

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

BẢN TIN
**KHỞI NGHIỆP
ĐỔI MỚI SÁNG TẠO**

Số 17.2020



TIN TỨC SỰ KIỆN

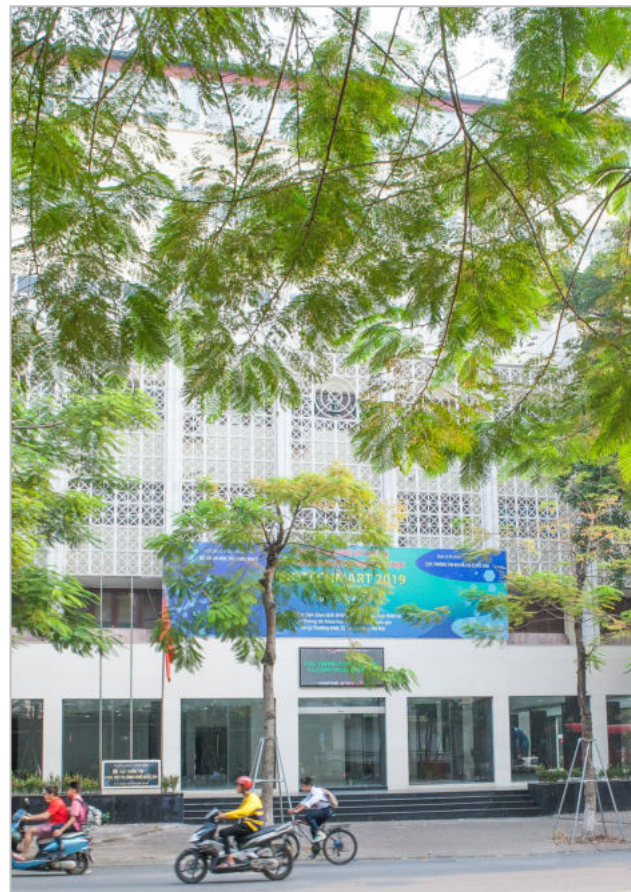
- 01 Hai startup Việt chiến thắng cuộc thi "Thử thách lối sống Carbon thấp Châu Á - Thái Bình Dương"
- 02 Startup Việt VIBEJI gọi vốn thành công từ nhà đầu tư Singapore
- 03 Tạo lập hệ sinh thái khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo cho cộng đồng Việt Nam tại Australia
- 04 3 startup công nghệ nhận vốn từ Viet Valley Ventures

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Công nghệ dự báo bão hạn mùa bằng mô hình động lực
- 06 Covid-19 buộc doanh nghiệp phải thay đổi

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam 2019 (P2)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



HAI STARTUP VIỆT CHIẾN THẮNG CUỘC THI THỬ THÁCH LỐI SỐNG CARBON THẤP CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG

Hai startup Việt giành chiến thắng tại hạng mục giảm thiểu chất thải nhựa và năng lượng carbon thấp của cuộc thi sáng kiến khởi nghiệp mang tên Thử thách lối sống Carbon thấp Châu Á - Thái Bình Dương năm 2020. Cuộc thi do Chương trình Môi trường của Liên hợp quốc (UNEP) tổ chức nhằm vinh danh các startup có những giải pháp kinh doanh giúp châu Á xây dựng lại tốt hơn và xanh hơn sau đại dịch COVID-19.

Chín doanh nghiệp khởi nghiệp giành chiến thắng trong các hạng mục năng lượng carbon thấp, giảm thiểu chất thải nhựa và phương tiện giao thông phát thải carbon thấp đến từ Bhutan, Trung Quốc, Ấn Độ, Pakistan, Thái Lan và Việt Nam. Ngoài giải thưởng 10.000 USD, mỗi doanh nghiệp chiến thắng còn được tham gia các khóa đào tạo, được cố vấn kinh doanh và phân tích kỹ thuật về các tác động môi trường của giải pháp.

Những doanh nghiệp chiến thắng trong Thử thách lối sống Carbon thấp Châu Á - Thái Bình

Dương năm 2020 bao gồm:

Hạng mục Giảm thiểu chất thải nhựa

Linh Lê, Việt Nam: Hệ thống dùng cốc tái sử dụng của Linh Lê, nhà sáng lập AYA CUP, nhắm tới việc giảm thiểu lượng rác thải nhựa từ đồ uống mang đi. Ước tính mỗi năm Việt Nam dùng hơn 27 tấn nhựa và xốp trong lĩnh vực giao thực phẩm và đồ ăn mang đi. Những nỗ lực về môi trường của Linh Lê cũng nhằm mục đích mang lại lợi nhuận cho các doanh nghiệp khi tiết kiệm được chi phí cho các loại cốc sử dụng một lần. Hiện nay, lượng nhựa sử dụng

một lần tại Việt Nam tiêu tốn 1,6 tỷ USD mỗi năm.

Sissi Chao, Trung Quốc: startup REMUPHUB của Sissi đã hợp tác với các tổ chức phi chính phủ, doanh nghiệp đánh bắt cá và các thương hiệu thời trang để thu thập lưới đánh cá bị loại bỏ, sau đó biến chúng thành các sản phẩm nhựa tái tạo có tính năng mới. REMUPHUB đã hợp tác với Tổ chức Quốc tế về Bảo tồn thiên nhiên để sản xuất kính râm và đồ nội thất. Startup này đang hướng tới thị trường kính mắt trị giá 141 tỷ USD và thị trường nội thất 100 tỷ USD.

Rikesh Gurung, Bhutan: là nhà sáng lập startup The Green Road, Rikesh đang biến rác thải nhựa thành vật liệu xây dựng đường bộ. Startup này đã thu hồi 400 tấn nhựa thải từ các bãi chôn lấp và ngành công nghiệp và sử dụng chúng để trải nhựa cho 65 km đường. Với 20% trong tổng số 8.800km đường bộ của Bhutan cần gia cố mỗi năm, tiềm năng của startup này là rất lớn.

Hạng mục Năng lượng phát thải carbon thấp

Tuấn Trần, Việt Nam: startup Airiot của Tuấn Trần đang nhắm đến khách sạn và thị trường homestay tại Việt Nam, nơi khách thường bật điều hòa ngay cả khi họ đi ra ngoài. Giải pháp đơn giản của Airiot, đã được thí điểm tại 500 phòng trên khắp Việt Nam, cho thấy mức giảm 25-40% lượng điện sử dụng mỗi tháng dẫn đến việc cắt giảm lượng khí thải carbon.

Kaikai Yang, Trung Quốc: nền tảng Wattime của Kaikei đang kết nối các nhà sản xuất năng lượng tái tạo và người tiêu dùng ở khu vực nông thôn. Thông thường, việc sản xuất và tiêu thụ tại địa phương không cân bằng, nhưng Wattime đặt mục tiêu tạo ra một doanh nghiệp sản xuất năng lượng tái tạo bền vững hơn dựa vào blockchain và các công nghệ đo lường tiên tiến.

Osama bin Shakeel, Pakistan: startup ENENT của Osama đã chế tạo một bộ cân bằng tải điện tử, có thể tiết kiệm 20-25% hóa đơn tiền điện cho các hộ

gia đình mà hầu như không cắt giảm nhu cầu sử dụng điện của họ. ENENT không chỉ tiết kiệm tài chính cho các hộ gia đình ở Pakistan, startup này còn đem lại lợi ích cho môi trường thông qua việc giảm lượng khí thải carbon vốn là một trong những tác nhân góp phần lớn nhất vào biến đổi khí hậu.

Hạng mục giao thông phát thải carbon thấp

Pichayanun Stewaboonyapisut, Thái Lan: startup CyFai của Pichayanun đang khai thác 2 thứ mà Thái Lan có dồi dào đó là ánh nắng mặt trời và xe tay ga. Khởi đầu là nhà cung cấp các giải pháp mái che cho bãi đỗ xe, giờ đây CyFai đang hợp tác với các đối tác kỹ thuật để tích hợp các tấm pin mặt trời và trạm sạc cho những bãi đỗ này. CyFai cũng đầu tư vào xe đạp điện cho khách hàng có thu nhập thấp. Xe đạp điện cũng có thể được sử dụng như pin di động để cấp điện cho các hộ gia đình. CyFai đang nỗ lực để tạo ra một sự thay thế thân thiện môi trường cho 83% hộ gia đình Thái Lan sử dụng xe tay ga.

Ajay Singh, Ấn Độ: Mạng lưới Nimray của Ajay đang mang đến sự thay đổi toàn diện việc sử dụng điện, kết nối các phương tiện điện để sản xuất năng lượng sạch. Khi ngày càng có nhiều phương tiện sử dụng điện trên thế giới, Ajay đang nỗ lực để đạt được mức giảm tới 95% lượng khí thải carbon khi các phương tiện được sạc bằng năng lượng tái tạo.

Earth Choohut, Thái Lan: ETRAN của Earth Choohut, được thành lập dựa trên ý tưởng phát triển xe máy điện cho giao thông công cộng. Giờ đây, với hai mẫu xe là PROM và KRAF, ETRAN đang nỗ lực giảm mức phát thải 18 triệu tấn carbon dioxide hàng năm của Thái Lan bằng cách điện khí hóa 22 triệu xe máy. Mục tiêu giảm khí nhà kính là mục tiêu duy nhất của Earth Choohut. Xe hai bánh của ETRAN hiện đang sử dụng hơn 40% nhựa sinh học.

Nguyễn Lê Hằng (UNEP start-up challenge winners show how business can build back better from COVID-19)



Tất cả chúng ta nên đóng góp gì đó cho thời điểm khó khăn này. Mang công việc và dịch vụ lên môi trường trực tuyến cũng là giải pháp. Nếu như có thể tạo ra một nơi để những tâm hồn trẻ có thể tiêu khiển, hoặc chia sẻ kiến thức/đam mê với mọi người và được trả công, đó chính là Vibeji.

TRI LECAO
GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH VIBEJI

STARTUP VIỆT VIBEJI GỌI VỐN THÀNH CÔNG TỪ NHÀ ĐẦU TƯ SINGAPORE

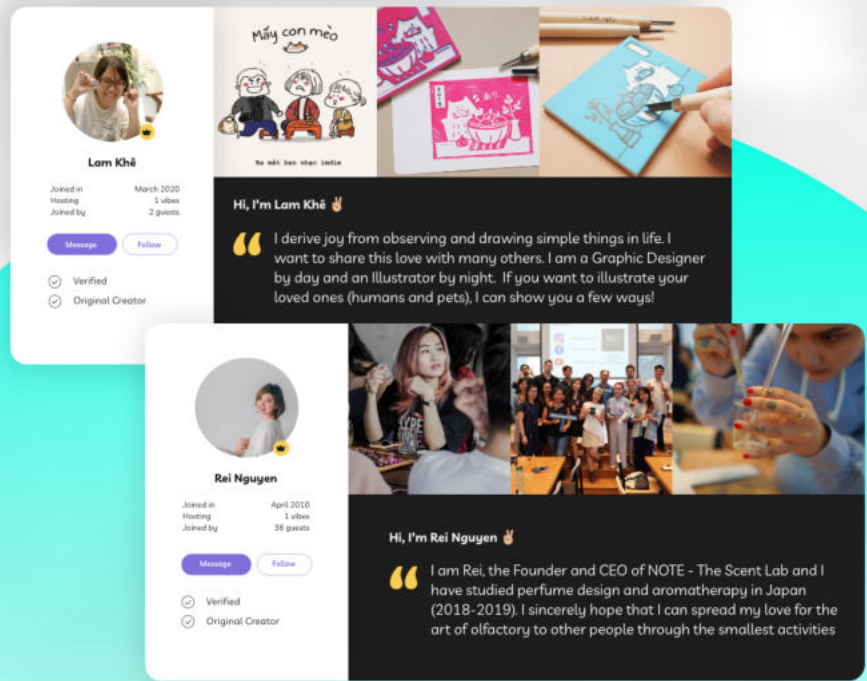
Nền tảng Vibeji được Reapra, nhà đầu tư Singapore, rót vốn 100K USD (hơn 1,6 tỷ đồng) nhằm hỗ trợ những người ở tại nhà trong thời gian giãn cách xã hội. Việc này giúp tạo môi trường an toàn, hữu ích và hứng khởi cho những người đang ở nhà, mà không cần phải di chuyển đến nơi khác.

Xoay quanh việc chia sẻ kỹ năng, đam mê, kiến thức, những hoạt động trên nền tảng Vibeji là những buổi gặp gỡ đơn giản, vừa đủ ngắn (30 phút đến 1 giờ đồng hồ), có khả năng tương tác cao, cho phép người tổ chức và khách đặt mua trải nghiệm giao tiếp trực tuyến hiệu quả. Một số trải nghiệm điển hình trên Vibeji như tập luyện tại nhà, nghe hát và tương tác với một ca sĩ, trải nghiệm trực tuyến vòng quanh thế giới,...

Diễn ra trong môi trường trực tuyến, các hoạt động này không bị giới hạn bởi khoảng cách địa lý - bạn có thể tham gia ở bất cứ nơi nào trên thế giới.

Điều này giúp người sử dụng có thể dễ dàng tham gia vào việc giãn cách xã hội mà không cần phải từ bỏ hoàn toàn nhu cầu giải trí, gặp gỡ và trải nghiệm thế giới. Ngoài ra, nó cũng tạo ra nguồn thu nhập thứ cấp cho những ai đã mất công việc chính, hoặc đang phải đối diện với việc nghỉ không lương.

Trở thành một host trên Vibeji là cách tuyệt vời để chia sẻ đam mê của bạn



Quy trình đặt mua hoạt động được đơn giản hóa với các buổi gặp gỡ được tổ chức ngay trên nền tảng của Vibeji. Những phòng trực tuyến được tạo ra và được kiểm soát, bảo đảm sự an toàn lẫn tính cá nhân cho người tham dự.

Vibeji là Startup được Vietnam Silicon Valley (VSV) đầu tư. Đây là nền tảng đầu tiên trên thế giới với các hoạt động chia sẻ kỹ năng trực tuyến, ngắn gọn, có khả năng tương tác cao - kết nối người tạo ra và người tìm kiếm trải nghiệm mới. Website: vibeji.com.

Nguyễn Lê Hằng

Ra mắt vào tháng 1/2014, **Reapra** là tập đoàn đầu tư tại Singapore với chiến lược mục tiêu là phát triển các doanh nghiệp bền vững. Reapra đang làm việc và hỗ trợ cho 63 công ty trên khắp 13 quốc gia.

Reapra khởi động chương trình “The Build 80” để chọn ra 80 nhà sáng lập trên khắp Đông Nam Á, nhằm giúp họ có được các kỹ năng để phát triển doanh nghiệp thành doanh nghiệp dẫn đầu trong các thị trường họ lựa chọn.

Tri Lecaio được chọn để cùng xây dựng Vibeji và đóng góp cho xã hội thông qua việc phát triển công ty.



TẠO LẬP HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP VÀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO CHO CỘNG ĐỒNG VIỆT NAM TẠI AUSTRALIA

Khoinghiep.org.vn - Quỹ Khởi nghiệp Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ Việt Nam-Australia - kênh kết nối giữa cộng đồng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của Việt Nam với các nguồn lực quốc tế.

Quỹ Khởi nghiệp Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ Việt Nam-Australia (Startup Vietnam Foundation Australia - SVFA) vừa được thành lập và chính thức đi vào hoạt động từ tháng 5, mang tới một hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo dành cho các bạn sinh viên, doanh nghiệp và cộng đồng kinh doanh Việt Nam tại quốc gia lớn nhất châu Đại Dương này.

Theo phóng viên TTXVN tại Sydney, sứ mệnh của SVFA là tạo kênh kết nối giữa cộng đồng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của Việt Nam với các nguồn lực quốc tế. Để đưa mục tiêu đó trở thành hiện thực, SVFA dự kiến sẽ sớm triển khai các chương trình hỗ trợ và nâng cao năng lực cho các tổ chức, mạng lưới và cộng đồng doanh nhân khởi nghiệp Việt Nam tại Australia, qua đó giải quyết những khó khăn và thách

thức mà các công ty khởi nghiệp có mối liên hệ với Việt Nam về đội ngũ, thị trường và công nghệ, đang gặp phải.

Ông Nguyễn Phúc Bình, Chủ tịch SVFA cho biết hiện có hơn 20.000 sinh viên Việt Nam đang học tập tại Australia và hàng nghìn doanh nhân, doanh nghiệp người Việt khác cũng đang sinh sống và làm việc tại đây. Rất nhiều người trong số này đã áp ủ mong muốn và ý tưởng khởi nghiệp, khám phá các cơ hội mới để bồi đắp kiến thức và khả năng sáng tạo của bản thân.

Nhận ra những tiềm năng, cùng với mục tiêu phát triển cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam trên toàn thế giới, Quỹ Khởi nghiệp Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ Việt Nam (Startup Vietnam Foundation - SVF) đã hỗ trợ để SVFA ra đời, kế thừa toàn bộ sứ mệnh và mục tiêu của SVF tại Australia và xa hơn nữa là tại toàn bộ khu vực châu Đại Dương.

Cũng về vấn đề này, anh Đỗ Bách, Giám đốc điều hành SVFA chia sẻ quỹ sẽ không chỉ hoạt động một chiều từ Việt Nam tới Australia mà còn hướng tới mục tiêu trở thành cây cầu nối đưa các doanh nghiệp Australia mong muốn tìm hiểu và đầu tư trên các lĩnh vực đổi mới và sáng tạo thâm nhập vào Việt Nam và khu vực Đông Nam Á.

Sau 5 năm hoạt động, SVF đã hỗ trợ cho trên 261 công ty khởi nghiệp, kết nối 131 nhà đầu tư, 30 quỹ đầu tư, gọi vốn thành công 37 dự án, thiết lập mạng lưới hơn 360 cố vấn khởi nghiệp quốc tế và tổ chức không dưới 100 chương trình/cuộc thi liên quan tới khởi nghiệp, huấn luyện và đào tạo. Đây là nền móng để SVFA tự tin sẽ kế thừa thành công những tôn chỉ mà SVF đang theo đuổi.

Trong 6 tháng cuối năm nay, song song với việc hoàn thiện cơ cấu tổ chức, SVFA sẽ thúc đẩy kế hoạch thực hiện các chương trình về tác động hệ sinh thái, kết nối đầu tư - gọi vốn, nâng cao năng lực lãnh đạo trẻ cho cộng đồng Việt Nam tại Australia với sự tham gia hướng dẫn trực tiếp của các chuyên gia, các nhà lãnh đạo doanh nghiệp thuộc SVF và mạng lưới toàn cầu.

SVF, ra đời năm 2014, là quỹ xã hội hóa và phi lợi nhuận đầu tiên hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo ở Việt Nam. Với sứ mệnh "Dành cho bạn, dành cho Việt Nam", SVF tập trung xây dựng hệ sinh thái và chấp cánh công nghệ, kết nối đầu tư, giao thương thông qua cam kết hỗ trợ và kết nối các thành tố trong và ngoài nước, bao gồm các cơ quan chính phủ, các tổ chức giáo dục, các đơn vị ươm tạo,



Lễ ký kết đầu tư của quỹ Viet Valley Venture hôm 12/5.

3 STARTUP CÔNG NGHỆ NHẬN VỐN TỪ VIET VALLEY VENTURES

Khoinghiep.org.vn - JobsGo, WindSoft và EcomEasy vừa được rót vốn từ Quỹ đầu tư mạo hiểm Viet Valley Ventures.

Viet Valley Ventures vừa công bố đầu tư vào 3 startup công nghệ tại Việt Nam gồm: JobsGo, WindSoft và EcomEasy. Quỹ đầu tư mạo hiểm này thành lập năm 2019 với nòng cốt là các chuyên gia cấp cao, hoạt động trong lĩnh vực công nghệ tại Việt Nam và thung lũng Silicon.

Sáng lập quỹ là ông Nguyễn Khánh Trình, Chủ tịch Clever Group. Đồng hành có các thành viên khác bao gồm: ông Lâm Xuân Nhật, Vũ Trọng Hải và Nguyễn Phương. Cả bốn thành viên đều có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh, tài chính và công nghệ.

Chia sẻ về quyết định thành lập quỹ hỗ trợ các startup Việt Nam, ông Nguyễn Khánh Trình cho biết, khởi nghiệp là một chặng đường dài, ngoài một ý tưởng tốt, các yếu tố như tài chính, kế hoạch, quản lý, vận hành cũng quan trọng không kém. Với kinh nghiệm, nguồn vốn dồi dào, các quỹ đầu tư mạo hiểm có thể đồng hành, hỗ trợ và hiện thực hóa ý tưởng của startup, xuất phát từ quan điểm này, Viet Valley Ventures ra đời vào năm 2019. Mỗi năm quỹ sẽ chọn 5 công ty khởi nghiệp để rót vốn, với giá trị từ 200.000 đến 500.000 USD và đổi lấy 20-30% cổ phần của mỗi startup.



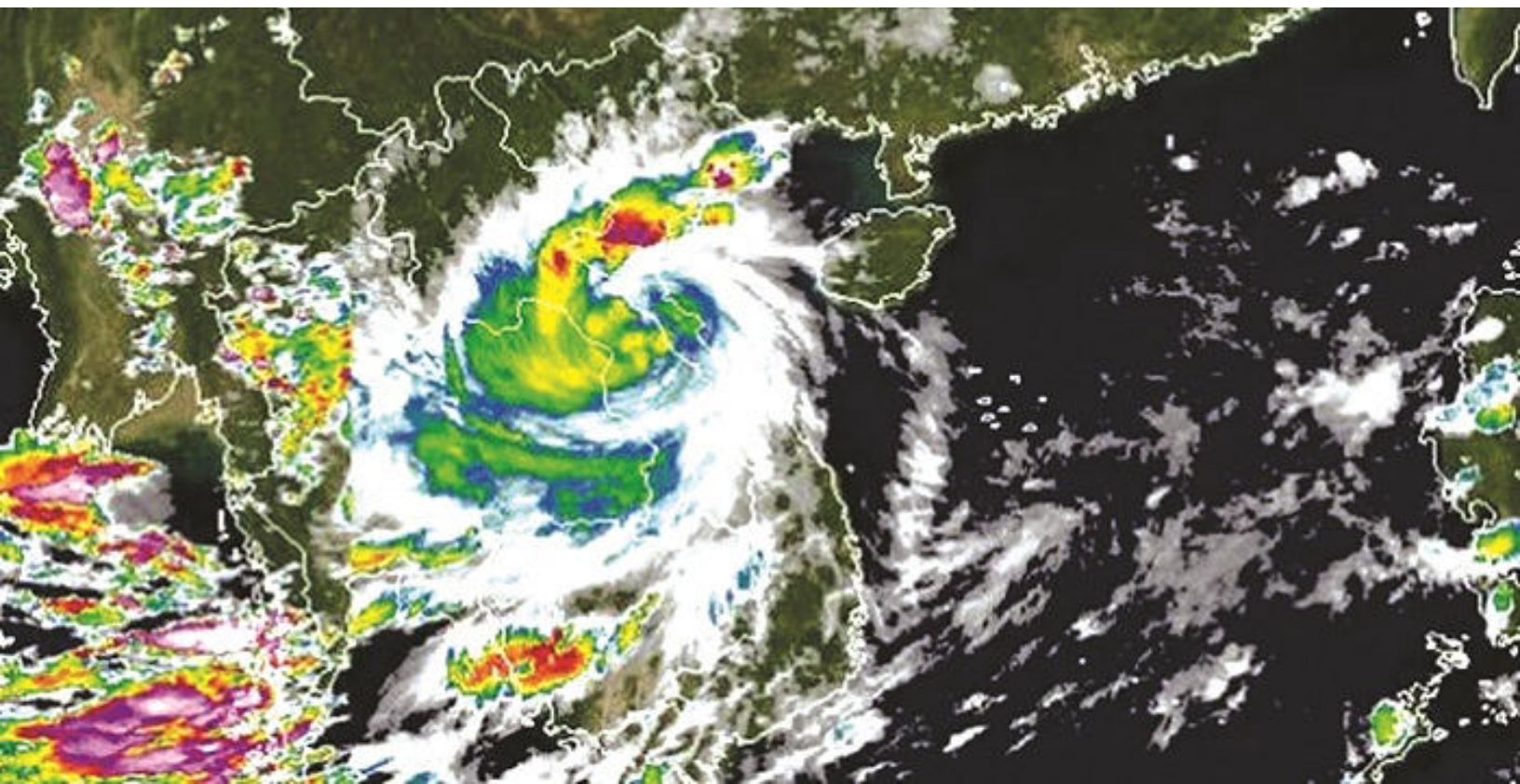
Quỹ đầu tư hướng đến mục tiêu đưa Việt Nam trở thành thung lũng Silicon tại khu vực Đông Nam Á. Chính vì vậy, sau một thời gian tuyển chọn, Viet Valley Venture đưa ra quyết định rót vốn đầu tiên cho 3 công ty khởi nghiệp tại Việt Nam. Đại diện quỹ nhận định đây đều là 3 startup non trẻ nhưng dựa trên ý tưởng táo bạo và có cùng điểm chung và vận hành trên nền tảng số.

JobsGO ra đời năm 2018 và là nền tảng tuyển dụng và tìm kiếm việc làm trên di động. Startup hướng tới xây dựng nền tảng tìm việc trên di động cho giới trẻ với hệ thống thông minh, tự động gợi ý việc làm phù hợp cho từng người dùng và gợi ý ứng viên phù hợp cho mỗi công việc của nhà tuyển dụng. Sau 2 năm ra mắt, JobsGO sở hữu cơ sở hơn một triệu người dùng, 20.000 nhà tuyển dụng, 3 triệu lượt

ứng tuyển.

Cũng hoạt động trong lĩnh vực phần mềm, WindSoft là đơn vị thứ 2 nhận vốn đầu từ Viet Valley Venture. Startup chuyên cung cấp các giải pháp phần mềm và ứng dụng mobile giúp quản trị, chuyển đổi số cho doanh nghiệp nhằm tối đa doanh số và nâng cao trải nghiệm khách hàng trong thời đại công nghệ 4.0.

EcomEasy chuyên cung cấp các giải pháp toàn diện trong khâu tiếp thị và bán hàng trên các kênh thương mại điện tử cho doanh nghiệp. Với 4 văn phòng tại 3 quốc gia Việt Nam, Thái Lan và Singapore, cùng đội ngũ nhân sự am hiểu về thương mại điện tử và bán hàng trực tuyến, công ty giúp tạo cầu nối giữa khách hàng và doanh nghiệp một cách đơn giản và hiệu quả./.



CÔNG NGHỆ DỰ BÁO BÃO HẠN MÙA BẰNG MÔ HÌNH ĐỘNG LỰC

Những năm gần đây, ngành khí tượng-thủy văn (KT-TV) đã được Nhà nước và Chính phủ đầu tư, nâng cấp hạ tầng trang thiết bị kỹ thuật. Tuy nhiên, cho đến nay mạng lưới KT-TV tại Việt Nam so với nhiều nước trong khu vực vẫn còn thưa dẫn đến dự báo dài hạn còn nhiều hạn chế. Để nâng cao hơn nữa chất lượng dự báo, không chỉ là nỗ lực của ngành mà còn cần sự phối hợp của các tổ chức, doanh nghiệp xã hội, Viện nghiên cứu cũng như đơn vị đào tạo.

Chúng tôi tình cờ được đến Trạm Rada thời tiết Phú Liễn (thuộc Trung tâm khí tượng thủy văn Đông Bắc)-nơi đặt trạm Rada thời tiết vận hành từ năm 2018, là 1 trong 3 trạm Rada trên cả nước thuộc Dự án “Tăng cường năng lực đối phó với thiên tai do

biến đổi khí hậu”. Xây dựng thành công 3 trạm Rada là kết quả hợp tác giữa Chính phủ Việt Nam và Chính phủ Nhật Bản nhằm tăng cường năng lực đối phó với thiên tai tại Việt Nam.

Việc tích hợp sản phẩm của Rada thời tiết Nhật Bản với sản phẩm của các hệ thống Rada hiện có tạo thành một hệ thống tổng thể phục vụ quan trắc thời tiết trên phạm vi cả nước. Anh Nguyễn Trung Thành – Trạm trưởng trạm Rada cho biết: “Rada của Nhật Bản là thiết bị mới nhất so với các thiết bị của khu vực Đông Nam Á, có bán kính quét lên đến 450 km. Đặc biệt, rada đặt ở Trạm Phú Liễn ở trên độ cao 113m so với mực nước biển trung bình nên có khả năng quét đến đảo Hải Nam (Trung Quốc), còn theo dọc bờ biển đến Đồng Hới (Quảng Bình). Thiết bị

quan trắc rất hữu hiệu để dự báo những cơn bão đổ bộ vào đất liền Việt Nam từ Quảng Bình đến Móng Cái (Quảng Ninh).

Hiện nay, ngành KT-TV đang quan tâm đến 3 lớp bài toán: (1) Dự báo thời tiết ngắn hạn; (2) Dự báo hạn nội mùa; (3) Dự báo hạn mùa. Trong đó, dự báo hạn nội mùa chưa được triển khai. Nếu như việc dự báo thời tiết ngắn hạn được nhân dân quan tâm hàng ngày thì dự báo hạn mùa là số liệu được ngành KT-TV sử dụng để chủ động ứng phó, đưa ra phương hướng hoạt động phù hợp.

Tại Việt Nam, theo thống kê từ năm 1945 đến nay có gần 500 cơn bão đổ bộ vào đất liền, ảnh hưởng lớn không chỉ đến các công trình và người dân sống trên đất liền mà còn cho các ngư dân và chiến sĩ trên các đảo xa. Vì vậy, dự báo bão là ưu tiên hàng đầu của ngành KT-TV. Thông tin của bão càng chính xác, con người càng chủ động để ứng phó. Tuy nhiên, để thực hiện được dự báo này, Việt Nam còn thiếu nhiều yếu tố như nhân lực, cơ sở vật chất, trang thiết bị máy móc và kinh phí. Vì vậy, việc dự báo số lượng bão hàng năm đôi khi vẫn dựa theo kiểu “bốc thuốc”, áng chừng năm nay sẽ nhiều hay ít hơn trung bình nhiều năm trên cơ sở một số thông tin được cho là có liên quan (ví dụ hoạt động của các dao động khí quyển đại dương-ENSO, vốn có tác động mạnh đến điều kiện KT-TV của Việt Nam).

Những rủi ro từ các cơn bão trên biển của các ngư dân đánh bắt xa bờ, hay những chuyến tàu chở hàng hóa sẽ được giảm thiểu khi các nhà nghiên cứu có khả năng nắm bắt đầy đủ mô hình báo bão trước từ 3-6 tháng. Mô hình động lực dự báo bão hạn mùa là mô hình số trị hiện đại về báo bão đầu tiên trong lịch sử khí tượng, khí hậu Việt Nam đã được các nhà nghiên cứu phát triển.

Khoa Khí tượng thủy văn và Hải dương học (Đại học KHTN, Đại học Quốc gia Hà Nội) đã phối hợp với Tổ chức Nghiên cứu Khoa học và Công nghiệp

Australia (CSIRO) triển khai dự án công nghệ dự báo bão hạn mùa bằng mô hình động lực phục vụ công tác đảm bảo an toàn cho các hoạt động kinh tế-xã hội và an ninh quốc phòng trên khu vực biển Đông của Việt Nam.

Dự báo bão theo hạn mùa sẽ trả lời cho câu hỏi: Trong thời gian từ 3 tháng đến tối đa 1 năm hiện sẽ có bao nhiêu cơn bão? các cơn bão diễn ra trong tháng nào? đường đi của cơn bão dự kiến sẽ tác động đến những địa phương nào?...

Để trả lời câu hỏi trên, nhóm dự án đã triển khai mô hình phân tích. GS Phạm Văn Tân – Chủ nhiệm dự án dự báo bão hạn mùa bằng mô hình động lực cho biết: “Mô hình tốt nhất là sự kết hợp giữa mô hình đại dương và khí quyển bởi hai lý do chính sau: (1) nếu chỉ sử dụng mô hình khí quyển thì cũng cần các thông số bên dưới như nhiệt độ mặt biển (là kết quả của các mô hình khác). Điều này mặc dù có thể thực hiện được nhưng không thể chủ động; (2) Không thống nhất trong nội bộ mô hình. Do vậy, chúng tôi hướng đến bài toán tiếp thu làm chủ một hệ thống mô hình kết hợp giữa đại dương-khí quyển (được biết đến với tên gọi Cable model). Mô hình được phát triển dựa trên nhiều bộ chương trình mã nguồn mở như: (1) bộ chương trình mã nguồn mở tiền xử lý và xử lý đầu ra của mô hình; (2) bộ chương trình dò xoáy mã nguồn mở phù hợp với đầu ra của mô hình CCAM; (3) bộ chương trình mã nguồn mở tạo sản phẩm dự báo tổ hợp từ các kết quả dự báo thành phần... Bên cạnh đó, một hệ thống điều khiển tự động dự báo nghiệp vụ cũng được viết cho hệ điều hành của hệ thống tính toán hiệu năng cao giúp hệ thống tính toán tự động hoàn toàn từ lúc bắt đầu đến khi kết thúc. Chúng tôi chọn 02 năm để thử nghiệm tính toán là năm 2010 (được cho là năm có ít bão) và năm 2013 (được cho là năm nhiều bão)”.

Trong suốt quá trình phát triển các bộ công cụ, nhóm nghiên cứu đã thực hiện tất cả 240 mô phỏng



và dự báo bão hạn mùa dựa trên số liệu do các nhà nghiên cứu của Trường Đại học KHTN thu thập được trong vòng 20 năm (từ 1990-2010) để tiến hành dự báo trước 9 tháng cho mỗi năm nhằm kiểm nghiệm tính năng. Mô hình của CSIRO hội tụ nhiều ưu điểm phù hợp với điều kiện Việt Nam như vận hành nhanh và không đòi hỏi cấu hình máy tính quá lớn, có thể chủ động được số liệu và các thông số đầu vào, tính toán. Sử dụng mô hình sẽ khắc phục được những hạn chế vốn tồn tại lâu nay của ngành KH-TV Việt Nam.

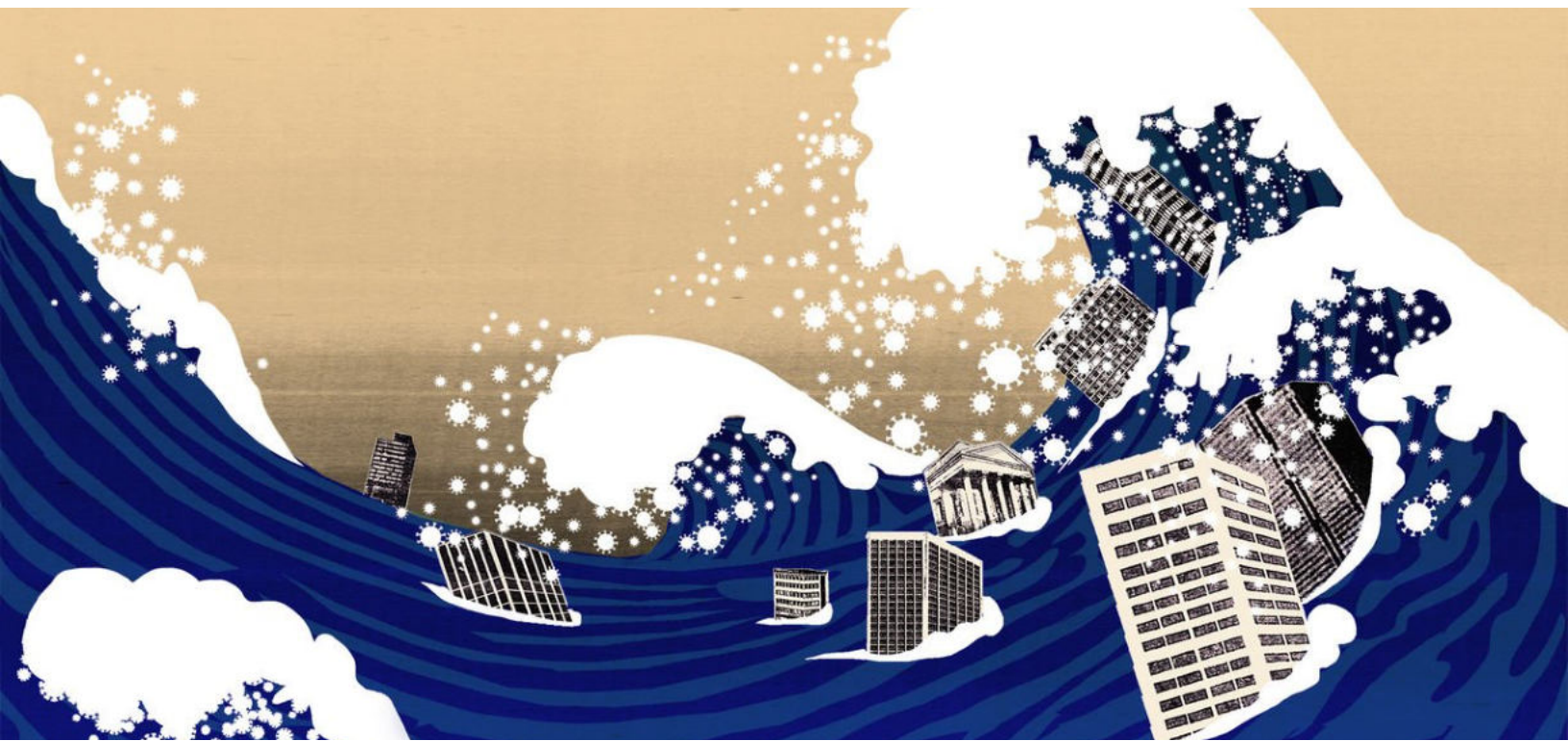
Những kết quả đạt được đã chứng minh lần đầu tiên các nhà nghiên cứu khí hậu, khí tượng Việt Nam có thể ứng dụng công nghệ dự báo bão hạn mùa bằng mô hình động lực. Để có được những thành công ban đầu, ngoài yếu tố hợp tác, tiếp nhận các nguồn lực của nước ngoài thì Khoa Khí tượng thủy văn và Hải dương học cũng tăng cường nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

TS Bùi Minh Tuấn-Giảng viên khoa Khoa Khí

tượng thủy văn và Hải dương học cho biết: “Thực tế hiện nay khoảng cách giữa đào tạo và nghiên cứu của ngành KT-TV ở Việt nam so với quốc tế đã có sự thu hẹp rất lớn, điều này được thể hiện ở số lượng lớn các công trình khoa học được công bố trên các tạp chí uy tín thế giới. Có 2 yếu tố chính để có được điều này là về nhân lực (các cán bộ nghiên cứu được đào tạo bài bản ở nước ngoài trở về) và số lượng các đề tài dự án cũng được thực hiện nhiều hơn (có sự liên kết, hợp tác với những chuyên gia, nhà khoa học hàng đầu của nước ngoài)”.

Do nguồn kinh phí được tài trợ còn hạn chế nên mặc dù đã có kết quả nhưng còn khiêm tốn. Tuy nhiên, với những thành công đạt được, nhóm nghiên cứu kỳ vọng có thể hợp tác với các doanh nghiệp để xây dựng được sản phẩm hoàn thiện, góp phần nâng cao công tác dự báo, giúp các bộ/ngành chủ động ứng phó với biến đổi khí hậu và thiên tai diễn biến ngày càng phức tạp./.

Minh Phượng (Tổng hợp)



COVID-19 BUỘC DOANH NGHIỆP PHẢI THAY ĐỔI

Vào tháng Ba, Ocado, một nhà bán lẻ trực tuyến của Anh, nhận thấy các máy chủ của mình quá tải đến nỗi họ nghi ngờ là có tin tặc. Tim Steiner, chủ của công ty, cho biết họ đã tưởng bị tấn công từ chối dịch vụ. Trên thực tế, người Anh chỉ đang cố gắng vơ vét đồ ăn và đồ uống để tích trữ cho nhiều tuần tới. Sau khi thủ tướng Boris Johnson tuyên bố phong tỏa toàn quốc, nhà bán lẻ này đã hoàn thành việc giao hàng cho 3 tuần chỉ trong một giờ.

Vào tháng Hai, ngay cả khi các thị trường cổ phiếu bắt đầu sụp đổ, thì các nhà lãnh đạo doanh nghiệp cũng đang tự điều chỉnh với ba nhận định. Đầu tiên, họ không có lỗi vì cuộc khủng hoảng. Một số suy thoái, chẳng hạn như vụ sụp đổ dotcom năm 2000-01 và cuộc khủng hoảng tài chính năm 2007-09 được coi như sự trừng phạt. Quan điểm này giống như trong một trận sóng thần, hoặc một cuộc chiến; thương vong của nó sẽ khiến cho một số người có hy vọng được coi là nạn nhân và xứng đáng được hỗ

trợ, hơn là những nạn nhân thật sự. Thứ hai, hầu hết các công ty, đặc biệt là ở Mỹ, rơi vào khủng hoảng nhưng với vị thế vững chắc; việc làm vẫn bùng nổ, các đơn đặt hàng tương đối đầy đủ và việc nói lỏng cuộc chiến thương mại Mỹ với Trung Quốc đã đem lại nhiều tín hiệu tốt. Thứ ba, trong những ngày thị trường toàn cầu tan chảy, Trung Quốc đã tạm thời mở lại một số nhà máy và dỡ bỏ một số biện pháp phong tỏa hà khắc. Điều này cho thấy sự phục hồi hình chữ V, hoặc tệ nhất là hình chữ U, một sự hồi phục không đòi hỏi các biện pháp sinh tử mà là một chủ nghĩa khắc kỷ: “Chuyện này rồi sẽ vượt qua được” như Dara Khosrowshahi, người điều hành Uber, đã nói một cách đầy tự tin vào cuối tháng Ba.

Thật không may, nhiều nước châu Âu và một số quốc gia châu Mỹ ngay lập tức bắt đầu áp dụng các biện pháp giãn cách xã hội và sau đó là phong tỏa. Các doanh nghiệp thấy mình như đang bắt đầu rơi xuống vực sâu kinh tế. Theo Tổ chức Lao động Quốc

tế, các ngành công nghiệp hiện đang phải đối mặt với sự sụt giảm sản lượng nghiêm trọng, và do đó dẫn đến nguy cơ sa thải và cho nghỉ việc cao, chỉ sử dụng gần 38% lực lượng lao động toàn cầu: khoảng 1,25 tỷ lao động. Những biện pháp cứu trợ của chính phủ ở Mỹ và châu Âu sẽ giảm bớt nỗi khổ của một số người thất nghiệp nếu được thực hiện đầy đủ và nếu các hệ thống phúc lợi hoạt động. Nhưng rõ ràng, nhiều trong số những người thụ hưởng được đề xuất, chẳng hạn như tiệm bán hoa, phòng thể dục và tiệm bánh, đều không thuộc nhóm cứu trợ.

Tuy nhiên, ngay cả khi phải băng qua thung lũng tử thần thì các giám đốc điều hành và chiến lược gia của công ty cũng đang bắt đầu hướng đến một thế giới hậu Covid. Những gì họ cho rằng đang nhìn thấy, dù tốt hay xấu, là một sự tăng tốc chóng mặt. Ba xu hướng hiện tại - Xu hướng phân toàn cầu hóa làm phân mảnh thế giới kinh doanh bắt đầu phát triển từ những năm 2000; Sự xâm nhập của các dịch vụ được dữ liệu kích hoạt vào mọi mặt của cuộc sống; Sự hợp nhất quyền lực kinh tế vào tay các tập đoàn khổng lồ - dường như đang phát triển với tốc độ nhanh hơn trước đây và có lẽ cũng sẽ đi xa hơn. Những người lạc quan và giới kinh doanh có xu hướng nhìn vào mặt tích cực, coi sự tăng tốc này là mang lại những cơ hội mới để đổi mới, thậm chí là phục sinh. Những người bi quan thì thấy sự thiếu hiệu quả và thiên cận ảnh hưởng đến lợi nhuận trong nhiều năm tới.

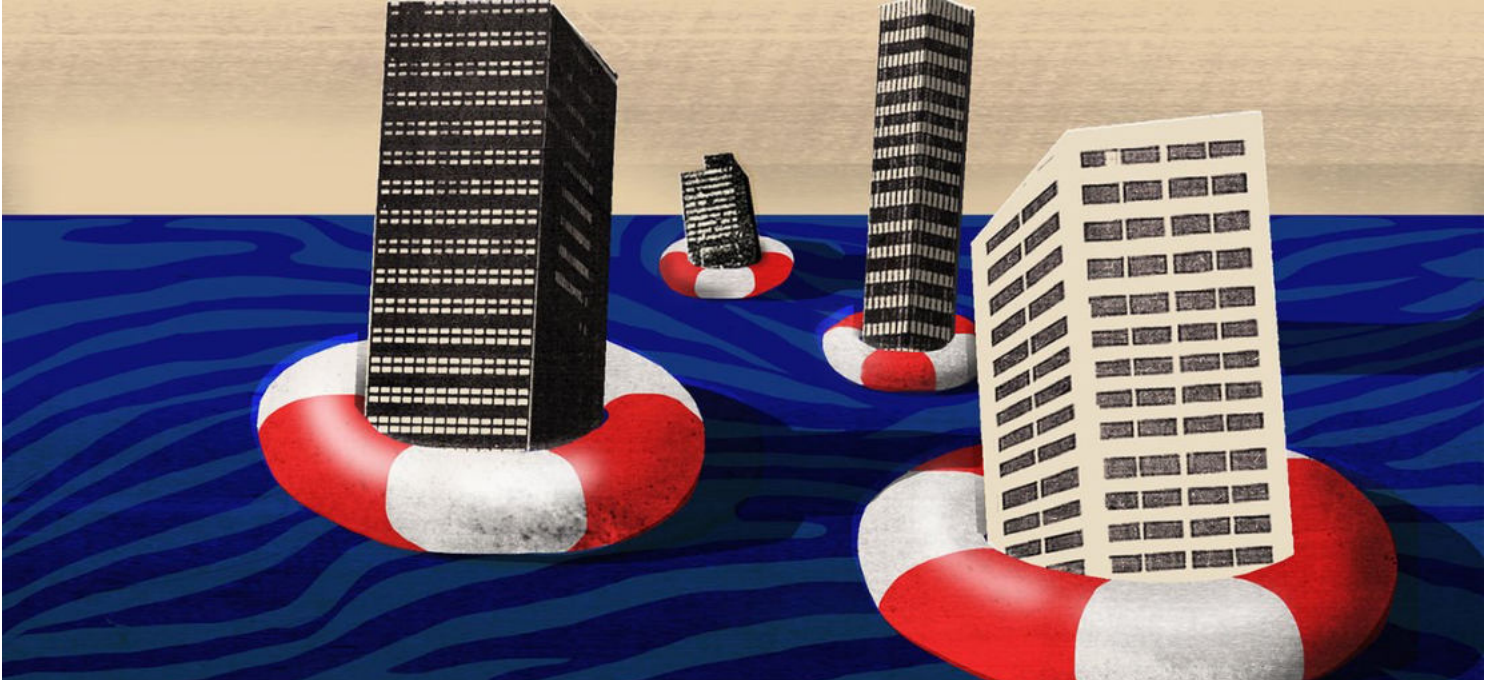
Dù có hay không, sự âm ảm như vậy vẫn lấp ló đâu đó trong tương lai, còn hiện tại là một trận sóng gió của sự phân rã và biến đổi trong đó vận may của các khu vực và lĩnh vực khác nhau cũng sẽ rất khác nhau.

Nền kinh tế Trung Quốc có dấu hiệu phục hồi rõ rệt. Bernstein, một công ty đầu tư, lưu ý rằng nhiều nhà hàng đồ thị hào nhoáng mà công ty này theo dõi đã đầy khách vào cuối tuần đầu tiên của tháng Tư.

Đáng nói là, nhiều lao động nhập cư vẫn chưa trở lại làm việc. Giao thông hàng không và đường sắt vẫn bị hạn chế nghiêm trọng, cũng như xe ô-tô vẫn chưa được bán lại. Tuy vậy, người Trung Quốc ít nhất vẫn chế tạo xe ô-tô để bán. Còn các nhà máy châu Âu và Mỹ thì đóng cửa.

Chính phủ Trung Quốc có thể khuyến khích các công ty nhà nước vươn ra toàn cầu bằng cách mua lại các công ty xe hơi đang khó khăn ở châu Âu. Giá cổ phiếu của Daimler chưa bằng một nửa giá của nó khi Geely, một nhà sản xuất ô tô Trung Quốc, mua 10% cổ phần vào năm 2018. Các công ty xe hơi cũng có thể nhận được những đề nghị từ các đại gia công nghệ muốn cải thiện hợp tác giữa các công ty sản xuất kim loại với các kỹ sư trong lĩnh vực tự vận hành. Các hãng hàng không mạnh, chẳng hạn như Qantas và IAG, chủ sở hữu của British Airways, sẽ chiếm được các chỗ (“slot”) sân bay từ các đối thủ phá sản của họ và có thể cố gắng để vượt lên những hãng hàng không đang cố gắng cầm cự khác. Các công ty cổ phần tư nhân, có hàng núi tiền mặt từ những nhà đầu tư cam kết, có thể bắt đầu mua lại những nhà cung ứng túng quẫn nhưng về cơ bản là vẫn tốt ở các ngành công nghiệp khác nhau, với ý thức rằng rằng khi nhu cầu quay trở lại họ sẽ là những người gặt hái thành quả đầu tiên. Anand Mahindra, chủ tịch của tập đoàn Mahindra, một trong những tập đoàn lớn nhất Ấn Độ, nói rằng cũng như các tập đoàn lớn mua lại các công ty nhỏ hơn, nhiều công ty nhỏ hơn sẽ tìm cách hợp nhất với các công ty cùng ngành.

Trên khắp thế giới, các công ty vừa và nhỏ đặc biệt dễ bị tổn thương. Tại Hoa Kỳ, một cuộc khảo sát được công ty bảo hiểm MetLife và Phòng Thương mại Hoa Kỳ công bố vào ngày 3 tháng 4, cho thấy 54% các công ty không thuộc sở hữu độc quyền có ít hơn 500 nhân viên đã đóng cửa hoặc dự kiến đóng cửa trong vài tuần tới. Điều tương tự cũng diễn ra ở



Trung Quốc. Cũng giống như trường hợp lái xe thất nghiệp, việc này sẽ ảnh hưởng tới cả hệ thống. Mặc dù các công ty này thường tương đối kém hiệu quả, nhưng những công ty linh hoạt hơn có thể giữ vai trò trong những chuỗi cung ứng khó có thể được nhân bản. Nhận thức được điều này, một số công ty lớn, như Unilever, đang cố gắng trợ giúp các nhà cung ứng bằng cách trả tiền cho họ nhanh hơn.

Lấy Trung Quốc và chuỗi cung ứng của nó làm ví dụ trước tiên. Năm 2017, khi mức lương sản xuất trung bình của Trung Quốc tăng cao bằng mức lương ở những khu vực nghèo hơn ở châu Âu, rõ ràng rằng cần kiểm tra lại quan điểm cho rằng một phần lớn chuỗi cung ứng thế giới là đi qua nước này. Cựu chủ tịch một công ty lớn của Mỹ hoạt động ở Trung Quốc cho rằng trong vài năm qua, cuộc chiến thương mại và các rủi ro gián đoạn kinh doanh khác đã chứng kiến nhiều công ty toàn cầu tìm cách giảm sự phụ thuộc vào Trung Quốc. Một trong những chiến lược ưa thích của họ là xây thêm nhà máy những nơi khác ở châu Á.

Nhưng giai đoạn cấp bách của cuộc khủng hoảng covid-19 này đã cho thấy rõ Trung Quốc vẫn là nhà cung cấp đầu vào cho các nhà máy này ở những nơi khác châu Á và cả trên thế giới. Ông Mahindra cho rằng, chuỗi cung ứng toàn cầu thực chất vẫn là chuỗi

cung ứng của Trung Quốc. Nhu cầu về một chuỗi cung ứng độc lập với Bắc Kinh cần tiến xa hơn và sâu hơn.

Joerg Wuttke, chủ tịch Phòng Thương mại EU tại Trung Quốc, cho rằng một bài học có thể rút ra từ đại dịch về vấn đề này chính là “cần loại bỏ một nguồn đơn lẻ và cần nhanh chóng đa dạng hóa”. Nói cách khác, các công ty không chỉ cần nhà cung ứng bên ngoài Trung Quốc. Họ cần xây dựng nên việc lựa chọn nhà cung ứng, ngay cả khi sẽ làm tăng chi phí và giảm hiệu quả. Ông Mahindra hy vọng sẽ chứng kiến nhu cầu mới về sản xuất tại Việt Nam, Myanmar và cả Ấn Độ.

Đối với một số người, nhu cầu có nhiều nhà cung cấp hơn có vẻ như là một cơ hội để thúc đẩy tiềm năng tại quê nhà. Ngân hàng Phát triển Nhật Bản thuộc sở hữu của chính phủ có kế hoạch trợ cấp chi phí di dời trụ sở của các công ty có ý định đưa các cơ sở sản xuất trở về nước. Rich Lesser, giám đốc điều hành của Boston Consulting Group (BCG), chuyên gia tư vấn cho các công ty lớn trên toàn cầu, cho rằng robot và các phương pháp tiếp cận sản xuất mới khác khiến cho phương án chuyển nhà máy về gần nhà hấp dẫn hơn, vì chúng làm giảm chênh lệch chi phí. Giống như trước đây công nghệ thông tin được áp dụng để củng cố sự lan tỏa của các chuỗi cung ứng,

còn ngày nay có thể sử dụng để rút ngắn, sẽ khiến cho các công ty phản ứng nhanh hơn với thị hiếu địa phương.

Và phạm vi những thay đổi mà công nghệ thông tin tạo ra sẽ tăng lên. Sự tăng trưởng của các công ty được xây dựng trên các kết nối kỹ thuật số với và giữa hàng trăm triệu, hoặc hàng tỷ người, và các công ty thu thập các luồng dữ liệu dựa trên đám mây trong quá trình, là trung tâm của thị trường tăng trưởng đã kết thúc vào tháng Hai. Sự tăng trưởng đó vẫn còn nhiều khả năng phát triển.

Đáp ứng với dịch covid-19 khiến nhiều người và công ty nhận ra rằng CNTT có nhiều tiềm năng để khai thác hơn là họ tưởng. Zoom, một dịch vụ hội nghị truyền hình trực tuyến, đã phục vụ 10 triệu khách hàng mỗi ngày vào đầu năm, hầu hết là các cuộc họp kinh doanh. Hiện tại, dịch vụ này đang cung cấp cho 200 triệu người mỗi ngày không chỉ với các cuộc họp, mà cả các lớp học trực tuyến và các cuộc đàm thoại cách ly. Slack, cung cấp một phương tiện để các đồng nghiệp ở xa có thể điều phối mọi thứ, đã trở thành một phần của cuộc trò chuyện ngay tại bàn ăn tối. Không chỉ các công ty công nghệ và các công ty công nghệ non trẻ trước đây được hầu hết giới trẻ sử dụng mới phát triển thịnh vượng. Sản phẩm của các nhóm Microsoft đang đạt được những thành công bước đầu.

Những hạn chế được áp dụng trong đợt bùng phát dịch SARS năm 2003 đã giúp thúc đẩy thương mại điện tử của Trung Quốc. Covid-19 cũng đang tạo ra hiệu ứng tương tự, ngay cả ở các nền kinh tế nơi mà thương mại điện tử đã phổ biến. Chris Grigg, chủ của British Land, một trong những chủ sở hữu văn phòng và bán lẻ lớn nhất nước Anh, cho rằng do hậu quả của covid-19, công ty của ông đã đẩy nhanh thời gian kinh doanh trực tuyến sớm hơn tới vài năm khi họ hy vọng tỷ lệ mua sắm trực tuyến ở Anh sẽ tăng gấp đôi so với mức 20% hiện tại, nằm trong mức cao nhất trên thế giới. Đại dịch có thể không chỉ làm nổi

bật sự tiện lợi của cuộc sống trực tuyến, mà nó cũng khiến cho một số nhược điểm của nó ít bị nhiễu loạn hơn. Người Đức vốn có truyền thống quan ngại tới bảo mật cá nhân. Nhưng Karl Haeusgen, chủ tịch của HAWE, nhà sản xuất máy bơm thủy lực, cho biết một ứng dụng giúp duy trì sức khỏe cộng đồng bằng cách theo dõi người nhiễm covid-19 có thể khiến họ ít bảo mật dữ liệu của mình hơn.

Xu hướng này sẽ là tin vui cho những gã khổng lồ của làng công nghệ như Alphabet, Amazon và Apple. Các yếu tố khác cũng vậy. Nhu cầu phục hồi kinh tế sẽ củng cố cho các lý lẽ chống lại việc phá vỡ các công ty công nghệ lớn nhất. Nếu thế giới công nghệ phân chia thành các phe Trung Quốc và phương Tây, mỗi bên đều sẽ muốn có nhà vô địch.

Nếu mọi việc đang diễn ra khả quan cho các tập đoàn công nghệ, thì chúng cũng không quá xấu cho những công ty lớn trong các lĩnh vực khác. Khi thế giới trở lại trạng thái cân bằng, các công ty lớn sẽ tiếp cận tốt hơn với thị trường vốn, giúp họ có lợi thế hơn so với các đối thủ nhỏ hơn. Trên khắp thế giới, sẽ có một khách hàng ngày càng trở nên lớn mạnh, đó chính là chính phủ. Ông Mahindra cho biết, động cơ tiêu dùng duy nhất trong 12 đến 24 tháng tới sẽ là chính phủ. Các công ty lớn sẽ phù hợp với chính phủ lớn: họ làm cho hoạt động của chính phủ dễ dàng hơn, những công ty này cũng vận động hành lang một cách chăm chỉ hơn.

Những xu hướng này chắc chắn cũng sẽ có tác dụng phụ nguy hiểm. Sự phụ thuộc vào Trung Quốc ít đi có nghĩa là ít tiếp cận với sự đổi mới sáng tạo diễn ra ở đó. Các công ty công nghệ càng lớn, thì các công ty khởi nghiệp sẽ càng khó đạt được quy mô đủ để thách thức họ. Cũng có trường hợp ngoại lệ, Zoom hoạt động tốt trong một thế giới nơi các công ty lớn hơn cung cấp dịch vụ theo các hình thức tương tự. Nhưng rõ ràng là khó khăn hơn.

Phương Anh (*Theo Economist*)



Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Chu Ngọc Anh: năm 2019 đã chứng kiến sự lan tỏa mạnh mẽ hoạt động khởi nghiệp sáng tạo trong toàn quốc và đã tiếp cận với quốc tế

HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO VIỆT NAM 2019 (P2)

Theo Báo cáo của Quỹ đầu tư ESP Capital và Cento Ventures, trong năm 2019, hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam vươn lên đứng thứ ba trong số sáu quốc gia lớn nhất ASEAN, chỉ sau Indonesia và Singapore. Lượng vốn đầu tư mạo hiểm của Việt Nam chiếm 17% tổng vốn đầu tư trong khu vực, tăng từ mức 5% cho cả năm 2018, đứng thứ ba sau Indonesia (48%) và Singapo (25%).

HOẠT ĐỘNG KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO CỦA VIỆT NAM NĂM 2019

Tài chính

Hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam từng bước thu hút được sự quan tâm từ phía các nhà đầu tư, đặc biệt từ nguồn ngoài nước. Trong những năm gần đây, số lượng vốn được công bố đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam liên tiếp

tăng trưởng cao. Đặc biệt là số vốn đạt xấp xỉ 1 tỷ USD liên tiếp trong 2 năm gần đây, tăng gấp 3 lần so với năm 2017, đưa Việt Nam trở thành quốc gia năng động thứ 3 Đông Nam Á về khởi nghiệp sáng tạo. Bên cạnh nguồn vốn từ chính cá nhân khởi nghiệp sáng tạo, nguồn vốn cho khởi nghiệp sáng tạo bao gồm nhiều loại hình: quỹ đầu tư; nhà đầu tư thiên thần; nguồn vốn từ các tập đoàn, doanh nghiệp lớn;

nguồn ưu đãi tín dụng, vốn vay từ các ngân hàng, quỹ tài chính.

Quỹ đầu tư tư nhân và quỹ đầu tư trong tập đoàn, doanh nghiệp lớn

Hành lang pháp lý về đầu tư đang được dần hoàn thiện đã góp phần thu hút được số lượng lớn các quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo thời gian gần đây. Năm 2019, đã có 61 quỹ đầu tư có hoạt động đầu tư vào doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam, tăng 50% so với năm 2018 trong đó phần lớn là các quỹ đầu tư nước ngoài.

Sau khi Quốc hội thông qua Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2017 và Chính phủ ban hành Nghị định số 38/2018/NĐ-CP quy định chi tiết về đầu tư cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo, chính sách mới bước đầu đã khuyến khích việc hình thành các quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo của Việt Nam. Tới thời điểm tháng 12/2019 có 04 quỹ đăng ký theo Nghị định số 38/2018/NĐ-CP.

Bộ Khoa học và Công nghệ cũng đã tham mưu Chính phủ trình Quốc hội ban hành Luật Chuyển giao công nghệ năm 2017 và trình Chính phủ ban hành Nghị định số 76/2018/NĐ-CP ngày 15/5/2018 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chuyển giao công nghệ trong đó cho phép sử dụng quỹ phát triển KH&CN của doanh nghiệp được đầu tư, đối ứng vốn đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo. Một số quỹ của các tập đoàn như Vingroup, FPT, CMC đã bắt đầu triển khai hoạt động đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo.

Quỹ nhà nước

Quy định về nguồn vốn vay ưu đãi từ Quỹ Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEDF) đã được nêu tại Nghị định số 39/2019/NĐ-CP về tổ chức và hoạt động của Quỹ Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa tháng 5/2019.

Quy định cho phép các tổ chức tài chính ngoài ngân sách tại địa phương được đầu tư cho khởi

ngiệp sáng tạo cũng đã được đưa vào Nghị định số 38/2018/NĐ-CP quy định chi tiết về đầu tư cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo.

Bộ Khoa học và Công nghệ đang hoàn thiện và sớm trình Chính phủ quy định quản lý của Quỹ Đổi mới công nghệ quốc gia (NATIF) về các hoạt động tài trợ, cho vay ưu đãi, hỗ trợ lãi suất vay, bảo lãnh vay vốn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo để ươm tạo công nghệ, phát triển ý tưởng, mô hình kinh doanh mới.

Mạng lưới nhà đầu tư cá nhân

Một số câu lạc bộ, nhóm nhà đầu tư thiên thần cho khởi nghiệp sáng tạo đã được thành lập và đang hoạt động (ví dụ như: VIC Impact, Vietnam Angel Network, iAngel, Angel4us).

Sàn giao dịch gọi vốn cộng đồng, cho vay ngang hàng

Một số sàn giao dịch gọi vốn cộng đồng, cho vay ngang hàng đã bắt đầu phát triển hoạt động tại Việt Nam: Kyber Network, Republic...

Sau khi Thủ tướng Chính phủ có chỉ đạo tại Công văn số 1128/TTg-ĐMDN ngày 31/8/2018 theo đề xuất của Bộ KH&CN, các Bộ, cơ quan ngang Bộ triển khai các nhiệm vụ để thu hút đầu tư khởi nghiệp sáng tạo từ các nguồn trong và ngoài nước. Bộ Tài chính đang phối hợp với Bộ Khoa học và Công nghệ nghiên cứu đề xuất với Chính phủ áp dụng thí điểm mô hình nền tảng gọi vốn cộng đồng và nền tảng giao dịch cổ phần của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong phạm vi thí điểm, tạo hành lang pháp lý thu hút các loại hình sàn giao dịch này.

Các nguồn vốn khác

Bên cạnh những kết quả ấn tượng về đầu tư thu hút được cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong những năm gần đây, Bộ KH&CN triển khai tổ chức sự kiện Techfest quốc gia và hướng dẫn các địa phương triển khai sự kiện Techfest vùng, địa phương theo mô hình với nhiều hoạt động kết nối đầu tư quốc

tế của Techfest quốc gia đã thúc đẩy một số ngân hàng thương mại đưa ra các giải pháp hỗ trợ, cho vay ưu đãi cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo như Vietcombank, BIDV, VPBank, TPBank...

Ngân hàng nhà nước cũng đang phối hợp với các cơ quan liên quan xây dựng khuôn khổ cơ chế thử nghiệm có kiểm soát đối với các hoạt động công nghệ tài chính (Fintech) trong hoạt động tín dụng. Cơ chế này sẽ tạo tiền đề cho các giải pháp sáng tạo được triển khai, khơi thông thêm nguồn vốn vay, tín dụng cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

Nhân lực

Sức lan tỏa của tinh thần khởi nghiệp đã thúc đẩy sự quan tâm ngày càng tăng của các trường đại học ở Việt Nam trong việc đào tạo thể hệ doanh nhân tiếp theo cho đất nước.

Bộ KH&CN đã xây dựng kế hoạch hằng năm trong khuôn khổ Đề án 844 để triển khai nhiệm vụ hỗ trợ nâng cao năng lực cho các chủ thể trong hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo. Các hoạt động này được triển khai dưới hình thức các khoá đào tạo, trao đổi quốc tế trong viện trường (Khóa tập huấn chuyên sâu Impact Consulting Boot Camp của trường Đại học Ngoại thương, Trung tâm Sáng tạo và ươm tạo FTU phối hợp cùng Đại học Hanyang Hàn Quốc,...); hoạt động đào tạo của các chương trình startup exchange đến các quốc gia có hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển (Runway To the World - Chương trình trao đổi startup Việt Nam và quốc tế do SIHUB,...); các cuộc thi, sự kiện kết nối quy mô quốc tế nâng cao năng lực startup (Techfest Hoa Kỳ 2020, Techfest Vietnam 2018 với startup Abivin - quán quân đại diện Việt Nam tham gia Startup World Cup 2019 đã dành chức vô địch,...).

Bên cạnh đó, Đề án 844 hướng dẫn các địa phương cùng tập trung triển khai nhiệm vụ này để cùng hướng đến sự thống nhất về tư duy, nhận thức và phương pháp triển khai hoạt động khởi nghiệp

Tài chính

Doanh nghiệp



Quỹ đầu tư



Nhân lực



sáng tạo và hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo hiệu quả, cập nhật với tình hình phát triển của khu vực và thế giới. Đến hết năm 2019, với hơn 244 khóa đào tạo khởi nghiệp sáng tạo triển khai từ Đề án 844 tại trung ương và rất nhiều các khóa đào tạo triển khai tại các địa phương cho các loại hình chủ thể trong hệ sinh thái (cán bộ quản lý nhà nước, quản lý vận hành các cơ sở ươm tạo, tổ chức thúc đẩy kinh doanh, tổ chức hỗ trợ, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, nhà đầu tư tiềm năng), mặt bằng chung về tư duy, kiến thức khởi nghiệp sáng tạo đã được nâng lên, được nhiều chuyên gia, nhà đầu tư quốc tế đánh giá cao.

Bộ Giáo dục và Đào tạo và Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội đã tích cực triển khai các nội dung trong Đề án 1665 hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp, phối hợp với Bộ KH&CN để xây dựng khung tài liệu về khởi nghiệp sáng tạo để triển khai phổ biến tới các cơ sở giáo dục nghề nghiệp. Hiện tại đã hình thành các câu lạc bộ, trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo tại hơn 40 cơ sở giáo dục đào tạo. Một số trường đại học đã có kế hoạch đưa môn học về khởi nghiệp sáng tạo vào chương trình chính khóa.

Cùng với việc cung cấp các khóa học chính thức, nhiều trường đại học như Trường Đại học Bách Khoa, trường Đại học Kinh tế quốc dân, Trường Cao đẳng Công Thương miền Trung còn xây dựng mô hình ươm tạo và hỗ trợ một số doanh nghiệp khởi nghiệp ĐMST. Trường Đại học Quốc gia những năm qua thông qua hỗ trợ của Đề án 844 cũng đã nghiên cứu xây dựng đề cương môn học, trong đó nhấn mạnh vào trải nghiệm thực tế thông qua các chương trình trao đổi ngắn, dài hạn cho các ứng viên khởi nghiệp “tiềm năng”. Ở các địa phương và các trường đại học khác, các chương trình đào tạo, tập huấn về khởi nghiệp ĐMST cũng như các sân chơi về khởi nghiệp cũng đã được triển khai và gặt hái được nhiều thành quả.

Hiện nay có khoảng 138 trường đại học, học viện,

cao đẳng tổ chức những hoạt động về khởi nghiệp sáng tạo, trong đó có 43 trường đã thành lập vườn ươm, trung tâm, câu lạc bộ nhằm hỗ trợ khởi nghiệp lâu dài. Nơi đây đóng vai trò quan trọng trong việc kích lệ tinh thần doanh nhân, đổi mới sáng tạo (ĐMST) trong sinh viên, giảng viên; hỗ trợ hoạt động chuyển giao kinh nghiệm trong trường đại học; gắn kết trường đại học với các doanh nghiệp và phát triển kinh tế địa phương.

Hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp trong nhà trường diễn ra mạnh mẽ tại miền Nam (48% tổng số hoạt động trong cả nước) với các hoạt động của nhà trường và vườn ươm, trung tâm khởi nghiệp thuộc trường tiêu biểu như Đại học Quốc gia thành phố Hồ Chí Minh (Khu công nghệ Phần mềm - ITP), Đại học Bách khoa thành phố Hồ Chí Minh (Trung tâm Ươm tạo Doanh nghiệp Công nghệ), Đại học Nguyễn Tất Thành; miền Bắc (31%) với các trung tâm thuộc trường Đại học Bách khoa Hà Nội (BK-Holdings), Đại học Quốc gia Hà Nội (Trung tâm chuyển giao tri thức và hỗ trợ khởi nghiệp - CSK), Đại học Ngoại thương (Trung tâm sáng tạo và ươm tạo - Fiis)...; và miền Trung (12%) tập trung nhiều tại thành phố Đà Nẵng như Đại học Đà Nẵng, Đại học Công nghệ thông tin (Vườn ươm khởi nghiệp và sáng tạo CIT-Lotus Hub), ... Các trung tâm hỗ trợ, vườn ươm ở trường đại học chuyên hỗ trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp vượt qua khó khăn trong giai đoạn đầu khi các ý tưởng của các sinh viên khởi nghiệp còn thô sơ và chưa biết cách triển khai do người khởi nghiệp còn thiếu kiến thức, kỹ năng cơ bản. Vườn ươm trường đại học sẽ có trách nhiệm đào tạo, nâng cao năng lực cũng như kết nối các nguồn lực từ tập đoàn, doanh nghiệp, tổ chức hỗ trợ trong và ngoài nước.

Các cuộc thi khởi nghiệp cấp trường được tổ chức hàng năm với các chủ đề gắn với các ngành nghề đào tạo của nhà trường thu hút hàng ngàn sinh viên tham gia, khoảng hơn 40% trong 100 trường

trong tài liệu thống kê có hoạt động tổ chức cuộc thi khởi nghiệp cấp trường. Việc tổ chức cuộc thi tại một số trường với mục tiêu kích lệ tinh thần khởi nghiệp, là nơi sinh viên có thể giao lưu, học hỏi và phát triển kỹ năng mềm... Chất lượng cuộc thi ngày càng tăng khi nhiều trường đã có kinh nghiệm trong việc tổ chức cuộc thi, các trường đã chủ động trong việc tổ chức các hoạt động kết nối nhà đầu tư, quỹ đầu tư, các cố vấn viên/huấn luyện viên nhằm tư vấn, hỗ trợ định hướng và phát triển hoàn thiện ý tưởng/sản phẩm, nên đã thu hút được sự quan tâm của nhiều sinh viên tiêu biểu một số cuộc thi như: Khởi nghiệp cùng Kawai (Đại học Ngoại thương), I-StartUp (Đại học Kinh tế quốc dân), HuelC - challenge (Cao đẳng Công nghiệp Huế), Cuộc thi ý tưởng khởi nghiệp (Đại học Huế)... Cuộc thi nhằm lựa chọn các dự án, ý tưởng có tính khả thi để tham gia các cuộc thi khởi nghiệp cấp khu vực, quốc gia đồng thời là cơ hội để sinh viên khẳng định mình, được đào tạo và rèn luyện các kỹ năng trước và sau cuộc thi. Đặc biệt sự kiện Ngày hội khởi nghiệp học sinh, sinh viên (SV - Startup 2019) hằng năm do Bộ Giáo dục và Đào tạo chủ trì đã thu hút được hơn 200 đại học, học viện, các trường đại học, cao đẳng sư phạm; trung cấp sư phạm, trung học phổ thông tham gia cuộc thi, tiếp cận được trên 200.000 học sinh, sinh viên.

Bên cạnh đó, một số trường đã và đang chủ động xây dựng bộ môn khởi nghiệp nhằm bổ trợ những kiến thức tổng quan và trang bị những kỹ năng cần thiết về khởi nghiệp như: lập kế hoạch kinh doanh, đánh giá nhu cầu thị trường, thuyết trình kêu gọi đầu tư... Trường Đại học Kinh tế Quốc dân ra mắt chương trình cử nhân Khởi nghiệp và Phát

triển kinh doanh (B-BAE), Trường Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn, Trường Đại học Kinh tế,... đã bắt đầu có bộ môn khởi nghiệp trong chương trình giảng dạy chính. Tuy nhiên, số lượng trường triển khai và số lượng tiết học chung cho khởi nghiệp tại một số trường mới chỉ dừng lại ở mức thí điểm.

Hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp trong trường Đại học những năm gần đây đã tạo ra một làn sóng tinh thần khởi nghiệp mạnh mẽ trong sinh viên. Nhà trường tích cực trong việc liên kết giữa các viện trường, doanh nghiệp trong nước và quốc tế để tạo một môi trường thuận lợi giúp tăng cường sự gắn kết giữa đào tạo - nghiên cứu - kinh doanh, đồng thời, chủ động kết nối với các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp để những ý tưởng, dự án của sinh viên đi xa hơn hay tạo môi trường để sinh viên được tiếp xúc với doanh nghiệp trong quá trình thực tập thực tế.

Nguyễn Lê Hằng

Tài liệu tham khảo:

- Báo cáo của Văn phòng Đề án 844*
- Cento (2019), Vietnam Tech Investment Report*
- DealstreetAsia (2019), Vietnam's Airbnb-like startup Luxstay raises \$3m bridge round from CyberAgent, others*
- ICTNews (2019), Ứng dụng đặt chỗ JAMJA được rót vốn 1 triệu USD từ CyberAgent Capital và Bon Angels*
- ICTNews (2019), "Uber" trong lĩnh vực phòng tập Wefit nhận đầu tư 1 triệu USD từ quỹ CyberAgent Capital và KB Investment*
- Techinasia (2019), In brief: Vietnam fintech platform bags funding from CyberAgent, Ncore Ventures*