

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 13.2017





TIN TỨC SỰ KIỆN

01

6 LĨNH VỰC DÀNH CHO CÁC LÀNG KHỞI NGHIỆP Ở TECHFEST 2017

02

TĂNG CƯỜNG CHÍNH SÁCH ĐẦU TƯ CHO KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

03

KHỞI NGHIỆP VỚI VĂN PHÒNG LÀM VIỆC KIỂU MỚI

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

04

FREELANCERVIET: NHỊP CẦU KẾT NỐI VIỆC LÀM CỦA DOANH NGHIỆP

05

TRUNG TÂM KHỞI NGHIỆP BẮC KINH - THUNG LŨNG SILICON MỚI CỦA CHÂU Á

KIỆN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

06

BA NỀN TẢNG CẦN QUAN TÂM KHI HOẠCH ĐỊNH CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ KHỞI NGHIỆP

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



Thứ trưởng Trần Văn Tùng trả lời báo chí bên lề buổi họp báo

6 LĨNH VỰC DÀNH CHO CÁC LÀNG KHỞI NGHIỆP Ở TECHFEST 2017

TECHFEST 2017 DỰ KIẾN DIỄN RA TRONG 2 NGÀY 14 VÀ 15/11/2017 TẠI KHÁCH SẠN GRAND PLAZA (HÀ NỘI) VỚI KHÔNG GIAN TỔ CHỨC ĐƯỢC CHIA THEO 6 LĨNH VỰC CỤ THỂ DÀNH CHO CÁC LÀNG KHỞI NGHIỆP.

Theo Ban tổ chức, Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia, Techfest 2017 có quy mô lớn hơn với nhiều điểm mới so với năm 2016. Không gian tổ chức được chia theo 6 lĩnh vực cụ thể dành cho các Làng khởi nghiệp, gồm có: Làng Các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (Community village); Làng Công nghệ nông nghiệp (AgriTech village); Làng Công nghệ giáo dục (EdTech village); Làng Công nghệ Y tế (MedTech village); Làng Công nghệ du lịch và ẩm thực (Tourism and Food & Beverage village); Làng Công nghệ tiềm năng (Emerging Tech village) và Công nghệ tiên phong (Frontier and Fin Tech).

Các Làng khởi nghiệp sẽ xây dựng nội dung

chương trình riêng trong từng lĩnh vực để thu hút các đối tượng tham gia (doanh nghiệp khởi nghiệp, nhà đầu tư, diễn giả, chuyên gia tư vấn...). Với nhiều hoạt động phong phú như hội thảo chuyên đề, cuộc thi tìm kiếm ý tưởng sáng tạo..., các Làng khởi nghiệp sẽ địa chỉ hấp dẫn thu hút các nhà đầu tư, các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp và các nhóm khởi nghiệp.

Thứ trưởng Bộ KH&CN Trần Văn Tùng cho biết, năm 2017 đánh dấu sự phát triển và lan tỏa mạnh mẽ của phong trào khởi nghiệp cả nước. Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo không chỉ của riêng một Bộ, ngành mà đã mở rộng ra các Bộ, ngành, địa phương, các tổ chức chính trị-xã hội và các hiệp hội.

Nhiều tỉnh và thành phố có hoạt động khởi nghiệp phát triển mạnh (Hà Nội, TP. HCM, Đà Nẵng, Đồng Tháp...). Những sự kiện như vậy đã giúp cho hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của từng ngành, từng lĩnh vực, từng địa phương trở nên thiết thực và hiệu quả hơn.

Thứ trưởng Trần Văn Tùng cũng khẳng định, để thực hiện Quyết định 844/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025, thông qua hoạt động của Ban chỉ đạo Đề án 844, Bộ KH&CN đã thể hiện được vai trò của mình trong việc tổ chức "kết nối hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của các Bộ, ngành, địa phương trên cả nước và các tổ chức chính trị xã hội, hiệp hội nghề nghiệp".

Với thông điệp "Kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo" (Ecosystem connect), Techfest 2017 sẽ giúp các thành phần tham gia hệ sinh thái khởi nghiệp trong nước và quốc tế có thể liên kết chặt chẽ chia sẻ thông tin bổ ích thông qua các hoạt động diễn ra trong sự kiện.

Theo ban tổ chức, mục tiêu của Techfest năm nay là thu hút từ 4.000 đến 4.500 người đến tham dự, 200 doanh nghiệp khởi nghiệp, 130 nhà đầu tư và quỹ đầu tư quốc tế, 80 doanh nghiệp cùng các tập đoàn kinh tế lớn và các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp, và đông đảo phóng viên các cơ quan báo chí trong và ngoài nước đến đưa tin về sự kiện.

Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia là sự kiện thường niên do Bộ KH&CN chủ trì, phối hợp với các Bộ, ngành, địa phương, các tổ chức chính trị - xã hội. Đây là sự kiện quốc gia có quy mô quốc tế, là nơi quy tụ cộng đồng khởi nghiệp, hỗ trợ, đầu tư cho khởi nghiệp trong và ngoài nước, qua đó quảng bá hình ảnh của khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam.

Đây cũng là nơi kết nối các hoạt động về khởi nghiệp đang diễn ra trong cả nước, để các tổ chức, cá nhân đầu tư và các doanh nghiệp khởi nghiệp có

thể tìm đến nhau thông qua các hoạt động kết nối đầu tư được tổ chức trước, trong và sau sự kiện. Đặc biệt, đây còn là nơi để các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp vừa đã có những thành công nhất định trên thị trường có thể tìm thấy những giải pháp sáng tạo từ các startup./.

Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia là sự kiện thường niên do Bộ KH&CN chủ trì, phối hợp với các Bộ, ngành, địa phương, các tổ chức chính trị - xã hội. Đây là sự kiện quốc gia có quy mô quốc tế, là nơi quy tụ cộng đồng khởi nghiệp, hỗ trợ, đầu tư cho khởi nghiệp trong và ngoài nước, qua đó quảng bá hình ảnh của khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam.

Đây cũng là nơi kết nối các hoạt động về khởi nghiệp đang diễn ra trong cả nước, để các tổ chức, cá nhân đầu tư và các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể tìm đến nhau thông qua các hoạt động kết nối đầu tư được tổ chức trước, trong và sau sự kiện. Đặc biệt, đây còn là nơi để các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp vừa đã có những thành công nhất định trên thị trường có thể tìm thấy những giải pháp sáng tạo từ các startup.

NHIỀU HOẠT ĐỘNG QUAN TRỌNG TẠI TECHFEST 2017:

- Chuỗi hội thảo chuyên sâu về đổi mới sáng tạo.
- Kết nối đầu tư giữa nhà đầu tư và doanh nghiệp khởi nghiệp.
- Cuộc thi tìm kiếm tài năng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.
- Triển lãm sản phẩm, dịch vụ khởi nghiệp đổi mới của các Làng khởi nghiệp.
- Lễ tôn vinh doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.



KHỞI NGHIỆP VỚI VĂN PHÒNG LÀM VIỆC KIỂU MỚI

LÀM VIỆC TẠI ĐÂY, XUNG QUANH BẠN LÀ NHỮNG NGƯỜI CÓ ĐẦU óc VÀ BẢN NĂNG KINH DOANH TƯỞNG TỰ, CHO DÙ LÀ VỀ ĐAM MÊ HAY Ý TƯỞNG. NGAY TẠI ĐÂY, BẠN CŨNG CÓ THỂ SẼ GẶP ĐƯỢC ĐỐI TÁC KINH DOANH HOẶC CHỦ ĐẦU TƯ MỚI. ĐẶC BIỆT, GIÁ CẢ PHÙ HỢP HƠN RẤT NHIỀU SO VỚI THUÊ VĂN PHÒNG TRUYỀN THỐNG.

KHÔNG GIAN LÀM VIỆC CHUNG DÀNH CHO CỘNG ĐỒNG KHỞI NGHIỆP

Nhóm CirCO bao gồm các thành viên sáng lập: Hoàng Linh, Nguyễn Thái Đông Hương, Trần Mạnh Tuấn, Geoffrey See, họ khởi nghiệp với ý tưởng về mô hình văn phòng cho thuê kiểu mới, mô hình này đã nhanh chóng được cộng đồng doanh nghiệp hưởng ứng mạng mẽ. Chỉ mới bắt đầu đưa vào hoạt động từ tháng 10/2016, nhưng trong khoảng thời gian ngắn, CirCO đã mở rộng được 2 địa điểm với diện tích hơn 2.500m² văn phòng làm việc ngay tại những vị trí trung tâm ở TP. HCM là Nguyễn Trãi (Quận 1) và Hoàng Diệu (Quận 4). Để đáp ứng nhu

cầu hiện tại của cộng đồng startup và freelancers, CirCO đang thực hiện kế hoạch triển khai thêm một địa điểm mới vào khoảng cuối năm nay.

Hoàng Linh, một trong những người sáng lập CirCO cho biết, diện tích mặt bằng đang cho thuê lên đến trên 2.500 m², với tổng số trên 800 chỗ ngồi. Các gói dịch vụ và giá rất đa dạng, rẻ hơn nhiều so với kiểu thuê văn phòng truyền thống: Chỗ ngồi làm việc: từ 1.800.000đ/người/ tháng, văn phòng ảo: 300.000/công ty/tháng (đăng ký địa chỉ kinh doanh), văn phòng riêng: từ 12.000.000đ/tháng, dịch vụ phòng họp: từ 150.000đ/tiếng. Với giá này, người thuê không cần phải tốn thêm một chi phí nào cho



các tiện ích: Internet, bảo vệ, điện, nước....

Qua hơn một năm hình thành và phát triển, đến nay CirCO đã đang dần có vị thế của mình trên thị trường co-working space (không gian làm việc chung). Việc ra đời của CirCO co-working space đã tạo ra một giải pháp hữu hiệu cho các công ty vừa và nhỏ. Hoàng Linh giải thích: “Đó là việc họ không cần phải bỏ ra một khoản đầu tư nào nhưng vẫn có thể tận hưởng một không gian với trang thiết bị nội thất đầy đủ bằng tiến độ thanh toán nhanh gọn và linh hoạt hơn. Đồng thời, khi sử dụng dịch vụ của CirCO thì những công ty này còn có thể tiết kiệm đến 30% chi phí vận hành văn phòng và các chi phí hành chính khác”.

Bên cạnh đó, họ còn được trải nghiệm nhiều loại hình khác nhau như văn phòng riêng, không gian làm việc chung nơi có thể gặp gỡ nhiều công ty và nhà đầu tư, phòng họp, khu vực dành riêng cho việc tổ chức sự kiện,... Hoàng Linh cho biết thêm: "Ưu điểm của co-working space là các công ty sẽ không

phải tốn bất kỳ chi phí nào ngoài chi phí thuê hàng tháng, thời gian cho thuê linh động. Tất cả chi phí về điện, nước, bảo vệ, internet... đều nằm trong các gói cho thuê. Mô hình co-working space còn có thể linh hoạt sắp xếp lại không gian tùy theo sự phát triển của start-up, điều mà văn phòng truyền thống không thể làm được”.

KHÔNG GIAN GIAO LƯU, MỞ RỘNG KINH DOANH

Điểm quan trọng nhất mà các co-working space mang lại đó là tính cộng đồng. Hàng tuần, tại các co-working space đều có những sự kiện, hoạt động giao lưu, giới thiệu sản phẩm, ý tưởng... Chính vì là không gian mở nên các ý tưởng có thể được lan truyền, góp ý và cải thiện gần như ngay lập tức bởi không có gì ngăn cản các thành viên trong co-working space giao tiếp với nhau, dù họ không cùng công ty hoặc cùng ngành.

Đối với các không gian làm việc chung, chỉ cần lựa chọn được vị trí văn phòng hoặc chỗ ngồi phù



hợp, ai cũng có thể sử dụng phòng họp, nơi tiếp khách, không gian làm việc chung và thêm cả quầy tự phục vụ với trà, cà phê miễn phí. Đây chính là một điểm đáng để các công ty startup hoặc các doanh nghiệp vừa, nhỏ cân nhắc khi phân vân trong việc chọn văn phòng. Văn phòng tại CirCO luôn mở cửa 24/7 cho các thành viên tự do ra vào làm việc.

Hoàng Linh nói thêm: “Ngoài những tiện nghi, lợi ích cụ thể, CirCO còn đem đến một môi trường năng động, gắn kết và luôn hỗ trợ nhau. Lựa chọn CirCO đồng nghĩa với việc tiến một bước xa hơn để xây dựng và mở rộng không gian làm việc cũng như những mối quan hệ của chính bạn cùng công ty của bạn. Ở một môi trường làm việc chung như CirCO, ai cũng có cơ hội để bắt chuyện, làm quen với những con người tài năng xung quanh mình mà không tốn một tí công sức nào cả. Cũng chính tại đây, startup và freelancer sẽ dễ dàng gặp gỡ và trao đổi kinh nghiệm khởi nghiệp với nhiều công ty khác nhau”. Ngoài ra, CirCO vẫn thường xuyên tổ chức những chương trình event thú vị và những buổi

workshop hữu ích với các mentor dày dặn kinh nghiệm, các giáo sư nổi tiếng trường chường như sẽ chẳng bao giờ gặp mặt được ngoài đời.

Văn phòng ở CirCO không chỉ đơn giản cung cấp cho doanh nghiệp những dịch vụ tiện nghi mà còn giúp giải quyết cả về mối lo nhân sự. Trong những ngày đầu thành lập, các công ty startup thường chỉ bắt đầu bằng một số lượng hạn chế về nhân viên. Với nguồn nhân lực ít như vậy, họ sẽ gặp rất nhiều khó khăn nếu phải thuê một văn phòng quá lớn. Nhưng nếu chọn CirCO, họ có thể sử dụng văn phòng dành cho 4-6 nhân viên với mức giá phải chăng hơn. Sau khi công ty phát triển mạnh mẽ và có nhu cầu mở rộng thêm, điều cần làm đơn giản chỉ là chuyển sang một dịch vụ khác ở CirCO trong khoảng thời gian cực ngắn mà chẳng mất quá nhiều bước.

Không chỉ dừng lại ở đó, CirCO còn hỗ trợ thêm cho doanh nghiệp ở các vấn đề về luật, thuế ở Việt Nam cũng như dịch vụ kế toán và tuyển dụng nhân sự./.



TĂNG CƯỜNG CHÍNH SÁCH ĐẦU TƯ CHO KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

Bộ Kế hoạch và Đầu tư đang dự thảo Nghị định quy định chi tiết về đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo nhằm tạo lập hành lang pháp lý về đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo cũng như các chính sách khuyến khích hoạt động này.

Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, trong xu hướng phát triển nhanh chóng của công nghệ thông tin, các cuộc cách mạng công nghiệp, khởi nghiệp sáng tạo là lực lượng chính của hệ sinh thái đổi mới sáng tạo. Các công ty khởi nghiệp sáng tạo không giống như các công ty thương mại, sản xuất kinh doanh truyền thống vì yếu tố nghiên cứu công nghệ và sáng tạo trong các start-up rất cao. Do đó, khởi nghiệp sáng tạo gắn liền với yếu tố rủi ro, nhưng nếu vượt qua các khó khăn thì có thể đem lại giá trị kinh tế lớn.

Để có thể khởi nghiệp thành công thì vấn đề vốn

luôn là điều kiện tiên quyết đối với bất kỳ một start-up nào. Tại Việt Nam, số lượng các quỹ đầu tư trong và ngoài nước cho khởi nghiệp sáng tạo đang có xu hướng gia tăng sự hiện diện tại Việt Nam. Các quỹ ngoại như CyberAgent, 500 Startups, Golden Gate Ventures... hiện mở văn phòng đại diện hoặc có đối tác tại Việt Nam. Trong số các quỹ nội địa thì hiện tại mới có quỹ FPT Venture là đang tích cực thực hiện đầu tư cho khởi nghiệp. Nhiều nhà đầu tư trong nước khác như các công ty lớn, các nhà đầu tư cá nhân cũng đã thể hiện sự quan tâm và nhu cầu muốn đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo.

Vì vậy, việc tạo lập hành lang pháp lý về đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo cũng như các chính sách khuyến khích hoạt động này là cần thiết, đáp ứng kịp thời nhu cầu thực tiễn khách quan. Do đó, việc ban hành Nghị định hướng dẫn chi tiết về đầu



tư cho khởi nghiệp sáng tạo là hết sức cần thiết.

Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho biết, dự thảo Nghị định ban hành nhằm một số mục tiêu sau: xác định địa vị pháp lý của các công ty đầu tư khởi nghiệp sáng tạo, quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo mà hệ thống pháp luật của Việt Nam hiện nay chưa quy định hoặc chưa quy định rõ ràng. Như vậy, ngoài các hình thức đầu tư như hiện tại, Nghị định tạo thêm sự lựa chọn cho nhà đầu tư là thực hiện đầu tư thông qua công ty đầu tư khởi nghiệp sáng tạo và quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo.

Bên cạnh đó, đặt ra nguyên tắc chung cho các bên liên quan bao gồm: nhà đầu tư là cá nhân và tổ chức; các công ty khởi nghiệp sáng tạo trong hoạt động đầu tư; khuyến khích, định hướng đầu tư khởi nghiệp sáng tạo khác với các hoạt động đầu tư khác,

hạn chế các khả năng trục lợi, gây ảnh hưởng đến trật tự an toàn xã hội, giúp những nhà đầu tư muốn đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo không bị lợi dụng.

Đồng thời nhận diện nhà đầu tư là công ty đầu tư khởi nghiệp sáng tạo, quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo để Chính phủ có các ưu đãi về thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định tại Khoản 3 Điều 18 Luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Dự thảo Nghị định này cũng nhằm mục tiêu khơi thông dòng vốn cho khởi nghiệp sáng tạo thông qua việc khuyến khích thành lập các công ty đầu tư khởi nghiệp sáng tạo, quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo; khuyến khích đầu tư khởi nghiệp sáng tạo chính là khuyến khích đầu tư tạo ra giá trị thương phẩm, nuôi dưỡng nguồn thu cho ngân sách./.



FREELANCERVIET: NHỊP CẦU KẾT NỐI VIỆC LÀM CỦA DOANH NGHIỆP

Freelancer là một xu hướng ngày càng phổ biến trên thế giới. Theo số liệu thống kê của AppWorks, năm 2016 tại Mỹ có hơn 55 triệu người làm công việc tự do Freelance, chiếm 35% lực lượng lao động và đóng góp ước tính 1.000 tỷ USD thu nhập hàng năm cho nền kinh tế Mỹ. Tại Việt Nam, ngày càng có nhiều bạn trẻ lựa chọn làm Freelancer để tăng thu nhập, tích lũy thêm kinh nghiệm cho nghề nghiệp. Đây cũng chính là cơ hội cho Phạm Lan Khanh khởi nghiệp với Dự án FreelancerViet - một nền tảng kết nối doanh nghiệp với lực lượng Freelancer.

BƯỚC ĐẦU CHÔNG GAI


Phạm Lan Khanh sinh năm 1983, tốt nghiệp chuyên ngành Công nghệ thông tin, trường Đại học Khoa học tự nhiên TP. Hồ Chí Minh, sau khi ra trường và có thời gian làm việc tại một số công ty lớn, nhỏ, năm 2008 Lan Khanh bắt đầu khởi nghiệp với Dự án của mình ở tuổi 26.

FreelancerViet là Dự án khởi nghiệp thứ hai của Lan Khanh. Dự án đầu tiên được Lan Khanh và nhóm bạn thực hiện từ năm 2008 với lĩnh vực “Xe gà

nướng kiểu Philippine”. Do gà nướng kiểu Philippine có hương vị khác với hương vị của người dân nam Bộ nên Lan Khanh đã cùng Team của mình cố gắng nghiên cứu và điều chỉnh lại hương vị để phù hợp với thị hiếu. Tuy nhiên, trải qua 6 tháng, do vẫn chưa đạt được thành công như mong muốn, cả nhóm đã quyết định dừng lại mặc dù đã bỏ ra khá nhiều thời gian, công sức và tiền bạc. Kết thúc Dự án đầu tiên, điều duy nhất để lại cho Lan Khanh là kinh nghiệm: “Đối với mỗi doanh nghiệp, khi sản xuất ra sản phẩm, điều quan trọng nhất là đáp ứng thị hiếu người tiêu dùng”. Lan Khanh và nhóm của mình có lẽ chưa chuẩn bị kỹ cho điều đó.

Sau thất bại ở Dự án đầu tiên, Lan Khanh biết đến lĩnh vực Freelancer. Lan Khanh tự đặt câu hỏi cho mình: Tại sao trong khi trên thế giới Freelancer rất phát triển mà ở Việt Nam lại không? Câu hỏi khiến Lan Khanh suy nghĩ rất nhiều và tìm cách giải quyết vấn đề. Năm 2010, ban đầu Lan Khanh chỉ thành lập Group trên Facebook để tập hợp các bạn đang và muốn làm Freelancer nhằm chia sẻ kinh

CÁC GÓI CÔNG VIỆC DOANH NGHIỆP DÙNG NHIỀU NHẤT




Dịch vụ thành lập công ty

Giá chỉ từ **3.990.000 VNĐ**

ĐẶT HÀNG

© 14 NGÀY



Làm hồ sơ BHXH cho công ty vừa và nhỏ

Giá chỉ từ **990.000 VNĐ**

ĐẶT HÀNG

© 14 NGÀY

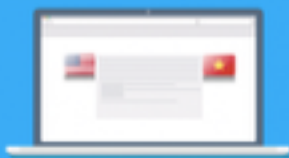


Báo cáo thuế hàng tháng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ

Giá chỉ từ **990.000 VNĐ**

ĐẶT HÀNG

© 14 NGÀY



Dịch từ tiếng Anh sang tiếng Việt

Giá chỉ từ **590 VNĐ**

ĐẶT HÀNG

© 1 NGÀY

nghiệm. Sau một năm hoạt động, số lượng tham gia Group đã lớn mạnh không ngừng và qua các con số trong Group, Lan Khanh thấy rằng thực sự có thị trường Freelancer ở Việt Nam, các bạn cũng rất hưởng ứng xu hướng công việc trên. Điều này đã cho Lan Khanh một suy nghĩ nghiêm túc và thúc đẩy Lan Khanh khởi nghiệp lần 2.

Không vội vàng như nhiều Star-up khác. Sau thất bại lần đầu, Lan Khanh đã phải mất 5 năm suy nghĩ lại và bắt đầu một Dự án mới. Để có những bước đi bền vững, tránh rủi ro và thất bại, Lan Khanh đã dành trọn 3 năm (2010-2013) để có góc nhìn tổng quan và kỹ càng về nhân lực và các nhu cầu của Doanh nghiệp. Từ đó, Lan Khanh đã lựa chọn cho mình mô hình cũng như nền tảng công nghệ, ứng dụng trí tuệ nhân tạo cho việc phân tích thông tin ứng viên, phân loại năng lực hồ sơ, đưa ra tập nghiệm tiềm năng phù hợp với yêu cầu của các công ty giúp tiết kiệm tối đa thời gian tuyển dụng.

Được xây dựng trên hai nền tảng Web và Mobile, FreelancerViet giúp các Freelancer có thể tìm kiếm việc làm thông qua việc đấu thầu công việc trực tuyến, tạo ra tính minh bạch, cạnh tranh, giúp cho các doanh nghiệp dễ dàng lựa chọn đối tác phù hợp cho nhu cầu của mình. Hiện tại đã có hơn 250.000 Freelancer hoạt động trên hai nền tảng này.

Mặc dù là một kênh tuyển dụng cho Freelancer

nhưng doanh thu cho nền tảng này có được lại đến từ các ứng viên đăng ký thành viên thay vì thu phí từ nhà tuyển dụng như các mô hình khác. Theo Lan Khanh do hiện nay các Doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa biết nhiều đến hình thức Freelancer nên FreelancerViet hoạt động chủ yếu để quảng bá và thu hút các Doanh nghiệp tham gia. Hơn nữa, với kinh phí 260.000đ/3 tháng cho các thành viên cũng không phải con số lớn trong khi họ hoàn toàn có thể tìm được công việc lên đến hàng chục triệu đồng. Trung bình mỗi tháng FreelancerViet giới thiệu từ 600-800 công việc (cá biệt có những tháng lên đến trên 1.000 công việc). Nhưng so với lượng thành viên khá lớn thì FreelancerViet đã phải thực hiện thêm thao tác chọn lọc Freelancer trước khi báo giá đến nhà tuyển dụng (thông thường đối với mỗi công việc, Freelancer chỉ lựa chọn khoảng 10 hồ sơ để “đấu thầu”), do vậy các ứng viên phải có hồ sơ đầy đủ (CV, các công việc đã từng làm tương tự, đánh giá phản hồi của khách hàng, v.v...).

VÀ NHỮNG KHÓ KHĂN CỦA PHỤ NỮ KHI KHỞI NGHIỆP

Với bất kỳ một Dự án khởi nghiệp, để có thể thành công ngoài việc tìm ra ý tưởng hay, chiến lược kinh doanh hiệu quả thì rất cần người sáng lập luôn phải nỗ lực và bền bỉ. Đôi khi cô cũng tự hỏi mình có quá "tham công tiếc việc" không? Nhưng đối với Dự án, không chỉ có một mình mà bên cạnh Lan Khanh còn các cộng sự, nếu để công

việc trì trệ quá lâu sẽ làm các bạn nản, xuống tinh thần dẫn đến có thể chuyển việc. Do vậy Lan Khanh đã chấp nhận hy sinh và luôn quan tâm đến quyền lợi tốt nhất để nhân viên cảm thấy không bị thiệt thòi. Lan Khanh chia sẻ, cô không chỉ phải làm 100% khả năng của mình mà đôi khi lên đến 200%. Để thúc đẩy công việc, năm 2015 Lan Khanh đã thuyết phục chồng cô-khi đó đang làm việc cho một hãng truyền thông lớn của Việt Nam trở về tham gia cùng cô.

TRÁI NGỌT VÀ NHỮNG DỰ ĐỊNH TRONG TƯƠNG LAI

Nhờ chuẩn bị tốt, ngay sau khi mới ra mắt năm 2013, giải pháp đã nhanh chóng gặt hái được thành công. Năm 2015, Dự án đã giành giải Ba cuộc thi Venture Cup, mang đến cho Lan Khanh những cơ hội mới khi tiếp cận được với nhiều doanh nghiệp, tập đoàn có nhu cầu sử dụng nhân lực Freelancer có chất lượng.

Không chỉ các doanh nghiệp nhỏ và vừa, nhiều doanh nghiệp lớn cũng đã hưởng ứng và tham gia vào FreelancerViet. Anh Võ Quang Vinh, phụ trách marketing của Vietjet Air là một khách hàng như vậy. Anh Vinh cho biết, đối với doanh nghiệp, tiết kiệm chi phí là yếu tố hàng đầu, do vậy nhân sự cần được sắp xếp hợp lý và tối giản nhưng vẫn đạt hiệu quả cao nhất. Vietjet Air đã tìm được nhiều nhân lực có chất lượng thông qua FreelancerViet. Tuy nhiên, anh Vinh cũng mong muốn FreelancerViet dần hoàn thiện và cải tiến, bổ sung thêm nhiều tính năng mới như thanh toán trực tuyến để việc thanh toán được đơn giản, dễ sử dụng. Hiện các doanh nghiệp lớn chiếm tỷ lệ 20-30% của FreelancerViet.

Trong thời gian tới, Lan Khanh đang ấp ủ ra mắt Dự án mới mang tên Meddy hướng đến đối tượng là những người nội trợ. Thực tế thời gian sinh con,

Lan Khanh thấy rằng, thường những người làm nội trợ rất tự ti vì thường không làm ra tiền, họ cảm thấy không có tiếng nói trong gia đình. Do vậy, ý tưởng của Lan Khanh sẽ tạo ra công việc và thu nhập cho nhóm đối tượng này, để mang lại sự tự tin và giá trị mà họ xứng đáng được nhận. Lan Khanh đặt ra mục tiêu có khoảng 20.000 công việc cho những người nội trợ tại TP. Hồ Chí Minh với dự án mới.

Với những thành công bước đầu của Phạm Lan Khanh - một cô gái có nghị lực và vượt qua nhiều khó khăn thực sự là động lực cho lực lượng Startup trẻ tại Việt Nam, đặc biệt là các bạn nữ khởi nghiệp./.

Minh Phương



Freelancer là người làm việc tự do, độc lập, tự cung cấp những dịch vụ thu phí và không ràng buộc bởi mối quan hệ lâu dài với cá nhân, tổ chức nào. Một Freelancer có thể làm nhiều Dự án, nhiều công ty cùng lúc. Sử dụng Freelancer giúp các Doanh nghiệp tiết kiệm chi phí mà vẫn bảo đảm chất lượng công việc.



TRUNG TÂM KHỞI NGHIỆP BẮC KINH - THUNG LŨNG SILICON MỚI CỦA CHÂU Á

Bắc Kinh là hệ sinh thái khởi nghiệp mới được ưa thích ở châu Á. Lần đầu tiên nó được xếp thứ Tư trong Báo cáo Hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu năm 2017 của Startup Genome (tăng từ vị trí thứ 6 trong năm trước), ngay sau Thung lũng Silicon, thành phố New York và London

Hệ sinh thái khởi nghiệp Bắc Kinh là nơi tập trung của 4,800 - 7,200 công ty khởi nghiệp.

Hai năm trước, nó thậm chí không có trong bảng xếp hạng và Singapore, ở vị trí thứ 10, là thành phố khởi nghiệp châu Á duy nhất có tên trong danh sách.

Hiện nay, 10.000 nhà lãnh đạo khởi nghiệp và 300 tổ chức đối tác của Báo cáo không chỉ cùng xếp Hệ sinh thái khởi nghiệp Bắc Kinh ở vị trí thứ 4 trên thế giới, mà họ cũng đưa Bắc Kinh lên hàng đầu châu Á trong việc thúc đẩy và duy trì các hệ sinh thái

khởi nghiệp sôi động trong báo cáo của Startup Genome.

Là thủ đô của một quốc gia có khoảng 1,4 tỷ người và với nguồn vốn đầu tư mạo hiểm hơn 41,8 tỷ USD, Bắc Kinh cũng có một trong những thị trường nội địa lớn nhất trên thế giới. Không ngạc nhiên khi thấy Bắc Kinh dẫn đầu trong các lĩnh vực khởi nghiệp liên quan đến người tiêu dùng khi các công ty khổng lồ như Lenovo, Tencent, Alibaba và Baidu ra đời tại thành phố này.

Quận Chung Quan Thôn (Zhongguancun) ngày càng nổi tiếng ở Đông Bắc Bắc Kinh có các nhà công nghệ, cố vấn, các doanh nhân hàng đầu, và một số công ty khởi nghiệp được kỳ vọng sẽ trở thành những doanh nghiệp khổng lồ. Các nhà đầu tư thiên thần nhiều kinh nghiệm cũng như các nhà đầu



tư thiên thần nhiều kinh nghiệm cũng như các nhà đầu tư mạo hiểm đều hồi hã tìm kiếm ý tưởng tốt nhất tiếp theo. Đến nay, thành phố có 40 công ty cá mập, trong đó có các tên tuổi quen thuộc là Xiaomi (có giá trị 46 tỷ USD), Meituan-Dianping (18 tỷ USD) và Didi-Kuaidi (34 tỷ USD).

Không nghi ngờ gì về việc Bắc Kinh đang theo bước chân của Thung lũng Silicon. Nó bổ sung vào những sắc thái tinh vi của khởi nghiệp công nghệ châu Á, và cơ hội để theo sau một số công ty tiên nhiệm thành công đã phát hành cổ phiếu lần đầu (IPO).

Năm lý do để Bắc Kinh trở thành một trung tâm khởi nghiệp sôi động, đó là:

1. HỖ TRỢ CỦA CHÍNH PHỦ

Chính phủ Trung Quốc đã thúc đẩy tinh thần kinh doanh đại chúng như là trọng tâm cốt lõi của kế hoạch 5 năm, dành 2,2 nghìn tỷ NDT (gần 320 tỷ USD) để cung cấp vốn đầu tư mạo hiểm cho các doanh nghiệp khởi nghiệp. Năm 2015, Chính phủ đã công bố khởi động quỹ đầu tư trị giá 6,5 tỷ USD ở Bắc Kinh để trực tiếp hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp. Đây chỉ là một trong những bước phát triển thú vị - có cắt giảm thuế, trợ cấp hành chính cũng như hỗ trợ NC&PT. Thêm vào đó, lưu ý rằng chính quyền thành phố cung cấp 100 nghìn USD cho những khởi nghiệp đủ điều kiện triển vọng về công nghệ. Số tiền này nhằm giảm sự phụ thuộc vào ngành công nghiệp nặng và hỗ trợ đổi mới, đặc biệt trong lĩnh vực công nghệ. Vì vậy, các doanh nghiệp mới giờ đây có thêm sự trợ giúp để có được chỗ đứng ở thị trường Bắc Kinh.

2. CÁC CƠ HỘI LIÊN KẾT

Bắc Kinh có ba trung tâm công nghệ lớn: ZhongGuanCun, SanLiTun và GuoMao. Ngoài việc cung cấp nhiều không gian làm việc chung cho các doanh nghiệp mới, các công ty hàng đầu như Lenovo, và các cửa hàng thương hiệu quốc tế như Adidas và Uniqlo cũng có văn phòng của họ ở đó. Điều này tạo ra nhiều cơ hội kết nối cho những khởi



ngiệp và có cơ hội hưởng lợi từ sự lan tỏa sáng tạo của nơi này. Thiết lập một khởi nghiệp của bạn ở đó sẽ đảm bảo rằng bạn là trung tâm của ngành công nghiệp đổi mới sáng tạo của Bắc Kinh.

3. THỊ TRƯỜNG TIÊU DÙNG LỚN

Trung Quốc có dân số lớn nhất trên thế giới và Thủ đô Bắc Kinh tự hào với hơn 21 triệu người. Ngoài thị trường nội địa khổng lồ này, ở Bắc Kinh còn có tỷ lệ người tiêu dùng vắng lai cực kỳ cao, nghĩa là các dịch vụ và sản phẩm mới có cơ hội trở nên phổ biến trong một thời gian ngắn. Hơn nữa, thế hệ dân số của thiên niên kỷ mới ở Trung Quốc, với con số gần bảy triệu người, thường có khuynh hướng dành nhiều thời gian hưởng thụ hơn so với các thế hệ trước. Điều này, tất nhiên, làm cho nó trở nên lý tưởng cho những khởi nghiệp thu hút và đạt thành công trong quảng bá thương hiệu của họ.

4. NGUỒN TÀI NĂNG LỚN VÀ MẠNH MẼ

Một khởi nghiệp mạnh mẽ đòi hỏi những con người mạnh mẽ. Là nơi tập trung của ba trường đại học hàng đầu: Đại học Thanh hoa, Đại học Bắc

Kinh và Đại học Renmin của Trung Quốc, Bắc Kinh không thiếu nhân tài, dù là nhân viên toàn thời gian hay thực tập sinh.

Hơn nữa, cùng với nhiều trường khác ở Trung Quốc, các trường đại học này đã mở ra những khóa bắt buộc hoặc tự chọn về kinh doanh và đổi mới sáng tạo, làm cho sinh viên của họ dễ dàng và sẵn sàng hơn trong việc tham gia vào hoạt động kinh doanh khởi nghiệp.

5. CƠ SỞ HẠ TẦNG VÀ KẾT NỐI

Là thành phố thủ đô, Bắc Kinh là trung tâm chính trị, kinh tế và văn hoá của Trung Quốc. Đương nhiên, nó được hưởng một cơ sở hạ tầng phát triển tốt. Vị thế về vật chất cũng như chính trị của nó, cùng với mạng lưới giao thông hiệu quả cao, giúp bạn dễ dàng tiếp cận với các nguồn vật lực và dịch vụ tạo điều kiện thuận lợi cho việc xuất nhập khẩu cần thiết cho kinh doanh. Cơ sở hạ tầng và sự kết nối mạnh mẽ của Bắc Kinh do đó cung cấp xương sống để hỗ trợ thành công cho khởi nghiệp của bạn.

TỔNG QUAN HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP BẮC KINH

Thật khó có thể hình dung rằng chỉ 20 năm trước đây "Thung lũng Silicon của Trung Quốc" còn là một ngôi làng ở Quận Haidian ở Bắc Kinh. Cụ thể, Zhongguancun đã trở thành một trung tâm công nghệ nổi tiếng, phát triển đầy đủ tại Trung Quốc, hỗ trợ cho các nhà khoa học và chuyên gia công nghệ trong nước và quốc tế.

Người sáng lập của Zhongguancun, Chen Chunxian, lần đầu tiên đưa ra ý tưởng này sau khi bị ấn tượng với Thung lũng Silicon trong một chuyến khảo sát ở Mỹ do chính phủ tài trợ. Một nhân vật đáng lưu ý khác và có ảnh hưởng lớn ở Zhongguancun là Liu Chuanzhi. Ông là người sáng lập ra công ty công nghệ huyền thoại Lenovo và là một trong những động lực thúc đẩy sự hình thành hệ sinh thái thung lũng Silicon ở Bắc Kinh.

Ngày nay, quận này thu nạp hàng trăm công ty khởi nghiệp, nhiều trung tâm nghiên cứu và đào tạo, và vô số chợ công nghệ.

LỊCH SỬ VÀ ĐỊA LÝ

Như đã nói ở trên, Haidian từng nằm ngay ngoại ô Bắc Kinh. Điều thú vị là, thậm chí trước đó, nó đã là một trong tám quận thương mại quan trọng nhất ở Trung Quốc. Vào đầu thế kỷ XX, nó đã trở thành một khu đại học không ngừng phát triển. Năm 1954, nó trở thành một khu hành chính chính thức và từ đó trở thành trung tâm chính của ngành công nghiệp công nghệ thông tin Trung Quốc, thường được biết đến như Thung lũng Silicon của Trung Quốc.

Về mặt địa lý, Zhongguancun nằm ở phía tây bắc của Bắc Kinh. Nó nằm cách Đồi thơm 20km và tạo thành một tam giác với các trường đại học Bắc Kinh và Thanh Hoa. Các khu vực đáng chú ý trong quận gồm các chợ hàng công nghệ Kemao, Dinghao, Guigu, Taipingyang và Hailong.

Các chuyên gia rất lạc quan khi nói về tương lai của khu vực này, đặc biệt vì nó cũng là nơi đặt Viện Hàn lâm Khoa học Trung Quốc (CAS). Tổ chức này



là một cơ quan lớn trong lĩnh vực công nghệ thông tin của Trung Quốc vì Tập đoàn Lenovo đã tách khỏi đây cùng với người sáng lập Liu Chuanzhi.

Ba công ty Trung Quốc nổi bật nhất đã phát triển từ Zhongguancun là Lenovo, Tập đoàn Founder và Tập đoàn Stone và tất cả đều được thành lập trong khoảng từ năm 1984 đến năm 1985. Cả ba công ty này đều có liên quan trực tiếp với giới hàn lâm vì khu vực hàn lâm hỗ trợ cho các nhà tài trợ và cổ đông quan trọng nhất của họ.

Như đối với các công ty nước ngoài, họ phải hoạt động theo các quy tắc của chính phủ Trung Quốc. Họ phải đồng nhất luật pháp của mình để có thể cùng tồn tại với các đối tác Trung Quốc của họ ở Zhongguancun. Các công ty toàn cầu hiện đang



hoạt động tại Thung lũng Silicon của Trung Quốc bao gồm: Intel, Oracle Corporation, Google, Microsoft, Motorola, Sony, IBM, và nhiều công ty khác. Điều thú vị là Facebook không có trong danh sách này do các quy định kiểm duyệt chặt chẽ của đất nước. Vì vậy, mạng xã hội hàng đầu ở đây là Renren.

Các nền tảng thương mại điện tử hàng đầu không phải là E-bay hay Amazon mà là Alibaba và 360buy.com. Đây không phải là điều lạ, vì 90% công ty khởi nghiệp công nghệ cao của Trung Quốc chỉ tập trung vào thị trường Trung Quốc. Điều này dẫn đến một thị trường đông đúc, với các đối thủ hàng đầu cố gắng lấp đầy từng kẽ hở thị trường bằng các sản phẩm mới, trong khi những công ty nhỏ hơn có xu hướng sao chép mô hình kinh doanh đã thành công để tránh gặp phải những vấn đề phức tạp bất ngờ.

Các công ty công nghệ cao của Trung Quốc bao hàm một số lượng lớn người dùng ngay trong hệ sinh thái của họ, 420 triệu người sử dụng truy cập web di động. Điều làm cho một doanh nghiệp thành

công ngày nay là việc sử dụng công nghệ tiên tiến. Do đó, các công ty khởi nghiệp ở Trung Quốc phải có một phần mềm hoặc ứng dụng phù hợp với hầu hết nhu cầu của chủ sở hữu doanh nghiệp và người tiêu dùng. Vì lý do đó, không có gì ngạc nhiên khi 45% vốn đầu tư mạo hiểm của Trung Quốc rót thẳng vào ngành công nghệ, truyền thông và viễn thông (TMT). Chỉ riêng Zhongguancun đã sản sinh được 13 000 công ty khởi nghiệp mới vào năm 2014. Tổng doanh thu của họ đã đạt được hơn 3,5 nghìn tỷ Nhân dân tệ, tương đương với 650 tỷ USD.

VĂN HOÁ KHỞI NGHIỆP VÀ THỰC TIỄN LÀM VIỆC

Những công ty khởi nghiệp mới ở Trung Quốc phát triển nhanh hơn các đối tác Mỹ. Lý do chính đằng sau điều này là tồn tại sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nhân. Điều thú vị là bản thân các khởi nghiệp mới không tự tạo ra bầu không khí cạnh tranh. Thay vào đó, nó là sản phẩm phụ của tốc độ chấp nhận nhanh chóng của người tiêu dùng, điều này chỉ ra tốc độ phát triển và cuối cùng đặt ra mục



tiêu cao cho cả doanh nhân và người lao động.

Các ứng dụng di động ở Trung Quốc có thể triển khai ở quy mô lớn hơn nhiều so với ở Mỹ. Chúng trở nên phổ biến chỉ sau một đêm, đặc biệt là do số lượng người dùng smartphone ngày càng tăng. Tốc độ nhanh này cho phép các khởi nghiệp của Trung Quốc phát triển nhanh hơn các các khởi nghiệp ở Mỹ. Những công ty lớn được xây dựng chỉ trong ba đến năm năm, trong khi ở Mỹ phải mất khoảng 5 đến 8 năm. Dự kiến, sẽ có sự mất cân bằng đáng kể về sinh hoạt - làm việc trong hệ sinh thái khởi nghiệp Trung Quốc. Những công ty khởi nghiệp ở Trung Quốc làm việc nhiều giờ đồng hồ, thời gian làm việc thường kéo dài mười hai giờ mỗi ngày và sáu ngày một tuần. Trong nền văn hoá khởi nghiệp của họ được gọi là 9/9/6, có nghĩa là bạn làm việc từ 9 giờ sáng đến 9 giờ tối và 6 ngày/tuần. Dĩ nhiên, giám đốc điều hành thì giờ làm việc còn nhiều hơn nữa - 9/11/6,5.

ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Một số lượng lớn các công ty khởi nghiệp ở Trung Quốc dựa vào sao chép sản phẩm. Tuy nhiên, xu hướng này đang giảm dần khi việc sao chép đạt đến giới hạn tối đa. Để giành chiến thắng nhanh hơn và hiệu quả hơn, các công ty ở thung lũng Silicon Bắc Kinh bắt đầu tập trung vào đổi mới sáng tạo.

Người ta có thể kỳ vọng công nghệ máy bay

không người lái, một ngành công nghiệp mới sinh lợi, sẽ có tâm chấn của nó ở Thung lũng Silicon. Tuy nhiên, thực sự là Công ty DJI của Trung Quốc đang chiếm lĩnh thị trường máy bay không người lái trên thế giới, với 70% thị phần toàn cầu.

Các nhà khoa học và doanh nhân Trung Quốc đang thúc đẩy vô số đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực khí động học, xe điện, robot và nhiều hơn nữa. Các nhà cung cấp điện tử đang phân phối các bộ phận và thiết bị với tốc độ chớp nhoáng, từ đó cho phép các doanh nghiệp khởi nghiệp mới đẩy nhanh tốc độ sản xuất và tăng trưởng.

Thực tế là các doanh nhân ở Trung Quốc có nhiều niềm đam mê hơn trong công việc và sản phẩm của họ đang làm cho các công ty khởi nghiệp ở Silicon Valley noi theo. Thời gian làm việc dài, thời gian sản xuất nhanh, và sự cống hiến cho công việc là những yếu tố nâng cao vị thế của các doanh nghiệp trên toàn cầu. Trung Quốc là ví dụ điển hình về những gì Thung lũng Silicon của Mỹ đã từng trải qua về đổi mới sáng tạo, sản xuất và khả năng phục hồi. Ngày nay, cả thế giới sẽ phải quay sang học hỏi Zhongguancun về công việc khó khăn và làm ăn đúng đắn. Trong tương lai, chúng ta có thể thấy Thung lũng Silicon ở Bắc Kinh là trung tâm công nghệ chính của thế giới.

N.M.Q



BA NỀN TẢNG CẦN QUAN TÂM KHI HOẠCH ĐỊNH CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ KHỞI NGHIỆP

ĐỔI MỚI GẮN KẾT VỚI TĂNG TRƯỞNG

Kể từ những năm 1950, các nhà kinh tế đã hiểu rằng đổi mới đóng vai trò rất quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế. Cuộc sống của chúng ta hiện nay tiện nghi hơn, sung túc hơn và kéo dài hơn so với cụ kỷ của chúng ta về nhiều phương diện. Có thể kể ra ba tiến bộ để chứng minh cho lập luận này, đó là: Thuốc kháng sinh chữa khỏi các bệnh nhiễm trùng từng gây

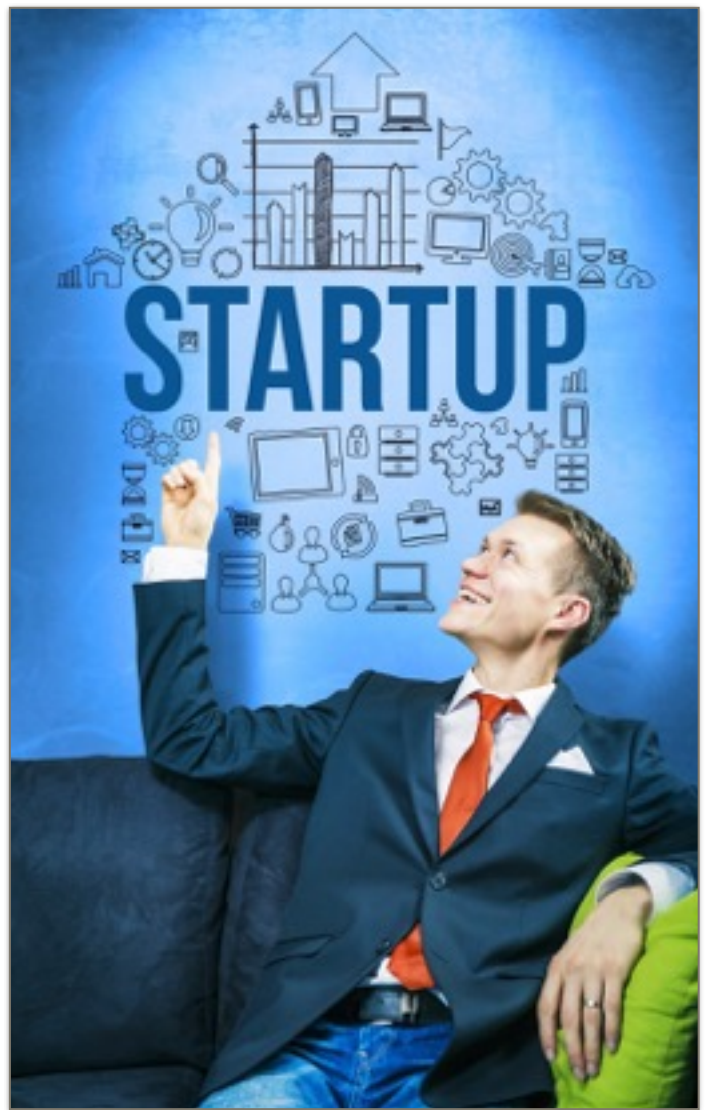
tử vong, chi phí cho truyền thông đường dài rẻ hơn và gánh nặng của các công việc trong gia đình được giảm tải đáng kể. Tâm điểm của những thay đổi này là sự tiến bộ của công nghệ.

Các nhà kinh tế đã ghi nhận sự liên kết mạnh mẽ giữa tiến bộ công nghệ và sự thịnh vượng của nền kinh tế, cả ở tất cả các quốc gia và trong mọi thời điểm. Điều này được rút ra từ những nghiên cứu tiên

phong về sự thay đổi công nghệ của Morris Abramowitz. Ông nhận ra rằng cuối cùng chỉ có hai cách để tăng sản lượng của nền kinh tế, đó là: (1) tăng số lượng đầu vào của quá trình sản xuất (ví dụ như bằng cách kéo dài thời gian làm việc của người lao động đến 65 tuổi, thay vì nghỉ hưu ở tuổi 62), hoặc (2) phát triển các phương cách mới để có được nhiều đầu ra từ cùng một đầu vào. Abramowitz đã đo lường sự tăng trưởng sản lượng của nền kinh tế Mỹ từ năm 1870 - 1950, số lượng hàng hóa vật chất và dịch vụ được sản xuất, và sau đó tính toán sự gia tăng đầu vào (đặc biệt là lao động và vốn tài chính) trong cùng giai đoạn này. Để chắc chắn, ông đã đưa ra các giả định về sự gia tăng tác động kinh tế của các số đo đầu vào này. Sau khi phân tích, ông phát hiện ra rằng tăng trưởng đầu vào từ năm 1870 - 1950 có thể chỉ chiếm khoảng 15% tổng sản lượng của nền kinh tế. 85% còn lại không thể giải thích thông qua tăng trưởng đầu vào. Thay vào đó, hoạt động kinh tế gia tăng bắt nguồn từ những đổi mới để thu được nhiều lợi nhuận hơn từ cùng một đầu vào.

Các nhà kinh tế khác vào cuối thập niên 1950 và 1960 cũng đã tiến hành những phân tích tương tự. Những nghiên cứu này khác nhau về phương pháp luận, thành phần kinh tế và thời gian, tuy nhiên các kết quả lại tương tự như nhau. Đáng chú ý nhất là Robert Solow, người đã giành được giải Nobel cho công trình nghiên cứu này, đã xác định được một "khoản dư" gần như giống hệt nhau là khoảng 85%. Kết quả này thật ấn tượng vì hầu hết các nhà kinh tế trong 200 năm trước đã xây dựng các mô hình trong đó tăng trưởng kinh tế được xem là kết quả của việc tăng đầu vào: Nếu bạn có nhiều nhân lực và vốn, kết quả luôn luôn là bạn sẽ có sản lượng cao hơn.

Thay vào đó, những nghiên cứu này gợi ý rằng động lực chính để tăng trưởng là những thay đổi trong cách thức sử dụng đầu vào. Mức độ tăng trưởng không giải thích được và thực tế là các nhà nghiên cứu đã sử dụng các phương pháp luận khác nhau, đã thuyết phục hầu hết các nhà kinh tế rằng đổi mới là động lực chính dẫn đến tăng trưởng sản



lượng.

Kể từ thập niên 1950, các nhà kinh tế học và các nhà hoạch định chính sách đã ghi nhận mối quan hệ giữa đổi mới và tăng trưởng kinh tế. Không chỉ xác định được một "khoản dư" không giải thích được, các nghiên cứu còn ghi nhận những ảnh hưởng tích cực của tiến bộ công nghệ trong các lĩnh vực như công nghệ thông tin. Do đó, câu hỏi thiết yếu cho tương lai kinh tế của một quốc gia không chỉ là sản xuất ra cái gì mà còn là sản xuất như thế nào.

Mối quan hệ giữa đổi mới và tăng trưởng đã được nhiều chính phủ công nhận. Từ Liên minh châu Âu - đã nhắm mục tiêu tăng chi tiêu cho nghiên cứu như là một mục tiêu chính trong những năm tới - tới các nền kinh tế mới nổi như Trung Quốc, các nhà lãnh đạo đều đã chấp nhận quan điểm cho rằng đổi mới là quan trọng cho tăng trưởng.

CÁC DOANH NGHIỆP MỚI THỨC ĐẨY ĐÒI MỚI

Ban đầu, các nhà kinh tế thường bỏ qua sức mạnh sáng tạo của các doanh nghiệp mới thành lập: Họ cho rằng phần lớn đổi mới xuất phát từ các doanh nghiệp lớn. Ví dụ, Joseph Schumpeter, một trong những người tiên phong trong các nghiên cứu nghiêm túc về khởi nghiệp, cho rằng các doanh nghiệp lớn có lợi thế trong đổi mới hơn so với các doanh nghiệp nhỏ hơn.

Ngày nay, giả thuyết của Schumpeter về ưu thế của các doanh nghiệp lớn không phù hợp với những quan sát bình thường. Trong nhiều ngành công nghiệp, chẳng hạn như thiết bị y tế, công nghệ truyền thông, chất bán dẫn và phần mềm, sự lãnh đạo nằm trong tay các công ty tương đối non trẻ được tài trợ bởi các nhà đầu tư mạo hiểm. Thậm chí ngay cả trong các ngành công nghiệp nơi mà các công ty lớn vẫn giữ vị trí thống lĩnh, chẳng hạn như tài chính, các công ty nhỏ phát triển ngày càng nhiều những ý tưởng mới và sau đó được cấp phép hoặc bán chúng cho các công ty lớn hơn.

Trong mô hình này, các dự án kinh doanh mạo hiểm mới đóng vai trò quan trọng trong việc kích thích đổi mới, điều này đã được công nhận trong thập kỷ trước. Hai lĩnh vực có lẽ có tiềm năng đổi mới công nghệ nhiều nhất là công nghệ sinh học và Internet - được thúc đẩy bởi các doanh nghiệp nhỏ hơn. Các công ty dược phẩm cũng như các nhà sản xuất phần mềm máy tính lâu năm đều không phải là những người tiên phong trong việc phát triển các công nghệ này. Nhìn chung, các doanh nghiệp nhỏ không phát minh ra các kỹ thuật di truyền hoặc các giao thức Internet then chốt. Thay vào đó, các công nghệ hỗ trợ đã được phát triển bằng ngân sách của chính phủ tại các trường đại học và các phòng thí nghiệm nghiên cứu. Tuy nhiên, đó là những doanh nghiệp nhỏ lần đầu tiên nắm bắt các cơ hội thương mại. Ngay cả trong những lĩnh vực nơi các công ty lớn thường thống lĩnh, chẳng hạn như nghiên cứu

năng lượng, các doanh nghiệp khởi nghiệp dường như đóng vai trò ngày càng gia tăng.

Không chỉ các lập luận của Schumpeter đã sai qua chứng minh thực nghiệm, các nghiên cứu có hệ thống cũng rất ít ủng hộ quan điểm của ông đối với lợi thế sáng tạo của các công ty lớn. Bất kể mối quan hệ giữa quy mô và sự đổi mới của doanh nghiệp, một trong số ít điều tương đối mới mẻ mà các nhà nghiên cứu có thể đồng thuận là vai trò quan trọng của các doanh nghiệp mới trong nhiều ngành công nghiệp. Vai trò của các doanh nghiệp khởi nghiệp trong các ngành công nghiệp mới nổi đã được nhấn mạnh không chỉ trong nhiều nghiên cứu mà còn trong nghiên cứu có hệ thống. Ví dụ, một nghiên cứu của Zoltan Acs và David Audretsch đã kiểm tra xem các doanh nghiệp nào đã phát triển một số đổi mới quan trọng nhất của thế kỷ XX. Họ đã ghi nhận sự đóng góp trung tâm của các doanh nghiệp mới và nhỏ: các doanh nghiệp này đóng góp gần một nửa số cải tiến mà họ đã khảo sát. Nhưng họ nhận thấy rằng sự đóng góp của các doanh nghiệp nhỏ không phải là trung tâm trong tất cả các ngành. Thay vào đó, vai trò của họ là lớn nhất trong các ngành công nghiệp chưa trưởng thành, trong đó quyền lực thị trường tương đối không tập trung. Những phát hiện này cho thấy các doanh nhân và các doanh nghiệp nhỏ đóng một vai trò quan trọng trong việc phát hiện ra nơi nào các công nghệ mới đáp ứng được nhu cầu của khách hàng và nhanh chóng giới thiệu sản phẩm.

Điều gì giải thích cho lợi thế rõ ràng của các doanh nghiệp nhỏ hơn? Phần lớn sự giải thích này xuất phát từ sự khó khăn của các doanh nghiệp lớn trong việc thúc đẩy đổi mới. Ví dụ, John Jewkes lập luận rằng: Sai lầm khi giả sử rằng những kỹ thuật vận hành và quản lý quy mô lớn đã tạo ra những kết quả đáng chú ý như vậy trong một số ngành chế tạo công nghiệp có thể được áp dụng với thành công như nhau trong nỗ lực nuôi dưỡng những ý tưởng mới. Hai loại hình tổ chức này có các quy tắc khá

khác nhau. Trong một trường hợp, mục đích là để đạt được sự lặp lại trôi chảy, thường xuyên và không có lỗi, trong trường hợp khác là để phá vỡ những ràng buộc của thói quen và của những ý tưởng đã được chấp nhận. Vì vậy, các tổ chức nghiên cứu lớn có thể dễ dàng trở nên tự phủ nhận mình hơn bất kỳ loại tổ chức lớn nào khác, vì trong cách thức mà họ đang cố gắng để tổ chức những gì ít có khả năng tổ chức nhất.

Nhưng điều gì giải thích cho những khó khăn của các doanh nghiệp lớn hơn trong việc tạo ra những đổi mới thực sự? Các câu trả lời đã được tìm ra trong các nghiên cứu gần đây. Đặc biệt, có ít nhất ba lý do vì sao các doanh nghiệp được đầu tư mạo hiểm lại sáng tạo hơn:

- Đầu tiên là liên quan đến các ưu đãi. Thông thường, các doanh nghiệp khuyến khích nhân viên của họ trong nhiều vai trò, từ nhân viên bán hàng cho đến bồi bàn. Tuy nhiên, các doanh nghiệp lớn thường thưởng rất ít cho nhân viên của họ cho những khám phá quan trọng. Những khuyến khích yếu kém trong các doanh nghiệp lớn có thể cho thấy sự rủi ro vốn có và tính không dự đoán được của các dự án đổi mới, thời gian kéo dài và sự phức tạp của chúng cũng như số lượng các bên tham gia có thể có những đóng góp quan trọng.

- Thứ hai, các doanh nghiệp lớn có thể không hiệu quả khi đổi mới. Một loạt các tác giả đã lập luận rằng các doanh nghiệp lớn thường xuyên có các điểm mù, bắt nguồn từ sự tập trung duy nhất của họ vào khách hàng hiện tại. Kết quả là các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể xác định và khai thác các cơ hội thị trường mà các doanh nghiệp này đã không nhìn thấy.

- Cuối cùng, các doanh nghiệp mới có thể lựa chọn các dự án có nhiều rủi ro hơn. Các nhà lý luận kinh tế cho rằng các doanh nghiệp mới có khả năng theo đuổi các chiến lược có nguy cơ rủi ro cao, trong khi các doanh nghiệp lớn lại lựa chọn phương pháp truyền thống hơn. Do đó, mặc dù các doanh nghiệp



nhỏ có thể thất bại nhiều hơn, họ cũng sẽ giới thiệu nhiều sản phẩm đổi mới hơn. Điều này đã được chứng minh bằng ví dụ như một nghiên cứu về việc giới thiệu các chương trình phần mềm mới. Tác giả nghiên cứu chỉ ra rằng các doanh nghiệp mới hiệu quả hơn trong việc tạo ra các loại phần mềm mới, trong khi các doanh nghiệp lớn có lợi thế so sánh trong việc mở rộng các dòng sản phẩm hiện có.

Một ví dụ về việc đổi mới của một doanh nghiệp



trẻ có ảnh hưởng xã hội rộng lớn là nhà cung cấp dịch vụ điện thoại di động châu Phi Celtel International. Doanh nghiệp này bắt đầu hoạt động vào năm 1998 và đã thành công bằng cách tận dụng lợi thế tự do hoá ngành công nghiệp viễn thông của châu Phi trong những năm 1990. Celtel đã tung ra các dịch vụ nhanh chóng thu hút được khách hàng. Do thu nhập bình quân thấp, thị trường châu Phi ít có khả năng tiếp cận điện thoại không dây hay điện thoại cố định. Celtel đã tăng trưởng bằng việc công nhận khu vực kinh tế phi chính thức lớn tiêu bằng tiền mặt, giải quyết vấn đề thu nhập thấp của người sử dụng bằng cách tính phí trả trước theo các đơn vị thời gian nhỏ và giá cả phải chăng. Chẳng hạn như ở Tanzania, Celtel đã tính phí mỗi giây thay vì các cước gọi hàng tháng (vốn là tiêu chuẩn chung trên thị trường), và bằng cách tiết kiệm tiền cho người tiêu dùng, nhu cầu về dịch vụ của họ tăng lên.

Tương tự như vậy, khi Celtel cung cấp dịch vụ viễn thông cho Congo-Kinshasa và Congo-Brazaville, hai thành phố nằm hai phía đối diện của một con sông mà trước đây được kết nối bằng vệ tinh, đã giúp giảm giá cước một cuộc gọi từ 1 USD/phút xuống còn 28 cent, lượng truy cập tăng 700%.

Trong khi quá trình tăng trưởng không dễ dàng - công ty luôn thiếu tiền mặt và phụ thuộc phần lớn vào các khoản vay ngắn hạn từ ngân hàng - thành công của công ty là đáng chú ý. Vào năm 2004, công ty đã thu được 147 triệu USD lợi nhuận. Năm sau, công ty đã được Công ty viễn thông di động của Kuwait mua lại với giá 3,4 tỷ USD.

(Nền tảng thứ ba: Vai trò của chính phủ trong việc khuyến khích các hoạt động kinh doanh mạo hiểm sẽ được giới thiệu trong Bản tin tiếp theo.)

N.L.H. (Boulevard Of Broken Dreams, Josh Lerner)