

CHUYÊN ĐỀ SỐ 23 (THÁNG 10/2022)

PHỔ BIẾN KIẾN THỨC

TÀI LIỆU THAM KHẢO CỦA LIÊN HIỆP CÁC HỘI KHOA HỌC VÀ KỸ THUẬT VIỆT NAM

KHOA HỌC VÀ DOANH NHÂN:

KHỞ NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO



**KHOA HỌC VÀ DOANH NGHIỆP:
KHỞI NGHIỆP
ĐỔI MỚI SÁNG TẠO**



TRONG SỐ NÀY

C O N T E N T S 10/2022

GÓC CHUYÊN GIA

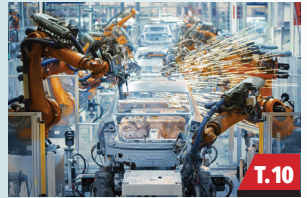
**Vì sao
Doanh nghiệp
cần đổi mới
sáng tạo?**



T.7

CẦM TAY CHỈ VIỆC

**Startup
có thể gọi vốn
từ đâu?**



T.10

HỎI - ĐÁP KHOA HỌC

**5 nhân tố
khiến các
startup thất bại**



T.18

TIN TỨC - SỰ KIỆN

**Chương trình OCOP: Thúc đẩy xây dựng
nông thôn mới thực chất hơn**

T.23

**CHỊU TRÁCH NHIỆM
XUẤT BẢN:**

LÊ THANH TÙNG

Trưởng ban Truyền thông
và Phổ biến kiến thức,
Liên hiệp các Hội Khoa
học & Kỹ thuật Việt Nam

BAN BIÊN TẬP:

**PHẠM THỊ BÍCH HỒNG
NGUYỄN MINH THUẬN
NGUYỄN MẠNH HÀ
ĐỖ THỊ CẨM LINH**

**TRÌNH BÀY:
DUY TUẤN**

CHUYÊN ĐỀ PHỔ BIẾN KIẾN THỨC SỐ 23 (THÁNG 10/2022)

Mọi thông tin phản hồi về nội dung xin liên hệ Ban Truyền thông và Phổ biến kiến thức
• Địa chỉ: 53 Nguyễn Du, Hà Nội • Điện thoại: (024) 3.9439821 • Fax: (024) 3.8227593
• Email: bichhongvusta@gmail.com; thuanminhanh@gmail.com

THỰC TRẠNG KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO Ở VIỆT NAM HIỆN NAY:

Thuận lợi và khó khăn

Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (ĐMST) là yếu tố cốt lõi tạo ra thành công của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, các chỉ số khởi nghiệp ĐMST của Việt Nam vẫn còn đứng sau một số nước trong khu vực, còn một số vướng mắc cơ chế, chính sách.

Làm sao tạo cú hích?

Trong văn bản chính sách hiện nay ở Việt Nam, doanh nghiệp khởi nghiệp ĐMST được mô tả là "loại hình doanh nghiệp có khả năng tăng trưởng nhanh dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới".

Tuy nhiên, theo ông Vũ Quốc Huy, Giám đốc Trung tâm Đổi mới, sáng tạo quốc gia (NIC), không phải sự thay đổi nào cũng được coi là một ĐMST mà phải thỏa mãn các đặc tính: Thứ nhất là có tính mới: mới so với thế giới; mới so với thị trường; mới so với doanh nghiệp; Thứ hai là có tính thực tiễn: đưa sản phẩm ra thị trường, hoặc áp dụng quy trình mới trong sản xuất.

Theo Báo cáo Chỉ số đổi mới sáng tạo toàn cầu (GII) năm 2022 của Tổ chức Sở



hữu trí tuệ thế giới (WIPO) công bố Việt Nam xếp vị trí 48/132 quốc gia, nền kinh tế. Mặc dù giảm 4 bậc so với 2021 (xếp thứ 44), Việt Nam vẫn giữ vị trí thứ 3 khu vực Đông Nam Á, sau Singapore (thứ 7) và Thái Lan (thứ 43).

Năm nay, Ấn Độ vượt qua Việt Nam để giành vị trí dẫn đầu nhóm ba quốc gia về đổi mới theo nhóm thu nhập (Iran vượt qua Ukraine để vào nhóm xếp hạng này). Tuy nhiên báo cáo ghi nhận Việt Nam thuộc nhóm quốc gia cùng với Philippines (59), Indonesia (75), Campuchia (97) và Lào (112), đã đạt được những tiến bộ lớn nhất trong thập kỷ qua (tăng hơn 20 bậc), đồng thời dẫn đầu trong các đổi mới quan trọng về chỉ số.

Việt Nam dẫn đầu thế giới về nhập khẩu công nghệ cao; đồng thời có sự cải thiện vị trí xếp hạng về đầu ra (thứ hạng

35, năm 2021 là 38). Đặc biệt, Việt Nam cùng với Iran (hạng 53) và Philippines (hạng 59) là 3 nền kinh tế thu nhập trung bình có tốc độ tăng trưởng hiệu suất đổi mới nhanh nhất cho đến nay.

Theo ông Thẩm Trung Hiếu, chuyên gia pháp lý, Quỹ đầu tư ThinkZone những vướng mắc có thể được coi là "điểm nghẽn cổ chai" cần phải được khơi thông để thúc đẩy sự phát triển của hệ sinh thái đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp.

Cụ thể, đối với các doanh nghiệp ĐMST một trong những yếu tố tiên quyết cho sự thành bại là khả năng tiếp cận các nguồn vốn. Tại Việt Nam, các nguồn vốn phổ biến mà startup đang tiếp cận là: nguồn vốn đầu tư từ nhà đầu tư, quỹ đầu tư mạo hiểm nước ngoài; nguồn vốn đầu tư từ nhà đầu tư, quỹ đầu tư mạo hiểm trong nước

và nguồn vốn vay.

Với nguồn vốn đầu tư mạo hiểm nội địa, đã có các quy định nền tảng nhưng các quy định pháp lý còn nhiều hạn chế để khơi thông dòng vốn và tiềm lực nội địa để thực hiện đầu tư cho startup.

Ví dụ như: Nghị định 38 quy định rằng quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo không có tư cách pháp nhân sẽ ảnh hưởng đến việc thực hiện các hoạt động về khai và nộp thuế, đăng ký đầu tư nước ngoài do chưa có quy định cụ thể.

Luật Doanh nghiệp vừa và nhỏ quy định quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo được hưởng ưu đãi về thuế, tuy nhiên trong các văn bản hướng dẫn cụ thể về thuế thì không có quy định được ưu đãi như thế nào, áp dụng ra sao.

Với một số loại hình startup, đặc biệt là các startup làm về fintech, thì ngoài các khoản hỗ trợ từ nhà nước, vốn góp cổ phần từ nhà đầu tư thiên thần hay từ quỹ đầu tư, thì nguồn vốn vay cũng rất cần thiết.

Tuy nhiên, các phương án cho vay hiện nay của startup tương đối hạn chế vì: startup khó vay được ngân hàng thông thường do không có tài sản đảm bảo; startup thực hiện vay từ các quỹ cho vay nước ngoài hoặc các hình thức tín dụng khác ở Việt Nam thì thường phải chịu lãi suất tương đối cao.

Nhiều ưu đãi được đưa ra

Theo ông Vũ Quốc Huy, có thể nói, lần đầu tiên, các chính sách về ưu đãi đầu tư, đặc biệt là cho đổi mới sáng tạo, đã được quy định cụ thể trong Luật và Nghị định.

Tại Nghị định 31/2021/NĐ-CP, các đối tượng được hưởng ưu đãi đầu tư theo điểm e, khoản 2, Điều 15, Luật Đầu tư gồm: Trung tâm Đổi mới sáng tạo quốc gia; các trung tâm đổi mới sáng tạo khác sẽ hỗ trợ thực hiện các dự án đầu tư khởi nghiệp sáng tạo, thành lập doanh nghiệp đổi mới sáng tạo, thực hiện hoạt động thúc đẩy đổi mới sáng tạo, nghiên cứu và phát triển tại trung

tâm; các dự án đầu tư khởi nghiệp sáng tạo; các dự án thành lập trung tâm nghiên cứu và phát triển (R&D).

Nghị định số 80/2021/NĐ-CP quy định 6 vấn đề với 05 nhóm hoạt động hỗ trợ cho doanh nghiệp nhỏ và vừa (công nghệ; tư vấn; phát triển nguồn nhân lực cho doanh nghiệp nhỏ và vừa; hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo, doanh nghiệp nhỏ và vừa tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị); quản lý thực hiện các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Đối với các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân đổi mới sáng tạo hoạt động tại Trung tâm, thì được NIC hỗ trợ về các thủ tục hành chính trong đăng ký kinh doanh, giấy phép lao động, đăng ký quyền sở hữu trí tuệ; Được NIC hỗ trợ văn phòng làm việc và sử dụng phòng thí nghiệm, kiểm nghiệm, kiểm định và các phương tiện, tiện ích khác của Trung tâm của NIC; Được hưởng ưu đãi trong thủ tục đấu thầu theo quy định của Luật Đấu thầu; Được huy động và nhận tài trợ từ các chương trình tài trợ nghiên cứu của Chính phủ và các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân trong nước và nước ngoài theo quy định của pháp luật để triển khai hoạt động đổi mới sáng tạo; Được hưởng các ưu đãi tối đa về thuế theo quy định của pháp luật về thuế.

MINH QUANG (ghi)



KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO VIỆT NAM:

“Tháo gỡ” rào cản pháp lý thế nào?

“Nút thắt cổ chai” trong hành lang pháp lý

Ông Thẩm Trung Hiếu - Chuyên gia pháp lý, với startup, dù ở giai đoạn nào thì khả năng tiếp cận vốn vẫn là một trong những yếu tố quyết định sự sống còn. Hiện ở Việt Nam, startup đang tiếp cận vốn qua ba nguồn là Vốn đầu tư từ nhà đầu tư, quỹ đầu tư mạo hiểm nước ngoài; Nguồn vốn đầu tư từ nhà đầu tư, Quỹ đầu tư mạo hiểm trong nước; Nguồn vốn vay.

Hai quy định đang ảnh hưởng nhiều đến các nguồn vốn này tại Việt Nam là Nghị định 38/2018/NĐ-CP ban hành ngày 11/3/2018 quy định về đầu tư cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo và Nghị định 80/2021/NĐ-CP ban hành ngày 26/8/2021 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Theo ông Hiếu, nghị định này quy định quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo không có tư cách pháp nhân sẽ ảnh hưởng đến việc thực hiện các hoạt động về khai, nộp thuế, đăng ký đầu tư nước ngoài do chưa có quy định cụ thể. Hay quy định chỉ được phép tối đa 30 nhà đầu tư góp vốn

Doanh nghiệp “đổi mới sáng tạo” hiện chưa được định nghĩa rõ ràng trong các văn bản pháp lý, do vậy, xác định các loại ưu đãi, quy chế đặc biệt cho mô hình doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo còn nhiều rào cản.



thành lập và quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo không được đầu tư quá 50% vốn điều lệ của startup.

Chuyên gia này cũng chỉ ra, vướng mắc này sẽ hạn chế nguồn vốn được đưa vào quỹ. Hay việc quỹ đầu tư không đầu tư quá 50% cũng vậy, điều này tạo ra sự hạn chế tiếp cận nguồn vốn của doanh nghiệp.

Ngoài ra, Nghị định 38 quy định Quỹ đầu tư phải kê khai các ngành nghề của startup mà quỹ đầu tư. Điều này được cho là trùng lặp bởi khi doanh nghiệp đăng ký hoạt động kinh doanh cũng đã đăng ký ngành

nghề và xin giấy phép theo quy định. Điều này dẫn tới các thủ tục rườm rà, mất nhiều thời gian xét duyệt. Những vướng mắc pháp lý này là “điểm nghẽn cổ chai” cần được khơi thông để thúc đẩy sự phát triển của hệ sinh thái đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp.

Chị Trần Đào Hạnh, đại diện Quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo Bách Khoa Hà Nội - BK Fund, cũng phản ánh cơ chế đầu tư cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo còn nhiều rào cản, khiến doanh nghiệp khó tiếp cận nguồn vốn. Các đại biểu đã đề xuất các cơ quan quản lý xem xét, sửa

đối các quy định và nghiên cứu kinh nghiệm của một số quốc gia phát triển trên thế giới để đẩy mạnh đầu tư cho hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở Việt Nam.

Tháo gỡ rào cản như thế nào?

Theo bà Bùi Thu Thủy, Cục phó Cục Phát triển Doanh nghiệp (Bộ Kế hoạch và Đầu tư) cho biết, để tháo gỡ những vướng mắc về hành lang pháp lý cho các quỹ đầu tư và doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Cục Phát triển Doanh nghiệp đã làm việc với Cục Đầu tư nước ngoài, Cục Pháp chế và Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia (Bộ Kế hoạch và Đầu tư) để nỗ lực trong việc hoàn thiện khung pháp lý. Tuy nhiên, do sự phát triển quá nhanh của thực tế nên thể chế còn chậm so với thực tế. Sau Nghị định 38 có 20 quỹ được ra đời với quy mô 100 tỷ đồng, tuy nhiên, cần tháo gỡ để thu hút mạnh hơn dòng vốn từ nước ngoài vào cho quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo.

Ông Phan Đức Hiếu - Ủy viên Thường trực Ủy ban Kinh tế của Quốc hội đồng tình rằng khung pháp lý cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đã đủ nhưng để cạnh tranh với các nước khác trong khu vực thì cần tháo gỡ vướng mắc. Việc tiếp cận cũng cần theo hướng rộng hơn, tức là phát triển một hệ sinh thái đổi mới sáng tạo để có môi trường cho các quỹ đầu tư.

Cần chủ động rà soát các quy định pháp luật liên quan đang hạn chế đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp để từ đó có những đề xuất tạo sự bứt phá cho lĩnh vực này trong tương lai”.

Ông Vũ Quốc Huy - Giám đốc Trung tâm Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo cũng cho biết, doanh nghiệp “đổi mới sáng tạo”, doanh nghiệp “khởi nghiệp”, và doanh nghiệp “vừa và nhỏ” là các nhóm đối tượng khác nhau và cần được định nghĩa rõ ràng, cụ thể bằng các văn bản pháp lý. Khi đó, mới xác định được các loại ưu đãi, quy chế đặc biệt cho từng nhóm. Vì vậy, việc bổ sung quy định để phân rõ từng nhóm doanh nghiệp và quy định hệ tiêu chí xác định tương ứng là cần thiết. Các bộ chỉ số đánh giá này sẽ trở thành cơ sở để đơn vị phụ trách khởi nghiệp đổi mới sáng tạo biết được các điểm còn thiếu, yếu của các địa phương để có giải pháp khắc phục. Cơ quan chức năng sẽ

có cái nhìn toàn cảnh để đưa ra kiến nghị, đề xuất sửa đổi chính sách phù hợp với tình hình thực tiễn.

Theo ông Thẩm Trung Hiếu, với startup, nhất là trong lĩnh vực fintech, đảm bảo dòng tiền, nguồn vốn vay là rất quan trọng. Tuy nhiên, startup thường chưa có tài sản đảm bảo nên rất khó vay được ở ngân hàng thông thường. Nếu vay từ quỹ cho vay nước ngoài hoặc hình thức tín dụng khác thì lãi suất cao. Do vậy, để hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp, Nhà nước nên bổ sung hoạt động cấp khoản vay cho các startup vào phạm vi hoạt động của Quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo. Bởi lẽ nhà đầu tư sẽ nắm rõ nhất về đặc điểm, nhu cầu cũng như mức độ rủi ro khi cấp khoản vay cho startup. Ngoài ra, startup cũng rất cần Chính phủ có cơ chế hỗ trợ riêng với mức lãi suất thấp, trong giai đoạn đầu còn nhiều khó khăn.

TUYẾT VÂN (ghi)



Vì sao Doanh nghiệp cần đổi mới sáng tạo?

Doanh nghiệp không đổi mới sáng tạo sẽ không thể tồn tại và phát triển trong một môi trường biến động nhanh, linh hoạt và có tính cạnh tranh cao như vậy.

Không thể phát triển nếu không đổi mới sáng tạo

CEO Đặng Đức Thành, Chủ nhiệm Câu lạc bộ Các nhà kinh tế, Ủy viên BCH Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) cho rằng, thế giới đang phát triển rất nhanh chóng do sự dẫn dắt của cách mạng công nghiệp lần thứ 4. Cùng với tác động tăng dân số, biến đổi khí hậu, phân hóa giàu nghèo, nguy cơ chiến tranh... dẫn đến di biến động nhân khẩu, lao động rất lớn giữa các khu vực và trên toàn thế giới. Các yếu tố trên có tác động rất lớn đến nền kinh tế thế giới nói chung và hoạt động của doanh nghiệp nói riêng, trước hết là quan hệ cung cầu, chiến lược phát triển, phương thức tổ chức quản lý, mô hình kinh doanh.

Ông Thành cho rằng, công nghệ mới tạo ra những cách thức mới về nguồn cung để đáp ứng các nhu cầu của thị trường truyền thống trước đây. Các nhu cầu mới cho sản xuất và tiêu dùng, kỳ vọng của người tiêu dùng thay đổi đòi hỏi doanh nghiệp cần thay đổi việc sản xuất, kinh doanh, thiết kế, tiếp thị và phương thức phân phối sản phẩm. Chẳng hạn kỳ vọng của người tiêu dùng không chỉ là việc tiêu dùng sản phẩm mà còn là các trải nghiệm. Khái niệm trải nghiệm của khách hàng cũng thay đổi.

Chiến lược phát triển của doanh nghiệp cần thay đổi theo hướng đổi mới sáng tạo để có được lợi thế cạnh tranh. Chiến lược chỉ tập trung chủ yếu vào cắt giảm chi phí sẽ kém hiệu quả hơn chiến lược cung cấp sản phẩm và



CEO Đặng Đức Thành

dịch vụ một cách sáng tạo. Phương thức quản lý, điều hành, tốc độ và quy mô phát triển của doanh nghiệp thay đổi nhanh chóng.

Theo CEO Đặng Đức Thành, doanh nghiệp cần phải đổi mới sáng tạo, vì nếu không đổi mới sáng tạo thì doanh nghiệp không thể tồn tại và phát triển trong một môi trường biến động nhanh, linh hoạt và có tính cạnh tranh cao như vậy.

Trước hết là việc đẩy mạnh nghiên cứu thị trường nói riêng và nghiên cứu phát triển nói chung. Thực hiện chuyển đổi số trong doanh nghiệp một cách triệt để. Nghiên cứu và áp dụng các mô hình kinh doanh mới và tìm kiếm nguồn lực cho đổi mới sáng tạo.

Bài toán giải quyết khó khăn về nguồn tài trợ cho doanh nghiệp trong đổi mới, sáng tạo

Tại Hội thảo "Đổi mới sáng tạo: Kết nối chính sách với doanh nghiệp Việt Nam", TS. Chử Đức

Hoàng - đại diện cho Quỹ Đổi mới công nghệ Quốc gia, Bộ Khoa học và Công nghệ cho rằng, khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo được coi là một trụ cột cho phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn về nâng cao năng lực, tổ chức hoạt động nghiên cứu và phát triển, trích lập quỹ phát triển, duy trì hệ sinh thái nhà trường - nhà khoa học - nhà doanh nghiệp bền vững. Đặc biệt, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo rất cần nguồn hỗ trợ tài chính để nghiên cứu, phát triển.

Thực tiễn các doanh nghiệp của Việt Nam gồm các doanh nghiệp nhỏ và vừa, các doanh nghiệp khoa học và công nghệ, các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo rất cần nguồn tài trợ để nghiên cứu, phát triển, làm chủ và thương mại hóa công nghệ mới.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp có vai trò dẫn dắt về công nghệ không kể nhà nước hay tư nhân cần được khuyến khích về cơ chế, chính sách, hành lang pháp lý và hỗ trợ tín dụng (cho vay ưu đãi, hỗ trợ lãi suất vay, bảo lãnh để vay vốn) để hoạt động nghiên cứu, phát triển, đổi mới công nghệ.

Bốn loại hình doanh nghiệp trên cần đồng thời cả sự tài trợ và hỗ trợ tín dụng từ nhà nước để làm chủ công nghệ mới, tích hợp các công nghệ để tối ưu hóa quy trình, phương thức sản xuất, phát triển công nghệ mới theo chuỗi giá trị sản xuất sản phẩm chủ lực, sản phẩm quốc gia, sản phẩm công nghệ cao, sơ tạo công nghệ, phát triển công nghệ mới và mô hình kinh doanh.

Theo TS. Chủ Đức Hoàng, Quỹ Đổi mới công nghệ quốc gia, Bộ Khoa học và Công nghệ, nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn về nâng cao năng lực, tổ chức hoạt động nghiên cứu và phát triển, trích lập quỹ phát triển, tiếp cận với các nguồn hỗ trợ tài chính và duy trì hệ sinh thái nhà trường - nhà khoa học - nhà doanh nghiệp bền vững. “Năng lực khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo của các doanh nghiệp Việt Nam còn thấp so với thế giới”, ông Hoàng nói.

Thời gian qua, bên cạnh những nỗ lực từ Chính phủ, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Khoa học

và Công nghệ, Chương trình Phát triển của Liên hợp quốc (UNDP) tại Việt Nam cũng có nhiều hoạt động hỗ trợ cộng đồng doanh nghiệp, người dân đổi mới, hướng đến phát triển bền vững trong bối cảnh Cách mạng công nghiệp 4.0, vì một Việt Nam xanh, thịnh vượng và không ai bị bỏ lại phía sau. Sự hợp sức từ các bên liên quan đang tạo cơ hội cho cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam kết nối, nắm bắt và gia tăng nguồn sức mạnh tài chính, tri thức, nhân lực nhằm đổi mới sáng tạo, tạo ra những sản phẩm, dịch vụ, những nền tảng phát triển có ích cho cộng đồng.

Quỹ Đổi mới công nghệ quốc gia (Quỹ NATIF) được Chính phủ thành lập và đi vào hoạt động từ 2015, vừa là đơn vị sự nghiệp phục vụ quản lý nhà nước trực thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ, vừa là tổ chức tài chính nhà nước, hoạt động không vì mục đích lợi nhuận, có chức năng cho vay ưu đãi, hỗ trợ lãi suất vay, bảo lãnh để vay vốn, tài trợ cho các tổ chức, cá nhân và doanh nghiệp thực hiện nghiên cứu, chuyển giao, đổi mới và hoàn thiện công nghệ.

Quỹ Đổi mới công nghệ quốc gia đã và sẽ thực hiện các chính sách hỗ trợ và thúc đẩy doanh nghiệp đổi mới công nghệ và khởi nghiệp sáng tạo gồm các mục tiêu hỗ trợ vốn cho các hoạt động đổi mới công nghệ; mở rộng hình thức hỗ trợ tài chính cho dự án đổi mới công nghệ; từng bước thực hiện bảo lãnh vay vốn bằng công nghệ cho doanh nghiệp có thể vay vốn từ các ngân hàng thương mại.

Định hướng giai đoạn 2021-2025, nhằm xây dựng Quỹ NATIF tiếp tục phát triển, hoạt động hiệu quả, đóng góp hiệu quả cho các hoạt động ứng dụng, chuyển giao công nghệ, đổi mới công nghệ của doanh nghiệp nhằm tạo bứt phá nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh của nền kinh tế, ngày 29/01/2021, Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định số 04/2021/QĐ-TTg Ban hành Điều lệ tổ chức và hoạt động của Quỹ Đổi mới công nghệ quốc gia. Theo Điều lệ mới, quy mô vốn điều lệ của Quỹ tăng từ 1.000 tỷ đồng lên tới thiếu 2.000 tỷ đồng.

HẢI NINH (ghi)

Quyết liệt đổi mới sáng tạo trong kinh doanh

Với môi trường kinh doanh biến động nhanh, linh hoạt và cạnh tranh cao như hiện nay, đổi mới sáng tạo trong kinh doanh được coi là chiến lược khác biệt hóa quan trọng giúp doanh nghiệp có được ưu thế.

Đổi mới sáng tạo là nguồn tạo ra tri thức để cải thiện các quy trình và cấu trúc kinh doanh nội bộ, tạo ra các sản phẩm và dịch vụ theo định hướng thị trường mang lại kết quả kinh doanh mới cho doanh nghiệp, làm thay đổi diện mạo của nền kinh tế đất nước.

Những năm qua, hoạt động đổi mới sáng tạo nói chung, đổi mới sáng tạo trong doanh nghiệp nói riêng đã và đang được Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ, Bộ Khoa học và Công nghệ và các bộ, ngành, địa phương rất quan tâm và chỉ đạo quyết liệt.

Về vấn đề này, ông Nguyễn Tùng Lâm - Phó Viện trưởng Viện Năng suất Việt Nam chia sẻ với báo chí rằng, hiện nay nhiều nước trên thế giới đã lựa chọn chuyển đổi sang mô hình tăng trưởng dựa vào phát triển năng suất dựa trên đổi mới sáng tạo và thực tế cho thấy đây chính là yếu tố giúp tăng trưởng kinh tế một cách bền vững.

Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị - Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Bóng đèn phích nước Rạng Đông Nguyễn Đoàn Kết từng chia sẻ, nhờ áp dụng khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo, Công ty giữ được vị thế tiên phong trong lĩnh vực sản xuất các sản phẩm nguồn sáng và thiết bị chiếu sáng, được người tiêu dùng ưa chuộng. Doanh thu giai đoạn 2020-2021, khi đại dịch Covid-19 bùng phát, doanh nghiệp vẫn tăng trưởng từ 15% đến 18%, lợi nhuận tăng khoảng 17%.

Các chuyên gia đánh giá, hiện nay, phần lớn doanh nghiệp Việt Nam là doanh nghiệp nhỏ và vừa, tiềm lực còn nhiều hạn chế, cho nên việc đầu tư cho đổi mới công nghệ, đổi mới sáng tạo vẫn còn gặp nhiều khó khăn, rào cản.



Theo chuyên gia, không phải sự thay đổi nào cũng được coi là một đổi mới sáng tạo mà phải thỏa mãn 2 đặc tính. Thứ nhất là có tính mới, mới so với thị trường, thế giới, so với doanh nghiệp; Thứ hai là có tính thực tiễn (đưa sản phẩm ra thị trường, hoặc áp dụng quy trình mới trong sản xuất).

Dù vậy, ông Nguyễn Tùng Lâm - Phó Viện trưởng Phụ trách Viện Năng suất Việt Nam cho biết, đổi mới sáng tạo sẽ giúp doanh nghiệp tăng doanh thu, lợi nhuận, giảm chi phí, tăng sự hài lòng và đáp ứng nhu cầu của khách hàng, đạt được lợi thế cạnh tranh mới, tạo ra thị trường mới, nâng cao uy tín của doanh nghiệp.

Được biết, Bộ Khoa học và Công nghệ đang tái cơ cấu các chương trình, nhiệm vụ khoa học và công nghệ nhằm khuyến khích đổi mới sáng tạo trong doanh nghiệp, như: Chương trình tìm kiếm và chuyển giao công nghệ nước ngoài; Chương trình đổi mới công nghệ quốc gia; Chương trình phát triển sản phẩm quốc gia. Bên cạnh đó, tăng cường hỗ trợ doanh nghiệp thông qua quỹ đổi mới công nghệ quốc gia, quỹ Phát triển khoa học và công nghệ quốc gia để đưa các nhiệm vụ gắn với nhu cầu xã hội, chuỗi giá trị của sản phẩm, hỗ trợ, tạo thuận lợi cho doanh nghiệp mở rộng nguồn vốn ứng dụng, phát triển công nghệ, đổi mới công nghệ.

Thời gian tới, để hoạt động này hiệu quả hơn, Bộ Khoa học và Công nghệ, các bộ, ngành, địa phương cần xây dựng, ban hành cơ chế, quy chế phối hợp trong quản lý nhà nước để tạo sự thống nhất, hiệu quả, xuyên suốt trong quản lý về đổi mới sáng tạo.

MẠNH HUNG



Trong bối cảnh nền tảng công nghệ và phương thức tương tác trực tuyến phát triển, Startup có thêm nhiều lựa chọn trong quyết định gọi vốn đầu tư trong kinh doanh.

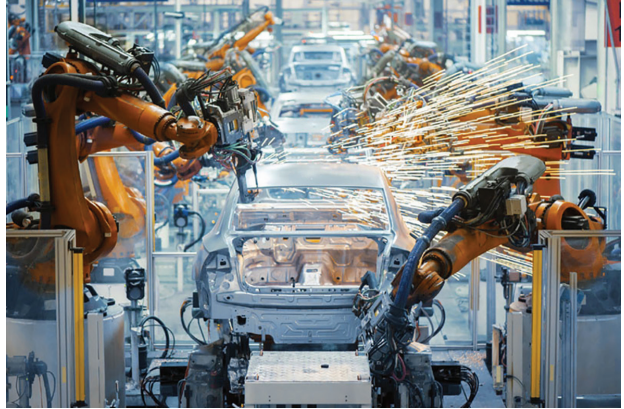
Công ty Startup (hay gọi Startup) là một loại hình doanh nghiệp có thể dưới dạng một công ty, một hiệp hội hay thậm chí một tổ chức tạm thời được thiết lập để mưu tìm một mô hình kinh doanh ăn khách và linh hoạt. Các Startup này là doanh nghiệp mới thành lập, đang phát triển trên thị trường.

Tuy nhiên để những Startup hoạt động và phát triển nhanh chóng chưa bao giờ là điều dễ dàng, đây có thể là một cuộc chơi đầy rủi ro mà phần lớn sẽ thất bại, trong đó nguồn vốn là một trong những yếu tố quyết định. Dù vậy, trong bối cảnh nền tảng công nghệ và phương thức tương tác trực tuyến phát triển, Startup có thêm nhiều lựa chọn trong quyết định gọi vốn đầu tư trong kinh doanh.

Theo một chuyên gia, Startup có thể gọi vốn từ cộng đồng; gọi vốn từ các mạnh thường quân (họ đã từng là những nhà khởi nghiệp hoặc lãnh đạo tại các công ty, có thể đầu tư cá nhân hoặc theo nhóm); hoặc gọi vốn thông qua gia đình, bạn bè...

STARTUP

CÓ THỂ GỌI VỐN TỪ ĐÂU?



Thế nhưng việc gọi vốn của Startup sẽ phải đòi hỏi khá nhiều yếu tố để thuyết phục các nhà đầu tư. Do vậy, khi gọi vốn, Startup sẽ phải trình bày rõ ý tưởng kinh doanh của mình, vạch rõ nhu cầu gọi vốn, sau đó gặp nhà đầu tư kêu gọi ủng hộ, rót vốn vào dự án đó. Qua đó giúp dự án hay sản phẩm dịch vụ phát triển ra thị trường.

“Startup cần xác định thời điểm nào nên gọi vốn để nâng cao khả năng thành công khi kêu gọi nhà đầu tư rót vốn. Bởi quá trình gọi vốn thường tốn rất nhiều thời gian, nếu không chuẩn bị sớm, Startup sẽ dễ rơi vào tình trạng hết tiền trước khi gọi vốn thành công”, vị chuyên gia nói.

Đồng thời, những Startup khi lựa chọn hình thức gọi

vốn của nhà đầu tư hoặc quỹ đầu tư, nên nghiên cứu kỹ lưỡng thông tin về họ cũng như lập những thoả thuận bằng văn bản xác định quyền hạn của các bên.

Quan sát nguồn vốn đầu tư vào thị trường Startup Việt từ đầu năm đến nay, một số chuyên gia lĩnh vực còn khẳng định, thị trường vẫn có sự hưng phấn nhất định theo đà tích cực từ cuối năm 2021. Đặc biệt, một số báo cáo gần đây đánh giá Việt Nam là “ngôi sao đang lên” của khu vực và sẽ trở thành quốc gia có hệ sinh thái khởi nghiệp lớn thứ 3 Đông Nam Á vào năm 2022 với thêm nhiều quỹ đầu tư mạo hiểm trong khu vực cam kết rót vốn đầu tư giai đoạn đầu vào các công ty khởi nghiệp tại đây.

MANH HUNG

Vì sao cần thúc đẩy sự đổi mới tại nơi làm việc?

Doanh nghiệp xây dựng được môi trường làm việc lý tưởng, luôn có sự đổi mới sẽ là vũ khí lợi hại thu hút nhân tài và giữ chân được nhân viên trung thành, có năng lực.

Trong cuộc chiến thương trường các doanh nghiệp cạnh tranh với nhau ngày càng khốc liệt, không chỉ về thị phần, khách hàng, nhà cung ứng mà còn cạnh tranh cả về nguồn nhân lực.

Để nắm giữ vị thế cạnh tranh trong kinh doanh việc thu hút và giữ chân nhân tài các doanh nghiệp hiện khá quan tâm đến môi trường làm việc. Đối với nhiều người, đôi khi lương, thưởng cũng không hẳn là yếu tố quan trọng nhất khiến họ quyết định gắn bó lâu dài với một doanh nghiệp mà điều họ cần là một môi trường làm việc liệu có tốt, có phù hợp với bản thân hay không.

Nhận thức được tầm quan trọng trên, nhiều doanh nghiệp đã chú trọng vào việc xây dựng môi trường làm việc lý tưởng, mà ở đó nhân viên luôn được tôn trọng, những ý kiến đóng góp của nhân viên được ghi nhận và xem xét.

Theo một chuyên gia kinh



tế, khi doanh nghiệp xây dựng được môi trường làm việc lý tưởng, luôn có sự đổi mới sẽ là vũ khí lợi hại giúp cho doanh nghiệp đó thu hút nhân tài và giữ chân được nhân viên trung thành, có năng lực. Thay vì phải vật lộn để cạnh tranh nhân tài thì chính nhân tài sẽ cạnh tranh với nhau để được làm việc trong doanh nghiệp đó.

Điều đó giúp nhân viên làm việc dễ dàng tìm ra các lối đi mới, hiểu được sứ mệnh, mục tiêu mà doanh nghiệp đang hướng tới, giúp nhân viên nhận ra được mục đích và ý nghĩa thực sự của công việc họ đang làm. Đồng thời, họ sẵn sàng đầu tư thời gian và sức lực giành cho công việc đảm bảo nâng cao hiệu

suất, góp phần thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp.

“Một công ty muốn phát triển vững mạnh thì cần có những nhân viên tận tâm, cống hiến hết mình, đặt lợi ích chung của công ty lên hàng đầu. Vì thế, hãy dành những lời

khen ngợi công khai, khuyến khích, hỗ trợ, đảm bảo chế độ đãi ngộ bình đẳng đối với tất cả nhân viên có sáng kiến sáng tạo đổi mới trong các hoạt động, phong trào của doanh nghiệp”, vị chuyên gia khuyến khích.

Tuy nhiên, hiện vẫn còn nhiều doanh nghiệp đang đứng trước một thực trạng là cả công ty đi theo lối mòn, không có bất kỳ cải tiến nào, dù là nhỏ nhất trong quy trình hoạt động khi mà nhân viên chỉ chăm chăm làm việc “đập khuôn” theo hướng dẫn từ lãnh đạo, không một ý tưởng sáng tạo nào về sản phẩm hay cách thức đưa sản phẩm ra thị trường.

MANH HUNG

Lựa chọn ý tưởng và xây dựng kế hoạch kinh doanh

Lựa chọn ý tưởng và xây dựng kế hoạch kinh doanh là bước đi quan trọng trước khi thực hiện một hoạt động kinh doanh. Một kế hoạch kinh doanh tốt sẽ giúp chủ doanh nghiệp định hình được các chiến lược cũng như nâng cao tỷ lệ thành công của dự án.

Có thể hiểu một cách đơn giản rằng, kế hoạch kinh doanh là bản mô tả quá trình, phương hướng kinh doanh của doanh nghiệp trong một khoảng thời gian nhất định. Bản kế hoạch này sẽ giúp doanh nghiệp nắm bắt được thị trường, xác định nhóm đối tượng khách hàng, đối thủ cạnh tranh đồng thời đưa ra phương hướng làm việc trong tương lai.

Việc xây dựng kế hoạch kinh doanh vô cùng quan trọng bởi nó là thước đo đánh giá tình hình công ty ở thời điểm hiện tại. Nhìn vào đó, chủ doanh nghiệp biết được thế mạnh cũng như điểm yếu của doanh nghiệp. Từ đó sẽ có cách ứng phó và hướng đi đúng đắn.

Theo Tiến sĩ Alan Phan, kế hoạch kinh doanh phải có nhiều chi tiết cụ thể. Chẳng hạn như có khoảng bao nhiêu khách hàng mục tiêu? Mức cạnh tranh có nhiều không? Giá bán có hợp lý? Tổng chi phí điều hành là bao nhiêu mỗi năm? Tổng doanh thu dự trù bao nhiêu?...Tất cả những điều đó cần phải được viết ra ra một kế hoạch kinh doanh dựa trên những mẫu kế hoạch được tìm trên google của các nhà bán lẻ.

Tiến sĩ Alan Phan cho rằng, để có thể kinh doanh, mỗi người cần phải tìm cho mình một kỹ năng và nhiều kinh nghiệm hơn nữa trong bất cứ một ngành nghề nào hay một mô hình kinh doanh nào. Khi

cảm thấy chưa có sự an toàn trong việc mưu sinh thì có lẽ chưa đủ kỹ năng và kinh nghiệm cũng như đam mê để có thể khởi nghiệp.

Kế hoạch kinh doanh nào cũng cần có một bài toán về lợi thế cạnh tranh và yếu tố rủi ro. Người lập kế hoạch phải chắc chắn về khả năng vượt khó của mình (tức là kỹ năng, kinh nghiệm, quan hệ, tài chính) trước những thử thách khi lĩnh vực kinh doanh đang gặp khó.

Để bản kế hoạch kinh doanh đạt hiệu quả truyền đạt tốt nhất, cần phải có những lưu ý nhất định. Có thể kể đến như bản kế hoạch phải hạn chế sự dài dòng không đáng có, chỉ tập trung vào những yếu tố có giá trị đánh giá, phân tích. Một bản kế hoạch cô đọng giúp người xem tập trung được vào những yếu tố chính yếu, không bị lan man về các mục tiêu cần thực hiện.

Kế hoạch kinh doanh thường chỉ lưu hành nội bộ và chỉ có những người có vị trí, vai trò mới được xem nên cần phải xác định được đối tượng người đọc là ai để có cách triển khai phù hợp. Chẳng hạn như bản kế hoạch dùng để trình bày trước cổ đông của công ty, thông tin chính nhất định phải có là báo cáo tài chính trong năm và kế hoạch tài chính trong năm tới.

NGUYỄN VĂN



Xây dựng kế hoạch kinh doanh là thước đo đánh giá tình hình công ty.

ẢNH MINH HOẠ

Yếu tố nào quyết định gọi vốn thành công?

Những năm gần đây, gọi vốn đầu tư khởi nghiệp không còn xa lạ với các start up tại Việt Nam. Tuy nhiên, để gọi vốn thành công không phải điều dễ dàng.

Gọi vốn đầu tư là thuật ngữ được sử dụng phổ biến trong đầu tư kinh doanh. Gọi vốn là hoạt động mà doanh nghiệp hoặc các startup đưa ra các bước nhằm thuyết phục các nhà đầu tư rót vốn vào cho doanh nghiệp/dự án của mình. Hay nói một cách đơn giản, đây là hoạt động mà nhà gọi vốn trình bày ý tưởng kinh doanh và kêu gọi nhà đầu tư ủng hộ, rót vốn vào dự án đó. Qua đó giúp dự án hay sản phẩm dịch vụ phát triển ra thị trường.

Đối với một startup, gọi vốn không chỉ là gọi dòng tiền mà còn là gọi nhà đầu tư. Sự khác biệt giữa các nhà đầu tư là giá trị mà họ mang đến, bao gồm những tư vấn về chiến lược phát triển, sản phẩm, quản lý dòng tiền, cách vận hành doanh nghiệp và đặc biệt là uy tín của nhà đầu tư.

Theo ông Nguyễn Mạnh Dũng - Giám đốc quỹ đầu tư



Chỉ nên gọi vốn đầu tư khi thực sự cần thiết và có chuẩn bị trước.

ẢNH MINH HOA

CyberAgent Việt Nam & Thái Lan, điều quan trọng đối với một công ty khởi nghiệp là tìm cho mình một đối tác đúng đắn. Việc này giúp công ty định hướng đúng, cách tiêu tiền và chuẩn bị bước tiếp theo cho kế hoạch phát triển lâu dài. Tuy nhiên, trước khi gọi vốn, startup nên tìm hiểu các quỹ đầu tư mình tiếp cận là ai và phong cách đầu tư của họ như thế nào, số tiền đầu tư của họ ra sao và lịch sử họ đã để lại... Những thông tin này sẽ giúp cho startup biết ai là đối tác phù hợp nhất.

Chia sẻ về vấn đề này, Shark Nguyễn Hòa Bình - Chủ tịch HĐQT NextTech cho rằng các startup nên huy động vốn tự thân, từ gia đình, bạn bè, vay mượn tiền để startup được cơ sở kinh doanh của

mình từ bước đầu.

Tổng kết mùa 4 Shark Tank Việt Nam, các Shark chỉ ra nhiều bài học và đưa ra những lời khuyên quý giá cho các nhà khởi nghiệp có ý định gọi vốn. Theo đó các Shark mong các startup hãy chuẩn bị kỹ và hiểu rõ mô hình kinh doanh, có phương thức định giá phù hợp cho doanh nghiệp. Ngoài ra, các startup cũng cần nghiên cứu nhu cầu của thị trường và khách hàng mục tiêu.

Mục đích của việc gọi vốn là thu về nguồn kinh phí đầu tư để phát triển dự án và sản phẩm dịch vụ của mình. Vì thế, hãy chắc chắn nguồn vốn kêu gọi từ nhà đầu tư có thể giúp cho doanh nghiệp phát triển.

NGUYỄN VĂN

Đồng hành với thanh niên lập nghiệp, khởi nghiệp là chương trình lớn của Trung ương Đoàn Thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh. Để các phong trào và kế hoạch khởi nghiệp phát triển đi tới thành công, cần đầu tư để có được một hệ sinh thái khởi nghiệp hoàn thiện; miễn, giảm thuế cho những khoản đầu tư vào khởi nghiệp.

Đổi mới sáng tạo (Innovation) là một từ gốc Latin "nova" có nghĩa là "mới". Đổi mới thường được hiểu là việc tạo ra những ý tưởng mới lạ hoặc cách tiếp cận khác biệt trong giải quyết các vấn đề.

Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo là quá trình khởi nghiệp dựa trên chính những ý tưởng đổi mới sáng tạo; qua đó tạo ra sản phẩm, dịch vụ, quy trình, mô hình kinh doanh mới có điểm khác nổi trội hơn so với những sản phẩm, dịch vụ, quy trình hiện có; tạo ra được giá trị mới cho cá nhân và cộng đồng.

Ông Đặng Hồng Anh, Chủ tịch Hội Doanh nhân trẻ Việt Nam cho rằng, phong trào khởi nghiệp, lập thân, lập nghiệp trong giới trẻ hiện đang phát triển mạnh mẽ. Một phần là do môi trường kinh doanh ở Việt Nam ngày càng được cải thiện nhờ các nỗ lực của Chính phủ. Cùng với đó là nhiều chương trình, chính sách và quỹ hỗ trợ khởi nghiệp được xây dựng, thúc đẩy phong trào khởi nghiệp. Đây được xem là những yếu tố khách quan giúp cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam có thêm nhiều cơ hội và khả năng để khởi nghiệp thành công.

6 YẾU TỐ THỨC ĐẨY THANH NIÊN KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO



Xây dựng, phát triển các kênh hỗ trợ phân phối và tiêu thụ sản phẩm khởi nghiệp của thanh niên.

ẢNH: BÁO CHÍNH PHỦ

Tuy nhiên, trong quá trình hội nhập, khi doanh nghiệp nước ngoài vào thị trường trong nước, doanh nghiệp khởi nghiệp sẽ khó cạnh tranh. Bởi, doanh nghiệp nước ngoài đã có thời gian phát triển, mạng lưới quan hệ, đối tác rộng khắp thì doanh nghiệp nội địa sẽ mất dần thị trường.

Về giải pháp thúc đẩy sự phát triển của các phong trào, kế hoạch phát động khởi nghiệp tại nhiều địa phương, ông Đặng Hồng Anh cho rằng cần quan tâm đến rất nhiều yếu tố.

Trước hết, cần đầu tư để có được một hệ sinh thái khởi nghiệp hoàn thiện mà ở đó, các cơ chế, chính sách cho khởi nghiệp phải thông thoáng, tạo điều kiện để thu hút người tài, tránh tình trạng "chảy máu chất xám".

Thứ hai, tạo điều kiện thuận lợi để sớm ban hành hướng dẫn cụ thể cho việc vận

hành các Quỹ đầu tư và khởi nghiệp; đề xuất miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, thu nhập cá nhân cho những khoản đầu tư của doanh nghiệp hay cá nhân vào khởi nghiệp.

Thứ ba, đầu tư nâng cao chất lượng nguồn nhân lực xuất sắc.

Thứ tư, đẩy mạnh việc tuyên truyền để thanh niên và sinh viên khát vọng lập thân, lập nghiệp.

Thứ năm, tổ chức nhiều hơn các hoạt động/chương trình phối hợp với đoàn trường giúp nâng cao kỹ năng mềm cho học sinh, sinh viên thay vì việc các em chỉ biết học nhưng thiếu rất nhiều các kỹ năng "mềm" trong cuộc sống.

Thứ sáu, nhân rộng mô hình các cuộc thi về ý tưởng khởi nghiệp trong sinh viên và học sinh, khuyến khích sự sáng tạo trong thanh niên và học sinh. **NGUYỄN VĂN**



Làm thế nào để chọn ý tưởng khởi nghiệp?

Ngày nay, khởi nghiệp đang dần trở thành một xu thế. Nghị quyết 52 của Bộ Chính trị về một số chủ trương, chính sách chủ động tham gia cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư đã xác định rõ vai trò của khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo, trong đó doanh nghiệp là trọng tâm của quá trình đổi mới sáng tạo quốc gia.

Một trong những câu hỏi được nhiều người trẻ ấp ủ khởi nghiệp đặt ra là "Thời điểm nào thích hợp để khởi nghiệp?"

Chia sẻ về vấn đề này, Shark Phạm Thanh Hưng cho rằng: "Tôi thường nhấn mạnh các bạn cứ làm đi, trải nghiệm thực tế lớn hơn tất cả các thứ khác. Quan trọng nhất là hành động. Nghĩ thì rất nhiều người nghĩ, chỉ một số người nói ra, nhưng hành động thì lại vô cùng ít, hướng hồ hành động để thành công được càng ít hơn...Các bạn cần phải làm, phải có trách nhiệm với chính bản thân của mình, sống chết với quyết định của mình thì mới thành công được".

Trong khi đó, Shark Nguyễn Thanh Việt - Chủ tịch Intracom Group cho rằng, muốn làm được việc lớn thì không nên xem thường những việc nhỏ. Ý tưởng kinh doanh của những công ty khởi nghiệp bây giờ có hai điểm đáng chú ý. Thứ nhất, họ là người mới bắt đầu sự nghiệp nên những

suy nghĩ hiện tại có thể là khởi nguồn của những ý tưởng lớn trong tương lai.

Để nhân rộng những phát kiến, mô hình kinh doanh, các startup cần có bộ phận. Các doanh nghiệp lớn đang mong muốn tìm kiếm được những đối tác mới phù hợp để phát triển hơn nữa hệ sinh thái của

cũng không dám đi. Shark Việt nhấn mạnh rằng nên chọn ngành mà bản thân có lợi thế để khởi nghiệp.

Về vấn đề có nên khởi nghiệp trong khủng hoảng, Shark Thái Văn Linh nhận thấy những công ty đầu tư lớn thường có khả năng tìm kiếm và bắt đầu đầu tư ngay



Shark Việt cho rằng, muốn làm được việc lớn thì không nên xem thường những việc nhỏ.

ẢNH MINH HOA

minh. Các doanh nghiệp lớn muốn lắng nghe và nhận biết đâu thực sự là ý tưởng đột phá để có thể kinh doanh, đầu tư. Đối với các công ty khởi nghiệp kinh doanh, bắt đầu ở quy mô nhỏ cũng không sao cả miễn là các bạn lưu ý "nếu đam mê chờ bạn đi, hãy để lý trí nắm dây cương".

Cũng theo Shark Việt, tinh thần khởi nghiệp là quan trọng bởi vì dám nghĩ, dám làm, vượt ngưỡng các bài giảng của thầy cô. Nhiều người đưa tiền cho kinh doanh nhưng

lúc thị trường đang đi xuống. Theo Shark Linh, nắm bắt nhu cầu thị trường trong giai đoạn chuyển dịch có thể mang lại hiệu quả đáng kinh ngạc. Vì thế, thời gian này có thể là tốt nhất để khởi nghiệp.

Có thể nói, để tìm ra một ý tưởng hay, sự sáng tạo của mỗi người là một yếu tố rất quan trọng. Trong giai đoạn xây dựng ý tưởng khởi nghiệp, hãy để cho đầu óc thoải mái, tập thói quen ghi lại mỗi khi có ý tưởng lóe ra trong đầu.

NGUYỄN VĂN

Giải pháp quản trị rủi ro của doanh nghiệp

● **Hỏi:** Doanh nghiệp phải nâng cao năng lực nội tại để ứng phó với những vận biến của thời cuộc, thị trường. Quản trị rủi ro của doanh nghiệp là một giải pháp quan trọng. Cụ thể giải pháp đó là gì?

ĐỨC THUẬN (LẠNG SƠN)

- **Trả lời:** TS. Vũ Tiến Lộc - Đại Biểu Quốc Hội, Chủ tịch Trung tâm Trọng tài quốc tế Việt Nam, Chủ tịch danh dự Hiệp hội Khởi nghiệp Quốc gia: Trên thực tế, khởi nghiệp bao gồm 2 nghĩa: Thứ nhất, là bắt đầu sự nghiệp kinh doanh, tiếp tục mô hình sẵn có để cải tiến đổi mới lên và thứ hai là sáng tạo mô hình kinh doanh mới để tạo ra sự bứt phá.

Để thực hiện khởi nghiệp, phải bám sát xu hướng của thế giới: chuyển đổi số, chuyển đổi xanh và đặc biệt là chuyển đổi nhân văn (trong đó, đặt con người ở vị trí trung tâm). Nhờ những

điều đó, doanh nghiệp mới có thể phát triển lâu dài và bền vững.

Chúng ta đang bước vào giai đoạn khó khăn, với nhiều biến động rủi ro như địa chính trị, biến đổi khí hậu, lạm phát gia tăng,... Chỉ còn 1 cách là nâng cao khả năng chống chịu trước những sự thay đổi để ứng phó với sự thay đổi trong môi trường kinh doanh. Chính vì vậy, chuyển đổi số, chuyển đổi xanh, nâng cao trách nhiệm xã hội là yếu tố rất quan trọng, ngoài ra còn cần chú ý đến khả năng quản trị rủi ro, nâng cao phòng ngừa, xử lý tranh chấp.

Vi vậy, để hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới, sáng tạo cần một hệ sinh thái tương đối hoàn chỉnh. Thực tế hiện nay chúng ta chưa có hệ sinh thái hoàn chỉnh làm bệ đỡ cho khởi nghiệp sáng tạo.

MINH QUANG (ghi)



Khởi nghiệp sáng tạo đóng vai trò vô cùng quan trọng

● **Hỏi:** Tại sao nói Khởi nghiệp sáng tạo là "Chìa khóa của sự phát triển Quốc gia" trong thời điểm hiện tại?

THUỶ NGÀ (HÀ NỘI)

- **Trả lời:** TS. Đinh Việt Hòa, Chủ tịch Hiệp hội Khởi nghiệp Quốc gia: Một đất nước mạnh là một đất nước sản sinh ra nhiều doanh nghiệp mạnh. Quá trình khởi nghiệp là một hành trình cả cuộc đời của doanh nhân, họ luôn tìm kiếm cơ hội, huy động nguồn lực và chấp nhận rủi ro để thực hiện hóa giấc mơ khởi nghiệp, tất cả vì mục tiêu tạo việc làm và sản sinh của cải cho xã hội.

Doanh nghiệp phải xác định đổi mới sáng

tạo là động lực và giải pháp tối ưu nhằm nâng cao tính cạnh tranh của doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng và toàn diện.



Trong xu thế phát triển như vũ bão của khoa học và công nghệ toàn cầu, khởi nghiệp mà đặc biệt là khởi nghiệp sáng tạo đang đóng vai trò quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế, giải quyết những khó khăn, thách thức mang tính toàn cầu cũng như hướng tới nâng cao năng lực cạnh tranh để đảm bảo sự phát triển bền vững của các quốc gia nói riêng và khu vực nói chung.

MINH QUANG (ghi)

Khởi nghiệp sáng tạo kết nối doanh nghiệp, doanh nhân với toàn cầu

● **Hỏi:** *Khởi nghiệp sáng tạo giúp kết nối doanh nghiệp, doanh nhân với toàn cầu như thế nào?*

THU TRANG (NGHỆ AN)

- **Trả lời:** TS. Phạm Hồng Quất, Cục trưởng Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ (Bộ Khoa học và Công nghệ): Xu hướng của quốc tế hiện nay đang xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo mở ở phạm vi quốc gia, khu vực và quốc tế nhằm thu hút những tài năng ở phạm vi toàn cầu để giải quyết một vấn đề đủ lớn.

Hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo mở còn xây dựng các chính sách hỗ trợ dành cho đội ngũ các nhà đầu tư thiên thần, cố vấn, chuyên gia đào tạo... Họ là những người hỗ

trợ cho các startup, giúp cho các startup có được tư duy, mô hình kinh doanh ứng dụng những công nghệ mới nhất để có thể vươn ra toàn cầu.



Đã có rất nhiều nước xây dựng chính sách mua sắm công, ưu tiên đặc biệt cho các startup về công nghệ. Hay có chính sách hỗ trợ nguồn vốn mồi ban đầu để các startup có thể có những thử nghiệm thành công về sản phẩm.

Có những quỹ đầu tư để giúp các startup đưa được các sản phẩm ra thị trường.

Đặc biệt là cơ chế chính sách để thúc đẩy đầu tư tư nhân, đầu tư mạo hiểm, đầu tư cá nhân và đầu tư từ các quỹ đầu tư cả trong nước và quốc tế để đầu tư cho các dự án.

MINH QUANG (ghi)

Không đổi mới sáng tạo thì doanh nghiệp không thể tồn tại và phát triển

● **Hỏi:** *Vi sao khởi nghiệp đổi mới sáng tạo là yếu tố sống còn của doanh nghiệp?*

THANH SƠN (YÊN BÁI)

- **Trả lời:** CEO Đặng Đức Thành, Chủ nhiệm Câu lạc bộ Các nhà kinh tế, Ủy viên Ban chấp hành Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI): Nếu không đổi mới sáng tạo thì doanh nghiệp không thể tồn tại và phát triển trong một môi trường biến động nhanh, linh hoạt và có tính cạnh tranh cao.

Vì vậy để tồn tại, doanh nghiệp phải đẩy mạnh nghiên cứu thị trường nói riêng và nghiên cứu phát triển nói chung; Thực hiện chuyển đổi số trong doanh nghiệp một cách triệt để; Nghiên cứu và áp dụng các mô hình

kinh doanh mới; Và tìm kiếm nguồn lực cho đổi mới sáng tạo.

Thông thường các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo là các doanh nghiệp trẻ, năng động, quy mô nhỏ, nắm bắt nhanh về công nghệ và xu hướng kinh doanh nhưng lại thiếu nguồn lực tài chính, dữ liệu thị trường, khách hàng vốn là điểm mạnh

của các doanh nghiệp lớn kinh doanh truyền thống lâu năm. Nếu kết hợp giữa các doanh nghiệp này với nhau thì bài toán tìm kiếm nguồn lực cho đổi mới sáng tạo sẽ được giải quyết. Ngoài ra các Quỹ đầu tư thuộc cả khu vực công và tư cũng là các nguồn lực quan trọng cho các dự án đổi mới sáng tạo.

MINH QUANG (ghi)



5 nhân tố khiến các startup thất bại

● **Hỏi:** Khởi nghiệp sáng tạo luôn đi cùng rủi ro. Rủi ro đó là gì?

ĐOÀN HẠNH (VĨNH PHÚC)

- **Trả lời:** TS. Cấn Văn Lực - Chuyên gia Kinh tế: Trên thực tế, các startup hiện đang tiếp cận nguồn vốn từ ngân hàng vô cùng khó khăn, bởi bản thân ngân hàng cũng là doanh nghiệp, họ cần tuân thủ các quy định và cơ chế thị trường. Đặc biệt, ở Việt Nam, việc hình sự hóa các quan hệ kinh tế diễn ra rất phổ biến, trong khi đầu tư cho khởi nghiệp lại rủi ro cao, khi xảy ra sự việc mất vốn vay thì cả bên vay và bên cho vay đều gặp vấn đề.

Yếu tố giúp doanh nghiệp khởi nghiệp sáng

tạo thành công không chỉ có nguồn vốn mà còn là kinh nghiệm. Một trong những nguyên nhân dẫn đến thất bại của các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là không sẵn sàng chấp nhận rủi ro và không đúc rút được kinh nghiệm từ những thất bại. Bởi vậy, tư duy của doanh nghiệp phải thay đổi, phải biết chấp nhận rủi ro và tăng cường bổ sung những kiến thức về thị trường.

Bài học từ các doanh nghiệp thế giới cho thấy, có 5 nhân tố khiến các startup thất bại, bao gồm: không sẵn sàng chấp nhận rủi ro; không dành đủ thời gian và công sức cho doanh nghiệp; thiếu kỹ năng quản trị điều hành; thiếu kiến thức về khởi nghiệp và thị trường.

MINH QUANG (ghi)



Nội dung cần có trong bài thuyết trình của startup để gọi vốn thành công

● **Hỏi:** Cách để làm một bản thuyết trình gọi vốn?

THU CÚC (NINH BÌNH)

- **Trả lời:** Ông Hoàng Đức Minh - Cố vấn cao cấp của ThinkZone Ventures, người có nhiều năm kinh nghiệm trong việc thuyết trình gọi vốn đưa ra những nội dung cần có trong một bài thuyết trình của startup để gọi vốn thành công:

Trong đó, phần mở đầu bài thuyết trình nhiều người lựa chọn là mở đầu trực tiếp bằng slide tổng quan giới thiệu về doanh nghiệp, lĩnh vực hoạt động, nhóm đối tượng khách hàng chính.

Người thuyết trình cần mô tả về bối cảnh, lĩnh vực startup đang gia nhập, bức tranh thị trường, lý do startup xuất hiện.

Người thuyết trình cần chỉ ra cách tiếp cận vấn đề và hướng giải quyết. Có thể dùng sản



phẩm để minh họa nhưng không phải mô tả chi tiết về sản phẩm. Thành công của người thuyết trình là làm sao giải thích giải pháp trong một đến hai câu diễn giải nhưng khiến người nghe tâm đắc.

Người thuyết trình cần chứng minh tiềm năng, chất lượng sản phẩm thông qua doanh thu hàng tháng, hàng năm, lượng khách hàng đã mua sản phẩm, tốc độ tăng trưởng, doanh thu trên chi phí đã bỏ ra... nhưng cần cần trọng trong việc dự đoán doanh thu, nhà đầu tư không thích doanh nghiệp nói quá.

Đội ngũ thường là nội dung nằm cuối một bài thuyết trình gọi vốn. Người thuyết trình cần trình bày chính xác về lực lượng nhân sự chứng minh nhóm sáng lập có khả năng dẫn dắt startup đi đến thành công.

MINH QUANG (ghi)

Yêu cầu mà nhà đầu tư tìm kiếm để rót vốn vào các doanh nghiệp

Hỏi: Chúng tôi muốn kêu gọi vốn đầu tư nhưng không rõ các tiêu chí nào để

Xin hỏi các nhà đầu tư khi tìm kiếm rót vốn vào doanh nghiệp thì xem xét những tiêu chí hay yêu cầu nào?

HOÀNG THÀNH CÔNG (YÊN BÁI)

- **Trả lời:** Có 2 tiêu chí hàng đầu được các nhà đầu tư xem xét rót vốn cho startup. Tiêu chí đầu tiên là người sáng lập (founders). Thành công của một dự án khởi nghiệp, phụ thuộc rất nhiều vào người sáng lập. Hiện nay, 50% tỷ trọng cho quyết định đầu tư hoặc tham gia, cố vấn vào dự án khởi nghiệp nằm ở founders. Từ góc nhìn của các quỹ đầu tư, công thức cấu thành nên một founder (người sáng lập) thành công là 3L + 2T: Liều



lĩnh (passionate và willing to take risk); Luôn hành động (action); Lắng nghe (listen); Tốc độ (speed); Tập trung (focus). Đây là những yếu tố buộc phải có của những người đứng đầu một startup. Nếu thiếu một trong 5 yếu tố trên, cũng trở thành lực cản cho các startup.

Nhu cầu thị trường, lợi thế cạnh tranh của dự án và tất nhiên là khả năng thu hồi vốn là tiêu chí thứ 2 để thu hút nhà đầu tư.

Đối với những mô hình khởi nghiệp đang ở giai đoạn ý tưởng, nguồn vốn đầu tiên mà các nhà khởi nghiệp nên tiếp cận là: 3F

(Family – gia đình, Friends – bạn bè, Fools – nhà đầu tư). Với nguồn vốn từ gia đình, bạn bè, bạn sẽ thoải mái hơn về thời gian trả nợ cũng như lãi suất vay.

HỒNG LINH (ghi)

Tìm hiểu quy mô thị trường trước khi khởi nghiệp

● **Hỏi:** Tìm hiểu quy mô thị trường trước khi khởi nghiệp có ý nghĩa như thế nào trong kinh doanh?

NGUYỄN HỒNG VÂN (THÁI BÌNH)

- **Trả lời:** Ông Kim Jaeyong - Giám đốc Trung tâm Phát triển kinh doanh Hàn Quốc tại Việt Nam đánh giá "Tỷ lệ sống sót của các doanh nghiệp khởi nghiệp Hàn Quốc dưới ba năm không quá 38,8%. Tỷ lệ sống sót của doanh nghiệp khởi nghiệp Hàn Quốc dưới 5 năm thậm chí còn tệ hơn, ở mức 27,3%. Nguyên nhân lớn nhất



của việc thất bại là các doanh nhân trẻ chuẩn bị chưa đầy đủ về vốn, thị trường, nhân sự, tầm nhìn khi khởi nghiệp. Thị trường ở nước nào cũng vô cùng khắc nghiệt, vậy nhưng vẫn có nhiều người bước chân vào khởi nghiệp chỉ

với ý tưởng kinh doanh tốt.

Xác định quy mô thị trường là bước cực kỳ quan trọng trong quá trình đầu khởi nghiệp, không chỉ với bản thân startup, mà còn với cả các nhà đầu tư. Hiển nhiên sẽ không có nhà đầu tư nào dám bỏ tiền vào một thị trường quá nhỏ để sinh lời, và câu hỏi "thị trường của anh lớn bao nhiêu?" chắc chắn sẽ được đưa ra với mọi startup đi gọi vốn. Quy mô thị trường là tổng doanh thu mà doanh nghiệp có thể thu được từ tổng số khách hàng tiềm năng (likely buyer) của một

sản phẩm/dịch vụ trong một thị trường cho trước. Công thức tính quy mô thị trường rất đơn giản: Market size = Số lượng khách hàng tiềm năng x Mức chi tiêu trung bình của mỗi khách hàng.

NHẬT NAM (ghi)

Tại sao phải phân tích đối thủ cạnh tranh?

● **Hỏi:** Làm thế nào để phân tích đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp bạn? Cách phân tích đối thủ cạnh tranh trong kinh doanh nào là hiệu quả nhất?

NGUYỄN THANH HẢI (THÁI NGUYÊN)

- **Trả lời:** Phân tích đối thủ cạnh tranh tốt sẽ giúp bạn nhìn thấy doanh nghiệp của mình và đối thủ cạnh tranh thông qua con mắt của khách hàng. Từ đó xác định điều bạn có thể cải thiện. Bên cạnh đó, việc phân tích đối thủ cạnh tranh sẽ đem lại rất nhiều lợi ích cho doanh nghiệp bạn: Tiết lộ thông tin thích hợp về độ bão hòa của thị trường, cơ hội kinh doanh và các chiến lược kinh doanh hiệu quả trong ngành; Biết khách hàng nhìn nhận bạn như thế nào so



với đối thủ cạnh tranh; So sánh doanh nghiệp của bạn với đối thủ cạnh tranh, tìm hiểu điểm mạnh và điểm yếu để xem doanh nghiệp có thể cải thiện ở đâu và tận dụng thị trường ngách.

Trước tiên tập hợp một danh sách các đối thủ cạnh tranh đa dạng giúp bạn có cái nhìn toàn cảnh. Bạn nên tạo một danh sách 7-10 đối thủ có liên quan, trước khi quyết định lựa chọn những đối thủ bạn muốn phân tích. Sau khi phân loại đối thủ cạnh tranh, hãy thu thập

thông tin về đối thủ. Lập bảng phân tích đối thủ cạnh tranh về giá cả, cung cấp sản phẩm, tương tác trên mạng xã hội, nội dung truyền thông, khách hàng,...

NGUYỄN VĂN MINH

(Giám đốc Marketing D&B Việt Nam)

Phân biệt Mô hình kinh doanh, Kế hoạch kinh doanh và Mô hình doanh thu

● **Hỏi:** Xin hỏi, trong vận hành doanh nghiệp, mô hình kinh doanh, kế hoạch kinh doanh và mô hình doanh thu cụ thể là gì?

PHẠM HẢI HÀ (QUẢNG NINH)

- **Trả lời:** Kế hoạch kinh doanh là ngôi nhà mà bạn đang có mong muốn xây dựng và hoàn thiện. Kế hoạch kinh doanh chứa những thành tựu và mục tiêu mà các bạn mong muốn đạt được trong tương lai. Mô hình kinh doanh là bản thiết kế cho ngôi nhà tương lai của các bạn. Mô hình kinh doanh giúp các bạn trả lời bốn câu hỏi quan trọng: (1) Ai?(ai là khách hàng; ai là đối tác); (2) Cái gì?(công ty sẽ làm ra sản phẩm và dịch vụ gì); (3) Như thế nào? (phát triển sản phẩm và dịch vụ đó như thế nào và làm thế nào để đưa những sản phẩm dịch vụ đó đến tới thị trường, đến tới khách hàng, đến tới người tiêu dùng); (4)

Vi sao? (kế hoạch kinh doanh sẽ trả lời cho các bạn, cho các cổ đông, cho các nhà đầu tư, rằng làm thế nào hoạt động kinh doanh của bạn tạo ra lợi nhuận).



Mô hình doanh thu là phần quan trọng nằm trong kế hoạch kinh doanh. Khái niệm này cho biết các bạn sẽ bán sản phẩm với giá nào và bán cho ai, các bạn làm thế nào để thu tiền về? Chúng ta có thể đã trao sản phẩm cho khách hàng rồi,

nhưng không phải lúc nào cũng nhận được tiền ngay lập tức. Vậy thì làm thế nào để có được tiền về tài khoản của công ty, càng nhanh càng tốt và càng nhiều thì càng tốt? Và khi đã bán được hàng, đã thu được tiền về rồi, lợi nhuận của bạn sẽ ra sao?

THS TRẦN TRÍ DŨNG (Chuyên gia của Chương trình Khởi nghiệp Thụy Sĩ - SwissEP)

Những điều khoản cần lưu ý trong hợp đồng đầu tư startup

● **Hỏi:** Khi kêu gọi đầu tư cần chú ý những điều khoản gì trong hợp đồng đầu tư?

PHẠM MINH CHUNG (ĐÀ NẴNG)

- **Trả lời:** Tốt nhất thì nên có bên thứ ba (công ty tư vấn, luật sư) để giúp mình hiểu và thương lượng với nhà đầu tư các điều khoản hợp đồng có lợi cho startup. Tuy nhiên, sẽ tốt hơn nếu nhà sáng lập hiểu được các điều cơ bản nhưng quan trọng trong khung hợp đồng đầu tư.

Đầu tiên là các quyền ưu tiên thanh toán. Quyền này dành cho nhà đầu tư, trong việc xác định thứ tự và số tiền được nhận khi bán tất cả hoặc về cơ bản, phần lớn tài sản của công ty, thông qua hoạt động mua bán - sáp nhập (M&A), tái cấu trúc, hợp nhất, hoặc giải thể, khiến hơn 50% quyền biểu quyết của công ty

này bị chuyển đổi sang công ty khác, hoặc bị biến mất.

Thứ hai, điều khoản chống pha loãng. Đây là điều khoản vô cùng quan trọng trong việc bảo vệ nhà đầu tư ở các vòng trước đó, trong trường hợp giá trị của công ty bị giảm ở vòng gọi vốn. Khi đó, nhà đầu tư có quyền được được nhận thêm cổ phần để bù đắp việc giá trị cổ

phần nắm giữ bị giảm.

Thứ ba, những điều khoản dễ bị nhầm lẫn. Cuối cùng là quyền quản trị và quyền tiếp cận thông tin qua 2 điều khoản để bảo lưu, quy định những quyết định quan trọng trong hoạt động của startup thông qua sự đồng ý của các nhà đầu tư.

PHẠM MẠNH HÙNG

(Giảng viên Trung tâm Khởi nghiệp BLife)



Nên huy động vốn bằng cách vay nợ hay bán cổ phần

● **Hỏi:** Công ty tôi khởi nghiệp cần vay vốn. Xin chuyên gia cho lời khuyên nên huy động vốn bằng cách vay nợ hay bán cổ phần?

MAI ANH TUẤN (QUẢNG BÌNH)

- **Trả lời:** Công ty cổ phần nói riêng khó tiếp cận vốn vay ngân hàng. Sự ra đời của các công ty cho thuê tài chính là một giải pháp để tài trợ vốn trung hạn và dài hạn cho các doanh nghiệp. Cho thuê tài chính vừa là một hình thức cấp tín dụng trung và dài hạn, vừa là dạng cho thuê tài sản mà theo đó, tổ chức tín dụng cho khách hàng quyền sử dụng tài sản trong một khoảng thời gian nhất định, với điều kiện khách hàng phải trả tiền thuê.

Công ty cổ phần là loại hình đặc trưng

của công ty đối vốn, vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau gọi là cổ phần, người sử dụng cổ phần là cổ đông, cổ đông chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ của

công ty cho đến hết giá trị cổ phần mà họ sở hữu. Trong quá trình hoạt động, công ty cổ phần có quyền phát hành chứng khoán (cổ phiếu, trái phiếu) ra công chúng theo quy định của pháp luật về chứng khoán để huy động vốn. Điều này thể hiện khả năng huy

động vốn lớn của công ty cổ phần (khoản 3 điều 111 Luật Doanh nghiệp 2020). Tùy quy mô, hình thức, hiệu quả kinh doanh của công ty mà chọn hình thức huy động vốn nào.

GIẢNG VIÊN PHẠM VĂN ĐỨC

(ĐH Kinh tế Quốc Dân)



Cơ chế thoái vốn thế nào?

● **Hỏi:** Làm thế nào để doanh nghiệp khởi nghiệp không bị ảnh hưởng khi nhà đầu tư thoái vốn?

BÙI VĂN PHÚC (HẢI PHÒNG)

- **Trả lời:** Tình trạng thoái vốn xảy ra có thể khiến nhiều người phải lo lắng. Nhưng, nếu biết được thoái vốn là gì thì bạn sẽ nhận ra đây chỉ là một vấn đề hết sức bình thường trong kinh doanh. Về bản chất, thoái vốn (trong tiếng Anh gọi là Divestment) là hoạt động giảm một hay một số tài sản để phục vụ cho các mục đích khác của một doanh nghiệp.

Ví dụ như việc một công ty nào đó bán đi tài sản của công ty con hay rút những khoản đầu tư... Các doanh nghiệp chủ động thoái vốn để tập trung vào hoạt động quan trọng hiện có của công ty. Bằng việc loại đi những

thứ không cần thiết, họ sẽ có thêm nguồn lực để phát triển những hoạt động kinh doanh chính của mình. Thông qua việc bán một số tài sản, cổ phần,... doanh nghiệp có thể tạo ra một nguồn vốn nhất định. Nếu các hoạt động kinh doanh không hiệu quả như trong kỳ vọng, các nhà đầu tư sẽ thoái vốn nhằm bảo đảm lợi ích của mình.

Nếu hiểu rõ bản chất thoái vốn là gì, doanh nghiệp cần làm gì để khiến việc thoái vốn không ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất, kinh doanh thì không sợ thoái vốn. Khi cổ đông thoái vốn thông qua hình thức bán cổ phần cho đối tác khác thì doanh nghiệp có thể tìm đối tác mới, lập kế hoạch phân phối lại vốn, tập trung quản lý kinh doanh...

THS TRẦN TRÍ DŨNG (Chuyên gia của Chương trình Khởi nghiệp Thụy Sĩ - SwissEP)



5 bước cần thiết để đánh giá ý tưởng kinh doanh của mình

● **Hỏi:** Xin chuyên gia mách cách đánh giá ý tưởng kinh doanh hiệu quả!

TRẦN HOÀ BÌNH
(QUẢNG NGÃI)

- **Trả lời:** Bước 1: Xác Định Nhu Cầu Của Thị Trường-Nhiệm vụ của bạn là gì trong kế hoạch kinh doanh này? Sản phẩm hay dịch vụ của bạn sẽ giúp gì cho khách hàng của bạn?

Bước 2: Tìm sự khác biệt trong sản phẩm. Câu hỏi ở đây là ý tưởng của bạn khác biệt gì so với những thứ đã có sẵn trên thị trường? Tại sao khách hàng lại chọn sản phẩm của bạn thay vì mua của người khác?

Bước 3: Phân Tích Thị Trường. Đặt câu hỏi Thị trường này lớn thế nào? Khách hàng của bạn là ai? Giới tính, độ tuổi, nghề nghiệp, thu



nhập, tôn giáo, sở thích.v.v. Thị trường này đã mở rộng, đang tăng trưởng hay đang giảm đi? Những đối thủ nào đang hoạt động trên thị trường đó?

Bước 4: Xác Định Thị Phần Mà Bạn Có Thể Đạt Được. Các đối thủ của bạn hiện đang nắm giữ bao nhiêu phần trăm thị phần?

Bạn còn bao nhiêu phần trăm? Chiến lược của bạn là gì để giành được thị phần từ họ?

Bước 5: Dự Trù Kinh Phí. Trả lời câu hỏi cần bao nhiêu tiền để đưa kế hoạch của bạn vào hoạt động? Bạn có thể trụ được nếu bạn không nhận lương hay không? Bạn gọi vốn thế nào?

**THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH
DUY NGUYỄN** (ĐH Kinh tế Quốc Dân)

Chương trình OCOP: Thúc đẩy xây dựng nông thôn mới thực chất hơn

Chương trình OCOP tiếp tục được xác định là chương trình trọng tâm phát triển kinh tế khu vực nông thôn theo hướng phát huy nội lực và gia tăng giá trị, phát huy tính chủ động, sáng tạo, tinh thần hợp tác của các chủ thể và cộng đồng để phát triển sản phẩm OCOP, gắn với mục tiêu tạo việc làm, nâng cao thu nhập cho người dân, đặc biệt ở vùng miền núi, đồng bào dân tộc khó khăn.

Chương trình OCOP giai đoạn 2021-2025 sẽ tập trung triển khai một cách linh hoạt, phù hợp theo hướng phát triển chuỗi giá trị sản phẩm OCOP gắn với vùng nguyên liệu địa phương. Trong đó, tập trung phát triển các đặc sản, sản phẩm truyền thống, phát huy giá trị văn hóa, hình thành sản phẩm tích hợp đa giá trị gắn với lợi thế về điều kiện sản xuất, giá trị văn hóa địa phương, đặc biệt là sản phẩm các làng nghề, nghề truyền thống, dịch vụ du lịch nông thôn; đẩy mạnh phát triển sản phẩm chế biến, chế biến sâu gắn với vùng nguyên liệu địa phương, văn hóa và tri thức bản địa...

Theo Bộ trưởng Bộ NN&PTNT Lê Minh Hoan, chương trình OCOP và Chương trình phát triển du lịch nông thôn nhằm tạo ra không gian phát triển kinh tế cho khu vực nông thôn và nông dân, góp phần xây dựng nông thôn mới ngày càng hiệu quả và thực chất hơn.

THIÊN TUẤN

Hợp tác phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo với Hoa Kỳ

Đề án Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025 (Đề án 844) được triển khai hỗ trợ và thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp đã đạt những kết quả thành công ban đầu.

Vừa qua, đại diện Bộ KH&CN cùng lãnh đạo ban, ngành, các đại diện tiêu biểu của các thành phần trong hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam, bao gồm các start-up đoạt giải cao, huấn luyện viên trong một số lĩnh vực công nghệ tiềm năng, chuyên gia xây dựng chính sách, chuyên gia triển khai đề án hỗ trợ khởi nghiệp

đổi mới sáng tạo đã tham dự chung kết Start-up World Cup Grand Final 2022 tại San Francisco.

Năm nay, hai đại diện tiêu biểu của Việt Nam dự thi là Go Stream – Quán quân TECHFEST Việt Nam 2020 với những giải pháp công nghệ live stream tối ưu và Otrafy Inc - Quán quân TECHFEST Việt Nam 2021 với nền tảng tự động hóa quản lý dữ liệu nhà cung cấp một cách hiệu quả hơn, trong việc thu thập, lưu trữ và phân tích dữ liệu về giấy chứng nhận thực phẩm trên toàn bộ chuỗi cung ứng, tiết kiệm ít nhất 40% thời gian cho doanh nghiệp. Đây là những bước đi vững chắc trong hành trình vươn ra thế giới, hiện thực khát vọng nâng tầm sức mạnh và trí tuệ của người Việt.

THIÊN TUẤN

Huy động 3 triệu euro xây trang trại côn trùng tại Việt Nam

FlyFeed - công ty khởi nghiệp có trụ sở ở Estonia đang hướng tới việc sử dụng côn trùng để chuyển đổi chuỗi cung ứng thực phẩm toàn cầu - vừa hoàn tất vòng hạt giống trị giá 3 triệu euro, chỉ một năm sau khi startup được thành lập. Nguồn vốn này chủ yếu do các nhà đầu tư thiên thần đầu tư.

Theo FlyFeed, côn trùng tuy “nhỏ nhưng có võ”, chúng sẽ góp phần giải quyết cuộc khủng hoảng lương thực toàn cầu. “Chúng tôi đã tiến hành các nghiên cứu trong phòng thí nghiệm và được chính quyền địa phương tại Việt Nam phê duyệt. Nếu trang trại đầu tiên thành công, chúng tôi sẽ mở thêm 10 trang trại ở châu Á và châu Phi vào năm 202, hướng đến mục tiêu giải quyết cuộc khủng hoảng lương thực toàn cầu.”

Cụ thể, trang trại tại Đồng Tháp sẽ có tổng diện tích khoảng 20.000m2, sản xuất hơn 17,5 nghìn tấn sản phẩm côn trùng mỗi năm, gồm mỡ côn trùng, bột đạm và phân bón.

Tỉnh Đồng Tháp hỗ trợ FlyFeed đất để xây dựng trang trại; đổi lại, công ty cam kết xử lý tới 40 nghìn tấn phụ phẩm, phế phẩm nông nghiệp mỗi năm (chẳng hạn như trái cây, rau, cà phê và ngũ cốc), đồng thời mang lại cơ hội việc làm cho 200 nhân công trong khu vực.

FlyFeed đã ký trước hợp đồng trị giá 10 triệu euro với các nhà sản xuất thực phẩm hàng đầu châu Âu.

THIÊN TUẤN



7 công ty khởi nghiệp Fintech hàng đầu Việt Nam năm 2022

Theo tổng hợp của trang Fintechnews, Việt Nam có 7 công ty fintech hàng đầu. Trong đó, VNLife được thành lập vào năm 2007 với trụ sở chính tại Hà Nội. Đây là công ty mẹ của công ty fintech VNPAY, thanh toán kỹ thuật số hàng đầu Việt Nam.



M_Service được thành lập vào năm 2007 với trụ sở chính tại TP HCM, là nhà điều hành của MoMo, ví di động hàng đầu Việt Nam.

Sky Mavis thành lập vào năm 2018 với trụ sở chính tại Singapore và văn phòng đặt tại TP HCM chuyên phát triển các trò chơi và sản phẩm blockchain.

Trusting Social được thành lập vào năm 2013, là nhà cung cấp các giải pháp hỗ trợ tin dụng dựa trên dữ liệu cơ sở từ trí tuệ nhân tạo (AI).

Timo được thành lập vào năm 2015, trụ sở chính tại TP HCM, là công ty đầu tiên tại Việt Nam cung cấp trải nghiệm ngân hàng số miễn phí, dễ dàng và thuận tiện.

Finhay được thành lập vào năm 2017 và có trụ sở chính tại Hà Nội, là công ty môi giới được cấp phép để các nhà đầu tư cá nhân tiếp cận các sản phẩm tài chính kỹ thuật số.

Nano Technologies được thành lập vào năm 2020 và có trụ sở chính tại Hà Nội, là nhà điều hành của Vui - một ứng dụng di động cho phép người lao động tại Việt Nam tiếp cận mức lương kiếm được.

NGUYỄN MAI

Ra mắt chương trình tăng tốc khởi nghiệp cho startup kinh tế tuần hoàn châu Á - Thái Bình Dương

Mới đây Google đã công bố chương trình "Google for Startups Accelerator: Circular Economy" dành cho các công ty khởi nghiệp, các tổ chức phi lợi nhuận ở châu Á - Thái Bình

Dương và Bắc Mỹ.

Theo chương trình, Google đã lên kế hoạch hỗ trợ 10 - 15 công ty khởi nghiệp và các tổ chức phi lợi nhuận.

Chương trình sẽ diễn ra dưới hình thức trực tuyến trong ba tháng, cung cấp dịch vụ tư vấn, hỗ trợ kỹ thuật từ các kỹ sư của Google và các chuyên gia đối tác thông qua các buổi học.

Kinh tế tuần hoàn là thuật ngữ để chỉ các ý tưởng tái chế, chia sẻ, sửa chữa, tái sử dụng và cho thuê tài nguyên bền vững. Phát ngôn viên của Google cho hay, Châu Á - Thái Bình Dương (APAC) là nơi khởi đầu rất tốt để đổi mới và tạo ra các giải pháp kinh tế tuần hoàn.

Đây là khu vực dễ bị tổn thương nhất thế giới trước tác động của biến đổi khí hậu. 90% lượng rác thải nhựa trong đại dương có nguồn gốc từ 10 con sông, và 8 dòng sông trong số đó đến từ khu vực APAC.

MAI LOAN

Thiết lập tổ hợp khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo quốc gia

Ngày 18/10/2022, Cục Phát triển Thị trường và Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ, Bộ Khoa học và Công nghệ ký hợp tác với Intracom Group thiết lập, phát triển tổ hợp khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo quốc gia.

Tổ hợp được thiết lập nhằm cụ thể hóa Đề án Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025 và Chiến lược phát triển khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo đến năm 2030 theo phê duyệt của Thủ tướng Chính phủ.

Theo thỏa thuận, hai bên cùng hợp tác thiết lập, phát triển Tổ hợp khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo mở quốc gia; tổ chức các sự kiện liên quan đến hệ sinh thái khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo quốc gia.

Hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam hiện nay có khoảng hơn 3.000 doanh nghiệp. Tổng vốn đầu tư mạo hiểm vào các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam năm 2021 đạt kỷ lục với hơn 1,4 tỷ USD.

Ngoài 4 kỳ lân công nghệ là các công ty khởi nghiệp được định giá trên 1 tỷ USD, số lượng các công ty được định giá vài trăm triệu USD cũng đang tăng trưởng mạnh mẽ.

NGUYỄN MAI