

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 11.2017





CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ
CÔNG NGHỆ QUỐC GIA
24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Tel: (024) 38262718

TIN TỨC SỰ KIỆN

01

CHÍNH THỨC RA MẮT CÔNG THÔNG
TIN KHỞI NGHIỆP STARTUPCITY.VN

02

GỌI VỐN KHỞI NGHIỆP TRỰC TIẾP
TRÊN TRUYỀN HÌNH

03

“CAFE BUSINESS START-UP”: NƠI
GẶP GỠ MỚI CỦA CỘNG ĐỒNG KHỞI
NGHIỆP

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

04

VICARE: KẾT NỐI SỨC KHỎE VÌ
CỘNG ĐỒNG

05

HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP BOSTON

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

06

VAI TRÒ CỦA CHÍNH PHỦ TRONG
KÍCH THÍCH HOẠT ĐỘNG KINH
DOANH - CÂU CHUYỆN TỪ THUNG
LŨNG SILICON



CHÍNH THỨC RA MẮT CỔNG THÔNG TIN KHỞI NGHIỆP STARTUPCITY.VN

Cổng thông tin hệ sinh thái khởi nghiệp thành phố Hà Nội StartupCity.vn chính thức đi vào hoạt động như một công cụ hữu ích để tìm kiếm các nhà đầu tư Việt Nam và nước ngoài.

Ngày 10/10, UBND thành phố Hà Nội và ngân hàng VPBank đã chính thức khai trương cổng thông tin Hệ sinh thái khởi nghiệp thành phố Hà Nội - tại địa chỉ StartupCity.vn và không gian khởi nghiệp UP@VPBank tại tòa nhà VPBank Hà Nội.

Hiện nay thị trường khởi nghiệp tại Việt Nam đang bùng nổ với nhiều cơ hội mới diễn ra từng ngày từng giờ. Tuy nhiên, sự thành công của các startup đang phụ thuộc rất nhiều vào việc liệu họ có thể kết nối với giới đầu tư trong nước và quốc tế, cũng như với các đối tác để mở rộng thị trường và phát triển kinh doanh nhanh chóng hay không.

Đáp ứng nhu cầu đó, UBND thành phố Hà Nội đã xây dựng Cổng thông tin Hệ sinh thái khởi

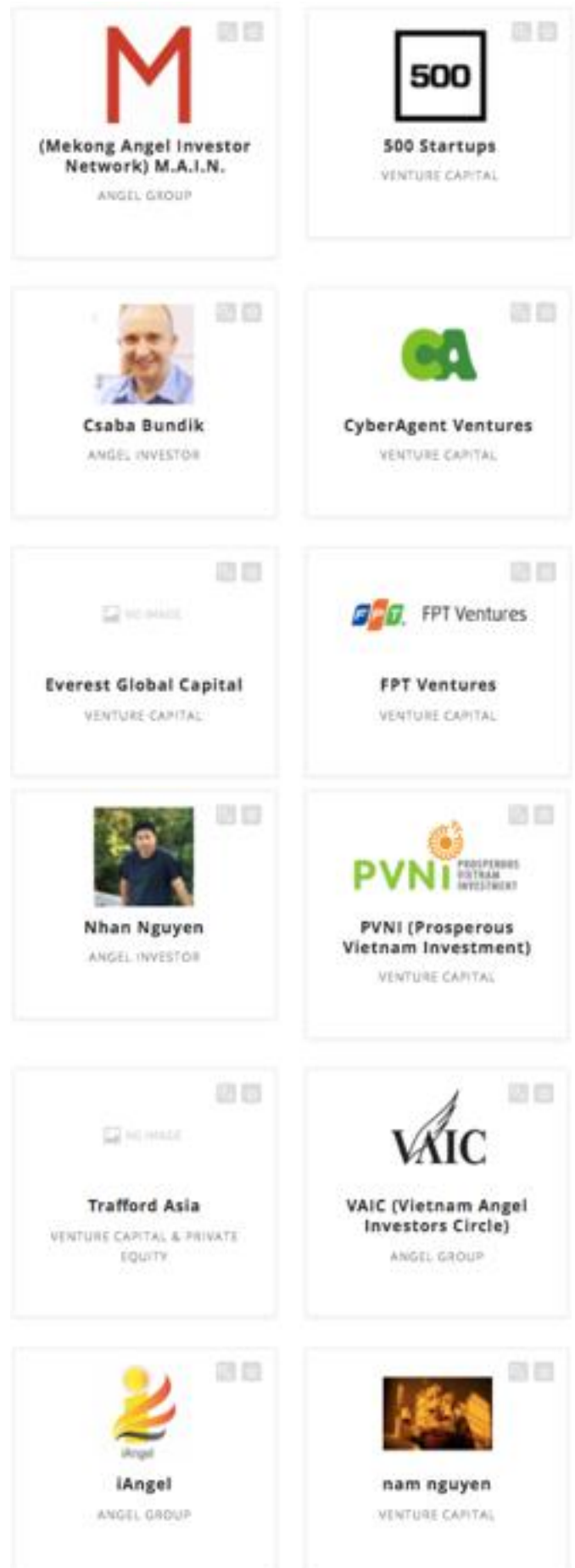
ngành StartupCity.vn nhằm tạo ra nền tảng trực tuyến kết nối những cơ hội kinh doanh khởi nghiệp một cách đơn giản, có hệ thống như một công cụ hữu ích để tìm kiếm nguồn đầu tư từ các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

Với hai ngôn ngữ tiếng Anh và tiếng Việt, StartupCity.vn được phát triển cho các doanh nghiệp khởi nghiệp quảng bá dự án, kêu gọi đầu tư từ các nhà đầu tư thiên thần cho đến các quỹ đầu tư mạo hiểm trong nước và quốc tế, khám phá các cơ hội kinh doanh mới, theo dõi các công ty, xu hướng công nghệ và những vấn đề đang được quan tâm cũng như trực tiếp kết nối với nhà sáng lập của các Startup mới. Tất cả đều tự động và hoàn toàn miễn phí.

StartupCity.vn còn giúp các tập đoàn lớn của Việt Nam kết nối cùng cộng đồng sáng tạo và khởi nghiệp. Với StartupCity, các tập đoàn lớn có thể dễ dàng quảng bá các chương trình hỗ trợ Startup của mình cũng như đưa ra các đề nghị hợp tác phát triển kinh doanh, hỗ trợ tư vấn, cùng phát triển và đầu tư chiến lược tới cộng đồng sáng tạo tại Việt Nam.

StartupCity.vn là dịch vụ công của thành phố Hà Nội, trực tiếp đóng góp vào hệ sinh thái khởi nghiệp của Hà Nội cũng như các thành phố lớn khác trên cả nước hiện nay.

Theo Chủ tịch UBND thành phố Hà Nội Nguyễn Đức Chung, StartupCity.vn là một ví dụ thiết thực về cách chính quyền địa phương có thể đóng góp vào sự phát triển thần tốc của nền công nghiệp công nghệ của đất nước. StartupCity.vn sẽ giúp thu hút các doanh nghiệp quốc tế, kết nối vốn với nhu cầu khởi nghiệp, tạo việc làm mới, khuyến khích ý tưởng sáng tạo và nâng cao giá trị kinh tế cho hệ sinh thái./.

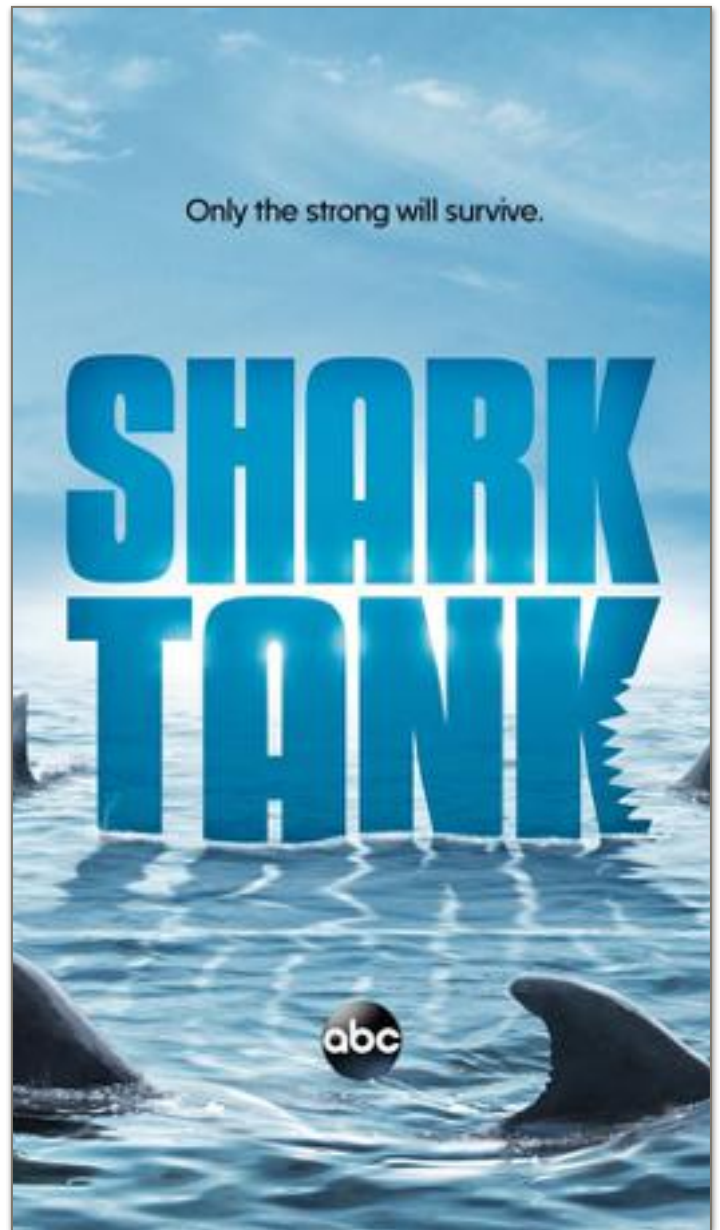


GỌI VỐN KHỞI NGHIỆP TRỰC TIẾP TRÊN TRUYỀN HÌNH

Vào đầu tháng 11, chương trình gọi vốn trực tiếp dành cho các công ty khởi nghiệp sẽ được phát sóng trên truyền hình với sự tham gia của các nhà đầu tư mạo hiểm.

Chiều ngày 18-10, Chương trình truyền hình thực tế "Shark Tank Việt Nam - Thương vụ bạc tỷ" vừa công bố thành phần các nhà đầu tư cho các startup tại TP. HCM.

Hiện tại, Shark Tank quy tụ được 100 công ty khởi nghiệp đã vượt qua vòng tuyển chọn; sẵn sàng tham gia vào chương trình gọi vốn trên truyền hình.



Shark Tank là chương trình truyền hình thực tế về đầu tư khởi nghiệp, với mục đích kết nối giới đầu tư mạo hiểm (shark - cá mập) với những công ty khởi nghiệp tại Việt Nam. Chương trình này sẽ được phát sóng vào sáng thứ Bảy hằng tuần, bắt đầu từ ngày 4/11/2017 đến ngày 17/2/2018 trên kênh VTV3, Đài truyền hình Việt Nam.

Theo Ban tổ chức Chương trình Shark Tank Việt Nam, việc thuyết phục các nhà đầu tư tham gia hoạt động gọi vốn trực tiếp trước ống kính truyền hình không đơn giản. Bởi vì, các nhà đầu tư ở Việt Nam chưa quen với việc phải gặt đầu



Theo Ban tổ chức, Shark Tank sẽ có 3-4 startup trong mỗi tập phát sóng và mỗi startup sẽ trình bày theo các bước sau trước các nhà đầu tư:

VÒNG 1: THUYẾT TRÌNH

Startup sẽ giới thiệu về sản phẩm, mô hình kinh doanh, tiềm năng phát triển trong tương lai và số vốn mà mình muốn nhận từ nhà đầu tư.

VÒNG 2: THƯƠNG THUYẾT

Các nhà đầu tư và startup sẽ phải thương thuyết về số vốn đầu tư và số cổ phần tương xứng được trả lại (cổ phiếu, cổ phần và các lợi ích khác). Các nhà đầu tư cũng sẽ có những câu hỏi chất vấn để xác định những thương vụ nào xứng đáng được đầu tư.

VÒNG 3: RA QUYẾT ĐỊNH

Sau phần thương thuyết, các nhà đầu tư sẽ đưa ra quyết định của mình. Trong trường hợp startup không hài lòng với đề nghị góp vốn của các nhà đầu tư, họ hoàn toàn có quyền từ chối và ra về tay trắng.

Mỗi phần thương thuyết được xem là kết thúc khi tất cả các nhà đầu tư và startup đưa ra quyết định sau cùng và kết quả này phải được sự đồng thuận rõ ràng, đồng nhất từ cả hai phía.

đồng ý ngay lập tức đối với một startup mình chưa hề quen biết ngay trước ống kính truyền hình.

Tại lễ công bố nhà đầu tư, ông Phạm Thanh Hưng, Phó chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần tập đoàn Thế kỷ (CEN Group), một nhà đầu tư chính cho biết: "Tôi ưu tiên lựa chọn những startup có mô hình kinh doanh mới, sáng tạo. Theo tôi, khởi nghiệp phải là một cách thức kinh doanh hoàn toàn mới, không nên lặp lại các mô hình kinh doanh cũ".

Shark Tank là một chương trình truyền hình thực tế thuộc sở hữu của hãng Sony Picture với hai phiên bản thành công nổi tiếng là Shark Tank và Dragons' Den. Chương trình này có nguồn gốc từ Nhật Bản được phát sóng từ năm 2001. Shark Tank đã có mặt tại 35 quốc gia trên thế giới.

Trong chương trình truyền hình Shark Tank, các công ty khởi nghiệp sẽ phải thực hiện các bài thuyết trình trước một Hội đồng các nhà đầu tư (gọi là shark), và những nhà đầu tư này sẽ lựa chọn đầu tư hoặc không.

Shark Tank sẽ có sự tham gia của các nhà đầu tư chính như: Ông Nguyễn Xuân Phú, Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Sunhouse; Ông Trần Anh Vương, Tổng Giám đốc Công ty cổ phần SAM Holdings; Bà Thái Văn Linh, Giám đốc Vận hành và Chiến lược Quỹ đầu tư VinaCapital; Ông Phạm Thanh Hưng, Phó chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần tập đoàn Thế kỷ. Ngoài ra, chương trình còn có sự tham gia của các nhà đầu tư khách mời là các doanh nghiệp, trung tâm hỗ trợ hoạt động khởi nghiệp...

Tại Việt Nam, chương trình truyền hình Shark Tank được phối hợp thực hiện bởi Công ty TV Hub và Công ty Capella Việt Nam; được phát sóng trên kênh truyền hình VTV3./.



“CAFE BUSINESS START-UP”: NƠI GẶP GỠ MỚI CỦA CỘNG ĐỒNG KHỞI NGHIỆP

Mới đây tại Hà Nội, Trung tâm Chuyển giao Tri thức và Hỗ trợ khởi nghiệp, Đại học Quốc gia Hà Nội tổ chức khai trương chuỗi sự kiện "Cafe Business Start-up".

Chương trình nằm trong chuỗi các hoạt động thúc đẩy đổi mới sáng tạo, hỗ trợ khởi nghiệp và kết nối cung cầu khoa học công nghệ của Trung tâm, nhằm tạo không gian gặp gỡ, kết nối doanh nhân với nhà khoa học, trường đại học với doanh nghiệp và các quỹ đầu tư với các nhóm khởi

ngiệp gọi vốn.

Chuỗi sự kiện Café Business Start-Up là chương trình nhằm thúc đẩy đổi mới sáng tạo, hỗ trợ khởi nghiệp và kết nối cung cầu khoa học công nghệ. Trung tâm Chuyển giao tri thức và Hỗ trợ khởi nghiệp tổ chức chương trình này với mục đích tạo không gian gặp gỡ, kết nối doanh nhân với nhà khoa học, kết nối trường đại học với doanh nghiệp và các quỹ đầu tư với các nhóm khởi nghiệp gọi vốn - ông Vương Quốc Thắng,

Giám đốc Trung tâm Chuyển giao tri thức và Hỗ trợ khởi nghiệp (Đại học Quốc gia Hà Nội) cho biết.

"Cafe Business Start-up" sẽ được tổ chức định kỳ hằng tháng, với mục đích tạo không gian gặp gỡ và chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm về khởi nghiệp; truyền cảm hứng đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp cho những người có đam mê, nhiệt huyết.

Chương trình giúp kết nối, thúc đẩy nghiên cứu khoa học và thương mại hóa các sản phẩm khoa học công nghệ. Đây còn là sân chơi để các doanh nhân thành đạt chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm và truyền cảm hứng về khởi nghiệp cho các bạn sinh viên. Cũng qua đây, các nhóm khởi nghiệp có dịp trình bày các ý tưởng xuất sắc để thuyết phục các nhà đầu tư.

Ông Vương Quốc Thắng, Giám đốc Trung tâm Chuyển Tri thức và Hỗ trợ Khởi nghiệp, cho biết: "Chúng tôi kỳ vọng, thông qua chương trình, nhiều nhà đầu tư sẽ tìm được các dự án khởi nghiệp có tiềm năng tăng tốc và thành công trong thời gian ngắn nhất. Chúng tôi cũng kỳ vọng sẽ kết nối được các doanh nghiệp và trường đại học để thương mại hóa tối đa các nghiên cứu trong trường đại học. Nhờ đó, tiếp tục thúc đẩy cảm hứng đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp cho sinh viên, những người có đam mê, nhiệt huyết".

Nhóm khởi nghiệp của TS. Phan Thị Tuyết Mai, Trường Đại học Khoa học tự nhiên, Đại học Quốc

gia Hà Nội, đã có những thành công bước đầu trong khởi nghiệp với việc nghiên cứu vật liệu Bio-Sap, một dạng vật liệu có khả năng thấm hút lớn như bĩm, băng, gạc y tế và các hạt gel giữ nước trong nông nghiệp trong suốt 10 năm. Vật liệu Bio-Sap của Nhóm được sản xuất từ phụ phẩm nông nghiệp như lá dứa, củi ngô, bã mía... có giá thành rẻ hơn ít nhất từ 30-35% so với vật liệu Bio-Sap ngoài thị trường đang phải nhập từ nước ngoài sản xuất từ tinh bột.

Cũng như các nhóm khởi nghiệp khác, nhóm khởi nghiệp của TS. Phan Thị Tuyết Mai vẫn đang gặp nhiều khó khăn trong quá trình thương mại hóa sản phẩm. Với chương trình "Cafe Business Start-up", nhóm khởi nghiệp bước đầu đã thu hút được sự quan tâm của nhiều doanh nghiệp để chuyển sang quy mô sản xuất công nghiệp khoảng 10 nghìn tấn/năm. Theo TS. Tuyết Mai cho biết: Có nhiều khó khăn khi chuyển từ sản phẩm trong phòng nghiên cứu ra ngoài thị trường. Điều đó là ngoài tầm của các nhà khoa học. Ngoài ra, chúng tôi rất cần nguồn vốn hỗ trợ để sản xuất thử nghiệm trước khi đưa ra thị trường. Chính vì vậy, những buổi gặp gỡ như thế này rất có ích cho các nhà khoa học./.



VICARE: KẾT NỐI SỨC KHỎE VÌ CỘNG ĐỒNG

Cùng với xu thế phát triển mạnh mẽ của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, nhiều nền tảng ứng dụng phục vụ giải trí, mua sắm xuất hiện...Tuy nhiên, một thực trạng vẫn diễn ra hàng ngày là nhiều người cần thông tin rõ ràng, cập nhật về y tế, sức khỏe, khám chữa bệnh, thuốc, bảo hiểm cùng nhiều dịch vụ khác trong y tế lại đang không biết tìm kiếm ở đâu trong khi nền tảng ứng dụng công nghệ về y tế, chăm sóc sức khỏe đang thiếu vắng. Để đáp ứng nhu cầu cấp thiết trên, Phạm Anh Đức đã khởi nghiệp với Dự án Công nghệ ứng dụng trong y tế mang tên Vicare và bước đầu đã đáp ứng nhu cầu thông tin về khám chữa bệnh, chăm sóc sức khỏe một cách dễ dàng, chính xác với dữ liệu thông tin đầy đủ và cập nhật.

KHỞI NGHIỆP VỚI CHỮ DUYÊN

Sinh năm 1988, sau khi tốt nghiệp Đại học Ngoại thương Hà Nội, với mong muốn tìm kiếm thêm những kiến thức sâu hơn, Anh Đức đã đăng ký theo học và tốt nghiệp cử nhân ngành kinh tế-toán tại Đại học DePaul (Hoa Kỳ). Sau khi ra trường, Anh Đức chưa có ý định khởi nghiệp mà chỉ mong muốn làm việc tốt nhất tại những nơi mình công tác. Do vậy, dù ở vị trí công tác nào, Anh cũng luôn nỗ lực cống hiến. Đức từng là Giám đốc Marketing toàn quốc của Lazada Việt Nam, chuyên gia tư vấn chiến lược của Tập đoàn McKinsey tại Singapore, Thái Lan, Indonesia trong lĩnh vực ngân hàng, dầu khí. Anh cũng đảm nhận CEO của trang điện tử Nhanh.vn-một công ty

CỘNG ĐỒNG HỎI ĐÁP CHIA SẺ VỀ SỨC KHOẺ LỚN NHẤT VIỆT NAM

Hỏi đáp, chia sẻ tất cả các vấn đề về sức khỏe mà bạn gặp phải cũng như nhận giải đáp, phản hồi, lời khuyên từ các chuyên gia y tế, bác sĩ và cộng đồng người dùng rộng lớn.

Tham gia và hỏi câu hỏi ngay!



chuyên cung cấp dịch vụ điện toán đám mây cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa; Giám đốc thương mại tập đoàn VNP.

Mặc dù có thu nhập tốt tại những nơi này, nhưng trong sâu thẳm, qua 7 năm làm việc, Đức thấy rằng mình cần phải tự thực hiện một điều gì đó có ý nghĩa và là của chính mình. Qua quá trình làm việc, Đức nhận thấy rằng, lĩnh vực ứng dụng công nghệ trong y tế còn rất mới mẻ và tiềm năng.

Yêu thích ngành y từ khi còn học phổ thông, mặc dù thi đỗ Đại học Y Hà Nội nhưng Đức lại theo học Đại học Ngoại thương. Với việc xây dựng Dự án liên quan đến lĩnh vực y tế, một phần Đức mong muốn “bù đắp” những mơ ước thuở học sinh của mình. Đức cho biết: “Mặc dù có cả bố và mẹ là bác sĩ nhưng ban đầu chính bố mẹ là người phản đối nhất vì họ hiểu những khó khăn khi công tác trong ngành y. Đức đã phải dành nhiều thời gian để thuyết phục và khi bố mẹ ủng hộ thì chính bố mẹ là những người đóng góp nhiều ý kiến quý báu dưới góc độ chuyên môn để Đức có thể tiếp cận nhanh nhất”.

ĐẾN MÔ HÌNH BỆNH VIỆN...TRỰC TUYẾN

Mặc dù theo đuổi lĩnh vực kinh tế nhưng Anh Đức lại đang khởi nghiệp trong lĩnh vực đầy mạo

hiểm và thách thức. Với tầm nhìn tất cả vì sức khỏe người Việt, ViCare của Anh Đức đã xây dựng nền tảng y tế về thông tin khám chữa bệnh và chăm sóc sức khỏe để giải quyết những bất cập trong điều trị khám chữa bệnh và chăm sóc sức khỏe tại Việt nam hiện nay.

Theo thống kê của Hội dân số Việt Nam, năm 2016, tại Việt Nam cứ 10.000 người dân có 7,4 bác sĩ, có nghĩa mỗi bác sĩ phải chăm sóc 1.351 người. Do đó chất lượng y tế sẽ không được đảm bảo trong tình trạng dịch bệnh mới không ngừng xuất hiện như: SARS, H5N1, H1N1, virus zika cùng với việc người dân thiếu thông tin và họ không biết tìm hiểu thông tin về bệnh, bác sĩ hoặc cơ sở y tế ở đâu. Anh Đức nhận định: “Y tế là một trong những lĩnh vực tăng trưởng nhanh nhất ở Việt Nam và khi tầng lớp trung lưu đang phát triển, họ quan tâm nhiều hơn đến sức khỏe cũng như tỷ lệ dân số “vàng” của Việt Nam đang trôi qua (tỷ lệ dân số trong độ tuổi lao động giảm xuống) thì đây là cơ hội để đầu tư vào lĩnh vực này”. Đó là vĩ mô, còn về vi mô, quan điểm của Anh Đức là ngoài mang lại thành công cho Dự án thì còn có ý nghĩa to lớn cho cộng đồng và xã hội.

Thực tế, để triển khai Dự án khi xuất phát điểm



là 1 chàng trai chỉ có kinh nghiệm về quản trị, marketing mà không có nhiều hiểu biết sâu về lĩnh vực y tế là một thử thách, trở ngại rất lớn. Anh Đức cho rằng, để cụ thể hóa điều này chỉ có thể sử dụng công nghệ. Công nghệ sẽ kết nối nhu cầu giữa bệnh nhân với bác sĩ, chuyên gia, cơ sở y tế một cách hiệu quả, minh bạch, rõ ràng và hợp lý nhất.

Năm 2015, Phạm Anh Đức đã cùng bạn là Bùi Anh Dũng thực hiện Dự án với xuất phát là một người mạnh về quản trị, thương mại điện tử và giỏi về công nghệ thông tin. Cả hai bắt đầu khởi nghiệp với lĩnh vực đặc thù và nhiều mạo hiểm. Nhóm khởi nghiệp đều có chung suy nghĩ: Đối với y tế, ngoài hoạt động chuyên môn thì nhu cầu thông tin trao đổi, kết nối cũng vô cùng lớn. Là những người đầu tiên xây dựng cơ sở dữ liệu cho bệnh nhân và bác sĩ, do vậy các công việc đòi hỏi những sáng tạo mới mà không thể kế thừa từ những người đi trước cũng là trở ngại mà nhóm khởi nghiệp phải vượt qua.

Đi vào hoạt động từ tháng 1/2016, đến nay ViCare đã có hệ thống cơ sở dữ liệu với hơn 60.000 phòng khám và cơ sở y tế cùng đội ngũ 45.000 bác sĩ và thông tin trên 1.500 loại bệnh với 22.000 loại thuốc cùng hàng trăm gói bảo hiểm...Trung bình mỗi tháng có khoảng 2.300.000

lượt truy cập vào trang Vicare.vn với 6.000-10.000 câu hỏi.

TỪ NHỮNG RÀO CẢN KHÓ KHĂN ĐẾN THÀNH CÔNG

Đối với những người ở các thành phố lớn có điều kiện sẽ dễ dàng hơn khi tiếp cận dịch vụ y tế nhưng đối với các địa phương thì còn gặp rất nhiều khó khăn, hạn chế tiếp cận do hạ tầng thông tin chưa đầy đủ, ViCare thực sự có ý nghĩa quan trọng và xóa mờ khoảng cách khi người bệnh có thể đặt khám trước bác sĩ, tìm kiếm cơ sở y tế và đặc biệt tìm hiểu về bệnh mình đang quan tâm một cách "sát" nhất.

Cũng xuất phát từ thực tế đó, ViCare đã xây dựng thêm nền tảng tư vấn, hỏi đáp trực tuyến với các bác sĩ thông qua dịch vụ hỏi đáp với từng bác sĩ chuyên ngành và cung cấp các gói thông tin dịch vụ y tế, chăm sóc sức khỏe thông qua nền tảng web và ứng dụng di động. Dịch vụ tư vấn không mới, thậm chí các trang báo cũng có nhiều nhưng điểm khác biệt lớn nhất của ViCare chính là tư vấn theo phương pháp tương tác (người bệnh trực tiếp trao đổi với bác sĩ).

Cũng có một số lo ngại cho ViCare như hiện nay, một số các bác sĩ có chuyên môn giỏi thường rất kín thời gian, vậy bác sĩ có quỹ thời gian cho cho Vicare không? Theo Anh Đức, đối tượng mà

ƯU ĐÃI GIẢM GIÁ HẤP DẪN

Các ưu đãi, giảm giá về dịch vụ chăm sóc sức khỏe, làm đẹp hấp dẫn từ các nhà cung cấp trung tâm có uy tín.

[Tìm Deal ngay!](#)



ViCare là một nền tảng ứng dụng công nghệ trong lĩnh vực y tế, giúp người dùng có thể tìm hiểu thông tin về các cơ sở y tế, danh sách các bác sĩ, triệu chứng bệnh thông tin về thuốc, gói bảo hiểm sức khỏe hay thông tin của nhà cung cấp. Các thông tin trao đổi, tư vấn của ViCare được thực hiện thông qua hình thức trực tuyến, giúp người dùng tiết kiệm thời gian, bác sĩ chủ động lịch khám và giảm tải cho các bệnh viện tuyến trên.

Dự án hướng đến chính là các chuyên gia giỏi nhưng đến tuổi nghỉ chế độ. Họ còn sức khỏe, nhiệt huyết và đặc biệt là trình độ tay nghề. Khi các bác sĩ thuộc đối tượng này tham gia, họ tiếp tục được làm nghề, cống hiến, được tiếp xúc công nghệ y học mới và đặc biệt không phải di chuyển. Ban đầu, một số bác sĩ cũng còn hoài nghi nhưng sau đó, số lượng nhu cầu đặt câu hỏi qua Vicare nhiều lên từng ngày đã thuyết phục họ. Họ thấy giá trị của ViCare và cảm nhận rằng, đây chính là hình thức quảng bá trực tuyến hiệu quả cho tên tuổi bác sĩ và là động lực cho các bác sĩ tham gia. Quan

điểm của Vicare là luôn coi bác sĩ là khách hàng và mang đến lợi ích cho khách hàng.

Vicare cũng đặc biệt chú trọng đến đối tượng người dùng liên quan đến bà mẹ và trẻ em. Thống kê cho thấy, hơn 40% số lượng câu hỏi của Vicare đến từ đối tượng này. Vicare không những không làm giảm vai trò của bác sĩ mà còn giúp bác sĩ chủ động về thời gian, đồng thời giảm tải cho các bệnh viện tuyến trên.

Mặc dù mới xuất hiện nhưng Vicare đã nhận được gần 10 tỷ đồng từ hai Quỹ Đầu tư nước ngoài là Cyber Agen Ventures (Nhật Bản) và Pix Vine Capital (Singapore)

Khi ngành y tế của Việt Nam đang quá tải về dịch vụ, thiếu thốn cơ sở vật chất chăm sóc y tế, số lượng giường bệnh còn quá ít và tỉ lệ các bác sĩ, chuyên gia y tế còn thấp... thì ViCare.vn của Anh Đức và các cộng sự đang cố giải quyết những vấn đề trên là hoàn toàn có cơ sở. “Thời điểm này tôi đã khá tự tin với những kiến thức mà mình trang bị được. Đó cũng là một nền tảng quyết định tốc độ phát triển và tiềm năng của ViCare trong mắt các nhà đầu tư”, Phạm Anh Đức chia sẻ.

Minh Phương

HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP BOSTON



Boston của những năm 50, 60 và 70 là đầu tàu cho phong trào đổi mới sáng tạo và doanh nghiệp hùng mạnh của Mỹ. Tại đây, Đại học Công nghệ Massachusetts (MIT) đã giới thiệu một loạt những đột phá nhảy vọt về công nghệ máy tính và các công ty công nghệ lớn như Digital Equipment, Wang và Data General đều nằm trong vùng Greater Boston. Tuy nhiên, sự bùng phát và động lực sáng tạo dần yếu đi theo thời gian, và mặc dù Boston vẫn còn các trường đại học và bệnh viện đẳng cấp

thế giới, nhưng phần lớn tài năng mà họ tạo ra đã không thể trụ lại và tạo sự khác biệt. Nền kinh tế Boston chủ yếu dựa vào lĩnh vực tài chính và hoạt động doanh nghiệp tiếp tục trượt dốc trong đầu thế kỷ này.

Một loạt các sự kiện ở giữa thập niên đầu của thế kỷ 21 đã đánh thức Boston khỏi giấc ngủ và gây tiếng vang trên khắp thế giới. Năm 2004, Facebook đã được Mark Zuckerberg thành lập tại Đại học Harvard. Sau đó, năm 2005, nền tảng Internet lớn



Reddit được thành lập ở Medford. Cuối cùng, vào năm 2007, Dropbox được Drew Houston thành lập tại MIT. Các công ty này giờ đây tạo thành các phần không thể tách rời của Internet. Boston dường như đã chuyển sang một trang mới, bừng tỉnh khỏi giấc ngủ và tái thiết lập bản thân nó như một trung tâm sáng tạo hàng đầu. Trong một thời gian, mọi việc trở nên tốt đẹp. Nhưng sau đó Boston bắt đầu phải chịu đựng vấn đề đã ám ảnh thành phố trong nhiều thập kỷ qua: tài năng và các doanh nghiệp đầy hứa hẹn nhất của nó bị các con cá lớn nuốt dần. Facebook đã chuyển đến Silicon Valley, sau đó là Reddit và cuối cùng là Dropbox.

Tại thời điểm này, Boston chỉ còn là một thành phố cung ứng, việc tạo ra các doanh nhân, sinh viên tốt nghiệp tài năng và các doanh nghiệp đầy triển vọng biến sang các vùng khác của đất nước, nơi có nhiều tiền hơn, thêm khát rủi ro và những viễn cảnh hoành tráng. Boston năm 2005 đã tạo ra các doanh nghiệp và tài năng tốt hơn nhiều các đối thủ cạnh tranh so với Boston năm 1985, nhưng đây

là tiến bộ tương đối. Tuy nhiên, trong vài năm gần đây, Boston đã thay đổi và đang bước vào một chương thứ ba của câu chuyện đổi mới sáng tạo này với triển vọng rất tươi sáng.

Hệ sinh thái khởi nghiệp ở Boston đã tích lũy được nhiều nguồn lực trong 5 năm qua, làm tăng sự đa dạng và kết nối nhiều điểm còn thiếu. Một báo cáo gần đây của Compass về tình trạng hoạt động khởi nghiệp xếp hạng Boston là thứ 4 trên thế giới với tổng giá trị hệ sinh thái là 46 tỷ USD và khoảng 4.000 công ty khởi nghiệp đang hoạt động. Thành phố rõ ràng là khao khát hoạt động khởi nghiệp. Theo truyền thống, Boston đã tập trung vào những dự án giai đoạn cuối, nhưng điều này đã bắt đầu thay đổi khi xuất hiện trung tâm thúc đẩy doanh nghiệp IDEA của Đại học Northeastern, Phòng thí nghiệm sáng tạo Harvard và dự án Rough Draft Ventures (quỹ đầu tư mạo hiểm mini (VC) do sinh viên điều hành). Những trung tâm tăng tốc này, cùng với những trung tâm khác, đang hướng dẫn các doanh nhân và giúp họ thành công. Chính



quyền thành phố cũng đã nỗ lực phối hợp để thu hút cả hoạt động khởi nghiệp và tạo ra một hệ sinh thái để thành công trong khu vực. Cuối cùng, Boston vẫn là một thị trường thu hút tài chính tốt, với hơn 1 tỉ đô la đầu tư vào quý IV năm 2015 và huy động cho các quỹ VC hoạt động với hàng trăm triệu đô la.

Dấu hiệu lớn nhất mà Boston đã bước vào giai đoạn mới là tuyên bố ngày 13 tháng 1 rằng General Electric, một công ty của công ty, sẽ chuyển trụ sở chính đến khu cảng Boston. Công ty có thị trường tổng cộng lên tới 300 tỷ USD và kinh nghiệm chuyên môn trong nhiều lĩnh vực phát triển cao và sẽ làm thay đổi cơ bản về bức tranh kinh doanh ở Boston. Nó sẽ là công ty giao dịch đại chúng lớn nhất ở Boston và sẽ thúc đẩy thành phố bằng tài năng, sản phẩm và ý tưởng. Giám đốc điều hành của GE Jeffrey R. Immelt đã nói về việc GE chuyển sang Boston rằng "Chúng tôi muốn trở thành trung tâm của một hệ sinh thái chia sẻ các nguyện vọng của chúng tôi."

GE sẽ thấy mình được bao quanh bởi những công ty như Hubspot (một tỷ đô la), Wayfair (hướng tới 1 tỷ đô la doanh thu trong năm nay) và Visible Measures (công ty phân tích tiếp thị trên internet hàng đầu). Nó sẽ tham gia vào các tên tuổi và công ty toàn cầu như State Street và Fidelity Investments, Mass General Hospital và Bệnh viện Nhi Boston.

Tuy nhiên, như câu chuyện của Boston cho thấy các bánh xe có thể lại trượt đi một lần nữa. Boston phải làm ba việc để duy trì lợi thế cạnh tranh và tiếp tục củng cố vị thế của mình như là một trung tâm đổi mới sáng tạo. Thứ nhất, nó phải tập trung vào những điểm mạnh của mình. Boston có một lịch sử lâu đời về sức khỏe y tế và đứng đầu toàn cầu về công nghệ sinh học và người máy. Tiếp tục đầu tư và hỗ trợ điều này cũng như hệ thống trường đại học sẽ đảm bảo một nền tảng vững chắc cho thành phố. Thật vậy, công ty khởi nghiệp công nghệ sinh học SQZ tại Boston đã có được hợp đồng trị giá 500 triệu USD với hãng dược phẩm khổng lồ Roche và Boston Dynamics, công ty hàng đầu thế giới về robot, vừa được Google mua lại. Boston cũng phải tiếp tục xây dựng sức mạnh của mình trong lĩnh vực phần mềm doanh nghiệp.

Điều thứ hai Boston phải làm là tận dụng sự xuất hiện của GE để tập trung vào các lĩnh vực tăng trưởng cao trong những năm tới, đặc biệt là Internet vạn vật (IoT). Một báo cáo năm ngoái từ BI Intelligence dự báo rằng số lượng thiết bị kết nối Internet sẽ tăng gấp ba lần từ 10 tỷ vào cuối năm 2015 lên 34 tỷ vào cuối năm 2020. Tuy nhiên, quan trọng hơn đối với Boston là nó ước tính sẽ có 6 nghìn tỷ USD chi cho các giải pháp IoT trong 5 năm tới. Boston có vị trí thích hợp nhất để gặt hái thành công này và tăng cường vai trò của thành phố trong hệ sinh thái công nghệ toàn cầu.

Cuối cùng, chính quyền thành phố phải xem xét các cách thức tối ưu hóa thành phố cho các doanh nghiệp khởi nghiệp. Điều này có thể bao gồm các sáng kiến để tăng nguồn cung trong thị trường nhà ở - nơi mà giá thuê trung bình đã vượt quá 2000 đô la một tháng - cũng như nghiên cứu cải cách thuế doanh nghiệp. Dubai là một ví dụ minh họa tuyệt vời, với việc thành phố tuyên bố đã thu hút được 21 trong số 25 ngân hàng hàng đầu thế giới nhờ vào "khu vực tự do" ưu đãi thuế cho các công ty nước ngoài. Những "kỳ lân" khởi nghiệp lớn, những công ty có thể biến đổi tài sản của thành phố (như Seattle và Amazon), rất giỏi về việc tránh thuế dưới bất kỳ hình thức nào. Hành vi này, mặc dù còn chưa rõ ràng, là một cơ hội để Boston tận dụng. Doanh thu thuế bị mất sẽ được bù đắp bằng nhiều cách khác nhau nếu Boston có thể tiếp tục thu hút những công ty như GE - sẽ được hưởng lợi 25 triệu đô la Mỹ từ việc giảm thuế tài sản.

Nói chung, hệ sinh thái khởi nghiệp Boston đã được trao cơ hội lần thứ hai trong nửa cuối thập niên trước và thành phố đã chắc chắn đã không bỏ lỡ. Boston ngày nay đứng ở ngã ba đường giữa việc chọn một con đường an toàn, tương đối mơ hồ và thành công vừa phải trong những thập niên gần đây, hay là con đường trở thành lãnh đạo toàn cầu trong nhiều thập kỷ tới trong lĩnh vực công nghệ, công nghệ sinh học và các lĩnh vực phát triển nhanh khác. Thành phố sẽ phải đưa ra một số lựa chọn khó khăn, đặc biệt là về thuế doanh nghiệp và sự thay đổi cơ cấu trong nền kinh tế của thành phố. Nhưng những lựa chọn này cuối cùng sẽ tạo ra một tương lai mạnh mẽ, linh hoạt hơn và thịnh vượng hơn. Chính quyền thành phố, các nhà đầu tư mạo hiểm, các doanh nhân và các trường đại học phải đảm bảo rằng sự lột xác lần thứ hai của Boston không phải là quá khứ được lưu lại trong biên niên sử về kinh doanh.

N.M.Q.





VAI TRÒ CỦA CHÍNH PHỦ TRONG KÍCH THÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH, CÂU CHUYỆN TỪ THUNG LŨNG SILICON

Lấy Thung lũng Silicon làm ví dụ về chủ đề này có thể làm nhiều người ngạc nhiên, bởi đa số nghĩ rằng ở nơi đây, chính phủ có vai trò tối thiểu và sự ngự trị của chủ nghĩa cá nhân của các doanh nhân và các nhà tư bản đầu tư mạo hiểm đã lập ra vùng này.

Chắc chắn, đây là câu chuyện mà nhiều doanh nhân danh tiếng ở Thung lũng Silicon muốn kể. T.J. Rogers, người sáng lập tài năng của Công ty Bán dẫn Cyprus, đã phát biểu rằng, "Thung lũng Silicon là hòn đảo của tự do và thị trường tự do, giống với nước Mỹ năm 1776 và một chính phủ để tư nhân tự do kinh doanh hơn so với nước Mỹ [ngày nay] và

một chính phủ can thiệp... Tôi không muốn có chính quyền ở Thung lũng Silicon. Chính phủ ở đây chỉ làm 2 việc: nhận tiền của chúng ta, hạn chế các nguồn lực kinh tế của chúng ta; hay thông qua luật, hạn chế tự do khác của chúng ta." Nhưng thực tế không hẳn như vậy, như khái quát lịch sử của Thung lũng Silicon bộc lộ.

Nhiều câu chuyện viết về lịch sử Thung lũng Silicon bắt đầu vào năm 1955, khi William Shockley thành lập Công ty Shockley Transistor ở Palo Alto, sau đó nhanh chóng có thêm Fairchild Semiconductor và nhiều công ty bán dẫn hiện đại. Những giai thoại khác lại ngược về năm 1938, khi

Fredrick Terman, Hiệu trưởng trường Kỹ thuật của Đại học Stanford, đã khuyến khích (trên thực tế, trực tiếp hỗ trợ tài chính) cho các sinh viên của mình là William Hewlett và David Parkard để thành lập công ty Hewlett- Parkard. Văn hóa doanh nghiệp mạnh mẽ đã thúc đẩy Thung lũng Silicon trong giai đoạn tăng trưởng của nó vài thập kỷ qua - với sự hợp tác chặt chẽ giữa các trường đại học trong vùng và các doanh nghiệp khởi nghiệp, không có những rào cản pháp lý và xã hội cho việc thay đổi việc làm, một cộng đồng mạo hiểm tích cực đầu tư tài chính cho các tổ chức mới và sự sẵn sàng làm việc với những hãng non trẻ.

Trong thời gian đó, cần lưu ý rằng câu chuyện sáng lập Thung lũng Silicon phức tạp hơn nhiều những đánh giá đó, thường dựa trên cái mà Timothy Sturgeon gọi là "huyền thoại của công nghiệp hóa tức thời" Thực tế, việc xem xét lịch sử của Thung lũng Silicon gợi ý đến 2 yếu tố ít được đánh giá cao. Thứ nhất, văn hóa, và cách tiếp cận, đối với hoạt động kinh doanh ở Thung lũng Silicon được định hình một cách sâu sắc bởi các công ty tiên phong trong những thập niên đầu của thế kỷ 20. Thứ hai, khu vực công, đặc biệt là Bộ Quốc phòng Mỹ, đóng vai trò sống còn trong việc thúc đẩy tăng trưởng ban đầu của vùng.

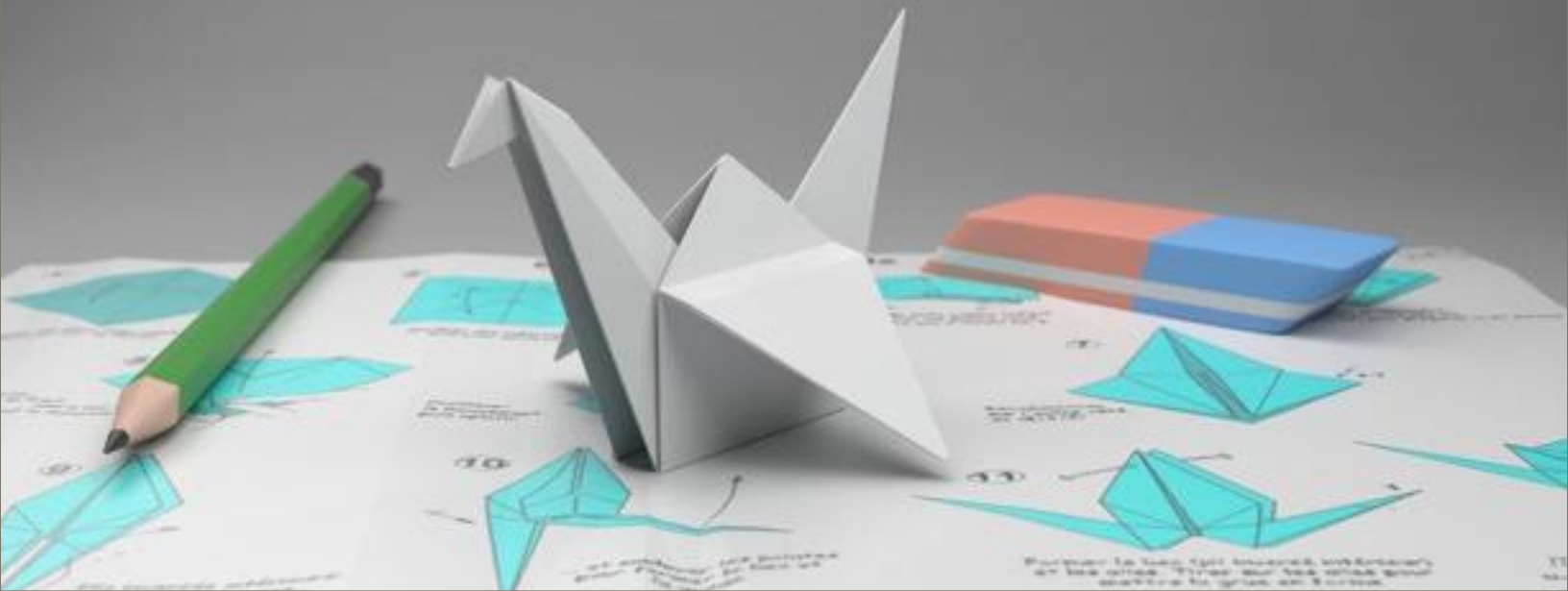
Điểm thứ nhất có thể được mô tả bởi lịch sử ban đầu của Thung lũng Silicon. Như Sturgeon đã cho biết, ba thập niên đầu của thế kỷ 20 chứng kiến hàng loạt công ty công nghệ tiên phong ở Vùng Vịnh (Thung lũng Silicon), như Federal Telegraph Company, Magnavox, Fisher Research, Litton Engineering Research, và Heintz & Kaufman. Mặc dù mức độ hoạt động khiêm tốn so với các doanh nghiệp hiện đại ở bờ Đông nước Mỹ, nhưng những công ty này đã thiết lập khuôn khổ cho các nhóm khác nối tiếp trong các thập niên sau đó. Trong số những yếu tố phổ biến trong những năm tiếp theo gồm có:

- Sự tham gia tích cực của ĐH Stanford như một nguồn công nghệ và tài chính. Cyril Elwell, sinh viên tốt nghiệp Stanford, đã huy động tài chính ban đầu cho Federal Telegraph năm 1909 với sự giúp đỡ của chủ tịch Stanford và trưởng khoa kỹ thuật dân dụng. Trong những năm 1930, Fredrick Terman đã đóng vai trò quyết định trong việc nuôi dưỡng công ty Hewlett- Parkard và Litton Engineering.

- Sự phổ biến của các công ty khởi nguồn (spin-off). Federal Telegraph đã tạo ra hàng loạt công ty mới, khi mà các nhân viên rời công ty để theo đuổi các công nghệ mới đầy triển vọng hay khai thác các thị trường mới. Vào thời kỳ mới thành lập công ty loa Magnavox năm 1910, hình thức sáng lập công ty này đã trở thành một phần quan trọng trong cách thức hoạt động kinh doanh ở Thung lũng Silicon. Fisher Research (nhà sản xuất máy dò kim loại) và Litton Engineering Laboratories (khởi đầu là nhà sản xuất bóng đèn điện tử chân không trước khi phát triển thành Litton Industries) là hai công ty spin-off khác của Federal Telegraph trong những năm giữa 2 cuộc chiến tranh thế giới.

- Sự phụ thuộc vốn đầu tư vào các nhà cung cấp tài chính địa phương. Mặc dù ngành công nghiệp đầu tư mạo hiểm nhiều thập kỷ sau mới được hình thành ở California, nhưng những nhà đầu tư thiên thần hùng mạnh như William Crocker và Henry McMicking đã đóng vai trò quan trọng trong việc cung cấp tài chính cho các công ty.

Điểm thứ hai là, đặc biệt trong những năm đầu của Thung lũng Silicon, chính phủ đóng vai trò quan trọng trong việc định hình Thung lũng Silicon. Nhiều công ty tiên phong này dựa vào các hợp đồng quân sự để tăng trưởng và trưởng thành. Ví dụ như các Federal Telegraph và Magnavox trong thế chiến I và những năm sau đó; công trình tiên phong của Ralph Heinze về các hệ thống năng



lượng trên máy bay giữa các cuộc chiến tranh thế giới; Dalmo-Victor, Hewlett-Packard và Litton Engineering trong Chiến tranh Thế giới thứ II; và Varian Associates trong Chiến tranh Triều Tiên.

Thành công mà các hãng ở Thung lũng Silicon trải qua trong các thời kỳ chiến tranh phản ánh một số yếu tố. Thứ nhất, với danh mục sáng chế nổi trội mà các hãng truyền thống đã tập hợp trong các công nghệ dân dụng (như radio), các công ty ở Thung lũng Silicon thay vào đó tập trung và các thiết bị điện tử quân sự và tiên tiến. Thứ hai, hoàn cảnh địa lý là một yếu tố quan trọng, nhất là trong Chiến tranh Thế giới thứ II. Quận Santa Clara (trung tâm sau này trở thành Thung lũng Silicon) thuận tiện cho các cơ sở và các nhà sản xuất quân sự chính ở Oakland, Richmond và San Francisco; và tất nhiên ở gần Thái Bình dương cũng hữu ích cho việc tập trung phương tiện chiến tranh để tấn công quân đội Nhật.

Tác dụng của tài trợ liên bang cũng có hai mặt của nó. Nói chung, tài trợ cho nghiên cứu và các đơn hàng đã tăng nhanh trong thời kỳ chiến tranh, nhưng bị cắt đột ngột khi kết thúc thù địch, không

phải là lý tưởng cho sự tăng trưởng của công ty. Các công ty thành công hơn trong vùng có thể tự "lột xác" trong thời kỳ bị cắt nguồn này, còn công ty khác thì ốm yếu hay bị bán đi.

Tuy nhiên, sự hấp dẫn của các nhóm nhà khoa học ưu tú của Đại học Stanford theo đuổi các công nghệ tiên phong đầy triển vọng, việc thành lập các công viên khoa học bên cạnh trường đại học và sự khuyến khích các chương trình hợp tác giữa sinh viên và các công ty tiên phong trong khu vực đã thúc đẩy vùng này tiến lên.

Cuối cùng, khu vực công đã đóng vai trò then chốt trong việc định hình sự phát triển của Thung lũng Silicon, đặc biệt là trong những năm mới hình thành. Tác động của tài trợ công tuy có giảm đi trong những năm tăng trưởng ngoạn mục, cuối thập niên 70 và thập niên 80. Nhưng xét về nhiều mặt, những đồng tiền của liên bang đã có vai trò sống còn trong những lúc nó khó khăn nhất: trong thời kỳ xây dựng nền tảng cho sự tăng trưởng và các khía cạnh chủ chốt của văn hóa kinh doanh Thung lũng Silicon đang phát triển và chất lượng.

N.M.Q. (theo Josh Lerner. Can Bureaucrats