

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 4.2017





TIN TỨC SỰ KIỆN

01

TỔNG CỤC THUẾ HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP

02

DNES ĐÀ NẴNG KHỞI ĐỘNG TUYỂN CHỌN CÁC DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP TIỀM NĂNG

03

KINH DOANH KHÔNG GIAN LÀM VIỆC CHUNG ĐẮT HÀNG NHỜ START-UP “NỞ RỘ”

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

04

REGEN: LỜI GIẢI CHO VẤN ĐỀ THIẾU MÁU CỦA VIỆT NAM

05

20 HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP HÀNG ĐẦU THẾ GIỚI

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

06

CÁC NGUYÊN TẮC ĐỔI MỚI

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

TỔNG CỤC THUẾ HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP

Đây là khẳng định của ông Nguyễn Đại Trí, Phó Tổng cục trưởng Tổng cục Thuế tại lễ công bố chương trình “Đồng hành với doanh nghiệp khởi nghiệp”.

(Báo mới) - Ông Nguyễn Đại Trí, Phó Tổng cục trưởng Tổng cục Thuế cho biết, Mục tiêu của chương trình là tạo điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp khởi nghiệp dễ dàng tiếp cận các kênh thông tin hỗ trợ của cơ quan Thuế, hoàn thành các thủ tục hành chính thuế ban đầu nhanh nhất, thuận lợi và tiết kiệm nhất; chia sẻ, đồng hành cùng doanh nghiệp để doanh nghiệp an tâm kinh doanh.

Thông qua chương trình này, doanh nghiệp khởi nghiệp có thể tiếp cận các thông tin hỗ trợ, hướng dẫn từ khâu đăng ký thành lập doanh nghiệp cho đến việc kê khai, nộp các loại thuế, sử dụng hóa đơn và sổ sách kế toán.

Để làm được điều đó, ngành Thuế đã mở nhiều kênh hỗ trợ riêng cho doanh nghiệp khởi nghiệp như lập các điểm hỗ trợ trực tiếp, bố trí số điện thoại, địa chỉ email hỗ trợ cho doanh nghiệp khởi nghiệp.

Đặc biệt, ngành Thuế đã xây dựng chuyên mục “Đồng hành cùng doanh nghiệp khởi nghiệp” trên website Tổng cục Thuế và website 63 cục thuế địa phương. Chuyên mục cung cấp đầy đủ các thông tin cần thiết cho doanh nghiệp khởi nghiệp và thông qua chuyên mục này, doanh nghiệp khởi nghiệp có thể gửi các yêu cầu hỗ trợ đến cho cơ quan thuế để được hướng dẫn, giải đáp.

Ông Trí cũng chia sẻ, với sự hỗ trợ của Hội Tư vấn thuế, Hội kiểm toán viên hành nghề Việt Nam,



Tổng cục Thuế đã kêu gọi sự vào cuộc, đồng hành cùng chương trình của cộng đồng doanh nghiệp cung cấp các dịch vụ trên lĩnh vực cung cấp chữ ký số, cung cấp phần mềm kế toán, các đại lý thuế có các chính sách miễn, giảm phí dịch vụ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp.

Khẳng định đây là chương trình có ý nghĩa quan trọng đối với nền kinh tế Việt Nam và cộng đồng doanh nghiệp, Chủ tịch Phòng Thương mại

SẢN VIỆT NAM QUANG VINH MUÔN



và công nghiệp Việt Nam (VCCI) Vũ Tiến Lộc nhấn mạnh: Ngành Thuế đã đi đầu trong triển khai thực hiện các Nghị quyết 19/NQ-CP, Nghị quyết 35/NQ-CP, việc kê khai thuế, hoàn thuế, nộp thuế,... căn bản đã được thực hiện trên mạng điện tử.

"Tôi nghĩ toàn bộ thủ tục hành chính được công khai, minh bạch, trực tiếp trên mạng điện tử là bước đi rất dài trong cải cách thủ tục hành chính của ngành Thuế. Tôi hoàn toàn tin tưởng

mục tiêu phát triển 1 triệu doanh nghiệp đã đề ra trong Nghị quyết 35 sẽ thành công nếu cải cách tốt về thể chế, thủ tục hành chính, đặc biệt trong lĩnh vực thuế" - ông Lộc nói.

Tại lễ công bố, đại diện các doanh nghiệp, đại diện các đại lý thuế đã ký kết với Tổng cục Thuế thực hiện chương trình tặng miễn phí phần mềm kế toán, hỗ trợ doanh nghiệp đăng ký, kê khai, cung cấp dịch vụ chứng thư số,...



DNES ĐÀ NẴNG KHỞI ĐỘNG TUYỂN CHỌN CÁC DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP TIỀM NĂNG

DNES Đà Nẵng đã và đang hỗ trợ cho hơn 25 dự án khởi nghiệp trên toàn thành phố, trong đó một số dự án đã đạt được những thành tựu nổi bật.

Vườn ươm Doanh nghiệp Đà Nẵng (DNES) hiện đang là đơn vị Ươm tạo và hỗ trợ khởi nghiệp đi đầu tại địa bàn thành phố Đà Nẵng nói riêng và khu vực Miền Trung nói chung.

25 dự án khởi nghiệp trên toàn quốc đã và đang nhận được hỗ trợ từ DNES qua gần hai năm hoạt động. Một số các dự án được hỗ trợ đã có được

những thành tựu nổi bật. Bên cạnh việc thành lập doanh nghiệp, các dự án này đã gọi được vốn đầu tư, tăng trưởng doanh thu và còn mở rộng thị trường kinh doanh ra cả nước.

Quá trình tuyển chọn của DNES để tìm kiếm các dự án khởi nghiệp được tiến hành cẩn trọng thông qua sự cạnh tranh công bằng từ khâu nộp đơn đến các vòng sơ loại và chung khảo.

Khi được lựa chọn, những startup sẽ được tham dự các workshop, khóa huấn luyện - đào tạo với diễn giả là những doanh nhân thành công, các

DA NANG COWORKING SPACE

Da Nang Coworking Space is located inside the Da Nang Business Incubator - the heart of Da Nang's startup community.

DNES provides incubation programs, community support, workshops and networking events.

Da Nang Coworking Space provides a friendly workspace, affordable offices for rent, and professional event management services.

REGISTER NOW

READ MORE

chuyên gia trong nhiều lĩnh vực, các cố vấn nhiều kinh nghiệm dưới hình thức mentor 1-1 hoặc tư vấn theo giờ. Bên cạnh đó, startup sẽ được kết nối với các đối tác trong nước và quốc tế trong mạng lưới đối tác của DNES...

Các dự án được đầu tư trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua hoạt động kết nối đầu tư. Hội nghị và Triển lãm khởi nghiệp SURF diễn ra hằng năm sẽ mang những cơ hội kinh doanh và đầu tư từ hơn 27 quốc gia trên thế giới đến với dự án.

Trong Chương trình Ươm tạo, các startup sẽ được miễn phí làm việc tại DNC - không gian làm việc chung quy mô đầu tiên tại Đà Nẵng. Ngoài ra, dự án được hỗ trợ miễn phí quảng bá sản phẩm và dịch vụ trong cộng đồng khởi nghiệp Đà Nẵng và mạng lưới các hiệp hội, tổ chức do DNES quản lý.

Để được tham gia vào chương trình, các dự án chỉ cần đảm bảo các tiêu chí: là các cá nhân, tập thể đang sinh sống tại Việt Nam có ý tưởng hoặc sản phẩm khởi nghiệp thuộc tất cả các lĩnh vực kinh doanh có yếu tố đổi mới sáng tạo. Các lĩnh vực ưu tiên gồm: Công nghệ thông tin; Công nghệ sinh học; Giáo dục; Sức khỏe.

Hiện DNES đã khởi động tuyển chọn các dự án tiềm năng cho Khóa 4. Hạn chót đăng ký tuyển chọn các dự án tiềm năng vào ươm tạo Khóa 4 tại DNES là vào ngày 22/09/2017.

DNES TẬP TRUNG VÀO 4 NHÓM CHÍNH

ƯƠM TẠO

- Sáng kiến cố vấn khởi nghiệp Việt Nam
- Các chương trình đào tạo, workshop, không gian làm việc
- Hỗ trợ liên tục
- Chương trình ươm tạo hoàn thiện và chuyên sâu

XÂY DỰNG CỘNG ĐỒNG

- Các lớp đào tạo chuyên sâu
- Các talkshow, cuộc thi
- Sự kiện kết nối
- Các sự kiện chia sẻ, hội thảo, hội nghị

ĐẦU TƯ

- Đầu tư vào tương lai
- Đối tác, nhà đầu tư, nhà tài trợ

KHÔNG GIAN LÀM VIỆC CHUNG

- Tăng cường sự kết nối
- Giao lưu với các Startup khác
- Không gian làm việc tích hợp và linh hoạt
- Xây dựng các mối quan hệ công việc



KINH DOANH KHÔNG GIAN LÀM VIỆC CHUNG ĐẮT HÀNG NHỜ START-UP “NỞ RỘ”

(Báo đầu tư) - Từ năm 2012, không gian làm việc chung tại Việt Nam tăng trưởng trung bình 53%/năm. Con số này sẽ tiếp tục giữ ổn định bởi loại hình kinh doanh bất động sản này có nhiều ưu điểm, trong khi diện tích mặt bằng cho thuê dần eo hẹp.

Lợi nhuận từ mô hình kinh doanh không gian làm việc chung vào khoảng 10% tổng doanh thu

NHÁNH KINH DOANH QUAN TRỌNG

Nguyễn Trung Tín, Tổng giám đốc Tập đoàn Trung Thủy cho biết, đầu tư vào không gian làm việc chung là nhánh kinh doanh quan trọng của Tập đoàn. Lấy lợi thế từ doanh nghiệp bất động sản tầm trung, 2 Dreamplex của ông chủ 30 tuổi này cũng được xây dựng trong phân khúc này.

Dreamplex 1 ra đời từ tháng 11/2015 tại tòa nhà Miss Áo Dài (quận 1, TP.HCM), gồm 3 tầng (9-10-11), với diện tích 500 m2/tầng. Trong đó, 2 tầng 9 và 11 được thiết kế thành 35 văn phòng riêng dành cho các công ty khởi nghiệp, doanh nghiệp nhỏ với quy mô 4 – 8 người. Tầng 10 được thiết kế thành một không gian mở, nơi hơn 100 người có thể ngồi làm việc chung cùng nhau.

Tháng 3/2017, Dreamplex 2 ra đời tại quận Bình Thạnh, cách Dreamplex 1 khoảng 4 km. Không gian thứ hai này cũng được đầu tư tương tự địa điểm đầu tiên với 3 tầng, tổng diện tích khoảng 2.000 m2. “Chúng tôi chỉ phát triển theo hai phân khúc trung và cao cấp”, Nguyễn Trung Tín cho biết và khẳng định, không gian làm việc chung tại TP.HCM sẽ thu hút nhiều khách hàng hơn Hà Nội, bởi diện tích văn phòng cho thuê tại Thành phố đang dần eo hẹp, kèm theo giá cho thuê ngày càng tăng, ở mức 81,94 USD/m2, thay vì chỉ 47,25 USD/m2 tại Hà Nội.

Theo ông chủ Dreamplex, lợi nhuận từ mô hình kinh doanh không gian làm việc chung vào khoảng 10% tổng doanh thu, vì bị giới hạn bởi giá thuê cũng như vốn đầu tư ban đầu khá lớn. Tuy nhiên, chủ đầu tư có rất nhiều cơ hội tiếp xúc với các công ty start-up, như Dreamplex đang làm nhà đầu tư thiên thần cho khoảng 5 dự án khởi nghiệp...

“Nhiều người chưa hiểu mô hình này cực thế nào. Mỗi địa điểm 300 chỗ ngồi có nhiều thành viên ra, vào liên tục, thì cần đội ngũ quản lý chuẩn hóa như hệ thống khách sạn. Chúng tôi vẫn chưa quy chuẩn hóa được điều này, nên chưa dám mở rộng dù dự định mở 3 địa điểm mới trong 2-3 năm tới”, Nguyễn Trung Tín cho biết.

NHU CẦU TIẾP TỤC TĂNG

Ngoài Dreamplex, nhắc đến mô hình kinh doanh không gian làm việc chung tại Việt Nam còn phải nhắc tới Toong, UP và CirCo. Trong đó, Toong được xem là start-up tiên phong trong việc phát triển và điều hành chuỗi không gian làm việc chung cho các công ty start-up, doanh nghiệp vừa và nhỏ. Khai trương địa điểm đầu tiên vào tháng 8/2015, hiện start-up này đang vận hành các mô hình tại 3 địa điểm tại Hà Nội, một tại Đà Nẵng và một tại TP.HCM.

Đáng chú ý, sau 7 tháng khai trương địa điểm đầu tiên, Toong đã gọi vốn thành công series A và nhận vốn đầu tư từ Openasia – một tập đoàn có hơn 20 năm kinh nghiệm đầu tư và kinh doanh trên 7 lĩnh vực tại Việt Nam. Thế nhưng, tính từ thời điểm mở địa điểm đầu tiên tại TP.HCM vào tháng 12/2016, đến nay, Toong vẫn chưa có thêm động tĩnh về việc sẽ mở thêm địa điểm.

Một kết luận chung từ CBRE Việt Nam, cũng như những đơn vị đang đầu tư kinh doanh không gian làm việc chung là, nhu cầu sử dụng sẽ tiếp tục đến từ các doanh nghiệp khởi nghiệp và người làm việc tự do, cả trong nước và quốc tế. Dự kiến, sẽ có thêm 10 trung tâm mới gia nhập thị trường từ nay tới cuối năm, trong đó có 5 trung tâm ở Hà Nội, còn lại ở TP.HCM.

Tại Diễn đàn M&A Việt Nam 2017, bà Nguyễn Thị Mỹ Phương, Giám đốc điều hành Công ty cổ phần Địa ốc Tiến Phước cho rằng, xu hướng M&A bất động sản sẽ phát triển mạnh trong mảng không gian làm việc chung. Điều này cho thấy sức nóng của mô hình kinh doanh này trên thị trường bất động sản.

REGEN: LỜI GIẢI CHO VẤN ĐỀ THIẾU MÁU CỦA VIỆT NAM

Việt Nam là quốc gia có hơn 90 triệu dân, phân bố ở 63 tỉnh thành. Cùng với sự phát triển kinh tế - xã hội, các nguy cơ về dịch bệnh và tai nạn giao thông cũng không ngừng tăng lên hàng năm. Một khảo sát mới đây cho thấy, cứ 10 người vào viện thì có 2 người có nhu cầu được truyền máu, 1 ca bệnh truyền máu mất 5-7 ngày với chi phí cho 1 đơn vị máu khoảng 2 triệu đồng (trong đó chi phí bảo quản từ 300-500 nghìn đồng). Mặc dù nhu cầu rất lớn, nhưng do máu là loại sản phẩm đặc biệt, chưa một quốc gia nào có thể sản xuất được. Hơn nữa, các nhóm máu khác nhau có sự tương đồng cho - nhận khác nhau nên vấn đề thiếu máu là bài toán đặt ra mà chưa có lời giải trọn vẹn. Do vậy, các bệnh viện hiện nay luôn ở trong tình trạng thiếu máu để điều trị. Vào những thời điểm nhu cầu máu cao, có những bệnh nhân nhập viện nhiều ngày mà vẫn chưa có máu để truyền. Đáng tiếc là có những ca bệnh đã trở nên nặng hơn hoặc tử vong do không có máu để truyền kịp thời.

Lượng máu lưu thông hiện nay chủ yếu do hiến máu tình nguyện (chiếm 59%), mua bán trên thị trường (33%) và gia đình (8%), do vậy khi có nhu cầu những người cần sẽ tìm kiếm rất khó khăn, đôi khi trong vô vọng.

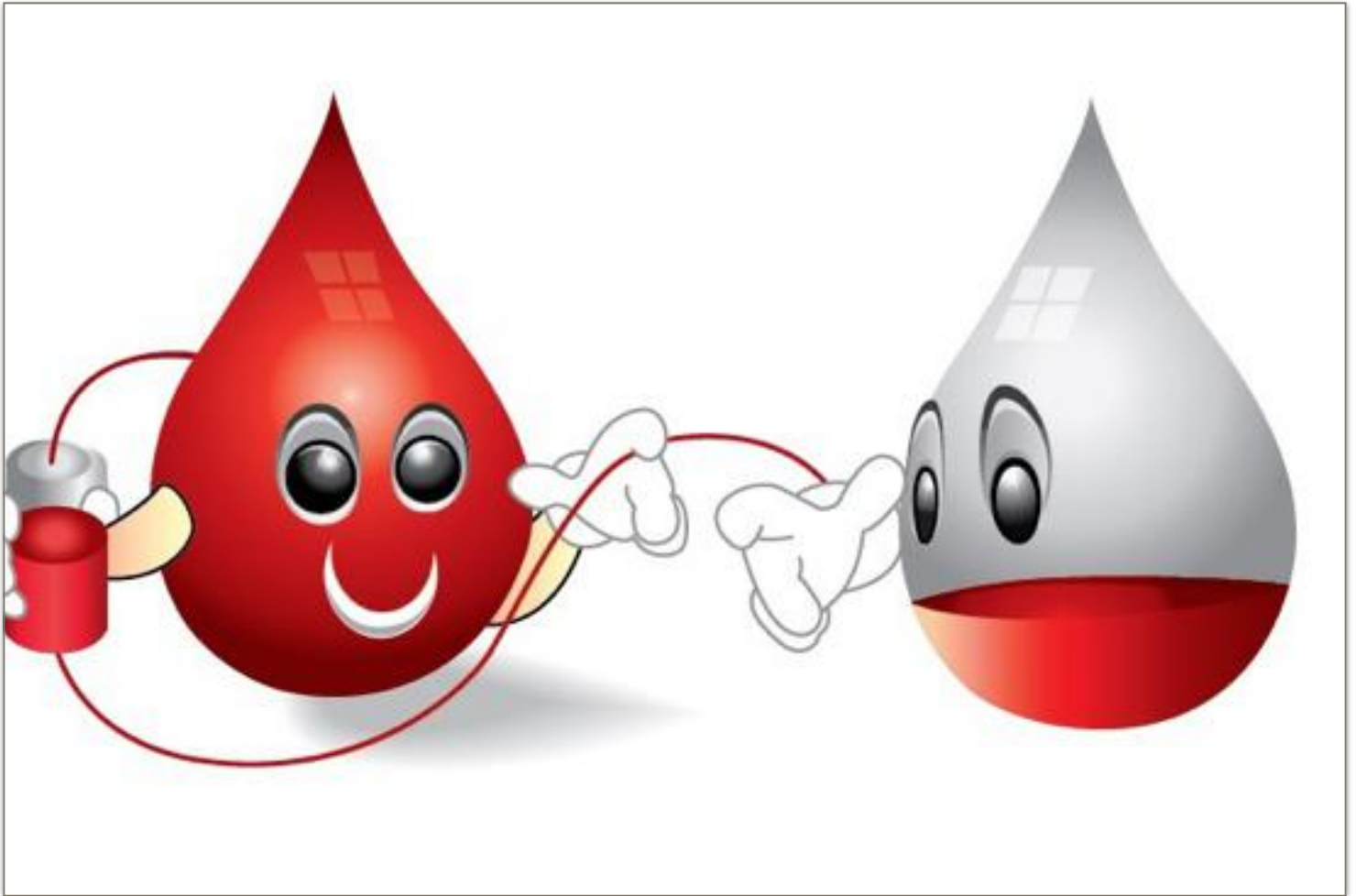
Đặc biệt, PGS.TS. Nguyễn Anh Trí, Viện trưởng Viện huyết học và truyền máu Trung ương, cho biết điểm nổi bật ở việc thiếu máu hiện nay ở Việt Nam chính là hiện tượng mất cân đối nhóm máu, mà hiện tượng mất cân đối nhóm máu này lại thường diễn ra ở hai nhóm máu là nhóm A và



nhóm O. Nếu trước đây nói tới việc thiếu máu là thiếu chung của tất cả các nhóm thì bây giờ vấn đề thiếu máu có sự khác biệt, đó là thiếu máu theo nhóm, xuất hiện hiện tượng mất cân đối nhóm máu tại các trung tâm truyền máu trong cả nước.

Xuất phát từ thực trạng trên, nhóm khởi nghiệp REGEN đã đưa ra ý tưởng kết nối giữa người cho và người nhận dựa trên công nghệ mới, chạy trên nền tảng IOS và Adroid. Platform được tạo ra giúp người cần có thể tìm được những người cùng nhóm máu gần nhất một cách tức thời và kết nối nhanh nhất. Ngoài ra, Platform còn có chức năng nếu vì quá vội không điện thoại trực tiếp cho người cho thì có thể nhấn vào nút truyền "tin nhắn" với thông tin về số lượng, loại máu để có thể nhanh chóng kết nối.

Để ứng dụng thực tế, nhóm khởi nghiệp đã thử áp dụng tại một số bệnh viện như Bạch Mai, Sant Paul... và kết nối thành công chỉ diễn ra mất 10 - 15 phút. Đây thực sự là một kết quả ngoài mong đợi mà tiện ích của Platform kết nối cho-nhận máu mang lại.



Hiện nay, với nhu cầu 1,6 triệu lít máu/năm, Việt Nam đã xây dựng 82 ngân hàng máu trên 100 bệnh viện lớn có dịch vụ truyền máu, thì công cụ trên là tia hy vọng lớn không chỉ cho các bệnh nhân mà còn có ý nghĩa to lớn trong việc xử lý các tình huống liên quan đến truyền máu của các bệnh viện. Giá trị cốt lõi mà nhóm khởi nghiệp muốn truyền đến chính là sự tác động mạnh mẽ đến xã hội, để Việt Nam giảm thiểu các ca tử vong do không được cung cấp máu kịp thời, đúng địa chỉ. Regen hy vọng trong 2 năm 2016-2017 sẽ tăng thêm 550 ca hiến máu mỗi năm, cải thiện 70% lượng máu cho người Việt Nam và giảm thiểu 25% ca tử vong liên quan đến việc tìm kiếm cho-nhận máu. Bên cạnh đó, sẽ tạo ra môi trường văn hóa mới giữa người cho và Thực tế, việc thiếu máu xảy ra mạnh ở những thời điểm nhất định trong năm, như vào mùa hè, học sinh, sinh viên nghỉ học hoặc trước và sau dịp nghỉ Tết Nguyên đán kéo dài.

Máu là một tổ chức di động được tạo thành từ thành phần hữu hình là các tế bào (hồng cầu, bạch cầu, tiểu cầu) và huyết tương. Chức năng chính của máu là cung cấp các chất nuôi dưỡng và cấu tạo các tổ chức cũng như loại bỏ các chất thải trong quá trình chuyển hóa của cơ thể như khí carbonic và acid lactic. Máu cũng là phương tiện vận chuyển của các tế bào (cả tế bào có chức năng bảo vệ cơ thể lẫn tế bào bệnh lý) và các chất khác nhau (các amino acid, lipid, hormone) giữa các tổ chức và cơ quan trong cơ thể. Các rối loạn về thành phần cấu tạo của máu hay ảnh hưởng đến sự tuần hoàn bình thường của nó có thể dẫn đến rối loạn chức năng của nhiều cơ quan khác nhau.

RegenSolution là một nền tảng (web, ứng dụng iOS, ứng dụng Android) dành cho việc kết nối một cách nhanh nhất giữa những người có nhu cầu về máu và những người có thể hiến máu. RegenSolution muốn giải quyết vấn đề khan hiếm về máu dành trong ngành y tế nói chung. Regen sẽ hỗ trợ và kết nối ba nhân tố: Bệnh nhân có nhu cầu, những người hiến tặng và bệnh viện. Các bệnh nhân có thể tìm được người hiến tặng máu xung quanh mình bằng công nghệ tương tự như Uber. Ứng dụng có 2 chức năng chính: **1. Giúp kết nối Người cần máu với Người có nhu cầu hiến tặng máu** thông qua hệ thống định vị và Google Map; **2. gửi thông báo đến các tổ chức hiến tặng máu**, những đơn vị có khả năng hiến tặng máu cho bệnh nhân.

Mục tiêu sắp tới của nhóm Regen hướng đến là sẽ có 300.000 người dùng sử dụng với khoảng 3.000.000 người biết và 1.000 người sử dụng hàng ngày. Thực tế, qua áp dụng đã có rất nhiều người tìm được nhóm máu cần thiết, giảm thiểu thời gian chờ đợi của bệnh nhân. Hơn nữa, sản phẩm của nhóm có lợi ích kinh tế vô cùng lớn, giảm thiểu chi phí thấp nhất, không chỉ cho bệnh Tại sự kiện Ngày hội Đầu tư năm 2016, trước các nhà đầu tư ở trong và ngoài nước, CEO Lương Thế Dũng đã mạnh dạn trình bày mong muốn cũng như dự định của nhóm, cụ thể nhóm kêu gọi 200.000 USD từ phía các nhà đầu tư để hoàn thiện và nhân rộng mô hình, trước tiên tại các thành phố lớn như Hà Nội, TP Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, sau đó hướng ra khu vực Đông Nam Á nói riêng và châu Á nói chung.

Minh Phụng

20 HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP HÀNG ĐẦU THẾ GIỚI



Các công ty khởi nghiệp ở giai đoạn đầu phụ thuộc rất nhiều vào Hệ sinh thái khởi nghiệp xung quanh, và vì vậy nếu chúng ta có thể tạo ra hệ sinh thái khởi động lành mạnh hơn, chúng tôi có thể tạo ra nhiều thành công hơn. Chúng ta có thể làm điều này bằng cách:

- Xác định cách thức các hệ sinh thái hoạt động và phát triển,

- Định lượng các yếu tố định hình hoạt động của chúng, và

- Xác định các chính sách công và các thực tiễn cá nhân có thể đẩy mạnh tăng trưởng.

Đó là quan điểm của Báo cáo hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu do tổ chức Startup Genome thực hiện. Startup Genome nhận được sự hợp tác của trên 10.000 công ty khởi nghiệp và 300 tổ chức đối

tác, cung cấp khởi điểm cho những nhà sáng lập khởi nghiệp, doanh nhân, các nhà lãnh đạo và hoạch định chính sách ở trên 50 thành phố trên toàn thế giới có những quyết định kịp thời và chính xác cho thúc đẩy đổi mới sáng tạo và tăng trưởng kinh tế.

Các hệ sinh thái trên khắp thế giới đang phát triển và tạo ra những công khởi nghiệp thành công. Bảng xếp hạng toàn cầu 2017 đã đánh giá 55 hệ sinh thái khởi nghiệp trên 28 quốc gia để chọn ra 20 hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu. Mặc dù mỗi hệ sinh thái đều có cải thiện ít nhất một phương diện của hệ sinh thái, nhưng một số nơi vượt trội với sự tăng trưởng đặc biệt mạnh mẽ.

TẬP TRUNG THEO KHU VỰC VÀ HỆ SINH THÁI

Mặc dù vẫn còn chiếm ưu thế, nhưng Hoa Kỳ đã cho thấy sự sụt giảm cả về tỷ lệ các Giá trị Khởi nghiệp (Startup Valuation) và Giá trị Trưởng thành (Exit Value (2)) (đại diện cho việc tạo việc làm và tăng trưởng kinh tế). Trong khi nhiều chính phủ ở châu Âu và châu Á đã xác định được sự phát triển của hệ sinh thái đổi mới sáng tạo của họ là một ưu tiên và đầu tư mạnh mẽ trực tiếp hỗ trợ sự tăng trưởng của chúng, thì Hoa Kỳ vẫn dựa nhiều vào khu vực tư nhân. Kết quả là tỷ lệ Giá trị Khởi nghiệp và Giá trị Trưởng thành của các hệ sinh thái châu Á và châu Âu đã tăng lên.

Giá trị trưởng thành vẫn phản ánh sức mạnh của thung lũng Silicon và một số hệ sinh thái khác của Hoa Kỳ trong làn sóng Internet thứ hai, tập trung vào việc tạo ra các dịch vụ nền tảng phức tạp và các ứng dụng thương mại tổng hợp (horizontal plays) (ví dụ: các dịch vụ web của Google, Facebook và Amazon). Do sức mạnh này, nên mặc dù Giá trị trưởng thành của Hoa Kỳ giảm trong thời gian khủng hoảng và suy thoái tài chính 2008-09,

nhưng sau đó chúng đã phục hồi nhanh chóng. Tuy nhiên, kể từ năm 2013, với sự khởi đầu của Làn sóng Internet thứ ba (3), tỷ lệ Giá trị trưởng thành của Hoa Kỳ đã có sự sụt giảm mạnh. Điều này có vẻ là do cạnh tranh mạnh từ các hệ sinh thái được chính phủ hỗ trợ ở các vùng khác cũng như sự thay đổi đặc tính của đổi mới phần mềm. Trong cuộc Cách mạng Internet lần thứ ba, thương mại ngành dọc và chuyên ngành - thường được phân phối trên toàn thế giới - là vấn đề vượt ra ngoài chuyên môn kỹ thuật sâu trên web, trong đó Thung lũng Silicon và một vài hệ sinh thái khác của Hoa Kỳ được hưởng gần như độc quyền.

20 HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP HÀNG ĐẦU THẾ GIỚI

1. Silicon Valley (Mỹ)
2. New York (Mỹ)
3. London (Anh)
4. Bắc Kinh (Trung Quốc)
5. Boston (Mỹ)
6. Tel Aviv (Israel)
7. Berlin (Đức)
8. Thượng Hải (Trung Quốc)
9. Los Angeles (Mỹ)
10. Seattle (Mỹ)
11. Paris (Pháp)
12. Singapo
13. Austin (Mỹ)
14. Stockholm (Thụy Điển)
15. Vancouver (Canada)
16. Toronto (Canada)
17. Sydney (Úc)
18. Chicago (Mỹ)
19. Amsterdam (Hà Lan)
20. Bagalore (Ấn Độ)

2017 Global Startup Ecosystem Ranking



HÌNH 1. XẾP HẠNG HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP TOÀN CẦU 2017

Giá trị Khởi nghiệp không được phản ánh trực tiếp trong các thay đổi trong Giá trị trưởng thành, là do hai vấn đề. Thứ nhất, Giá trị Khởi nghiệp là một chỉ số đi trước, do đó ảnh hưởng của nó đối với Giá trị trưởng thành sẽ chậm khoảng 5 năm (độ tuổi trung bình của các công ty khởi nghiệp khoảng 3 năm, trong khi tuổi trung bình của công ty trưởng thành (ra khỏi hệ sinh thái khởi nghiệp) là khoảng 7 hoặc 8 năm). Điều này giải thích rằng xu hướng đi xuống của Mỹ bắt đầu vào năm 2009 về Giá trị Khởi nghiệp, trong khi sự sụt giảm trong Giá trị trưởng thành bắt đầu vào năm 2014.

Vấn đề thứ hai liên quan đến phần Vòng đời Hệ sinh thái. Trong hai giai đoạn đầu tiên của sự phát triển hệ sinh thái - Kích hoạt và Toàn cầu hoá - sự tăng trưởng không nhanh chóng chuyển thành tăng hiệu suất ở thời điểm trưởng thành. Tuy nhiên, khi nhiều hệ sinh thái ở Châu Âu và Châu Á Thái Bình Dương trở nên lớn hơn và có nguồn lực tốt hơn qua các yếu tố thành công khác nhau, chúng sẽ tiến sang giai đoạn thứ ba và thứ tư - Mở rộng và

Tích hợp. Tại thời điểm đó, họ thành công hơn cho thời điểm trưởng thành.

Đây là những gì chúng ta đã thấy từ năm 2013: Berlin, Bắc Kinh, Thượng Hải, Singapore và gần đây là Stockholm đã cùng với London và Tel Aviv nhập vào hàng ngũ các hệ sinh thái hàng đầu ở ngoài nước Mỹ. Kết quả là sự suy giảm nhanh chóng sự thống trị của hệ sinh thái khởi nghiệp của Mỹ.

XẾP HẠNG HỆ SINH THÁI

Trong số 20 hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu, 9 khu nằm ở Bắc Mỹ, 6 ở châu Âu, còn lại 5 khu ở châu Á. Con số này lần lượt tương ứng với 10 và 6 khu ở Bắc Mỹ và Châu Âu trong bảng xếp hạng năm 2015. Tuy nhiên, có sự di chuyển đáng kể trong các hệ sinh thái hàng đầu.

Thứ nhất, điều quan trọng cần lưu ý là vị trí mới của Bắc Kinh và vị trí thứ 4 của nó giải thích tại sao các vị trí của Boston và Tel Aviv lại thấp xuống hơn một bậc. Seattle và Singapore có mức xếp hạng tương tự như năm ngoái, và Paris, Austin, và

Amsterdam tăng 2 bậc, Sydney tăng một bậc, Toronto tăng hai bậc, ...

Xu hướng đi lên mạnh nhất là Stockholm, bước vào top 20 với vị trí thứ 14 ấn tượng, nhờ vào phân khúc Tiếp cận thị trường (Market Reach) cao và khả năng kỳ diệu để tạo ra những huyền thoại mặc dù với quy mô nhỏ. London đã vươn lên đến vị trí số ba, và Vancouver đã tăng ba bậc lên vị trí thứ 15. Hai thành phố Trung Quốc, Bắc Kinh và Thượng Hải, lần đầu tiên được xếp hạng và lần lượt đứng thứ 4 và thứ 8.

Ngược lại, hai thành phố ở Mỹ là Los Angeles và Chicago đã xuống vài bậc, với Chicago rơi hoàn toàn khỏi top 10. Trong cả hai trường hợp, xu hướng đi xuống này là do điểm số tương đối thấp ở tính kết nối toàn cầu (Global Connectedness). Ba hệ sinh thái - Moscow, Sao Paulo và Montreal - đã rơi khỏi top 20. Trong trường hợp của Moscow, hệ sinh thái này vẫn đi xuống mặc dù đứng đầu toàn cầu về Tài năng. Sao Paulo đạt điểm thấp về Tiếp cận thị trường và Kinh nghiệm Khởi nghiệp, trong khi Montreal đạt điểm thấp về Tài năng. Sự tụt dốc của Sao Paulo có nghĩa là trong bảng xếp hạng năm 2017 không có thành phố Mỹ Latinh trong top 20, một tình trạng đáng buồn.

Thung lũng Silicon tiếp tục thống trị toàn diện, xếp hạng đầu tiên trong phân khúc Hiệu suất Hoạt động, Tài trợ vốn, Tiếp cận Thị trường và Kinh nghiệm Khởi nghiệp. Nó đứng thứ ba toàn cầu về Tài năng, sau Moscow và Singapore. Ở một số phương diện, Thung lũng Silicon đã rơi xuống phía sau các hệ sinh thái khác, có thể phản ánh sự trưởng thành của nó trong quá trình phát triển. Sự tăng tiến trong bảng xếp hạng của Bắc Kinh và Thượng Hải đã phản ánh những điểm mạnh trong một số phương diện. Bắc Kinh thực hiện tốt ở Sản phẩm Khởi nghiệp và Kinh nghiệm Khởi nghiệp, trong khi Thượng Hải đạt được điểm cao về Tài trợ vốn.

HIỆU SUẤT HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC HỆ SINH THÁI

Phân tích hiệu suất xem xét vào Kết quả đầu ra, Trưởng thành, Giá trị khởi nghiệp, Thành công giai đoạn đầu, Thành công Giai đoạn Tăng trưởng và Giá trị Hệ sinh thái tổng thể. Yếu tố hiệu suất, bao gồm cả ba yếu tố phụ, là phần chính của bảng xếp hạng ưu tiên cho các hệ thống sinh thái lớn hơn.

Theo đó Vancouver, một hệ sinh thái thành công ở một thành phố nhỏ, xếp hạng thấp trong ba yếu tố phụ. Nhưng ngạc nhiên là Stockholm, một hệ sinh thái và thành phố thậm chí còn nhỏ hơn, đứng thứ 9 và thể hiện khả năng tạo ra và mở rộng quy mô trở thành hàng đầu toàn cầu.

Bắc Kinh cho thấy quy mô của nó với vị trí thứ nhất trong Giá trị Khởi nghiệp và thứ hai trong Giá trị Trưởng thành, vượt qua Thành phố New York về cả hai chỉ số này. London cũng vượt qua thành phố New York về Giá trị trưởng thành, cho thấy nó đã tăng trưởng trong vài năm gần đây. Berlin cũng đã leo lên vị trí thứ 5 trong Giá trị trưởng thành, hướng tới 14 tỉ USD khi các công ty khởi nghiệp của họ trưởng thành rời khỏi hệ sinh thái vào cuối năm 2014.

Giá trị trưởng thành là chỉ số mà Chicago và Los Angeles có thứ hạng cao, bất chấp sự sụt giảm của họ trong bảng xếp hạng chung, tương ứng ở vị trí thứ 11 và 12. Sydney và Amsterdam cũng có thứ hạng đặc biệt cao trong Giá trị trưởng thành, lần lượt ở vị trí thứ 7 và thứ 8. Cuối cùng, vị trí thứ 10 của Bangalore trong Giá trị Khởi nghiệp và vị trí thứ 15 về sản phẩm (Output) đáng được lưu ý bởi vì những yếu tố này có thể cho thấy một quỹ đạo hướng lên trong tương lai trong bảng xếp hạng.

Delhi, Sao Paulo, Denver-Boulder, Atlanta và Seoul cho thấy quy mô hệ sinh thái của họ cạnh tranh chặt chẽ với các hệ sinh thái hàng đầu

N.M.Q. (theo <https://startupgenome.com>)

CÁC NGUYÊN TẮC ĐỔI MỚI

Hầu như tất cả các bác sĩ giàu kinh nghiệm đều từng một lần chứng kiến “Liệu pháp kỳ diệu”. Một bệnh nhân mắc bệnh nan y giai đoạn cuối đột nhiên phục hồi - đôi khi là tự phát, đôi khi là do đi đến các thầy lang chữa bệnh, hoặc có thể do chuyển sang một chế độ ăn uống vô bổ nào đó, hoặc có thể là do ngủ ngày và thức đêm. Chỉ có một kẻ ngớ ngẩn mới phủ nhận các “liệu pháp kỳ diệu” như vậy và coi chúng là “phản khoa học”. Tuy nhiên, không có bác sĩ nào dám đưa các liệu pháp thần bí này vào sách giáo khoa hay vào một khóa học để giảng dạy cho sinh viên y khoa. Các liệu pháp này cũng không thể được nhân rộng, không thể được giảng dạy, không thể được học hỏi. Chúng cũng hiếm khi xảy ra và phần lớn các ca bệnh nan y giai đoạn cuối đều dẫn đến tử vong.

Tương tự như vậy, cũng có những đổi mới không hề dựa trên bất kỳ nguồn gốc nào như đã được mô tả trong các số Bản tin trước, các sáng kiến không phát triển một cách có tổ chức, có mục đích, có hệ thống. Có những nhà đổi mới “gặp may” và những sáng kiến của họ là kết quả của một “phút bất chợt của thiên tài” chứ không phải là quá trình làm việc vất vả, có tổ chức, có mục đích. Nhưng những đổi mới như vậy không thể được nhân rộng. Chúng không thể được giảng dạy và không thể được học hỏi. Không có cách nào để dạy một ai đó làm thế nào để trở thành một thiên tài. Nhưng trái với những gì chúng ta thường nghĩ về đổi mới, “phút bất chợt của thiên tài” rất hiếm khi xảy ra.



Chúng ta chỉ có thể thảo luận và trình bày dưới dạng thực tiễn đổi mới những đổi mới có chủ đích là kết quả của sự phân tích, hệ thống và quá trình làm việc chăm chỉ. Đổi mới có hệ thống, có mục đích chiếm ít nhất 90 phần trăm những đổi mới đem lại hiệu quả. Và những người tham gia vào đổi mới, cũng như trong mọi lĩnh vực khác, sẽ chỉ đạt được hiệu quả khi nắm vững các nguyên tắc đổi mới.

Vậy đâu là nguyên tắc cốt lõi của đổi mới? Có một số việc nên làm, cũng có một số việc không nên làm và có một số điều kiện để đổi mới có thể thành công.

VIỆC NÊN LÀM

1. Đổi mới có mục đích, có hệ thống bắt đầu bằng việc phân tích các cơ hội mở ra từ bảy nguồn gốc đổi mới. Mỗi nguồn gốc đổi mới có tầm quan trọng khác nhau ở những thời điểm khác nhau và trong từng ngành nghề khác nhau. Ví dụ, người đổi mới trong quy trình sản xuất giấy đang nỗ lực để đi tìm mất xích còn thiếu, nơi yếu tố mâu thuẫn giữa các thực thể kinh tế rất rõ ràng, có lẽ không cần quá quan tâm đến nhân khẩu học. Ngược lại, nếu bạn đang đổi mới một công cụ xã hội nào đó nhằm thoả mãn một nhu cầu vừa nảy sinh từ thay đổi nhân khẩu học, có lẽ bạn có thể bỏ qua kiến thức mới. Nhưng tất cả các nguồn gốc đổi mới cần được phân tích và nghiên cứu có hệ thống. Quá trình tìm kiếm phải được thực hiện một cách thường xuyên và có tổ chức.

2. Đổi mới không chỉ đòi hỏi bạn nắm vững các nguyên tắc mà còn đòi hỏi bạn phải có sự nhạy bén. Người thực hiện đổi mới cần phải đi ra ngoài để tìm kiếm, hỏi han, lắng nghe. Người đổi mới thành công là những người phát huy được tối đa năng lực của toàn bộ bộ não. Chỉ nhìn vào các con số không thôi chưa đủ mà còn cần phải nhìn vào con người để phân tích xem đổi mới như thế nào mới đáp ứng được cơ hội mà đổi mới đang mở ra.

Và sau đó người đổi mới bước ra ngoài và quan sát khách hàng, người sử dụng, để xem kỳ vọng của họ, giá trị của họ, nhu cầu của họ là gì.

Từ đó người đổi mới nhận thức được cách tiếp cận này hay cách tiếp cận kia có phù hợp với kỳ vọng hoặc thói quen của những người phải sử dụng nó hay không. Và sau đó có thể đặt câu hỏi: "Sự đổi mới này phải phản ánh cái gì thì những khách hàng tiềm năng sẽ muốn sử dụng nó và xem nó là cơ hội của họ?" Nếu không đổi mới sẽ rơi vào trường hợp như đã xảy ra với nhà sản xuất phần mềm giáo dục hàng đầu của Mỹ bị các giáo viên đồng loạt không sử dụng. Thay vì coi máy tính như công cụ hỗ trợ đắc lực, các giáo viên lại coi chúng như kẻ thù.

3. Muốn hiệu quả, đổi mới nhất thiết phải đơn giản và có tính tập trung. Chỉ nên thực hiện một việc, nếu thực hiện đồng thời nhiều việc sẽ gây ra tình trạng lộn xộn. Đổi mới phải đủ đơn giản để có thể sửa chữa, hoàn thiện. Mọi đổi mới thành công đều phải thật đơn giản. Thật vậy, lời khen ngợi lớn nhất mà người đổi mới có thể nhận được là: "Điều này đơn giản vậy mà tại sao tôi không nghĩ ra?"

Ngay cả khi đổi mới hướng tới việc tạo ra cách sử dụng mới và thị trường mới, nó vẫn cần phải dựa trên một ứng dụng cụ thể, rõ ràng và được thiết kế cẩn thận. Người đổi mới cần phải trả lời cho câu hỏi đổi mới sẽ thoả mãn nhu cầu nào? Đây là sản phẩm cuối cùng mà nó cung cấp cho thị trường?

4. Những đổi mới hiệu quả bắt đầu từ những việc nhỏ chứ không phải từ các việc lớn và luôn nhắm vào một mục tiêu cụ thể nào đó. Chiếc xe điện ra đời dựa trên mục tiêu làm sao phương tiện có thể được cấp năng lượng khi chạy trên đường ray. Một mục tiêu hết sức bình thường như làm sao nhét đầy hộp diêm một số lượng que diêm cho trước đã làm nền tảng giúp một nhóm người Thụy Điển nắm giữ vị trí độc quyền về diêm trên phạm vi



toàn thế giới trong suốt gần nửa thế kỷ. Trong khi đó, những ý tưởng phô trương, những kế hoạch nhằm “cách mạng hoá ngành công nghiệp” chẳng mấy khi thành công.

Đổi mới quy mô nhỏ còn đem lại một lợi thế quan trọng. Trong giai đoạn mới khởi nghiệp, nó sẽ cho phép người đổi mới sống sót mà không cần nhiều vốn cũng như nhân lực. Nếu không, người đổi mới sẽ không có đủ thời gian để sửa chữa, hoàn thiện, tái tổ chức, tái cơ cấu nhằm thích nghi hoàn với hoàn cảnh mới. Đổi mới hiếm khi thành công ngay lập tức. Chỉ với quy mô nhỏ, với đòi hỏi về vốn và nhân lực khiêm tốn, người đổi mới mới có thể tạo ra những thay đổi cần thiết.

5. Một đổi mới thành công luôn nhằm vào vị trí dẫn đầu. Nó không nhất thiết phải trở thành một “doanh nghiệp lớn”; trên thực tế, không ai có thể nói trước một đổi mới nhất định sẽ có kết thúc bằng một doanh nghiệp lớn hay chỉ là một doanh nghiệp khiêm tốn. Nhưng nếu đổi mới không nhằm mục đích dẫn đầu ngay từ khi mới bắt đầu, hoặc chưa đủ mới mẻ, thì sẽ không có khả năng tự thiết lập. Có nhiều chiến lược kinh doanh (Chúng tôi sẽ trình bày trong các số Bản tin sau), từ các chiến lược thống lĩnh ngành công nghiệp, thị trường, đến các chiến lược tìm kiếm, sở hữu “khe hở thị trường” trong quy trình hoặc thị trường. Tuy nhiên,

mọi chiến lược mang tính khởi nghiệp, tức là các chiến lược khai thác đổi mới, đều hướng đến vị trí dẫn đầu trong một môi trường nhất định. Nếu không họ chỉ đơn giản là tạo ra cơ hội cho các đối thủ cạnh tranh.

VIỆC KHÔNG NÊN LÀM

Sau đây là một số ít việc không nên làm:

1. Điều đầu tiên đơn giản là đừng cố tỏ ra thông minh. Một đổi mới quá thông minh, cho dù trong thiết kế hoặc thực hiện, gần như chắc chắn thất bại bởi những người trực tiếp thực hiện đổi mới là những người hết sức bình thường.

2. Đừng đa dạng hóa, đừng chia nhỏ, đừng cố gắng làm quá nhiều việc cùng một lúc. Đây là hệ quả tất yếu của một việc “nên làm” như trình bày trên: Phải tập trung! Những đổi mới đi quá xa yếu tố cốt lõi là một đổi mới lạc lối. Nó sẽ mãi mãi chỉ dừng lại ở mức ý tưởng và không trở thành đổi mới. Yếu tố cốt lõi không phải là công nghệ hay kiến thức. Trên thực tế, kiến thức thị trường thường đem lại tính thống nhất cao hơn trong bất cứ tổ chức nào, dù là doanh nghiệp hay dịch vụ công, so với kiến thức hoặc công nghệ. Trong mọi trường hợp, đổi mới nhất thiết phải có yếu tố cốt lõi. Yếu tố cốt lõi của đổi mới định hướng mọi nỗ lực của nhóm người đổi mới, tăng cường sự đoàn kết và hiểu biết cần thiết lẫn nhau.

3. Cuối cùng, đừng cố gắng đổi mới cho tương lai.

Luôn đổi mới cho hiện tại! Đổi mới có thể có tác động trong tương lai xa; đổi mới có thể phải mất hai mươi năm sau đó để có thể phát huy đầy đủ tiềm năng của nó nhưng nó buộc phải có ứng dụng thực tiễn ngay tại thời điểm này. Máy vi tính chỉ thực sự bắt đầu có tác động đáng kể đến cách làm việc trong các doanh nghiệp cho đến đầu những năm 1970, 25 năm sau khi những mô hình đầu tiên được giới thiệu. Nhưng kể từ ngày đầu tiên ra mắt, máy vi tính đã có một số ứng dụng cụ thể, cho dù là tính toán khoa học, lập bảng lương, hay mô phỏng quy trình điều khiển máy bay trong công tác huấn luyện phi công. Chiến lược "Trong 25 năm nữa sẽ có đủ người già để họ cần đến sự đổi mới của chúng ta" là quá mạo hiểm. Bạn phải nói, "Ngay lúc này đây, số người già đủ để khiến cho đổi mới của chúng ta tạo ra sự khác biệt cho họ. Tất nhiên, thời gian lại ủng hộ chúng ta. 25 năm sau, sẽ có nhiều người già hơn bây giờ".

BA ĐIỀU KIỆN

Cuối cùng là ba điều kiện cần thiết để đổi mới có thể thành công. Tất cả ba điều kiện này đều hiển nhiên nhưng chúng thường bị bỏ qua.

1. *Đổi mới là công việc.* Nó đòi hỏi kiến thức. Nó thường đòi hỏi sự khéo léo. Một số người là những nhà đổi mới tài năng hơn những người khác. Ngoài ra, người đổi mới hiếm khi làm việc trong nhiều lĩnh vực. Ngay cả với năng lực đổi mới phi thường của mình, Edison cũng chỉ làm việc trong lĩnh vực điện. Và một nhà đổi mới trong lĩnh vực tài chính, chẳng hạn như Citibank ở New York cũng không có khả năng đổi mới trong bán lẻ hay chăm sóc sức khỏe. Như trong bất kỳ bao loại công việc khác, người đổi mới cần có tài năng, có sự khéo léo, có khuynh hướng. Nhưng trên tất cả,

đổi mới là công việc khó khăn, đòi hỏi sự tập trung, sự siêng năng, kiên trì và có mục đích. Nếu thiếu những phẩm chất này, cho dù có tài năng, sự khéo léo, hoặc kiến thức nhiều đến đâu cũng sẽ đều vô ích.

2. *Để thành công, người đổi mới phải dựa vào sức mạnh của chính mình.* Những người đổi mới thành công tìm kiếm các cơ hội trong một phạm vi rộng. Nhưng sau đó họ luôn tự hỏi: "Trong số những cơ hội này, cơ hội nào phù hợp với tôi nhất, cơ hội nào phù hợp với công ty của tôi nhất và nếu khai thác những cơ hội này thì chúng tôi (hoặc tôi) có thể phát huy được điểm mạnh nào của mình?" Đây có thể là điều kiện chung của mọi loại công việc nhưng nó đặc biệt quan trọng trong đổi mới do người đổi mới sẽ bị đánh bại nếu anh ta hoạt động trong lĩnh vực không phải là sở trường của mình và chỉ khi thực sự yêu thích việc mình làm thì người đổi mới mới sẵn sàng, nỗ lực, kiên trì không mệt mỏi để đưa đổi mới đến thành công. Doanh nghiệp luôn thất bại khi không tuyệt đối tôn trọng công việc kinh doanh của mình. Chưa một công ty được nào từng thành công khi kinh doanh son môi, nước hoa vì đối với ban lãnh đạo có đầu óc khoa học của các công ty được, son môi và nước hoa là một thứ gì đó quá phù phiếm.

3. Cuối cùng, *đổi mới là một hiệu ứng đối với nền kinh tế và xã hội*, một thay đổi hành vi của khách hàng, giáo viên, nông dân, bác sĩ phẫu thuật mắt - của con người nói chung. Hoặc đó là một sự thay đổi trong một quy trình - nghĩa là trong cách mọi người làm việc và sản xuất ra cái gì đó. Sự đổi mới luôn luôn phải gắn với thị trường, tập trung vào thị trường, định hướng theo thị trường.

N.L.H. (Innovation and entrepreneurship: practice and principles, Peter F. Drucker)