp dẫn", ông Phan nhận định.

Còn theo ông Trần Quốc Dũng, nhà đầu tư khởi nghiệp thị trường Nhật Bản, thiết bị, công nghệ y tế sẽ là lĩnh vực phát triển mạnh tại Việt Nam trong hiện tại và vài năm tới. Theo đó, các lĩnh vực như: ứng dụng IoT giám sát chỉ số sức khỏe, xây dựng hệ thống Telemedicine giảm gánh nặng cơ sở y tế tuyến trên và các hệ thống nâng cao hiệu quả sử dụng dịch vụ y tế như: tìm kiếm thông tin, đăng ký dịch vụ, kết nối dữ liệu, kết nối bác sỹ, dược sỹ, chăm sóc sau khi sử dụng dịch vụ... sẽ là mảnh đất màu mỡ cho những người có dự định khởi nghiệp trong lĩnh vực này.

Lĩnh vực y tế đang là mảnh đất vàng cho startup phát triển. Đây cũng là lĩnh vực đang nhận được sự đầu tư lớn của các doanh nghiệp mạnh ở Việt Nam như Vingroup, Thế giới Di động, FPT Retail, Digital World... hay các quỹ đầu tư như Mekong Capital, VinaCapital, SAM đầu tư vào nhà thuốc Mỹ Châu...

Hiện Việt Nam đang có một số startup y tế tiềm năng như: MedProve Inc là nhà cung cấp giải pháp Quản lý Dữ liệu Lâm sàng, ViCare – Nền tảng tra cứu thông tin y tế, kết nối người dùng với các dịch vụ y tế, MediThank – Ứng dụng lưu trữ dữ liệu y khoa, tối ưu hóa công nghệ chăm sóc sức khỏe... Rất có thể, trong thời gian tới, các startup y tế sẽ nở rộ hoặc tiếp tục nhận được dòng vốn đầu tư lớn như trong thời gian qua./.



ĐÀ NẴNG NỖ LỰC GIÚP HỘ KINH DOANH "LÊN ĐỜI" DOANH NGHIỆP

Baodautu.vn - TP. Đà Nẵng ban hành kế hoạch hỗ trợ hộ kinh doanh trở thành doanh nghiệp, hướng tới mục tiêu có trên 50.000 doanh nghiệp vào năm 2025.

Cơ sở Bánh khô mè Bà Liễu Mệ (quận Cẩm Lệ) có lịch sử lâu đời tại TP. Đà Nẵng và đã trở thành đặc sản nổi tiếng của thành phố này. Anh Huỳnh Đức Sol, người quản lý cơ sở này chia sẻ, khi du lịch TP. Đà Nẵng phát triển, thì sản phẩm của gia đình cũng được biết đến rộng rãi trên cả nước và ở nhiều quốc gia khác. Những lúc cao điểm, gia đình anh sản xuất hơn 60.000 hộp bánh khô mè, với doanh thu hơn 400 triệu đồng/tháng, giải quyết việc làm cho gần 20 lao động.

“Vừa rồi, tôi đưa sản phẩm giới thiệu tại các thị trường Hàn Quốc, Nhật Bản, sau đó có đối tác bên đó liên hệ đặt mua sản phẩm bánh khô mè. Tuy

nhien, chúng tôi không thể thực hiện được, vì không đủ điều kiện, bởi vẫn là hộ kinh doanh”, anh Sol chia sẻ.

Hiểu rằng sẽ rất khó mở rộng sản xuất và gia tăng giá trị cho sản phẩm bánh khô mè Bà Liễu Mệ khi vẫn là hộ kinh doanh, nên gia đình anh Sol rất muốn thành lập doanh nghiệp. Dẫu vậy, bao năm qua, gia đình anh vẫn chưa thực hiện được. “Dù rất muốn, nhưng chúng tôi gặp khó về mặt bằng để mở rộng sản xuất, cũng như nhiều khó khăn khác về kế toán, thuế. Chúng tôi mong muốn Thành phố hỗ trợ để cơ sở có thể trở thành doanh nghiệp”, anh Sol nói.

Không riêng gì cơ sở của anh Sol, mà rất nhiều hộ kinh doanh khác trên địa bàn TP. Đà Nẵng cũng gặp khó khăn tương tự để có thể tiến đến thành lập doanh nghiệp.

Trong khi đó, trên thực tế, nhiều hộ kinh doanh lại có tâm lý e ngại thành lập doanh nghiệp. Theo ông Phạm Bắc Bình, Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ và vừa TP. Đà Nẵng, khi thành lập doanh nghiệp, các hộ kinh doanh chịu áp lực lớn về hệ thống kế toán, khai báo thuế, phải tuân thủ Luật Doanh nghiệp và quy định về quản lý của thuế. Tuy nhiên, nhiều hộ kinh doanh thường yếu về kiến thức quản trị, marketing, kế toán, thuế... “Những yếu tố đó khiến các hộ kinh doanh rất e ngại trở thành doanh nghiệp. Vì vậy, cần có những chính sách cụ thể để hỗ trợ và tạo động lực, giúp các hộ kinh doanh thấy được lợi ích thiết thực. Khi đó, họ mới tiến đến thành lập doanh nghiệp”, ông Bình phân tích.

Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Đà Nẵng cho biết, Thành phố vừa ban hành kế hoạch hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa chuyển đổi từ hộ kinh doanh thành doanh nghiệp. Kế hoạch này sẽ tạo nhiều điều kiện thuận lợi cho hộ kinh doanh trong việc tiếp cận các chính sách kích cầu đầu tư, các chính sách ưu đãi về thuế, xuất nhập khẩu, vay vốn ngân hàng... để có thể thành lập doanh nghiệp.

Theo đó, TP. Đà Nẵng sẽ tư vấn, hướng dẫn

miễn phí về hồ sơ, thủ tục thành lập doanh nghiệp. Đồng thời, miễn lệ phí đăng ký thành lập doanh nghiệp lần đầu tại cơ quan đăng ký kinh doanh; miễn phí công bố nội dung đăng ký doanh nghiệp lần đầu tại Cổng thông tin đăng ký doanh nghiệp quốc gia. Doanh nghiệp mới thành lập được miễn lệ phí môn bài trong thời hạn 3 năm kể từ ngày được cấp giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp lần đầu; được miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp có thời hạn theo quy định của pháp luật về thuế thu nhập doanh nghiệp; miễn, giảm tiền sử dụng đất có thời hạn theo quy định của pháp luật về đất đai...

“Số lượng hộ kinh doanh trên địa bàn Thành phố hiện rất lớn, đóng góp không nhỏ vào phát triển kinh tế - xã hội địa phương. Với kế hoạch hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa chuyển đổi từ hộ kinh doanh thành doanh nghiệp, Thành phố sẽ có những hỗ trợ thiết thực, khuyến khích kinh tế tư nhân phát triển nhanh và bền vững, góp phần nâng số lượng doanh nghiệp trên địa bàn”, đại diện Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Đà Nẵng chia sẻ.

Theo Kế hoạch Phát triển bền vững doanh nghiệp khu vực tư nhân đến năm 2025, tầm nhìn 2030, TP. Đà Nẵng đã xác định mục tiêu nâng tổng số doanh nghiệp trên địa bàn từ 31.000 doanh nghiệp hiện nay lên hơn 50.000 doanh nghiệp vào năm 2025 và trên 75.000 doanh nghiệp năm 2030./.

hoặc chủ website có thể sử dụng các tính năng như: quét lỗ hổng bảo mật website hoặc server, giám sát hiệu năng website, cảnh báo khi website gặp vấn đề bảo mật hoặc bị tấn công, qua đó giúp doanh nghiệp khắc phục các vấn đề và nâng cao an toàn cho hệ thống.

“Chúng tôi mong muốn góp phần giúp các doanh nghiệp vừa và nhỏ tự tin chuyển dịch mô hình kinh doanh sang trực tuyến, đồng thời phát triển các kênh bán hàng qua website mà không phải lo ngại vấn đề bảo mật”, ông Trần Quang Chiến, đồng sáng lập và CEO của CyStack Việt Nam cho biết.

Trước đó, Fastwork – nền tảng hỗ trợ doanh nghiệp chăm công online ra mắt chương trình miễn phí. Từ 13 – 20/4, startup này miễn phí gói một năm 60 người dùng (user) phân hệ quản trị nội bộ Office+, tặng kèm miễn phí phần mềm quản lý khách hàng CRM+ và phần mềm quản lý nhân sự HRM+, đồng thời giảm 70% khi mua kèm phần mềm quản lý công việc Work+.

Giải pháp quản trị nội bộ Office+ bao gồm nhiều ứng dụng quản lý nội bộ từ xa và số hóa văn phòng như chăm công trên di động tích hợp FaceID, quản lý giám sát thời gian làm việc, tính lương tự động, đề

xuất điện tử, thông báo nội bộ, quản lý tài sản, thu chi, công văn...

Tương tự, Gigan JSC – đơn vị chuyên tư vấn giải pháp tối ưu mô hình D2C (trực tiếp tới khách hàng) trong bán lẻ, phát triển công cụ hỗ trợ làm việc từ xa Corowork. Sau khi thử nghiệm thành công nội bộ, Gigan dành tặng các đội nhóm hoặc doanh nghiệp có nhu cầu sử dụng. Người dùng có thể tải về và dùng trọn đời mà không phát sinh bất cứ chi phí nào. Corowork xây dựng trên nền tảng Google Cloud, có thể đáp ứng nhu cầu của các nhóm hoặc doanh nghiệp dưới 30 người. Phía Gigan cho biết người dùng có thể bảo mật dữ liệu 100%, không phụ thuộc nền tảng nào khác.

Trong khi đó, 123Host tặng giải pháp phòng họp trực tuyến cho khách hàng. Công cụ này giúp doanh nghiệp họp trực tuyến miễn phí, không giới hạn số thành viên tham gia hay thời gian họp... Khi một thành viên giơ tay phát biểu, hệ thống tự phát hiện và thông báo cho người khác. Giải pháp này cũng giúp làm mờ background xung quanh và nhiều tính năng khác. Người dùng không cần đăng ký tài khoản hay cài đặt phần mềm cũng có thể sử dụng công cụ này./.



Ông Jonathan Greechan – đồng sáng lập Founder Institute – tổ chức cung cấp công cụ tăng tốc khởi nghiệp giai đoạn tiền hạt giống hàng đầu thế giới trong một buổi hội thảo.

LỜI KHUYÊN TỪ CHUYÊN GIA “STARTUP ĐỪNG QUÁ MƠ MỘNG NGHĨ MÌNH CÓ THỂ TÌM RA GIẢI PHÁP CHO CẢ THỊ TRƯỜNG”

Khoinghieptre.vn - Để thành công startup cần tìm giải pháp cho phân khúc khách hàng cụ thể, đừng quá mơ mộng mình đủ khả năng bao quát cả thị trường, theo đại diện Founder Institute.

Không có công thức đảm bảo cho startup thành công 100%, tuy nhiên nếu muốn vượt qua giai đoạn đầu khởi nghiệp vẫn cần thực hiện đúng một số nguyên tắc nhất định. Nhà sáng lập không chỉ tạo ra điểm khác biệt so với các đối thủ mà còn phải biết ưu tiên nhiệm vụ một cách khôn ngoan để doanh nghiệp có thể đi nhanh, tiến mạnh và dẫn đầu.

Theo nhiều chuyên gia kinh tế, startup có ưu thế

về sự đơn giản trong mô hình kinh doanh, tư duy năng động và đội ngũ nhân sự nhiệt huyết. Đây chính là động lực giúp công ty khởi nghiệp với tâm thế “không có gì để mất” di chuyển nhanh chóng mà nhiều tập đoàn lớn không thể có.

Jonathan Greechan – đồng sáng lập của Founder Institute (tổ chức cung cấp công cụ tăng tốc khởi nghiệp giai đoạn tiền hạt giống hàng đầu thế giới)

nhận định, công ty lớn có những ưu điểm nhất định về nguồn lực và ngân sách khổng lồ. Nhưng họ lại cũng có nhược điểm đi kèm chính là sự công kênh trong bộ máy. Do vậy khi bắt tay khởi nghiệp, nếu startup tập trung vào điểm mấu chốt hay yếu tố cốt lõi của mình thì tỷ lệ thành công cao. Cụ thể, họ cần phải đưa ra chiến lược giải quyết cho một vấn đề, một khách hàng, một sản phẩm. Giải pháp phải có khả năng “sát thủ” hơn những doanh nghiệp cạnh tranh trong cùng phân khúc, tạo doanh thu từ những điều tưởng như đơn giản.

Theo ông Jonathan, thực tế mọi người không mua sản phẩm mà họ mua giải pháp cho các vấn đề. Vì vậy startup không thể hy vọng giải quyết tất cả vấn đề cho toàn thị trường. Đối với một công ty khởi nghiệp, cơ hội thường tập trung hẹp vào một vấn đề cụ thể và xây dựng giải pháp cho nó. Đây được xem là phương pháp tìm ra thị trường ngách, nơi tạo ra sự chuyên biệt để làm “bàn đạp” dẫn đầu thị trường.

Jonathan Greechan cho rằng đây là lợi thế của doanh nghiệp là có khả năng giải quyết một vấn đề cho một đối tượng cụ thể, xác định rõ các trở ngại. Sau đó, họ có thể phát triển sang những ngách lớn hơn khi cộng đồng khách hàng trung thành ngày càng nhiều.

“Đừng cố gắng để đun sôi đại dương ngay khi ra mắt với một sản phẩm đại chúng. Tất nhiên, trừ khi bạn nghĩ rằng cạnh tranh với các công ty lớn trên

một sân chơi bình đẳng là một chiến lược tốt”, ông Jonathan nhấn mạnh.

Điển hình cho sự thành công tập trung này có thể kể đến Facebook, một startup bắt đầu bằng cách tập trung vào nhóm đối tượng khách hàng tại một ký túc xá của Harvard. Hay Mailchimp – nền tảng tự động hóa tiếp thị của Mỹ sáng lập nên bởi một nhiệm vụ duy nhất là tư vấn thiết kế email cho đối tác. Còn Udemy tập trung cung cấp các khóa học khởi nghiệp cho nhà sáng lập công nghệ ở thung lũng Silicon, Shopify bắt đầu như một kênh mua sắm cho trang web trượt tuyết...

Những nhà sáng lập thành công đều nhận định rằng doanh nghiệp chỉ bám vào một sản phẩm ngay từ đầu là lựa chọn thông minh. Việc cố gắng tạo ra nhiều thứ cùng lúc sẽ rút cạn tài nguyên quan trọng (nhân lực, nguồn vốn...), sao lãng cả quá trình hoàn thiện của sản phẩm cốt lõi.

Không chỉ ưu tiên vào giải pháp duy nhất, startup cũng cần phải đảm bảo sản phẩm mình đưa ra phải mang tính “sát thủ”, vượt xa đối thủ khác trên thị trường.

Từ nền tảng này mới sử dụng những phản hồi của khách hàng để thêm tính năng mới và mở rộng phạm vi. Bên cạnh đó startup cần chú trọng tạo doanh thu từ quy trình đơn giản, chỉ cần thực hiện một bước đã có tiền thu về, dễ dàng duy trì hoạt động vào tạo nền tảng phát triển./.



BLACASA: KẾT NỐI GIÁO DỤC THỜI ĐẠI 4.0

Nguồn nhân lực luôn đóng vai trò quan trọng trong tiến trình phát triển kinh tế - xã hội của đất nước và để đáp ứng được nguồn nhân lực chất lượng cao, giáo dục luôn là lĩnh vực được ưu tiên hàng đầu. Cùng với sự phát triển của mô hình kinh tế chia sẻ, có một dự án đã ứng dụng công nghệ vào việc kết nối giáo dục đem lại nhiều giá trị cho xã hội.

Blacasa là dự án khởi nghiệp của hai chàng trai: Trương Hoàng Hải - du học sinh ngành Giao thông vận tải tại Pháp và Nguyễn Tuấn Nam - du học sinh ngành Công nghệ thông tin tại Đức. Được trải qua nền giáo dục tiên tiến ở nước ngoài, Hải và Nam hiểu rất rõ vấn đề của giáo dục Việt Nam và quyết định chung tay xây dựng dự án khởi nghiệp trong

lĩnh vực này, bắt đầu từ việc ứng dụng công nghệ để giải quyết những vấn đề kết nối gia sư.

TỪ BLACASA...

Cho biết ý tưởng về sự ra đời của dự án, Trương Hoàng Hải chia sẻ: “Giáo dục đang là một trong những lĩnh vực cần thay đổi ở Việt Nam, vì vậy chúng mình suy nghĩ cần làm điều gì đó cho giáo dục. Đó là thời điểm xã hội rộ lên vấn đề một gia sư bị đối xử không tốt khi đến nhận việc tại Trung tâm gia sư. Cộng đồng gia sư đều nhận thấy nhưng chưa ai đưa ra được hướng giải quyết cho thị trường gia sư Việt Nam, vì vậy chúng mình quyết định đưa công nghệ vào giải quyết vấn đề kết nối gia sư trước, sau đó sẽ mở rộng những vấn đề khác...”

Ra mắt sản phẩm đầu tiên vào những tháng đầu năm 2018, Blacasa là nền tảng công nghệ kết nối học viên với giảng viên hoặc gia sư, hoạt động tương tự mô hình của Grab, Uber... Nền tảng này giúp người dạy và người học có thể kết nối trực tiếp với nhau và có những thông tin minh bạch, chính xác. Những tiến bộ của công nghệ giúp cho nhiều vấn đề của xã hội được giải quyết. Với công nghệ của Blacasa, những hạn chế của cách thức kết nối dạy và học truyền thống đã hoàn toàn bị xóa bỏ.

Với những thao tác nhanh chóng, đơn giản, những người muốn làm công việc gia sư có thể đăng ký thông tin của mình vào hệ thống Blacasa hoàn toàn chủ động về mặt thời gian, chủ động môn dạy hoặc học viên. Đây là môi trường lý tưởng cho các bạn sinh viên có thể tìm việc làm thêm. Hơn nữa, sự minh bạch thông tin sẽ giúp các bạn tránh được hình thức lừa đảo liên quan đến các Trung tâm gia sư trá hình. Còn đối với học sinh và phụ huynh, Blacasa sẽ giúp tìm kiếm được gia sư ưng ý, hệ thống Blacasa cho phép người dùng đăng yêu cầu tìm gia sư trên website, ứng dụng theo nhu cầu cá nhân.

Các yêu cầu sẽ được xác nhận và hiển thị trên trang các lớp tìm gia sư, những giáo viên phù hợp sẽ nhận được thông báo từ hệ thống để kết nối trao đổi với phụ huynh, người học. Phụ huynh và học viên cũng có thể tham khảo danh sách đội ngũ gia sư trên hệ thống với ảnh chân dung, trình độ học vấn chuyên môn, mức học phí và thời gian có thể dạy để chủ động chọn người phù hợp. Ngoài ra, website cũng tích hợp đánh giá để người học có thể chia sẻ nhận xét, kinh nghiệm học của mình.

Những ưu điểm này đã giúp Blacasa nhanh chóng thu hút được nhiều người sử dụng. Mặc dù vậy, một sản phẩm càng dễ dàng sử dụng bao nhiêu thì lại càng là bài toán khó cho những người kiến tạo. Đối với một sản phẩm về giáo dục, thách thức lớn nhất mà đội ngũ Blacasa phải đối mặt, đó là việc thay

đổi tâm lý và niềm tin của người sử dụng, mà ở đây chính là các phụ huynh đang có nhu cầu tìm gia sư cho con em mình.

Để làm được điều này, Nam cho biết phải chia thành nhiều giai đoạn: “Đầu tiên, mình đưa ra giải pháp để phụ huynh tìm được những gia sư tốt nhất, có profile (hồ sơ) rõ ràng nhưng đôi khi, có phụ huynh không cần như vậy mà đơn giản họ chỉ cần một cuộc điện thoại nói chuyện, do vậy mình cũng điều chỉnh sao cho phù hợp với tâm lý phụ huynh. Tiếp theo là chinh phục phụ huynh, không chỉ bằng công nghệ mà bằng chất lượng. Mình đã tập hợp nhiều sinh viên đã từng đạt giải quốc gia, quốc tế và đào tạo thêm về kỹ năng sư phạm, kỹ năng giao tiếp...”

Mỗi startup có những cách thức khác nhau để hiện thực hóa ý tưởng của mình. Với những sáng lập viên của Blacasa, đó là sự “liều lĩnh” khi đưa sản phẩm ra trước khi tìm hiểu về thị trường. Tuấn Nam chia sẻ: “Điều này cũng có thuận lợi và hạn chế, cụ thể điểm thuận lợi là sẽ hiểu thị trường nhanh hơn nhưng cũng dễ gặp phải thất bại bởi mình chưa hiểu tâm lý khách hàng, phụ huynh, học sinh nên thường gặp phải sai lầm. Tuy nhiên, sai lầm cũng là những bài học kinh nghiệm quý báu”.

Cũng như nhiều dự án startup khác, Blacasa gặp phải nhiều khó khăn ban đầu khởi nghiệp, nhóm nghiên cứu khá mỏng, thiết bị còn nghèo nàn trong khi yêu cầu máy móc phải có cấu hình cao. Theo thời gian, khối lượng dữ liệu càng lớn (hồ sơ lên đến 6.000 gia sư) nên để đáp ứng thì máy móc càng cần phải nâng cấp trong khi số vốn của các bạn cũng không nhiều. Cùng với đó, nhóm nghiên cứu luôn phải cập nhật những tính năng mới, công nghệ hàng đầu để đáp ứng cho người dùng.

Nhiều khó khăn và thách thức phải đối mặt nhưng khát khao phát triển nền giáo dục là động lực giúp Hải và Nam bền bỉ vượt qua mọi rào cản, đưa



Blacasa trở thành một nền tảng tin cậy cho các gia sư, phụ huynh cũng như học sinh. Sau một năm hoạt động, Blacasa đã trở thành ứng dụng có số lượng gia sư tham gia lớn nhất với hơn 15.000 lượt đăng ký và hơn 6.000 gia sư chất lượng cao được duyệt, có lớp dạy thường xuyên, phục vụ nhu cầu của hàng chục nghìn phụ huynh, học sinh.

Không giấu niềm vui, Hoàng Hải cho biết: “Điều mà mình cảm thấy hạnh phúc nhất khi Blacasa tham gia thị trường dạy và học, đó là đã làm thay đổi cách thức mà trước đây vẫn thường làm. Các Trung tâm gia sư cũng nhận thức được cần phải làm tốt hơn, trách nhiệm hơn nếu như không muốn bỏ lại phía sau”.

Cho biết kế hoạch tương lai, Hải chia sẻ: “Sau khi làm tốt vấn đề kết nối gia sư, mình sẽ tiến hành triển khai các mảng khác của giáo dục, tìm các sản phẩm tốt hơn, hữu ích hơn cho thị trường Việt Nam với mục tiêu chính là Nâng tầm giáo dục Việt Nam”.

...ĐẾN BMENTOR

Một sản phẩm giáo dục khi ra đời, muốn đứng vững trên thị trường thì cần phải được duy trì bằng uy tín và chất lượng, mà với Blacasa chính là kết quả của người học. Nắm bắt được vấn đề, Hải và Nam lại tiếp tục áp ủ và nghiên cứu cho ra đời sản phẩm thứ hai, đó là ứng dụng Bmentor - một ứng dụng đi sâu và tập trung vào việc theo dõi, kiểm soát chất lượng của từng buổi dạy, giải quyết mọi vấn đề phát sinh trong quá trình dạy và học.

Sau khi có Blacasa kết nối việc dạy và học, Bmentor ra đời dựa trên nền tảng công nghệ để giúp phụ huynh/học viên - gia sư có sự trao đổi, liên hệ gần gũi và hiệu quả hơn. Gia sư sau mỗi buổi học có ghi lại nhật ký quá trình học tập của học viên. Ngược lại với phụ huynh/học viên có thể theo dõi sát sao kết quả học tập của từng buổi học.

Nếu như Blacasa là nền tảng phục vụ việc kết nối thì Bmentor lại là người bạn đồng hành của gia sư và

học viên trong suốt quá trình dạy và học. Các tiện ích trên ứng dụng giúp gia sư tiết kiệm thời gian, gia tăng hiệu quả quản lý công việc. Tất cả thông tin trong buổi học (những nhận xét, đánh giá, bài tập về nhà...) được cập nhật trên ứng dụng giúp phụ huynh hiểu rõ sự tiến bộ của con em mình. Phụ huynh cũng được tự động nhắc lịch, gia hạn khóa học, chi trả học phí trực tiếp... nên tiết kiệm được thời gian, được phân tích quá trình học, vấn đề tâm lý, kỹ năng tiếp thu do chuyên gia giáo dục thông báo, từ đó tìm được giải pháp tối ưu, hiệu quả cho học sinh.

Không chỉ dừng lại ở việc kiểm soát chất lượng, khi triển khai ứng dụng, những sáng lập viên của BMentor mong muốn đem đến cho mọi người một khái niệm mới - đó là khái niệm về tư vấn giáo dục.

Tuấn Nam giải thích: “Mình muốn chia sẻ cho mọi người một khái niệm rộng hơn, ngoài học thuật ra còn có những vấn đề khác trong xã hội hoặc ở lĩnh vực cao hơn, khi cần định hướng tương lai cho các em thì các chuyên gia giáo dục sẽ có sự tư vấn, giúp đỡ dựa trên khả năng của mỗi em”.

Song song với mỗi giai đoạn phát triển mới luôn là những thử thách mới. Với việc xây dựng và vận hành ứng dụng BMentor, đó là làm sao thuyết phục được những chuyên gia giáo dục tham gia vào hệ thống. Việc tìm chuyên gia giáo dục không khó

nhưng làm sao để họ tham gia và hiểu là vấn đề khó. Cả Hải và Nam có thuận lợi là xuất thân từ lĩnh vực học thuật, đã từng làm nghiên cứu sinh nên có nhiều bạn nghiên cứu sinh hiện là giảng viên nhiều trường Đại học, Viện nghiên cứu lớn. Do vậy, hai bạn có mạng lưới khá ổn định, cùng với bản thân Blacasa là startup về giáo dục nên cũng được sự ủng hộ lớn từ cộng đồng. Bởi vậy, thu hút chuyên gia chỉ là vấn đề thời gian bởi khi các chuyên gia nhận được giá trị thực sự của Blacasa và BMentor thì tất cả đều ủng hộ.

Hiện tại và tương lai, những thành viên của Blacasa chưa bằng lòng với chính mình mà nhóm muốn xây dựng nhiều sản phẩm hơn nữa cho giáo dục, cụ thể là xây dựng một hệ sinh thái giáo dục. Khi chuyên gia biết vấn đề của học viên, họ sẽ tư vấn những dịch vụ giáo dục tiếp theo để học sinh phát triển tốt hơn, không chỉ về học thuật mà còn về kỹ năng, định hướng.

Làm giáo dục phải bền bỉ, tâm huyết, đó là triết lý và cũng là tâm niệm trong suốt hành trình khởi nghiệp của mỗi sáng lập viên Blacasa, với khát khao mang lại giá trị cho lĩnh vực giáo dục của Việt Nam.

Minh Phụng



TÁC ĐỘNG CỦA COVID-19 ĐẾN HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP TOÀN CẦU

Type to enter text Để hiểu rõ hơn về tác động của cuộc khủng hoảng COVID-19 lên các công ty khởi nghiệp trên toàn cầu và nhằm trang bị cho các chính phủ công cụ và hiểu biết mang tính hành động để hỗ trợ hệ sinh thái đổi mới của họ, Startup Genome đã khởi động cuộc khảo sát khởi nghiệp toàn cầu đầu tiên trên thế giới về chủ đề này. Sau đây là những phát hiện chính:

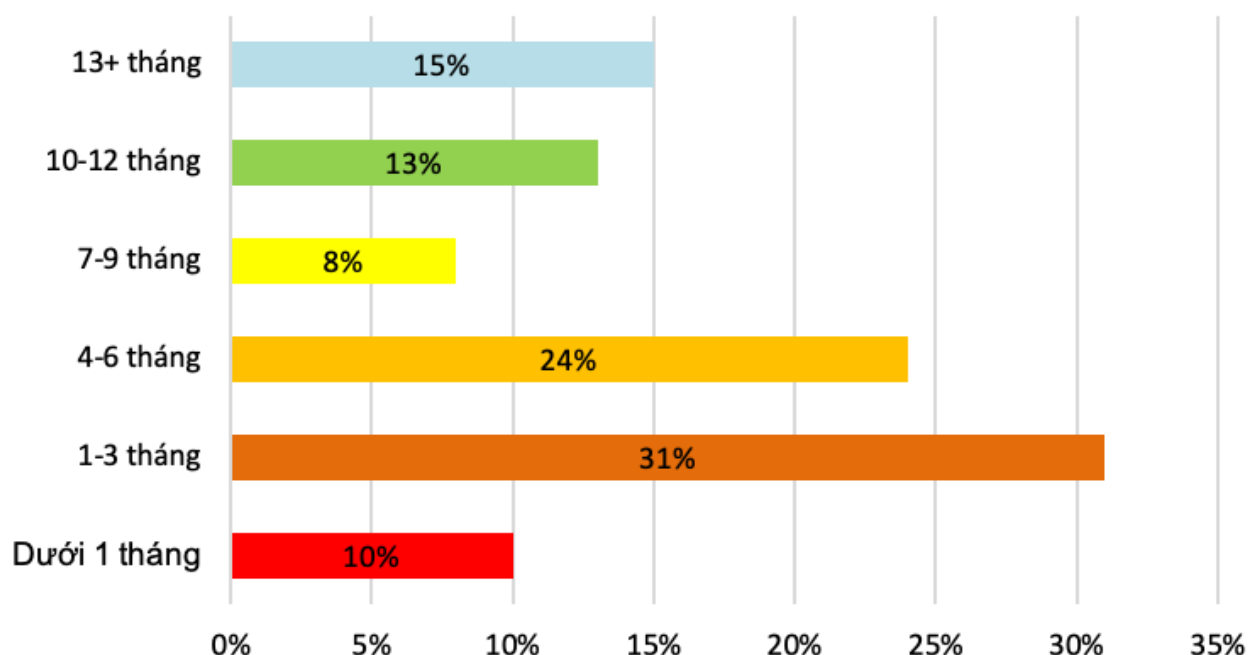
VỐN

- 41% startups trên toàn cầu nằm trong “vùng đỏ”: họ chỉ có lượng tiền mặt đủ để duy trì hoạt động trong chưa đầy ba tháng. Rất nhiều công ty khởi nghiệp rất non trẻ chỉ còn lượng tiền mặt để cầm cự trong vài tháng, 29% đã ở trong tình trạng này trước khi cuộc khủng hoảng diễn ra. Nhưng dịch bệnh đã làm cho hơn 40% số công ty khởi nghiệp rơi vào vị trí bấp bênh đó, tập trung vào các công ty khởi nghiệp vừa gọi vốn các vòng A, B hoặc các vòng sau, 34%

có lượng vốn để hoạt động trong gần 6 tháng – vùng nguy hiểm trong tình hình hiện tại khi mà việc gây quỹ rất khó khăn.

- Trong số các công ty khởi nghiệp đã có Bộ điều khoản cơ bản trước khi bắt đầu khủng hoảng, gần 20% bị các nhà đầu tư co kéo và 53% chứng kiến quá trình chậm lại hẳn hoặc phải đối mặt với tình trạng không phản hồi của một nhà đầu tư hàng đầu. Chỉ có 28% là quá trình này hoặc tiếp tục diễn ra bình thường hoặc có nguồn tài trợ được đảm bảo.

Số tháng có thể trụ lại được kể từ hiện nay (tháng 4/2020)



NHÂN LỰC GIỎI VÀ VIỆC LÀM

- Kể từ khi bắt đầu khủng hoảng, 74% các công ty khởi nghiệp đã phải chấm dứt hợp đồng với nhân viên toàn thời gian. 39% các công ty khởi nghiệp đã sa thải 20% nhân viên trở lên và 26% số startup phải sa thải 60% số nhân viên trở lên. Khi cuộc điều tra chia nhỏ tỷ phần các startup buộc phải chấm dứt hợp đồng với nhân viên toàn thời gian theo ba châu lục hàng đầu đối với hoạt động khởi nghiệp, Bắc Mỹ là nơi có tỷ phần các công ty giảm số lượng nhân viên lớn nhất (84%), tiếp theo là Châu Âu (67%) và Châu Á (59%).

THỊ TRƯỜNG

- 74% công ty khởi nghiệp có doanh thu giảm từ khi bắt đầu khủng hoảng. Mức thay đổi chung nhất của doanh thu là sự suy giảm tương đối nhẹ. Tuy nhiên, có một tỷ lệ lớn các công ty chịu ảnh hưởng nặng nề: 16% công ty khởi nghiệp có doanh thu giảm hơn 80%. Lý do chính của sự sụt giảm doanh

thu là do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng đối với các ngành công nghiệp mà các công ty khởi nghiệp hoạt động. Có tới ¾ công ty khởi nghiệp hoạt động trong các ngành công nghiệp bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi dịch COVID-19.

- Đồng thời, một số ít các công ty lại đang thực sự tăng trưởng. 12% công ty khởi nghiệp có doanh thu tăng 10% trở lên kể từ khi bắt đầu cuộc khủng hoảng, và cứ 10 công ty khởi nghiệp thì có một công ty đang có mức tăng trưởng thực sự. Mỗi một cuộc khủng hoảng đều tạo ra cơ hội. Chẳng hạn, như dữ liệu của Startup Genome cho thấy, hơn một nửa số công ty trong thống kê Fortune 500 khởi nghiệp trong một thời kỳ dịch bệnh và hơn 50 công ty kỳ lân đã được hình thành chỉ riêng trong thời kỳ Đại suy thoái lớn. Cuộc Khủng hoảng COVID-19 cũng không nằm ngoại lệ.

- Tổn thương và tăng trưởng không được phân bổ đều. Ở mặt tích cực, các công ty khởi nghiệp B2C

để có khả năng cao gấp ba lần so với các công ty khởi nghiệp B2B ở các ngành công nghiệp có mức tăng trưởng khi đối mặt với cuộc khủng hoảng COVID-19. Ở mặt tiêu cực, các công ty khởi nghiệp B2B đang phục vụ các khách hàng doanh nghiệp lớn sẽ dễ ở các ngành công nghiệp chịu ảnh hưởng tiêu cực bởi khủng hoảng hơn là cả các công ty khởi nghiệp B2B phục vụ các khách hàng là doanh nghiệp vừa và nhỏ và các công ty khởi nghiệp B2C; và rất ít có khả năng tăng doanh số.

HOẠT ĐỘNG VÀ QUẢN LÝ

- Hơn hai phần ba số công ty khởi nghiệp đã giảm chi phí kể từ tháng 12 năm 2019, với tỷ phần lớn là những công ty cắt giảm tương đối nhỏ. Tuy nhiên, một số công ty cắt giảm chi phí rất mạnh, với hơn 1/10 công ty cắt giảm chi phí hơn 60%. Trong số những công ty khởi nghiệp cắt giảm chi phí, 76% bắt đầu thực hiện kể từ đầu tháng 3, cho thấy hầu hết việc cắt giảm chi phí có liên quan trực tiếp đến cuộc khủng hoảng COVID-19.

- Tuy nhiên, các công ty khởi nghiệp công nghệ nằm ngoài lệ, vẫn tiếp tục hoạt động ngay cả trong các kịch bản cách ly xã hội. Không giống như nhiều doanh nghiệp truyền thống, 96% công ty khởi nghiệp

trả lời rằng họ đã tiếp tục làm việc trong cuộc khủng hoảng, ngay cả khi xảy ra gián đoạn lớn.

CHÍNH SÁCH

- 38% các công ty khởi nghiệp chưa nhận được hỗ trợ và không kỳ vọng được giúp đỡ bởi các biện pháp cứu trợ chính sách liên quan đến khủng hoảng. Đồng thời, 16% hiện không được hỗ trợ nhưng hy vọng sẽ sớm được trợ giúp bởi một biện pháp chính sách. 46% còn lại của các công ty khởi nghiệp hiện đang nhận được hỗ trợ.

- Theo các nhà sáng lập và giám đốc điều hành công ty khởi nghiệp, bốn phản ứng chính sách hữu ích nhất cho doanh nghiệp của họ sẽ là, theo thứ tự: # 1 Tài trợ để bảo toàn thanh khoản của công ty (29%); # 2 Công cụ để thúc đẩy đầu tư (18%); # 3 Hỗ trợ để bảo vệ

nhân viên, ví dụ như trợ cấp bổ sung tiền lương (17%); và # 4 Cho vay để duy trì thanh khoản của công ty (12%).

Phương Anh

(Theo Startup Genome, The Impact of COVID-19 on Global Startup Ecosystems: Global Startup Survey, 4/2020)



TÀI TRỢ GIAI ĐOẠN ĐẦU CHO DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO (P1)

Việc tiếp cận tài chính được coi là một trong những yếu tố quan trọng nhất đối với sự phát triển của tinh thần kinh doanh nói chung và của các doanh nghiệp đổi mới nói riêng. Theo khảo sát Khảo sát hiệu quả môi trường kinh doanh và doanh nghiệp (EBRD) được thực hiện năm 2009, có tới 47% các công ty Đông Nam Á coi việc tiếp cận tài chính hạn chế là một trở ngại đáng kể cho sự tăng trưởng và phát triển của họ.

Theo Ngân hàng Thế giới, năm 2008, tài chính là một trong những mối quan tâm lớn của các doanh nghiệp ở các nền kinh tế Trung Á. Sự tồn tại của những hạn chế về tài chính làm giảm khả năng một công ty sẽ thực hiện các dự án đổi mới. Mối quan tâm đầu tiên mà các doanh nghiệp vừa và nhỏ đề cập đến là tài chính và các vấn đề liên quan thường xuyên hơn những vấn đề khác.

Một số giai đoạn gọi vốn của doanh nghiệp khởi nghiệp thường được phân biệt:

- a) Giai đoạn ươm mầm (seed stage) bao gồm nghiên cứu ban đầu và phát triển ý tưởng thương mại hay ý tưởng kinh doanh, tập trung vào việc xác định tính khả thi kỹ thuật, tiềm năng thị trường và khả năng kinh tế của nó;
- b) Giai đoạn khởi nghiệp (startup stage) bao gồm

việc phát triển nguyên mẫu sản phẩm, nghiên cứu thị trường ban đầu và các hoạt động tiếp cận thị trường và thành lập một tổ chức kinh doanh chính thức;

c) Giai đoạn phát triển ban đầu (early-growth stage) liên quan đến thương mại hóa và tăng trưởng quy mô nhỏ cũng như đặt nền tảng cho tăng trưởng trong tương lai;

d) Giai đoạn mở rộng (expansion stage) là giai đoạn tăng trưởng đáng kể về quy mô và tác động thị trường của doanh nghiệp.

Trong bài viết này, chúng tôi chỉ xem xét hai giai đoạn gọi vốn đầu tiên của doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

Nhiều nguồn tài chính truyền thống giai đoạn phát triển ban đầu không có sẵn ngay lập tức hoặc đủ cho các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo. Thực tế, các dự án dựa trên đổi mới có rủi ro cao hơn, làm phức tạp mối quan hệ giữa các doanh nghiệp khởi nghiệp với các nhà đầu tư bên ngoài. Trong khi các quỹ cá nhân của những người sáng lập, cộng tác viên và bạn bè thân thiết của họ thường không đủ để đáp ứng nhu cầu khởi nghiệp, thì sự không chắc chắn về kết quả, tính chất vô hình của tài sản của các doanh nghiệp đổi mới (thiếu tài sản thế chấp), sự biến động của các dòng tiền mặt của họ và việc thiếu hồ sơ theo dõi thường làm cho chúng không phù hợp cho các khoản vay ngân hàng. Trong các nền kinh tế thị trường mới nổi, vấn đề tài chính giai đoạn đầu càng trầm trọng hơn do thị trường dịch vụ tài chính còn kém phát triển.

Với những rào cản này, một loạt các nhà cung cấp vốn và các trung gian tài chính chuyên ngành được yêu cầu để lấp đầy khoảng trống tài chính. Chúng ta có thể phân biệt ở đây ba nguồn cung cấp tài chính điển hình: tổ chức tài chính vi mô (MFI) cung cấp tín dụng nhỏ, chính phủ cung cấp tài trợ và nhà tài trợ bên ngoài, chẳng hạn như nhà đầu tư thiên thần hay quỹ đầu tư mạo hiểm.

1. **Tài chính vi mô.** Trong một số trường hợp nhất định, tín dụng nhỏ có thể đóng vai trò tài trợ ươm mầm cho các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo. Đặc biệt, đây có thể là công cụ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp được xây dựng theo các phương pháp và khám phá mới trong các lĩnh vực như công nghệ sinh học, công nghệ thông tin và dịch vụ môi trường. Tín dụng nhỏ có thể được sử dụng để mua thiết bị, hỗ trợ kỹ thuật và dịch vụ máy tính như cơ sở dữ liệu và công cụ thiết kế web. Những công cụ này cũng có thể hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp mới trong việc bảo vệ tài sản trí tuệ và có được các dịch vụ kinh doanh, như chuẩn bị kế hoạch kinh doanh và nghiên cứu môi trường cạnh tranh. Tuy nhiên, sau đó, việc thực hiện các dự án đổi mới đòi hỏi số lượng tài chính lớn hơn làm hạn chế phạm vi sử dụng tín dụng nhỏ của các doanh nghiệp khởi nghiệp và các doanh nghiệp khởi nguồn (spin off) của các trường đại học.

Tài chính vi mô là một công cụ tương đối mới để phát triển kinh doanh ở các nước công nghiệp hoá. Năm 2010, EU đã thành lập Tổ chức Tài chính vi mô châu Âu, tổ chức này sẽ cung cấp khoảng 45.000 khoản vay lên tới 25.000 EUR cho các doanh nghiệp siêu nhỏ hoặc những người thất nghiệp muốn thành lập doanh nghiệp của riêng họ. Các công ty có quyền tiếp cận tín dụng nhỏ cũng được hưởng lợi từ các chương trình đào tạo cho quản lý và nhân viên. Một trong những mục tiêu của các chương trình như vậy bao gồm nâng cao nhận thức của các nhà quản lý về tiềm năng đổi mới. Trong số các quốc gia thành viên mới của EU, Romania đã công nhận rằng tại các khu vực kém phát triển, các doanh nghiệp siêu nhỏ gặp khó khăn trong việc tiếp cận tài chính, cản trở năng lực công nghệ của họ. Là thành viên của Chương trình Hoạt động khu vực, với sự hỗ trợ của EU, Romania đã phát triển các cấu trúc hỗ trợ kinh doanh khu vực cho các doanh nghiệp siêu nhỏ và các doanh nghiệp vừa và nhỏ khác.



Mặc dù các khoản vay được cung cấp thông qua tín dụng nhỏ trong hầu hết các trường hợp không vượt quá 25.000 EUR và thường không thể đáp ứng các yêu cầu của doanh nghiệp khởi nghiệp, nhưng trong một số trường hợp nhất định, chúng có thể thay cho nguồn tài chính của những người sáng lập ở giai đoạn đầu của vòng đời doanh nghiệp.

2. Các chương trình tài trợ của các cơ quan chính phủ là một nguồn tài chính khác cho các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo ở giai đoạn đầu phát triển. Theo các chương trình này, các công ty mới thành lập thường nhận được tiền một cách vô điều kiện, tức là họ không phải hoàn trả nếu dự án không thành công. Các chương trình như vậy cho phép ươm mầm và nảy mầm sớm các ý tưởng sáng tạo và cung cấp một sự đảm bảo nhất định cho các nhà đầu tư tư nhân. Tuy nhiên, để đầu tư có hiệu quả, một số điều kiện phải được tôn trọng. Các tiêu chí được sử dụng bởi các cơ quan quản lý để lựa chọn các công ty tiềm năng cao phải chính xác và

minh bạch, và phù hợp với các tiêu chí của các nhà đầu tư tư nhân. Kinh nghiệm cũng cho thấy rằng các chương trình tài trợ công thành công thường được phân cấp do đó phù hợp hơn với nhu cầu của người nộp đơn và tạo cơ sở cho việc tài trợ dài hạn trong tương lai của doanh nghiệp đổi mới sáng tạo. Cuối cùng, trong một số trường hợp, chính phủ thuê các tổ chức tư nhân quản lý ngân sách của các chương trình tài trợ và lựa chọn các công ty và dự án.

Trong những năm gần đây, một số chương trình tài trợ công đã được triển khai ở các nước Trung và Đông Âu. Một số quốc gia thành viên mới của EU có các chương trình cung cấp tài chính trực tiếp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Ví dụ, Chương trình Progres và Chương trình Zaruka tại Cộng hòa Séc, ra mắt năm 2005, cung cấp các khoản vay cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong các lĩnh vực được lựa chọn để hỗ trợ họ thực hiện kế hoạch kinh doanh và tăng năng cường lực cạnh tranh. Đồng thời, kể từ năm 2003, Ngân hàng Phát triển quốc gia Hungary

đã cung cấp tài chính vốn trực tiếp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Hungary, và tại Slovenia, Quỹ Doanh nghiệp Slovene cung cấp các dòng tài chính vốn, cấp các dòng tín dụng cho các công ty khởi nghiệp để tạo điều kiện thuận lợi việc thành lập các công ty sáng tạo mới. Một ví dụ về chương trình như vậy là Chương trình TechnoPartner tại Hà Lan

Chương trình TechnoPartner là một ví dụ về chương trình được gọi là nhóm bốn công cụ: Trợ cấp khai thác tri thức TechnoPartner, Cơ sở ươm mầm TechnoPartner, Chứng chỉ TechnoPartner và Chương trình thiên thần kinh doanh TechnoPartner (BAP).

Chương trình trợ cấp khai thác tri thức TechnoPartner khuyến khích các tổ chức tri thức khởi nghiệp (viện nghiên cứu và trường đại học) và các bên tư nhân thành lập các công ty thâm dụng tri thức và đổi mới ở Hà Lan. Để giảm thiểu rủi ro và tăng cơ hội thành công của các doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ, chương trình:

- Hỗ trợ sàng lọc nghiên cứu và tìm kiếm các doanh nhân;
- Trợ cấp chi phí đăng ký bằng sáng chế;
- Tạo điều kiện tiếp cận thiết bị thí nghiệm;
- Huấn luyện cho các nhà quản lý;

- Cung cấp tài trợ tiền ươm mầm.

Cơ sở ươm mầm TechnoPartner tăng cơ hội cho những người khởi nghiệp công nghệ có được tài chính. Đồng thời, cấp Chứng chỉ TechnoPartner cho các công ty khởi nghiệp công nghệ cao, Chính phủ giảm rủi ro cho các ngân hàng, nơi cung cấp tài chính cho họ và cải thiện tỷ lệ hoàn vốn rủi ro cho các nhà đầu tư khác.

Thông qua chương trình kinh doanh Angel Programme, Chính phủ tư vấn cho các doanh nhân mới và các nhà đầu tư không chính thức mới (các nhà đầu tư thiên thần) về các cơ hội đầu tư hiện có. Cuối cùng, chương trình tổ chức các phiên thông tin "về vốn khởi đầu" và cung cấp một cuốn sách nhỏ chứa thông tin tương tự.

Có tới 104 doanh nghiệp khởi nghiệp hiện đang hoạt động từ sự hỗ trợ của chương trình TechnoPartner. Gần đây, các công ty nước ngoài đã ngày càng bắt đầu thành lập các chi nhánh công nghệ cao ở Hà Lan để hưởng lợi từ chương trình này. (còn nữa)

Nguyễn Lê Hằng

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