

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



BẢN TIN

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 6.2024



## TIN TỨC SỰ KIỆN

**01** Nhiều đề án/ý tưởng độc đáo tham gia Cuộc thi Khởi nghiệp lớn nhất năm 2024 - "HUTECH STARTUP WINGS"

**02** Tốc độ tăng trưởng Kỳ Lân giảm, Việt Nam cần đầu tư sâu hơn vào hoạt động hỗ trợ startup

**03** Đồng Nai: địa phương tiêu biểu xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp

**04** Nền tảng ứng dụng công nghệ tài chính Việt Nam 1Long huy động thành công 500.000 USD

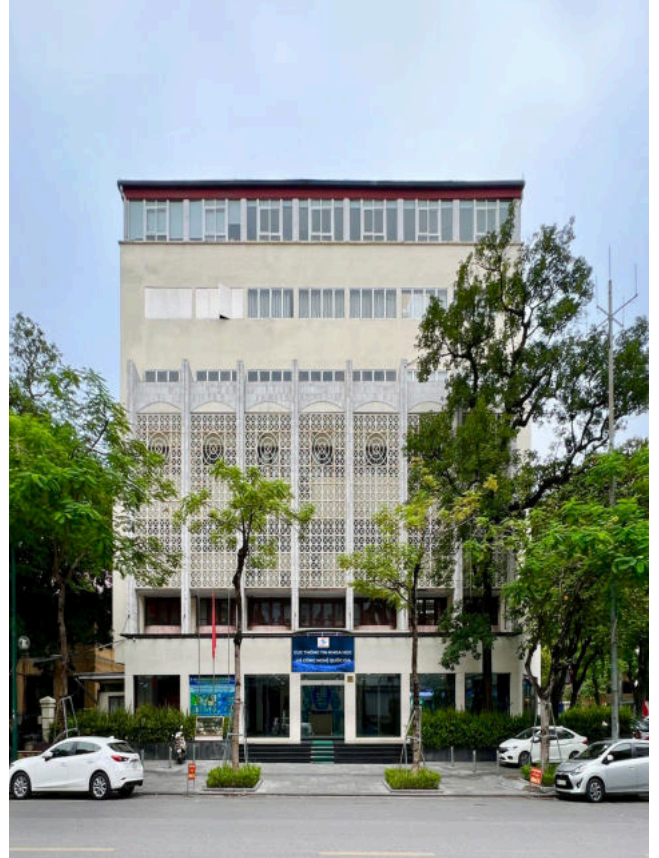
## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

**05** Nhà sáng chế chiếc máy vì môi trường

**06** Hệ sinh thái khởi nghiệp của Pháp

## XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ

**07** 10 mô hình doanh thu phổ biến nhất của khởi nghiệp



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

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718



## NHIỀU ĐỀ ÁN/Ý TƯỞNG ĐỘC ĐÁO THAM GIA CUỘC THI KHỞI NGHIỆP LỚN NHẤT NĂM 2024 - “HUTECH STARTUP WINGS”

*Cuộc thi Sinh viên khởi nghiệp “HUTECH Startup Wings 2024” đã được khởi động và bắt đầu tiếp nhận đề án/ý tưởng dự thi đến hết ngày 04/4/2024.*

Với sứ mệnh ươm mầm và tạo môi trường thuận lợi để tập thể sinh viên Trường Đại học Công nghệ TP.HCM (HUTECH) được thử sức khởi nghiệp, Cuộc thi được kỳ vọng sẽ thu hút đông đảo các đề án/ý tưởng độc đáo và ấn tượng đến từ các bạn sinh viên đam mê khởi nghiệp đang học tập tại các Khoa/Viện của trường.

“HUTECH Startup Wings 2024” lần 6 được tổ chức nhằm góp phần triển khai phong trào “Sáng tạo trẻ”, thúc đẩy và hỗ trợ hoạt động sáng tạo, khởi nghiệp trong cộng đồng sinh viên trường.

Trong số các đề án/ý tưởng khởi nghiệp đầu tiên

gửi về HUTECH Startup Wings 2024, có những đề án/ý tưởng nổi bật đến từ sinh viên các Khoa, Viện thuộc khối ngành kỹ thuật, kinh tế, xã hội. Các đề án/ý tưởng thuộc đa dạng các lĩnh vực từ Giải pháp kinh doanh, Sáng kiến phục vụ và phát triển cộng đồng, Marketing, Nông nghiệp đến Công nghệ - Kỹ thuật...

Ông Trần Bùi Huy Thái - CEO HA Company Germany, CEO Cty CP Quốc tế Công nghệ Trí Tuệ GVN, Nhà sáng lập T-Coffee, đồng thời là mentor gắn với cuộc thi các năm qua cho biết, trong số các đề án/ý tưởng khởi nghiệp đầu tiên gửi về HUTECH Startup Wings 2024, có nhiều đề án/ý tưởng độc

đáo, mới lạ, thú vị và giàu tính khả thi, hứa hẹn mang đến trận tranh tài đầy kịch tính tại đường đua khởi nghiệp năm nay.

Bên cạnh đó, ông cũng bày tỏ niềm tin: “Mặc dù chỉ mới là những ý tưởng, những dự án sơ khai, song các bài thi trên đều có triển vọng để cho ra đời các sản phẩm thực tế ngay trong quá trình dự thi. Tôi rất mong chờ được chứng kiến các sản phẩm, dự án hoàn thiện đưa ra thị trường, phát huy thế mạnh từ ý nghĩa nhân văn, tính thực tiễn của dự án cũng như từ sự năng động của các cá nhân và nhóm thí sinh. Kỳ vọng, trong thời gian tới sẽ còn nhiều những đề án/ý tưởng hay gửi tham dự HUTECH Startup Wings 2024”.

Từ nay đến hết ngày 04/04/2024, các bạn sinh viên HUTECH có niềm đam mê khởi nghiệp có thể gia nhập “đường đua” HUTECH Startup Wings 2024 để tiếp tục được Nhà trường, quý Doanh nghiệp ươm tạo, hoàn thiện kiến thức - kỹ năng và có cơ hội biến “giấc mơ khởi nghiệp” thành hiện thực

Các lĩnh vực đăng ký dự thi gồm: Marketing, Tài chính, Giải pháp kinh doanh (bán hàng), Quản trị

doanh nghiệp, Công nghệ - Kỹ thuật, Giáo dục, Y tế, Nông nghiệp, Du lịch, Ngôn ngữ, sáng kiến phục vụ và phát triển cộng đồng,... Ý tưởng khởi nghiệp có thể phát triển từ các đề tài nghiên cứu khoa học cấp Khoa/Viện, cấp Trường, các đề án môn học, các mô hình đã và đang hoạt động trong thực tiễn ở địa phương, hoặc có sự nâng cấp, phát triển từ các ý tưởng đã tham gia các kỳ thi trước.



*Cuộc thi kỳ vọng thu hút đông đảo các đề án/ý tưởng độc đáo đến từ sinh viên đam mê khởi nghiệp đang học tập tại Trường.*

### Lộ trình “HUTECH Startup Wings 2024”

- Lễ phát động: **23/3/2024**.

- Vòng Sơ loại - Định vị đề án/ý tưởng: **06/4/2024**.

Thí sinh gửi thông tin đề án/ý tưởng dự thi, Ban tổ chức xét chọn 15 đề án/ý tưởng có tổng điểm cao nhất vào Bán kết. Danh sách Top 15 dự kiến công bố vào 10/4/2024.

- Vòng Bán kết - Phát triển và bảo vệ đề án/ý tưởng: **15/4 đến 18/5/2024**.

Thí sinh/nhóm thí sinh lọt vào Bán kết sẽ được kết nối với mentor trước khi bước vào Phần thi Thuyết trình (bảo vệ đề án/ý tưởng trước BGK) để chọn ra 5 đến 10 đề án/ý tưởng xuất sắc nhất vào vòng Chung kết.

- Vòng Chung kết - Vinh danh đề án/ý tưởng: **22/5 đến 08/6/2024**.

Thí sinh/ nhóm thí sinh lọt vào Chung kết tiếp tục được đào tạo các kỹ năng cần thiết và hướng dẫn hoàn thiện đề án/ý tưởng trước khi tham gia triển lãm Startup Show, gọi vốn và bảo vệ đề án/dự án trước Ban Giám khảo trong Gala Chung kết.

- Gala Chung kết - Trao giải: **08/6/2024**.



## TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG KỲ LÂN GIẢM, VIỆT NAM CẦN ĐẦU TƯ SÂU HƠN VÀO HOẠT ĐỘNG HỖ TRỢ STARTUP

*Các startup kỳ lân được xem là một trong những động lực thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp cũng như thu hút vốn dòng vốn mạo hiểm cho các quốc gia. Tuy nhiên, từ năm 2021 đến nay, Việt Nam vẫn chưa xuất hiện thêm kỳ lân mới, đồng thời, các công ty tiệm cận kỳ lân cũng có những khó khăn nhất định trong hoạt động.*

Một trong những yếu tố chính giúp Việt Nam trở thành trung tâm khởi nghiệp tại khu vực Đông Nam Á nói riêng và châu Á nói chung là số lượng “kỳ lân” công nghệ. Tuy nhiên, tính đến thời điểm hiện tại, Việt Nam mới chỉ có tổng cộng 4 kỳ lân (startup định giá tỷ USD), bao gồm: VNG, VNPAY và Momo và Sky Mavis. Ngoài ra, một số startup như: Kyber network, Tiki, KiotViet, Trustingsocial, Giao hàng Tiết kiệm, Giao hàng nhanh, Amanotes được đánh giá là đang ở ngưỡng soonicorn (cận kỳ lân). Trong số này, Tiki hiện là gương mặt sáng giá nhất để trở

thành doanh nghiệp có giá trị tỷ USD tiếp theo của Việt Nam. Một vài soonicorn còn đang gặp khó khăn nhất định trong hoạt động khi dòng vốn mạo hiểm đầu tư cho startup cũng chỉ đạt 427 triệu USD trong 9 tháng đầu năm 2023, giảm 13%.

Báo cáo Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo mở Việt Nam 2023 của BambuUp đưa ra nhận định, trong bối cảnh nhiều thách thức đối với cả nền kinh tế nội địa và toàn cầu hiện nay, định giá startup sụt giảm cùng với việc gọi vốn ngày càng trở nên khó khăn khi các nhà đầu tư rất thận trọng với quyết định giải

ngân. Điều này khiến việc startup trở thành kỳ lân ngày càng khan hiếm hơn.

Trên thực tế, đây cũng là tình trạng chung trên toàn cầu. Tốc độ tăng trưởng kỳ lân cũng đã giảm mạnh. Số kỳ lân ghi nhận đến tháng 9 năm ngoái trên thế giới là 1.233 công ty (CB Insights), chỉ tăng 8,5% trong giai đoạn 2022-2023, thấp hơn hẳn so với mức tăng giai đoạn đại dịch 2021-2022 là 67% và 80% giai đoạn 2020-2021 (theo Startup Blink). Số lượng kỳ lân mới trung bình hàng tháng của năm 2023 cũng đánh dấu mốc thấp nhất trong vòng hơn 4 năm qua.

Với thứ hạng 46/132 trên Bảng xếp hạng chỉ số ĐMST toàn cầu, Việt Nam là một trong 7 quốc gia thu nhập trung bình đạt được nhiều tiến bộ nhất về ĐMST trong thập kỷ qua và cũng là một trong 3 quốc gia giữ kỷ lục có thành tích vượt trội so với mức độ phát triển trong 13 năm liên tiếp. Tuy nhiên, phương diện đầu tư vốn cho hoạt động khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo của Việt Nam vẫn chưa được cải thiện.

So với một số hệ sinh thái trong khu vực Đông Nam Á, mức đầu tư vào nghiên cứu và phát triển (R&D) - một trong những động lực thúc đẩy đổi mới sáng tạo của Việt Nam - vẫn còn ở mức thấp và thậm chí có xu hướng giảm. Năm 2023, con số được ghi nhận về mức đầu tư R&D so với GDP của Việt Nam là 0,4%, thấp hơn mức trung bình của khu vực Đông Nam Á, xếp hạng 66 toàn cầu, giảm 7 bậc so với năm ngoái, xếp hạng thấp hơn cả xếp hạng của năm 2021.

Các chuyên gia cho biết hoạt động hỗ trợ startup ở giai đoạn tới phải sâu hơn và liên kết mạnh mẽ hơn với các thành phần trong hệ sinh thái. Ông Nguyễn Bảo Quốc, thành viên Hội đồng cố vấn Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đưa ra khuyến nghị: “Việt Nam nên gắn các yếu tố văn hóa bản địa vào các sản phẩm, dịch vụ, câu chuyện thương hiệu của các địa phương khi xây dựng hệ sinh thái khởi

ng nghiệp đổi mới sáng tạo. Bên cạnh đó, mỗi địa phương nên có một mô hình về xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, gắn với nhiều địa phương khác và cả quốc gia. Việc không có mô hình như chúng ta đang làm không biết tương lai đi đâu và về đâu”.



*Các chuyên gia cho biết hoạt động hỗ trợ startup ở giai đoạn tới phải sâu hơn và liên kết mạnh mẽ hơn với các thành phần trong hệ sinh thái.*

Trong khi đó, bà Nguyễn Nhã Quyên, Giám đốc vận hành Quỹ Khởi nghiệp doanh nghiệp khoa học và công nghệ Việt Nam (SVF), cho biết, từ một hệ sinh thái khởi nghiệp non trẻ, Việt Nam đã cố gắng nắm bắt các cơ hội hợp tác đa quốc gia, đồng hành cùng những đối tác đến từ các hệ sinh thái trưởng thành hơn như Phần Lan, Hàn Quốc, Mỹ, Đức, Úc... để trao đổi kinh nghiệm, rút ngắn thời gian sửa sai, đúc kết các mô hình có tính tối ưu cho thị trường trong nước. Bà cũng nhấn mạnh, việc cân bằng giữa các hoạt động truyền cảm hứng, xây dựng cộng đồng và các hoạt động đi vào chiều sâu, cải tiến liên tục sẽ thúc đẩy sự phát triển lành mạnh và bền vững của hệ sinh thái Việt Nam.

Cho đến thời điểm, hệ sinh thái ĐMST Việt Nam đã bước vào giai đoạn nâng cao năng lực, các thành tố hỗ trợ cần tập trung vào chuyên môn sâu, đầu tư cho các hoạt động nghiên cứu, đo lường, đánh giá để xác định được tác động của từng chương trình và sáng kiến./.



# ĐỒNG NAI: ĐỊA PHƯƠNG TIÊU BIỂU XÂY DỰNG HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP

*Với những hoạt động khởi nghiệp sôi nổi và nổi bật trong những năm qua, đặc biệt là trong năm 2023, Đồng Nai được Liên đoàn Thương mại và công nghiệp Việt Nam (VCCI) trao chứng nhận địa phương tiêu biểu xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp cùng với Đà Nẵng và Bắc Giang.*

Ông Lý Đình Quân, Phó chủ tịch Hội đồng cố vấn Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia nhận định, với nhiều tiềm lực và điều kiện thuận lợi, bao gồm: nằm trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam cùng cơ sở hạ tầng giao thông phát triển, lực lượng lao động dồi dào và cơ cấu lao động trẻ, chất lượng nguồn nhân lực ngày càng được nâng cao, có nhiều khu công nghiệp lớn, công nghiệp hỗ trợ phát triển, Đồng Nai là một trong những địa phương phát triển công nghiệp lớn nhất cả nước. Đây được coi là các yếu tố giúp kinh tế Đồng Nai phát triển bền vững trong thời gian tới, và cũng là điều kiện cực kỳ thuận lợi cho

các bạn trẻ khởi nghiệp. Theo ông Lý Đình Quân, điều quan trọng nhất là phải làm sao để doanh nghiệp (DN) ứng dụng khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo vào hoạt động, tạo động lực, tạo sự cạnh tranh.

Thời gian qua, việc xây dựng và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của tỉnh luôn được Tỉnh ủy, HĐND tỉnh, UBND tỉnh quan tâm và chỉ đạo sát sao. Các chính sách hỗ trợ được tỉnh ưu tiên cho DN khởi nghiệp, điều này được kỳ vọng sẽ tạo một xung lực mới để ngày càng có nhiều DN gia nhập thị trường.

Ngoài ra, tỉnh có nhiều lợi thế cho hoạt động khởi nghiệp, khởi sự kinh doanh của những người trẻ nói riêng và người dân nói chung khi có thị trường tiêu thụ lớn, sát trung tâm kinh tế TP.HCM... Cho đến cuối năm 2023, lũy kế số lượng DN trên địa bàn tỉnh đã được đăng ký thành lập là hơn 52000, đa số là DN nhỏ và vừa, DN khởi nghiệp. Tuy nhiên, để hoạt động khởi nghiệp phát triển bền vững, hình thành môi trường năng động và sáng tạo, Đồng Nai cần nhiều hơn nữa các hoạt động kết nối, tạo thêm các diễn đàn, cầu nối, tạo điều kiện nuôi dưỡng, ươm mầm cho các ý tưởng khởi nghiệp, nhất là trong các lĩnh vực thế mạnh của tỉnh.



*Giới thiệu sản phẩm Chợ công nghệ - thiết bị và thương mại Đồng Nai trong khuôn khổ Chương trình khởi nghiệp năm 2023.*

Giám đốc Sở Khoa học và Công nghệ Lại Thế Thông cho biết, từ những kết quả bước đầu, Sở sẽ tiếp tục bám sát các chương trình, mục tiêu của địa phương, đồng thời phối hợp chặt chẽ với các bên liên quan để khai phá tiềm năng khởi nghiệp của địa phương.

Theo Phó chủ tịch UBND tỉnh Nguyễn Thị Hoàng, Đồng Nai đang đẩy mạnh phát triển khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo, coi đây là một trong những yếu tố quan trọng để phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp của tỉnh. Theo đó, địa phương lấy DN làm nòng cốt nhằm xây dựng và triển khai các chương trình nghiên cứu, ứng dụng và đổi mới sáng tạo dựa trên thành tựu của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0. Đây là những yếu tố cần thiết nhằm tạo bứt phá về

năng suất, chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh của DN và cũng là cơ hội để cho khởi nghiệp, mô hình mới trong sản xuất, kinh doanh có điều kiện phát triển.

Được giao nhiệm vụ thường trực trong công tác triển khai chương trình khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trên địa bàn tỉnh, Sở đã tổ chức nhiều cuộc thi khởi nghiệp qua các năm nhằm tuyển chọn những đơn vị có tiềm năng phát triển, hỗ trợ đưa sản phẩm ra thị trường, nâng cao chất lượng quản lý sản xuất, kinh doanh. Đồng thời nỗ lực thúc đẩy, hỗ trợ để kết nối kết quả nghiên cứu khoa học với các DN để hiện thực hóa các ý tưởng dự án, đưa sản phẩm tiếp cận thị trường. Bên cạnh Sở KH&CN, các đơn vị, đoàn thể khác như: ngành Công thương, Đoàn Thanh niên, Hội LHPN, Hội Nông dân cũng đã thực hiện lồng ghép những chương trình hỗ trợ với mục tiêu đưa sản phẩm khởi nghiệp, sản phẩm địa phương gia nhập thị trường, xây dựng thương hiệu.

Mới đây, Trung tâm Tư vấn hỗ trợ DN tỉnh Đồng Nai và Trung tâm Hỗ trợ pháp lý Hội Doanh nhân trẻ Đồng Nai đã ký kết hợp tác, chia sẻ thông tin những dịch vụ tư vấn hỗ trợ pháp lý cho DN trên địa bàn. Trong đó, đặc biệt tập trung vào các dịch vụ tư vấn hỗ trợ DN khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo; các dịch vụ về đào tạo, các lớp bồi dưỡng ngắn hạn về quản trị DN, kiến thức pháp luật liên quan đến hoạt động DN; tư vấn pháp lý,...

Phó chủ tịch Hội Doanh nhân trẻ Đồng Nai Đặng Quốc Nghi cho hay, với hơn 600 thành viên, Hội có mạng lưới các chi hội trực thuộc tại một số địa phương phát triển mạnh về kinh tế của tỉnh. Hội khẳng định sẽ nỗ lực kết nối với các thành tố khác trong hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của tỉnh. Giới trẻ khởi nghiệp trên địa bàn có thể tiếp cận để nhận được sự hỗ trợ về kỹ năng, kinh nghiệm khởi nghiệp, kinh doanh cũng như tìm nguồn vốn đầu tư từ Quỹ Hỗ trợ khởi nghiệp của hội và các nguồn đầu tư từ doanh nhân trong Hội./.



# NỀN TẢNG ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ TÀI CHÍNH VIỆT NAM 1LONG HUY ĐỘNG THÀNH CÔNG 500.000 USD

*Công ty khởi nghiệp 1Long - nền tảng ứng dụng công nghệ tài chính đã huy động thành công 500.000 USD vốn đầu tư từ các quỹ đầu tư lớn, bao gồm: Iterative, Monk’s Hill Ventures, R2VP và Orionis Capital.*

1Long được thành lập bởi đội ngũ các chuyên gia giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực ngân hàng đầu tư và từ các startup đã được rót vốn bởi quỹ đầu tư nổi tiếng nhất cho giới khởi nghiệp Mỹ - Y Combinator. Mục tiêu của nền tảng là nhằm cung cấp một số các dịch vụ để hỗ trợ người dùng đạt được các mục tiêu tài chính của họ một cách hiệu quả, tạo ra cơ hội tích lũy tài sản cho người dùng một cách dễ dàng, với số tiền đầu tư ban đầu tối thiểu chỉ từ 10.000 đồng (dưới 1 USD).

Ngoài ra, ứng dụng công nghệ mới được đánh giá là một môi trường đầu tư an toàn và bền vững để tiết kiệm và tích lũy tài sản; đặc biệt, có nhiều bước tiến khi hướng đến những người dùng muốn quản lý tài sản một cách linh hoạt hơn, chứ không chỉ tập trung vào giao dịch.

Hai sản phẩm tiết kiệm chủ đạo của 1Long bao gồm: 1Safe và 1Term, được tạo ra để đáp ứng nhu cầu tiết kiệm linh hoạt với lợi suất hàng năm lên đến 6,6%, cơ hội nhận thưởng cao đến 9% cho các khoản gửi dài hạn. Nền tảng này hỗ trợ tính linh hoạt tài chính bằng cách cho phép chuyển tiền và rút tiền hàng ngày mà không mất phí.

Ông Michael Do, đồng sáng lập và Giám đốc Điều hành tại 1Long chia sẻ: "Theo Motor Intelligence, triển vọng phát triển của thị trường Fintech tại Việt Nam dự kiến sẽ vượt mốc 72 tỷ USD vào năm 2029, với mức tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) trung bình dự kiến là 13%. Xu hướng này thể hiện rõ tiềm năng lớn trong ngành và hoàn toàn

phù hợp với sứ mệnh tại 1Long". Ông cũng khẳng định công ty không ngừng khám phá cơ hội trong môi trường kinh doanh ngày càng phát triển, luôn tập trung vào sự đổi mới và mang lại thành công tài chính cho người dùng".

Trong khi đó, ông Hsu Ken Ooi, đối tác quản lý và đồng sáng lập của Iterative, nhấn mạnh rằng: "Chúng tôi đầu tư vào 1Long không chỉ đơn thuần là vì mục đích lợi nhuận, mà đây chính là một bước tiến quan trọng hướng tới việc tái định nghĩa tương lai của lĩnh vực quản lý tài sản. Chúng tôi mong đợi được chứng kiến những cách tiếp cận đầy sáng tạo của 1Long. Giải pháp mà công ty mang đến không chỉ phù hợp với nhu cầu hiện tại của thị trường mà còn đặt ra tiêu chuẩn mới về cách công nghệ giúp người dùng có thêm lợi thế trong hành trình đầu tư tài chính của mình".

Theo đại diện Công ty khởi nghiệp Fintech 1Long, số vốn đầu tư sẽ được dùng vào việc phát triển công nghệ, xây dựng mối quan hệ đối tác với chuyên gia quản lý tài sản và tổ chức tài chính cũng như mở rộng đội ngũ một cách chiến lược.

Trong tương lai, 1Long lên kế hoạch mở rộng và đa dạng hóa các dịch vụ, bao gồm các sản phẩm đầu tư như: cổ phiếu, trái phiếu, bất động sản. Bên cạnh đó, công ty cũng cung cấp các dịch vụ giá trị gia tăng như lập kế hoạch về hưu trí và thuế. Động thái này thể hiện cam kết đóng góp vào phúc lợi cộng đồng thông qua việc tái đầu tư vào các dự án từ thiện và bảo vệ môi trường của 1Long./.

## NHÀ SÁNG CHẾ CHIẾC MÁY VÌ MÔI TRƯỜNG



*Nguyễn Hải Châu - Người đưa sinh học ứng dụng tới gần hơn với cuộc sống.*

Hiện nay, ngành chế biến gỗ của Việt Nam đang có những bước tiến vô cùng mạnh mẽ và đạt được nhiều thành tựu vượt bậc. Mặc dù vậy, lĩnh vực này đang gặp phải tình trạng thiếu hụt nguyên liệu gỗ tự nhiên do nguồn cung hạn chế. Để giải quyết vấn đề này, các nhà sản xuất đã bắt đầu chuyển hướng sang sử dụng ván bóc như một loại nguyên liệu thay thế hoàn hảo. Trong quá trình sản xuất ván bóc, bên cạnh sản phẩm chất lượng cao được tách ra từ những khúc gỗ tự nhiên thì ván thải loại, không đạt tiêu chuẩn cũng chiếm một tỉ lệ khá cao và việc xử lý chúng như thế nào thực sự là một bài toán không hề đơn giản.

Trước đây, một phần trong số đó sẽ được sử dụng để làm chất đốt trong khi phần còn lại sẽ trở thành rác thải, được đưa trực tiếp ra môi trường gây nên tình trạng lãng phí cũng như gây ô nhiễm không gian sống nghiêm trọng. Đây cũng là điều xảy ra tương tự với những loại phế phẩm nông nghiệp khác như vỏ dừa, bã mía... Trong khi đó, nếu có thể tận dụng nguồn nguyên liệu này sẽ mang lại lợi ích kinh tế rất lớn cho các doanh nghiệp.

Nhận thấy những bất cập trong việc xử lý phụ phẩm nông - lâm nghiệp, nhà sáng chế Nguyễn Hải

Châu cùng các cộng sự tại Công ty CPĐT Tuấn Tú đã không ngừng tìm tòi, nghiên cứu và chế tạo máy băm rác ván bóc, vỏ cây công suất lớn 3A55Kw. Đây là thiết bị có khả năng băm nhỏ ván bóc, vỏ cây với công suất lên đến 10 tấn mỗi giờ, từ đó tạo ra lượng lớn nguyên liệu đầu vào cho ngành sản xuất ván gỗ ép, bột giấy, viên nén gỗ...

### **Nguyễn Hải Châu - Người đồng hành cùng bà con nông dân**

Anh Nguyễn Hải Châu sinh năm 1969, quê gốc Nghệ An, từng tốt nghiệp Trường Đại học Mở, ngành Công nghệ thông tin. Sau khi tốt nghiệp, Nguyễn Hải Châu trở thành chuyên viên trong một dự án phi chính phủ, triển khai các dự án chuyển giao công nghệ kỹ thuật, cung cấp các giải pháp để phát triển kinh tế cho bà con nông dân ở vùng cao tỉnh Lạng Sơn.

Khi đó, Nguyễn Hải Châu nhận thấy những công cụ lao động mà dự án cung cấp không phù hợp với bà con. Anh đánh giá, có những thiết bị về công suất, công năng rất tốt, nhưng việc vận hành lại tương đối khó khăn so với trình độ của bà con nông dân vùng cao, có nhiều thiết bị chỉ có thể hoạt động nếu sử dụng nguồn điện 3 pha chứ không phải nguồn điện gia đình. Ngược lại, anh thấy một số công cụ lao động của những địa phương khác đơn giản, phù hợp với điều kiện kinh tế nhưng năng suất lại không cao, không bảo đảm an toàn lao động, nhiều bà con đã bị tai nạn, “mất” ngón tay khi sử dụng các loại máy thái rau, băm cỏ. Những vấn đề đó khiến Nguyễn Hải Châu ngày đêm trăn trở: phải làm sao để có những công cụ lao động phù hợp với điều kiện, tập quán canh tác của bà con địa phương, từ đó giúp họ phát triển kinh tế ở chính nơi đang sinh sống.

Công việc Nguyễn Hải Châu đang làm lúc đó đòi hỏi tìm và đề xuất ra một số thiết bị mới cải tiến, phục vụ cho thử nghiệm ở các mô hình dự án. Do những thiết bị này không có trên thị trường nên anh phải đi đặt hàng. Cũng vì số lượng không nhiều nên việc đặt hàng rất khó khăn, các cơ sở chế tạo máy không nhận. “Thực tế sau này khi đi vào chế tạo những sản phẩm đó thì tôi thấy các xưởng không nhận đặt là đúng. Từ thiết kế ban đầu, bản vẽ đến thử nghiệm thành công, để sản phẩm thật sự hữu ích, được sử dụng như mong muốn là một quá trình rất dài, mất rất nhiều công sức, nhất là với quy mô nhỏ thì không có lãi”, anh Châu nói.

Sau một thời gian dài đi đặt hàng không được, anh xin đơn vị nghỉ phép để tự chế tạo. Không đặt được cả chiếc máy hoàn thiện, anh đặt từng linh kiện một. Mỗi nơi Nguyễn Hải Châu đặt một vài linh kiện, sau đó, về thi công lắp ráp, cho chạy thử. Sản phẩm đầu tiên là thiết bị sử dụng nguồn điện 220V- nguồn điện gia đình. Thiết bị này có thể chế biến các loại phụ phẩm nông nghiệp, có các chức năng như: Băm được cỏ, nghiền được ngô, nghiền được cua, cá, ốc để chế biến thức ăn gia súc ngay tại hộ gia đình. Trên thị trường lúc đó đã có nhiều thiết bị có chức năng tương tự, nhưng các chức năng này tách rời và phần lớn trong số đó đều sử dụng nguồn điện 3 pha, như vậy đòi hỏi quy mô sản xuất phải tương đối lớn, công suất cao.

Hết thời gian nghỉ phép, sản phẩm vẫn chưa hoàn thiện, anh tiếp tục đề nghị xin nghỉ không lương. Anh làm đi làm lại, thử nghiệm cả trăm lần rồi đưa lên vùng dự án để bà con chạy thử... Sau gần 2 năm sản phẩm mới đầy đủ tính năng, đạt được các mục tiêu ban đầu đưa ra, đó là vừa an toàn, vừa chạy được bằng nguồn điện 220V và làm được ba việc: Băm nhỏ cỏ, thân cây ngô để cho bò ăn, nghiền các loại ngũ cốc khô, cá khô thành bột rồi phối trộn theo công thức để thành cám tổng hợp. Ngoài ra, nó còn có thể băm, nghiền các loại cây

tươi khác. Chiếc máy được anh đặt tên là “Máy băm nghiền đa năng 3A”, có thể đáp ứng hầu hết các công việc từ đơn giản tới phức tạp trong nông nghiệp nhưng giá thành lại rất rẻ. Hiện nay, máy có giá chỉ từ 4-6 triệu đồng, tùy theo nhu cầu lắp đặt ít hay nhiều chức năng.

Sau nhiều đêm thức trắng suy nghĩ, Nguyễn Hải Châu quyết định bỏ công việc đang mang lại thu nhập ổn định để đi “chế tạo máy”.

### **Không lùi bước trước những khó khăn...**

Sản phẩm Nguyễn Hải Châu đã thử nghiệm thành công, nhưng cũng chính thời điểm ấy, dự án kết thúc. Để có thể thực hiện các dự án mới phải có kế hoạch, có thời gian nhất định để chuẩn bị. Nguyễn Hải Châu rơi vào cảnh sản phẩm chế tạo ra nhưng không đến tay người sử dụng. “Tôi đối mặt với việc không có nguồn thu để tái đầu tư sản xuất, làm ra chỉ cho mượn, thử nghiệm chứ không phải sản phẩm thương mại”, anh chia sẻ.

Để gỡ khó, việc đầu tiên Nguyễn Hải Châu nghĩ đến là phải lập công ty để có tư cách pháp nhân. Anh kể: “Sở dĩ sản phẩm của tôi hiệu quả nhưng các tổ chức, cá nhân chưa mua, chưa sử dụng bởi tư cách pháp nhân chưa có, tôi biết nếu chỉ một mình thì không thể đưa sản phẩm đến với càng nhiều người. Thế là Công ty Cổ phần Đầu tư Tuấn Tú ra đời với thương hiệu 3A. Lúc này chỉ có tôi và hai người thân làm tất cả mọi việc”.

Nguồn vốn ban đầu Nguyễn Hải Châu có đều là từ số tiền gia đình tích góp và vay mượn. Anh chưa thể huy động từ một nguồn nào khác bởi các nhà cung cấp nguyên liệu, các nhà gia công chưa tin tưởng Nguyễn Hải Châu nên không cho nợ bất cứ khoản gì, chuyển tiền đến đâu làm đến đó. Khách hàng thấy máy của anh không có thương hiệu, không biết máy có tốt hay không nên cũng không mua. Mãi mới có người mua thì họ đòi mua chịu, đòi được trả chậm mới mua. Không có nhân viên nên Nguyễn Hải Châu phải tự làm tất cả. Chưa có kinh

nghiệm về kinh doanh nên năng suất lao động rất thấp, công ty gần như không có lãi, thỉnh thoảng lại bán chịu. “Máy chạy tốt nhưng không thu hồi được vốn vì người ta không trả tiền” anh nhớ lại. Lúc đó, thời gian làm việc một ngày của anh trung bình khoảng 20 tiếng với đủ các công việc: Làm ở xưởng, truyền đạt, hướng dẫn cho nhân viên, chở máy đi mời chào, gặp khách hàng, đêm về đọc tài liệu,...

### **Phát triển hệ thống marketing**

Anh Châu tâm sự: “Thời điểm dự án tôi tham gia kết thúc chính là thời điểm bước ngoặt cuộc đời tôi. Lúc trước thì làm công ăn lương, bây giờ phải lo tất cả. Lúc này tôi mới bắt đầu tìm hiểu về marketing, kênh phân phối, về kinh doanh, định giá...”.

Nguyễn Hải Châu nhanh chóng làm được phần marketing online, hình thành và phát triển trong thời gian rất ngắn. Qua những thước phim quảng cáo, những bài viết trên website, bà con nông dân dần dần biết đến, rồi một số người mạnh dạn mua sản phẩm của anh. Anh tiến hành các công đoạn cuối cùng để sản phẩm thực sự đáp ứng được những tiêu chuẩn phải có của một sản phẩm thương mại như có tem, mác, lô-gô, phiếu bảo hành cùng các tiêu chuẩn khác mà cơ quan chức năng quy định...

Việc marketing online của anh thành công nhanh chóng bởi anh vốn là kỹ sư công nghệ thông tin, lại được một nhóm các bạn khuyết tật yêu thích công nghệ thông tin giúp đỡ. Nguyễn Hải Châu đã hướng dẫn nhóm bạn này sử dụng máy vi tính, mang tới cho họ một công việc có thể làm ngay tại nhà với thu nhập ổn định.

“Khi tôi nghiên cứu kỹ về mảng marketing online, tôi thấy các bạn khuyết tật hoàn toàn có thể làm chuyên sâu phần này. Đầu tiên tôi làm, hướng dẫn cho các bạn làm quen các vấn đề cơ bản. Lúc này các bạn khuyết tật mới biết như thế nào là một bài viết giới thiệu sản phẩm, như thế nào là chụp những bức ảnh giới thiệu sản phẩm... Sâu hơn nữa là làm sao để đạt được những chuẩn về ngôn ngữ,



*Nguyễn Hải Châu vinh dự được Chủ tịch nước Trương Tấn Sang trao tặng Kỷ niệm chương.*

xuất được những sản phẩm mà chúng tôi đưa lên ở thứ hạng cao, bà con gõ vào sẽ thấy ngay. Các bạn ấy làm rất tốt”- anh Châu cho biết. Lúc này, bà con nông dân bắt đầu biết tới và mua, không chỉ có nguồn thu và tái sản xuất được mà họ còn tin tưởng đặt hàng những thiết bị mà trên thị trường chưa có, hoặc có rồi nhưng vẫn còn nhiều khiếm khuyết để Nguyễn Hải Châu nghiên cứu cải tiến, chế tạo.

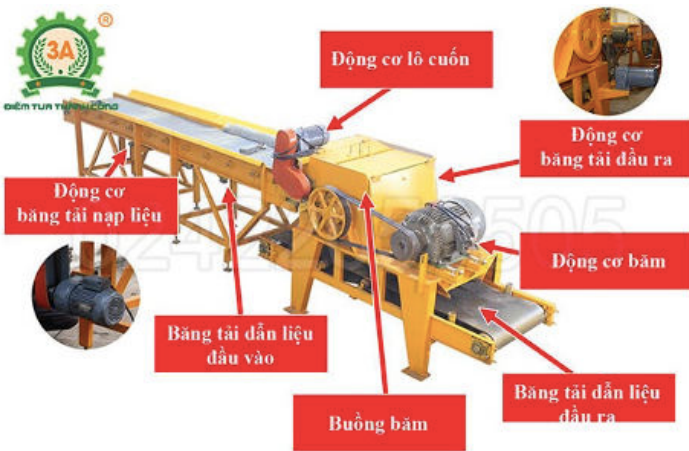
Các sản phẩm là sáng chế mới và cả những máy cũ được cải tiến nối tiếp nhau ra đời. Từ thực tế cuộc sống lao động của bà con, mỗi lần có sản phẩm mới, Nguyễn Hải Châu lại đưa sản phẩm quay trở lại với những bà con đặt hàng. Họ tiếp tục sử dụng, đóng góp ý kiến để anh sửa chữa, cải tiến đến khi nó thực sự phù hợp, khi ấy thiết bị mới trở thành sản phẩm thương mại.

### **Chiếc máy băm rác ván bóc - Chìa khóa cho phát triển xanh**

Sau khi tìm hiểu về thị trường sản xuất gỗ, anh Châu thấy: “Khi bóc ván ở cây gỗ, thường tỉ lệ vỏ bên ngoài chiếm đến 30% và bị rách nhiều. Các cơ sở vẫn thường sử dụng phương pháp đốt gây ô nhiễm môi trường. Khi biết chúng tôi có công nghệ xử lý, họ đã tìm đến...”.

Khi được hỏi về chiếc máy này, anh Châu đã chia sẻ: “Máy xay rác ván bóc 3A55Kw được thiết kế

để vận hành với độ tự động hóa cao. Khi cấp điện và nhấn nút khởi động, động cơ băng tải nạp liệu sẽ giúp băng tải chuyển động để đưa nguyên liệu vào buồng băm. Động cơ lô cuốn truyền chuyển động cuốn nguyên liệu vào máy một cách đồng đều và băm nhỏ nguyên liệu. Động cơ băm làm cho guồng dao quay giúp băm nguyên liệu, các sản phẩm đầu ra đạt tiêu chuẩn sẽ rơi qua lỗ sàng và rơi xuống băng tải ra liệu. Động cơ băng tải ra liệu sẽ đưa sản phẩm ra khỏi máy.



*Chiếc máy băm/xay rác ván bóc 3A55Kw được nhiều doanh nghiệp chế biến gỗ đón nhận.*

Một trong những đặc điểm nổi bật của Máy băm rác ván bóc, vỏ cây công suất lớn 3A55Kw đó chính là được chế tạo bộ dao băm gồm 3 con dao. Vật liệu chế tạo dao băm bằng thép SKD11 cao cấp đảm bảo các tiêu chí: Sắc bén, độ bền cao, độ cứng cao. Khi chế tạo dao băm ván bóc đều phải đảm bảo các tiêu chí trên, mục đích cuối cùng là để nâng cao hiệu quả công việc, kéo dài tuổi thọ cho máy, giảm tối đa các chi phí phát sinh. Chúng tôi dùng hệ thống băng tải cấp liệu để đưa rác thải vào băng tải. Sau đó, băng tải sẽ đưa đến bộ phận cuộn rác và ép lại. Cuối cùng, các lưỡi dao ở trên lồng sẽ tiến hành thao tác băm”.

Nhờ được trang bị động cơ băm nghiền công suất 55 KW với tốc độ lên đến 1.450 vòng/phút, máy băm rác ván bóc có thể xử lý được khối lượng lớn

nguyên liệu đầu vào lên đến 10 tấn/giờ, máy tận dụng tối đa nguồn phụ phẩm nông lâm nghiệp như rác ván bóc, vỏ dừa, bã mía để làm nguyên liệu trồng cây, trồng nấm, sản xuất ván gỗ ép, làm bột giấy, viên nén gỗ..., qua đó tiết kiệm đáng kể chi phí đầu tư ban đầu.

Không chỉ dừng lại ở lĩnh vực nghiên cứu, chế tạo máy móc nông nghiệp, nhà sáng chế của nông dân Nguyễn Hải Châu còn rất quan tâm các nghiên cứu ứng dụng sinh học vào cuộc sống. Với mục đích nghiên cứu, sản xuất và phân phối các sản phẩm sinh học phục vụ nông - lâm nghiệp, môi trường và sức khỏe con người, anh Nguyễn Hải Châu đã quyết định thành lập Công ty Cổ phần Sumo Nhật Việt. Không chỉ vậy anh còn đứng ra thành lập Viện nghiên cứu Sinh học Ứng dụng có sự tham dự của các giáo sư, tiến sĩ đầu ngành. Sau nhiều năm, anh đã cho ra đời hàng trăm dòng máy móc khác nhau phục vụ cho nông nghiệp... được nhiều bà con tin tưởng lựa chọn, đồng thời xây dựng một thương hiệu uy tín trong lòng người tiêu dùng.

Đến nay, anh đưa ra ba nhóm sản phẩm chính: Máy nông nghiệp cho bà con nông dân (máy băm nghiền, chế biến thực phẩm, máy băm cỏ,...); các thiết bị xử lý môi trường (máy tái chế phụ phẩm nông nghiệp, dùng công nghệ vi sinh ủ thành phân bón cho cây, băm nghiền quả dừa, máy ép phân chuồng,...); máy chế biến thực phẩm (máy thái rau,...). Đây cũng là ba nhóm sản phẩm được anh quan tâm và định hướng nghiên cứu sâu. Hiện tại, trung bình một năm công ty của anh cung cấp ra thị trường hơn 2.000 chiếc máy nông nghiệp trị giá khoảng 30 tỷ đồng. Sản phẩm được phân phối qua hơn 30 đại lý ở các tỉnh trên cả nước và ở Lào, Cam-pu-chia. Khi được hỏi bí quyết thành công của anh là gì, Nguyễn Hải Châu cho biết đó là “tinh cảm dành cho người nông dân”!./.

**Minh Phương**  
(tổng hợp)



## **HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP CỦA PHÁP**

### **Bối cảnh khởi nghiệp của Pháp**

Đại dịch COVID-19 không làm giảm đà phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp Pháp. Nhờ sự nỗ lực của Chính phủ Pháp trong việc phát triển thành quốc gia đi đầu toàn cầu về đổi mới sáng tạo, Pháp hiện được xếp hạng thứ tư trong số các quốc gia có hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển ở Tây Âu và thứ tám trên thế giới, theo Chỉ số Hệ sinh thái Khởi nghiệp Toàn cầu 2023.

Theo đó, một số kỳ lân của Pháp đã thiết lập thành công chỗ đứng vững chắc ở Hồng Kông. Có thể kể đến một số kỳ lân, bao gồm Vestiaire Collective (VC) - nền tảng bán các mặt hàng thời trang xa xỉ đã qua sử dụng có trụ sở tại Pháp và Ecovadis chuyên cung cấp dịch vụ xếp hạng Trách nhiệm Xã hội một cách toàn diện cho các công ty

được công nhận trên toàn cầu.

Hầu hết nền kinh tế của các quốc gia thường chú trọng vào việc xây dựng vườn ươm cũng như các chương trình tăng tốc khởi nghiệp vốn là các yếu tố đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy đổi mới sáng tạo và tăng trưởng kinh tế. Bên cạnh đó, việc hiểu cách thức mỗi thị trường mục tiêu thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp của họ phát triển cũng rất quan trọng.

### **Chính sách và sáng kiến của Chính phủ**

Chính phủ Pháp đã có sự quan tâm đặc biệt tới các công ty khởi nghiệp và sẵn sàng nâng tầm các hoạt động khởi nghiệp sáng tạo lên mức quốc gia. Sự hỗ trợ của Chính phủ đóng vai trò rất quan trọng trong việc định hình môi trường cho các công ty khởi nghiệp và hoạt động kinh doanh mạo hiểm.

Tại Pháp, kế hoạch đầu tư và phát triển quốc gia đang được ưu tiên thực hiện trong kế hoạch “tái công nghiệp hóa” nhanh chóng của nền kinh tế nước này, bằng cách tập trung vào vai trò quan trọng của các công ty khởi nghiệp công nghiệp và công nghệ sâu. Dưới đây là một số sáng kiến và chính sách chính mà Chính phủ Pháp đã đưa ra nhằm thúc đẩy sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp trong nước:

### *Sáng kiến “French Tech”*

“French Tech”, sáng kiến nổi bật nhất của Bộ Tài chính Kinh tế Pháp được triển khai năm 2013, ra đời với mục đích hỗ trợ sự phát triển và cấu trúc hệ sinh thái khởi nghiệp của Pháp, cũng như biến nước Pháp trở thành địa điểm lý tưởng cho không chỉ những nhà khởi nghiệp trong nước, mà còn của các nhà khởi nghiệp quốc tế. Nó hoạt động như một nền tảng có chức năng thực hiện và điều phối các chính sách công với ba nhiệm vụ chính, bao gồm: thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp Pháp, hỗ trợ sự phát triển của các công ty khởi nghiệp công nghệ phù hợp với các ưu tiên phát triển của quốc gia và lãnh đạo các Cộng đồng và Thủ đô Công nghệ Pháp (các nhóm tình nguyện viên làm việc để tiếp thêm sinh lực và khuyến khích sự phát triển) của hệ sinh thái công nghệ Pháp trên toàn thế giới).

Các chương trình hỗ trợ do “French Tech” cung cấp được thiết kế nhằm thúc đẩy hoạt động và sự phát triển của các công ty và doanh nghiệp phù hợp với chiến lược đổi mới của Chính phủ Pháp với một loạt dịch vụ toàn diện sử dụng các nguồn lực sẵn có từ nhà nước. Điển hình như chương trình huy động hệ sinh thái công nghệ Pháp gồm hơn 22.000 công ty khởi nghiệp và mở rộng quy mô cũng như khoảng 4.800 nhà đầu tư tiềm năng, thu hút người mua công và tư nhân cũng như thực hiện các sáng kiến quảng cáo.

Nền tảng này đã triển khai nhiều chương trình khác nhau với sự cộng tác của các cơ quan chính

phủ như hai chương trình xếp hạng khởi nghiệp French Tech Next 40/120 và French Tech 2030, nhằm hỗ trợ sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp Pháp. Các công ty khởi nghiệp trong danh sách này được cho là nằm trong top 40 và 120 công ty khởi nghiệp có trụ sở tại Pháp hoạt động tốt nhất.



### *Sáng kiến “French Tech Visa”*

Để thu hút nhân tài toàn cầu, Chính phủ Pháp đã đưa ra một chương trình cung cấp thị thực đơn giản và dễ tiếp cận có tên là Sáng kiến “French Tech Visa”. Theo đó, các loại thị thực khác nhau được cung cấp cho nhân viên, người sáng lập và nhà đầu tư, tạo điều kiện cho những nhân tài làm việc và định cư tại Pháp với giấy phép cư trú có thời hạn gia hạn lên đến bốn năm. “French Tech Visa” được thiết kế dành cho các cá nhân đến từ các quốc gia ngoài EU, EEA và Thụy Sĩ. Kể từ khi bắt đầu được áp dụng thực hiện vào năm 2017, chương trình đã hỗ trợ hơn 1.200 công ty khởi nghiệp Pháp tuyển dụng thành công nguồn nhân tài từ nước ngoài.

### *Ưu đãi tài chính và thuế*

Ngoài các chương trình hỗ trợ, Chính phủ Pháp còn có các chính sách ưu đãi về thuế cho các công ty khởi nghiệp như: Khoản tín dụng thuế 30% đối với chi phí cho hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D), khoản tín dụng thuế 20% (lên tới 80.000 EUR) đối với những khoản chi tiêu của doanh nghiệp liên quan đến việc nghiên cứu, công bố sản phẩm mới. Bên cạnh đó, Chính phủ còn cung cấp hỗ trợ tài chính cho các công ty khởi nghiệp, chủ yếu

thông qua Bpifrance - Ngân hàng Đầu tư công và là tổ chức riêng chuyên thực hiện chức năng hỗ trợ về tài chính cho khởi nghiệp do Pháp thành lập. Ngân hàng này thực hiện các chức năng của một ngân hàng thương mại như đứng ra cung cấp các khoản “vay mỗi” trị giá khoảng từ 50.000 - 300.000 EUR để tăng tính thanh khoản cho công ty khởi nghiệp chuẩn bị cho vòng gọi vốn.



Ngoài ra, ngân hàng cung cấp nhiều lựa chọn tài trợ, bao gồm đầu tư vốn cổ phần, các khoản vay, trợ cấp, đồng tài trợ hay bảo lãnh nhằm giúp khuyến khích các ngân hàng thương mại khởi đầu tư nhân tham gia nhiều hơn vào việc tài trợ cho các công ty khởi nghiệp đổi mới sáng tạo bằng những khoản tín dụng. Bpifrance cũng cung cấp nhiều biện pháp hỗ trợ khác như các chương trình tăng tốc khởi nghiệp hay các sứ mệnh kinh doanh quốc tế, nhằm giúp doanh nghiệp khởi nghiệp cũng như mở rộng quy mô trên toàn cầu. Chỉ tính riêng trong năm 2022, Bpifrance đã đầu tư trực tiếp 726 triệu EURO vào 149 công ty thông qua vốn đổi mới của mình, cùng với đó là 854 triệu EURO tài trợ gián tiếp vào các quỹ đầu tư mạo hiểm, và khoảng 580 triệu EURO hỗ trợ đầu tư cho hơn 1.500 công ty thông qua các chương trình cho vay ban đầu.

Không chỉ cung cấp những biện pháp hỗ trợ tài chính, Chính phủ Pháp còn áp dụng một trong những gói giảm thuế hào phóng nhất ở châu Âu cho các hoạt động R&D. Theo OECD, tỷ lệ trợ cấp thuế ngầm định của Pháp đối với chi tiêu R&D cho các

doanh nghiệp nhỏ và vừa là 36%, mức cao thứ hai ở EU chỉ sau Bồ Đào Nha. Nhìn chung, tỷ lệ tín dụng thuế cho chi tiêu R&D đủ điều kiện có thể lên tới 30%, trong khi, tỷ lệ cho chi tiêu đổi mới là 20%.

### Các lĩnh vực trọng tâm

Tính bền vững nổi lên như một yếu tố quan trọng trong đổi mới sáng tạo, quyết định sự thành công và tồn tại lâu dài của các doanh nghiệp, đồng thời, thu hút được sự chú ý đáng kể cả từ trong và ngoài nước. Ngoài mục tiêu giảm phát thải các-bon, 50% ngân sách kế hoạch đầu tư đến năm 2030 của Pháp được dành cho các lĩnh vực mới nổi và đổi mới như ngành công nghệ thực phẩm và dược phẩm sinh học. Mục tiêu quan trọng khác là nhằm ươm tạo 100 kỳ lân (trong đó, có 25 kỳ lân xanh) vào năm 2030. Hiện nay, các công ty khởi nghiệp công nghệ xanh đang ngày càng trở thành lựa chọn yêu thích của các nhà đầu tư.

Ngoài công nghệ xanh, Chính phủ Pháp cũng lên kế hoạch đầu tư thêm 500 triệu EURO để thành lập 500 startup công nghệ sâu hàng năm cho đến năm 2030 theo Kế hoạch Pháp 2030. Nhằm thúc đẩy sự thành lập và phát triển của các doanh nghiệp công nghệ sâu, các trung tâm công nghệ khu vực ở Pháp đã thành lập các tập đoàn cùng với các vườn ươm khởi nghiệp để giúp cung cấp hỗ trợ tài chính và kinh doanh toàn diện. Ví dụ về các trung tâm khu vực này bao gồm Euratechnology ở Lille (đã huy động được 24 triệu EURO để hỗ trợ các công ty khởi nghiệp công nghệ sâu và việc mở rộng của họ ở Đông Âu) và Atlanpole ở khu vực Pays de la Loire.

Hiện nay, nhiều vườn ươm và cụm khởi nghiệp ở Pháp đang hoạt động theo mô hình hợp tác công tư (PPP). Ví dụ, chương trình tăng tốc khởi nghiệp do Bpifrance thiết kế được một số doanh nghiệp lâu đời của Pháp hỗ trợ trong nỗ lực giúp các công ty khởi nghiệp phát triển mạng lưới kinh doanh cũng như bảo đảm nguồn vốn. Một số tập đoàn lớn cũng bày tỏ mong muốn đầu tư hoặc mua lại các công ty



khởi nghiệp có tiềm năng nhằm nâng cao hoạt động kinh doanh hiện tại, đồng thời, củng cố cam kết của cả Chính phủ và khu vực tư nhân trong việc thúc đẩy và hỗ trợ các dự án kinh doanh.

Sự thành công của các cụm và vườn ươm khởi nghiệp ở Pháp đã thu hút sự chú ý của các nhà đầu tư tư nhân trên toàn thế giới. Một cụm phát triển mạnh với thành tích kinh doanh thành công và hệ sinh thái hỗ trợ có thể tạo dựng niềm tin cũng như khuyến khích các nhà đầu tư tư nhân cung cấp nhiều vốn hơn cho các công ty khởi nghiệp. Chu kỳ thành công tốt đẹp này đã củng cố đáng kể sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp Pháp, từ đó, tạo ra môi trường thuận lợi cho đổi mới khởi nghiệp.

### **Lille - Điểm đến thay thế**

Bối cảnh khởi nghiệp ở Pháp mang tính tập trung cao độ. Hiện, Thủ đô Paris có hơn 8.000 công ty khởi nghiệp và hệ sinh thái khởi nghiệp của khu vực này được một cơ quan nghiên cứu khởi nghiệp quốc tế xếp hạng tốt nhất ở Pháp và tốt thứ hai ở Tây Âu sau Thủ đô Luân Đôn của Anh. Tuy nhiên, chi phí sinh hoạt của thành phố được cho là đắt đỏ nhất ở Pháp đang đặt ra thách thức đối với các công ty khởi nghiệp có điều kiện hạn hẹp về nguồn lực.

Chỉ cách Paris một giờ, thành phố Lille thành phố nghệ thuật được biết đến như một "nước Pháp thu nhỏ". Thành phố này đang nhanh chóng nổi lên như một lựa chọn thay thế thuận lợi đối với các công ty khởi nghiệp. Lille là thủ đô của vùng Hauts-de-France và nằm gần (trong vòng 300 km) tới các trung tâm thương mại quan trọng, bao gồm Luân Đôn, Brussels, Amsterdam, Cologne và Luxembourg.

Phần lớn ngành dệt may nổi tiếng của thành phố đã vươn ra biên giới nước ngoài vào những năm 1980. Kể từ đó, nền kinh tế của thành phố đã được chuyển đổi nhờ sự kết hợp giữa các chính sách phát triển cụm và tái tạo các khu công nghiệp bỏ hoang. Một số cơ sở khởi nghiệp của thành phố đã được

chuyển đổi từ các cơ sở nhà máy không sử dụng.

### **Môi trường tài trợ đầy thách thức**



Bảo đảm nguồn vốn luôn là vấn đề đau đầu và là nguyên nhân chính khiến cho các công ty khởi nghiệp lâm vào bế tắc. Điều này đặc biệt khó khăn trong bối cảnh hiện nay, khi môi trường kinh tế vĩ mô bị ảnh hưởng bởi lạm phát cao, tín dụng thắt chặt, suy thoái kinh tế toàn cầu và nhu cầu rủi ro giảm. Sự sụp đổ của Ngân hàng Thung lũng Silicon cũng góp phần tác động tiêu cực đáng kể đến nguồn tài trợ. Trong những quý gần đây, động lực đầu tư mạo hiểm ở châu Âu có xu hướng chậm lại khi các nhà đầu tư tài chính và quỹ đầu tư mạo hiểm tại châu Âu đang thận trọng hơn khi rót tiền vào những dự án khởi nghiệp, và Pháp cũng không ngoại lệ với xu hướng này.

Nhìn chung, có thể nhận định rằng Pháp có hệ sinh thái khởi nghiệp sôi động và tiềm năng thị trường đáng kể cho các giải pháp xanh. Ngoài ra, hệ sinh thái khởi nghiệp ở Pháp luôn mở cửa cho đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, nguồn vốn và nguồn nhân lực hạn chế có thể được xem là những yếu tố cản trở động lực của nước này. Về nhu cầu thị trường, đặc biệt là trong các lĩnh vực liên quan đến tính bền vững, các công ty khởi nghiệp ở Pháp thường có nhu cầu cao từ các thị trường địa phương và châu Âu lân cận, điều này một lần nữa có thể làm hạn chế mong muốn tìm kiếm thị trường xa hơn./.

**Khánh Linh**

*(Theo HKTDC Research)*



## 10 MÔ HÌNH DOANH THU PHỔ BIẾN NHẤT CỦA KHỞI NGHIỆP

*Dù sản phẩm, dịch vụ hoặc ứng dụng của bạn tốt đến mức nào, nó chỉ hữu ích khi bạn có thể đưa nó đến tay khách hàng mục tiêu của mình. Nhưng khi bạn đã có một thành phẩm, việc bán nó sẽ dễ dàng? Không hẳn vậy. Có vô số yếu tố cần được tính đến khi bạn đưa sản phẩm của mình ra thị trường, chẳng hạn như ngành bạn đang kinh doanh, bạn đang bán sản phẩm dựa trên web hay bán hàng trực tiếp, các kênh bạn sử dụng để thu hút khách hàng của bạn, v.v.*

Sau đây là một số mô hình doanh thu được các startup sử dụng phổ biến nhất để bán dịch vụ của họ, cùng với những ưu và nhược điểm của từng mô hình để giúp bạn lựa chọn mô hình doanh thu tốt nhất cho công ty của mình.

### **Phân biệt Mô hình kinh doanh với Mô hình doanh thu và Dòng doanh thu**

Trước khi đi sâu vào các loại mô hình doanh thu, chúng ta nên dành một chút thời gian để phân biệt các thuật ngữ "mô hình kinh doanh", "mô hình

doanh thu" và "dòng doanh thu", vì chúng thường được sử dụng thay thế cho nhau. Trong bài viết "Khác biệt giữa mô hình doanh thu, dòng doanh thu và mô hình kinh doanh là gì", Alex Genadinik đã giải thích rất rõ sự khác biệt giữa các thuật ngữ đó. Có thể tóm tắt những điểm chính dưới đây:

- Dòng doanh thu là một nguồn doanh thu duy nhất của công ty. Một công ty có thể không có hoặc có nhiều dòng doanh thu, tùy thuộc vào quy mô của công ty đó .

- Mô hình doanh thu là chiến lược quản lý các dòng doanh thu của công ty và các nguồn lực cần thiết cho mỗi dòng doanh thu.

- Mô hình kinh doanh là cơ cấu bao gồm tất cả các khía cạnh của một công ty, bao gồm cả mô hình doanh thu và các dòng doanh thu, và mô tả cách tất cả chúng hoạt động cùng nhau.

### **Các loại mô hình doanh thu**

Có rất nhiều loại mô hình doanh thu, vì vậy trong bài viết này chúng tôi không có liệt kê tất cả chúng, đặc biệt là vì rất nhiều loại mang những cái tên khác trong cộng đồng khởi nghiệp. Tuy nhiên, dưới đây là mười mô hình doanh thu phổ biến và hiệu quả nhất được các công ty, cả lớn và nhỏ, áp dụng.

#### **1. Mô hình doanh thu dựa trên quảng cáo**

Các mô hình doanh thu dựa trên quảng cáo đòi hỏi phải tạo quảng cáo cho một trang web, dịch vụ, ứng dụng hoặc sản phẩm cụ thể và đặt chúng trên các kênh chiến lược, có lưu lượng truy cập cao. Nếu công ty của bạn có một trang web hoặc bạn có một công ty dựa trên web, thì AdSense của Google là một trong những công cụ phổ biến nhất để tải quảng cáo. Đối với hầu hết các trang web, AdSense sẽ kiếm được khoảng 5-10 USD cho mỗi 1.000 lượt xem trang.

- Ưu điểm: Kiếm tiền từ quảng cáo là một trong những cách đơn giản và dễ dàng nhất để thực hiện các mô hình doanh thu, đó là lý do tại sao rất nhiều công ty sử dụng quảng cáo như một nguồn doanh thu.

- Nhược điểm: Tạo ra đủ doanh thu để duy trì doanh nghiệp, bạn sẽ cần phải thu hút hàng triệu người dùng. Ngoài ra, hầu hết mọi người đều cho rằng quảng cáo gây phiền nhiễu, có thể dẫn đến tỷ lệ click chuột thấp và do đó khiến cho doanh thu thấp hơn.

#### **2. Mô hình doanh thu liên kết**

Một mô hình doanh thu dựa trên web phổ biến khác là mô hình doanh thu liên kết, hoạt động bằng

cách quảng bá các liên kết đến các sản phẩm có liên quan và thu hoa hồng từ việc bán các sản phẩm đó và thậm chí có thể hoạt động cùng với quảng cáo hoặc hoạt động riêng lẻ.

- Ưu điểm: Một trong những lợi ích rõ ràng nhất của việc sử dụng mô hình doanh thu liên kết là nó thường kiếm được nhiều tiền hơn so với các mô hình doanh thu dựa trên quảng cáo.

- Nhược điểm: Nếu bạn sử dụng mô hình doanh thu liên kết cho công ty khởi nghiệp của mình, hãy nhớ rằng số tiền bạn kiếm được bị giới hạn ở quy mô ngành, loại sản phẩm bạn bán và đối tượng của bạn.

#### **3. Mô hình doanh thu giao dịch**

Rất nhiều công ty, cả theo định hướng công nghệ và theo định hướng khác, đều cố gắng dựa vào mô hình doanh thu giao dịch. Phương pháp này là một trong những cách trực tiếp nhất để tạo ra doanh thu, vì nó đòi hỏi công ty cung cấp dịch vụ hoặc sản phẩm và khách hàng trả tiền cho dịch vụ/sản phẩm đó.

- Ưu điểm: Người tiêu dùng bị thu hút tới trải nghiệm này nhiều hơn vì tính đơn giản và nhiều lựa chọn hơn.

- Nhược điểm: Do tính trực tiếp của mô hình doanh thu giao dịch, nên nhiều công ty tự sử dụng nó, có nghĩa là cạnh tranh nhiều hơn và giá cả giảm, do đó, các công ty sử dụng mô hình này sẽ kiếm được ít tiền hơn.

#### **4. Mô hình doanh thu đăng ký**

Mô hình doanh thu đăng ký cung cấp cho khách hàng một sản phẩm hoặc dịch vụ mà khách hàng có thể trả tiền trong một khoảng thời gian dài hơn, thường là hàng tháng hoặc thậm chí hàng năm.

- Ưu điểm: Nếu công ty của bạn đã phát triển đủ tầm, mô hình này có thể tạo ra doanh thu định kỳ và thậm chí còn có thể thu lợi từ những khách hàng quá lười biếng để hủy đăng ký của họ với công ty của bạn (đó là bí mật nhỏ của việc dựa trên đăng ký

mô hình).

- **Nhược điểm:** Vì mô hình này phụ thuộc rất nhiều vào việc có cơ sở người tiêu dùng lớn, nên quan trọng là phải duy trì tỷ lệ đăng ký cao hơn tỷ lệ hủy đăng ký.

Trong bài đăng trên blog “So sánh mô hình kinh doanh với mô hình bán hàng”, Dave Parker phác thảo những cách mà một công ty có thể bán sản phẩm hoặc dịch vụ của họ, nhấn mạnh cách thị trường bạn chọn ảnh hưởng đến cách bạn đưa sản phẩm của mình ra thị trường. Dưới đây là các phương pháp mà ông mô tả:

#### 5. Bán hàng trên web

Đây là một nhánh của mô hình doanh thu giao dịch, trong đó khách hàng trả tiền trực tiếp cho một sản phẩm hoặc dịch vụ, trừ việc khách hàng phải đến với công ty trước tiên thông qua tìm kiếm trên web hoặc outbound marketing và chỉ thực hiện các giao dịch qua internet.

- **Ưu điểm:** Bán hàng trên web hiệu quả với nhiều loại dịch vụ, bao gồm phần mềm, phần cứng và thậm chí cả dịch vụ đăng ký.

- **Nhược điểm:** Bán hàng theo mối quan hệ không tương thích với mô hình bán hàng trên web, vì vậy nếu công ty của bạn liên quan đến tư vấn hoặc các mặt hàng có giá vé lớn (các mặt hàng có giá trị cao như nhà cửa, thiết bị và ô tô), bạn nên cân nhắc sử dụng một mô hình phù hợp hơn với dịch vụ của mình.

#### 6. Bán hàng trực tiếp

Có hai hình thức bán hàng trực tiếp: bán hàng nội bộ, trong đó khách gọi đến để đặt hàng hoặc các đại lý bán hàng gọi cho khách hàng tiềm năng; và bán hàng bên ngoài, là giao dịch bán hàng mặt đối mặt.

- **Ưu điểm:** Các mô hình bán hàng trực tiếp hoạt động hiệu quả với các chu kỳ bán hàng theo mối quan hệ, chu kỳ bán hàng doanh nghiệp hoặc các chu kỳ bán hàng phức tạp đòi hỏi nhiều người mua

và người có ảnh hưởng.

- **Nhược điểm:** Mô hình bán hàng trực tiếp thường yêu cầu thuê một nhóm bán hàng nào đó, có nghĩa là nó không tối ưu cho các mặt hàng có giá nhỏ. Nếu sản phẩm của bạn được định giá dưới phạm vi 1.000 - 2.000 USD, bạn sẽ gặp khó khăn trong việc xây dựng một công ty có khả năng mở rộng quy mô.



#### 7. Bán hàng theo kênh (hoặc Bán hàng gián tiếp)

Mô hình bán hàng theo kênh bao gồm các đại lý hoặc người bán lại bán sản phẩm của bạn cho bạn và hoặc bạn hoặc người bán lại phân phối sản phẩm. Mô hình doanh thu liên kết là một mô hình có nhiều nét tương đồng với mô hình này, đặc biệt nếu sản phẩm của bạn là sản phẩm ảo.

- **Ưu điểm:** Mô hình bán hàng theo kênh lý tưởng cho các công ty có sản phẩm là sản phẩm doanh thu gia tăng cho kênh và có thể tạo ra lợi nhuận gia tăng.

- **Nhược điểm:** Không sử dụng mô hình này nếu sản phẩm của bạn yêu cầu bạn truyền bá ra thị trường hoặc nếu sản phẩm của bạn cạnh tranh với sản phẩm của đối tác, vì họ sẽ thúc đẩy của họ chứ không phải của bạn.

#### 8. Bán lẻ

Bán lẻ đòi hỏi phải thiết lập một cửa hàng bách hóa hoặc cửa hàng bán lẻ truyền thống, trong đó, bạn cung cấp hàng hóa vật chất cho khách hàng của mình. Tuy nhiên, lưu ý rằng mô hình bán hàng bán lẻ sẽ yêu cầu không gian kệ (mà bạn sẽ phải trả

tiền) tại các cửa hàng hiện có và phù hợp nhất cho các sản phẩm cần phải có logistics để tiếp cận khách hàng.

- Ưu điểm: Bán lẻ là một cách tuyệt vời để đưa ra các ưu đãi và sản phẩm miễn phí cho cơ sở khách hàng hiện tại để giúp nâng cao nhận thức về thương hiệu.

- Nhược điểm: Phương pháp bán lẻ không lý tưởng cho các công ty ở giai đoạn đầu hoặc các công ty cung cấp các sản phẩm kỹ thuật số như phần mềm hoặc ứng dụng.



Trong bài viết trên Domain.me, “Lập kế hoạch các mô hình doanh thu và mở rộng cho công ty khởi nghiệp của bạn”, Sarah Green liệt kê các mô hình doanh thu thậm chí còn hiệu quả hơn cho các công ty khởi nghiệp, bao gồm cả hai mô hình dựa trên ý tưởng tặng thứ gì đó miễn phí cho khách hàng để giúp tạo doanh thu vào một thời điểm sau đó.

### 9. Sản phẩm là miễn phí, nhưng Dịch vụ thì không

Mô hình này khác biệt so với những mô hình khác, ở chỗ bạn phải tặng sản phẩm của mình miễn phí, nhưng lại yêu cầu khách hàng trả tiền để cài đặt, tùy chỉnh, đào tạo hoặc các dịch vụ bổ sung khác.

- Ưu điểm: Mô hình này rất tốt để xây dựng lòng tin với cơ sở khách hàng và nâng cao nhận thức về thương hiệu, vì bất kỳ công ty nào cung cấp bất kỳ thứ gì miễn phí sẽ tạo ra tiếng vang đáng kể.

- Nhược điểm: Hãy nhớ rằng, sử dụng mô hình này có nghĩa là về cơ bản bạn đang điều hành một

hoạt động kinh doanh dịch vụ với sản phẩm là chi phí tiếp thị. Ngoài ra, một mô hình như thế này không phải lúc nào cũng là tốt nhất để mở rộng quy mô công ty về lâu dài, vì vậy hãy vẫn nên để ý tới các mô hình doanh thu bổ sung để sử dụng sau này.

### 10. Mô hình Freemium

Mô hình freemium là mô hình trong đó các dịch vụ cơ bản của công ty là miễn phí, nhưng người dùng phải trả tiền cho các tính năng cao cấp bổ sung, tiện ích mở rộng, chức năng, v.v. Một trong những công ty lớn nhất sử dụng mô hình này là LinkedIn, nền tảng truyền thông xã hội / doanh nghiệp phổ biến nhất.

- Ưu điểm: Tương tự như mô hình trước đó, mô hình freemium cung cấp thứ gì đó miễn phí cho người dùng, đây là một cách tuyệt vời để cung cấp cho họ hương vị sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn đồng thời thu hút họ trả tiền cho một thứ gì đó sau này.

- Nhược điểm: Mô hình này đòi hỏi sự đầu tư đáng kể về thời gian và tiền bạc để tiếp cận đối tượng của bạn và thậm chí phải nỗ lực hơn nữa để chuyển đổi người dùng miễn phí thành khách hàng trả tiền.

### Kết luận

Nên nghiên cứu và dành thời gian để quyết định mô hình nào là lý tưởng nhất cho công ty khởi nghiệp của bạn, vì một khi đã ổn định mô hình doanh thu, đặc biệt nếu công ty khởi nghiệp của bạn đang ở giai đoạn đầu, thì việc chọn mô hình khác là không hề dễ dàng. Như đã nêu trên, bài đăng tổng hợp này không đề cập đến mọi mô hình doanh thu được sử dụng bởi các công ty khởi nghiệp, nhưng bằng cách nêu bật các mô hình phổ biến nhất, các công ty khởi nghiệp có đủ thông tin để lựa chọn mô hình doanh thu sẽ có cơ hội tham gia vào các thị trường lớn. /.

**Phuong Anh**  
(Tổng hợp)