

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 6.2021



## TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Phát triển Trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo quốc gia tại Hà Nội, Đà Nẵng và TP. Hồ Chí Minh
- 02 5 thương vụ triệu USD ấn tượng của Startup Việt năm 2020
- 03 Cuộc thi startup cho sinh viên "Khởi nghiệp cùng Kawai 2021": Ván cờ của những quân Tốt!
- 04 Cả nước có 2.100 doanh nghiệp ra đời trong tuần đầu tiên năm 2021

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Pando - Dự án vật liệu xây dựng từ rác thải nhựa
- 06 Dự đoán khởi nghiệp năm 2021: Xu hướng, lĩnh vực và công nghệ sẽ nổi lên

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Đo lường hệ sinh thái khởi nghiệp: Vòng đời hệ sinh thái



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

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

# PHÁT TRIỂN TRUNG TÂM HỖ TRỢ KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO QUỐC GIA TẠI HÀ NỘI, ĐÀ NẴNG VÀ TP. HỒ CHÍ MINH

(HNMO) - Thủ tướng Chính phủ vừa ban hành Quyết định 188/QĐ-TTg sửa đổi, bổ sung một số điều của Quyết định số 844/QĐ-TTg ngày 18-5-2016 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025.



Trung tâm khởi nghiệp sáng tạo TP. Hồ Chí Minh dự kiến được xây dựng hoàn thiện vào năm 2022

Theo đó, Thủ tướng quyết định bổ sung mục tiêu của đề án là xây dựng hệ thống trung tâm đổi mới sáng tạo hỗ trợ nghiên cứu phát triển, khởi nghiệp sáng tạo, bảo đảm vận hành thành công các trung tâm với các cơ chế, chính sách đặc thù, vượt trội, cạnh tranh so với khu vực và quốc tế; phát triển Trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo quốc gia tại 3 thành phố Hà Nội, Đà Nẵng và TP. Hồ Chí Minh và các trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại các bộ, ngành, địa phương, tổ chức có tiềm năng về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Phát triển mạng lưới khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia, khuyến khích sự tương tác, kết nối nguồn lực trong hệ thống các trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và các chủ thể

trong hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong nước, nước ngoài; đến năm 2025, có chương trình hợp tác với đối tác quốc tế tại ít nhất 5 hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo có uy tín trên thế giới.

Tầm nhìn đến năm 2030, hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đạt xếp hạng trong 15 hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo mới nổi của khu vực châu Á - Thái Bình Dương.

Quyết định cũng sửa đổi, bổ sung quy định về các hoạt động của đề án. Cụ thể, hình thành và hỗ trợ phát triển mạng lưới khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia với các nội dung hỗ trợ kinh phí cho các hoạt động như xây dựng, phát triển mạng lưới tổ chức, cá nhân khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, thu hút nguồn lực quốc tế hỗ trợ cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong nước; hợp tác với chuyên gia, tổ chức quốc tế trong đào tạo, huấn luyện, tư vấn chuyển giao công nghệ, đầu tư, phát triển thị trường; mời chuyên gia, cố vấn, người Việt Nam thành công ở nước ngoài đến làm việc, tư vấn thường xuyên, cung cấp dịch vụ cho các khu dịch vụ tập trung hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở phạm vi ngành, vùng, địa phương, cơ sở; tổ chức hội nghị, hội thảo khoa học, Diễn đàn cấp cao mạng lưới khởi nghiệp đổi mới sáng tạo hàng năm, ở quy mô quốc gia, quốc tế./.

# 5 THƯƠNG VỤ TRIỆU USD ẤN TƯỢNG CỦA STARTUP VIỆT NĂM 2020

*Khoinghiep.org - Bất chấp đại dịch COVID-19, nhiều startup Việt vẫn huy động được hàng triệu USD trong năm 2020. Theo các chuyên gia, khủng hoảng kinh tế được xem là phép thử để startup chứng minh tính bền vững của mình.*



### MOMO: 134 TRIỆU USD

MoMo - ví điện tử nhiều người dùng nhất Việt Nam hoàn thành vòng gọi vốn thứ tư (Series D) từ các nhà đầu tư hàng đầu thế giới, trong đó có các nhà đầu tư mới như Goodwater Capital, Kora Management và Macquarie Capital, cùng các nhà đầu tư đang là cổ đông hiện hữu Warburg Pincus, Affirma Capital và Tybourne Capital Management.

Vào tháng 4/2020, Ví MoMo cũng là đại diện duy nhất của Việt Nam có mặt trong danh sách các công ty khởi nghiệp công nghệ gọi vốn thành công nhất khu vực Châu Á - Thái Bình Dương với tổng mức nhận đầu tư lên đến gần 134 triệu USD từ các nhà đầu tư lão làng như: Goldman Sachs, Standard Chartered Private Equity (SCPE) và Warburg Pincus.

### SIÊU VIỆT GROUP: 34 TRIỆU USD

Thương vụ gọi vốn đầu tư “khủng” phải nhắc đến là vào tháng 2, Affirma Capital công bố đầu tư 34

triệu USD (khoảng 790 tỷ đồng) vào Công ty Nhân sự Siêu Việt (Siêu Việt Group). Khoản đầu tư này sẽ hỗ trợ Siêu Việt trong kế hoạch mở rộng nhằm củng cố vị trí trên thị trường tuyển dụng trực tuyến, ra mắt dịch vụ giá trị gia tăng cho khách hàng.

Siêu Việt thành lập năm 2014, sở hữu 4 công



thông tin việc làm là TimViecNhanh.com, ViecLam24H.vn, ViecTotNhat.com và MyWork.com.vn. Sáng lập viên Siêu Việt gồm ông Phan Minh Tâm, Chủ tịch HĐQT STI - đơn vị đầu tư vào chuỗi cửa hàng tóc nam 30Shine, Anycar, 24h.com.vn... và ông Xuân Minh - Giám đốc Siêu Việt. Hiện ông Tâm cũng là Chủ tịch HĐQT Siêu Việt.

### PROPZY: 25 TRIỆU USD

Propzy - startup trong lĩnh vực proptech (ứng dụng công nghệ vào bất động sản) tại Việt Nam công bố gọi vốn thành công 25 triệu USD trong vòng Series A. Dẫn đầu vòng rót vốn lần này là Gaw Capital và SoftBank Ventures Asia – quỹ chuyên đầu

tư vào startup châu Á giai đoạn đầu của tập đoàn Nhật Bản SoftBank. Các nhà đầu tư khác bao gồm Next Billion Ventures, RHL Ventures, Breeze, FEBE Ventures, RSquare và Insignia.



Ra đời năm 2016, bởi nhà sáng lập John Le, Propzy là một trong những công ty đầu tiên tại Việt Nam áp dụng công nghệ hiện đại vào lĩnh vực bất động sản khi tham gia vào mọi giai đoạn của một giao dịch bất động sản, từ các trung tâm giao dịch truyền thống đến nền tảng giao dịch trực tuyến, các sản phẩm tài chính như cho vay thế chấp và cuối cùng là phần mềm doanh nghiệp của người quản lý và thuê nhà.

**ONPOINT: 8 TRIỆU USD**



OnPoint - nhà cung cấp dịch vụ hỗ trợ phát triển thương mại điện tử Việt Nam - đã công bố gọi vốn thành công trong năm 2020 với 8 triệu USD trong vòng Series A từ một số nhà đầu tư, trong đó dẫn đầu

là Quỹ đầu tư Kiwoom của Hàn Quốc và Quỹ đầu tư Tăng trưởng Việt Nam DAIWA-SSIAM II (DAIWA-SSIAM Vietnam Growth Fund II L.P). Đến nay, tổng số vốn OnPoint huy động được đã lên mức 8 chữ số.

Số tiền đầu tư này sẽ giúp OnPoint thúc đẩy tốc độ tăng trưởng về doanh thu của công ty, đồng thời tiếp tục phát triển những giải pháp thương mại điện tử sáng tạo cho tất cả khách hàng là các tập đoàn, thương hiệu trong nước và quốc tế.

2 đồng sáng lập là ông Trần Vũ Quang và Lê Xuân Long, từng đảm nhiệm những vai trò quan trọng tại Lazada Việt Nam.

**BETA MEDIA: 8 TRIỆU USD**



Giữa tháng 6, Beta Media công bố thỏa thuận góp vốn trị giá 8 triệu USD từ quỹ đầu tư Nhật Bản - Daiwa PI Partners. Với thỏa thuận này, công ty được định giá 1.000 tỷ đồng.

Beta Media là công ty vận hành chuỗi rạp phim giá rẻ Beta Cinemas, với 14 cụm rạp trên toàn quốc. Nhà sáng lập công ty là ông Bùi Quang Minh. Minh Beta là một doanh nhân trẻ được biết đến với chuỗi bánh ngọt DOCO Donuts & Coffee. Ngoài sự nghiệp kinh doanh, Minh Beta còn được biết đến với vai trò nghệ sĩ, thành danh với ca khúc nổi tiếng “Việt Nam ơi” ./.

# CUỘC THI STARTUP CHO SINH VIÊN "KHỞI NGHIỆP CÙNG KAWAI 2021": VÁN CỜ CỦA NHỮNG QUÂN TỐT!

*Danviet - "Khởi nghiệp cùng Kawai 2021" do CLB Nhà Doanh nghiệp Tương lai, Đoàn trường ĐH Ngoại thương tổ chức chính thức khởi động, với giải thưởng lên tới 200 triệu đồng tiền mặt, cùng với cơ hội kết nối và được huấn luyện (coach) 1-1 từ các chuyên gia.*

Đây là cuộc thi ý tưởng kinh doanh dành cho sinh viên, được tổ chức thường niên từ năm 2006 dưới sự bảo trợ của Quỹ học bổng Kawai, Nhật Bản.

Đối tượng dự thi là công dân Việt Nam, từ 18 - 25 tuổi; 1 đội thi có tối đa 5 người (đảm bảo ít nhất có 1 sinh viên của Trường đại học Ngoại Thương); đề án tập trung vào ý tưởng sáng tạo, đáp ứng thị trường... Các đội tham dự sẽ trải qua 3 vòng thi:

- **Vòng 1:** Đăng ký dự thi và nộp tài liệu dự thi theo mẫu, gửi cho Ban tổ chức trước 23h59 ngày 25/02/2021.

Ban tổ chức sẽ chọn 30 đội đi tiếp vào vòng phỏng vấn, sau đó lọc tiếp 15 đội bước vào Vòng 2.

- **Vòng 2:** Bên cạnh các sự kiện Kawai Alumni Day (KAD) và Coaching 1-1, các đội thi sẽ được tham dự 4 workshop với các chủ đề: Kiểm chứng sản phẩm và thị trường, Sales & Marketing, Dòng doanh thu và chiến lược giá, Thuyết trình và gọi vốn.

Sự kiện nổi bật nhất của cuộc thi là Kawai Startup Fair 2021 – Hội chợ kết nối khởi nghiệp (KSF) cũng được tổ chức trong vòng này.

Anh Nguyễn Hải Long - Chủ tịch CLB Nhà Doanh nghiệp Tương lai, đơn vị tổ chức cuộc thi - cho biết Kawai Startup Fair 2020 được tổ chức ở Lotte Hanoi Center, đón hơn 1.000 khán giả, được tổ chức theo các panel discussion (thảo luận bàn tròn) song song

với triển lãm dự án của các đội thi.

- **Vòng 3:** Đêm chung kết. Sau pitching của Top 5 startup, 3 startup sẽ được lựa chọn để thảo luận vòng tròn, từ đó chọn ra các vị trí Quán quân, Á quân 1 và Á quân 2.

Ban tổ chức cuộc thi ví von hành trình khởi nghiệp như một ván cờ mà tại đó mỗi startup lại mang dáng dấp của một con Tốt.

Trong bàn cờ vua, người ta thường xem trọng quân Vua uy lực, quân Hậu quyền năng, quân Xe dũng mãnh hay quân Mã với những nước đi đầy biến ảo, còn quân Tốt luôn được biết đến là một quân cờ bé nhỏ, được sử dụng như một vật hi sinh, thí mạng. "Còn với chúng tôi, quân Tốt luôn là quân cờ với những ưu điểm vượt trội, một trong số đó chính là luôn là tiên phong, luôn tiến về phía trước".

"Trên bàn cờ khởi nghiệp ấy, startup phải luôn trang bị cho mình một tâm thế vững vàng, bản lĩnh không được phép nhụt chí và quay đầu. Và cũng như quân Tốt, Startup khi dám đương đầu và vượt qua mọi thử thách, cuối cùng sẽ có "đặc quyền phong cấp" và chạm tới đỉnh vinh quang".

Khởi nghiệp cùng Kawai được biết đến như bệ phóng cho các startup/dự án, với một số cái tên điển hình như Kênh 14, Color Me, Fresh Deli, Táy Máy Tò Mò, RIO Creative, YBox, VIC Việt Nam.../.



*Nơi làm thủ tục thành lập doanh nghiệp của Phòng Đăng ký kinh doanh - Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội.*

## CẢ NƯỚC CÓ 2.100 DOANH NGHIỆP RA ĐỜI TRONG TUẦN ĐẦU TIÊN NĂM 2021

*Vietnamplus - Trong tuần đầu tiên năm 2021, cả nước đã có 18.000 hồ sơ đăng ký doanh nghiệp được xử lý với 2.100 doanh nghiệp thành lập, tăng 46% so với năm 2020.*

Trong tuần làm việc đầu tiên năm 2021, cả nước đã có 18.000 hồ sơ đăng ký doanh nghiệp được xử lý với 2.100 doanh nghiệp thành lập, tăng 46% so với năm ngoái và tăng 55% so với cùng thời điểm bắt đầu thi hành Luật Doanh nghiệp năm 2015.

Đây là thông tin được ông Bùi Anh Tuấn, Cục trưởng Cục Quản lý đăng ký kinh doanh, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã cho biết tại Hội nghị trực tuyến toàn quốc đánh giá tình hình thực hiện nhiệm vụ 5 năm 2016-2020 và triển khai các nhiệm vụ trọng tâm

năm 2021, tổ chức chiều 8/1, tại Hà Nội.

Theo ông Bùi Anh Tuấn, Luật Doanh nghiệp 2020 có hiệu lực từ 1/1/2021, Bộ đã trình Thủ tướng Chính phủ ký ban hành Nghị định 01 năm 2021 về đăng ký doanh nghiệp với nhiều điểm đổi mới.

Trước đó, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 122/2020/NĐ-CP ngày 15/10/2020 quy định về phối hợp, liên thông thủ tục đăng ký thành lập doanh nghiệp với nhiều thủ tục khác.

“Việc Chính phủ ban hành Nghị định đầu tiên của

năm mới về đăng ký doanh nghiệp ngay trong ngày làm việc đầu tiên (4/1) đã mở ra những hy vọng khởi sắc cho hoạt động phát triển doanh nghiệp,” ông Bùi Anh Tuấn bày tỏ.



Tại hội nghị, Thứ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Trần Quốc Phương cho biết, 5 năm qua, Bộ đã triển khai toàn diện các mặt về xây dựng, hoàn thiện thể chế, chính sách pháp luật; xây dựng, điều hành thực hiện chiến lược, quy hoạch, kế hoạch phát triển kinh tế xã hội, đầu tư công; cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh; đổi mới sáng tạo, xây dựng các mô hình kinh tế mới và chủ động tham gia cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư...

“Các đề án, báo cáo, kiến nghị tham mưu của Bộ đều nhất quán quan điểm đổi mới của Đảng và Nhà nước, luôn lấy người dân và doanh nghiệp làm đối tượng ưu tiên phục vụ, tập trung tháo gỡ khó khăn, khuyến khích khởi nghiệp, sáng tạo nhằm tận dụng tối đa các cơ hội phát triển đất nước,” Thứ trưởng Trần Quốc Phương cho hay.

Trong bối cảnh tình hình trong và ngoài nước thường xuyên có nhiều biến động, Bộ đã theo dõi sát sao và thường xuyên phân tích, dự báo tình hình để kịp thời đề xuất các giải pháp tham mưu cho Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ trong điều hành phát triển kinh tế-xã hội.

Bộ đã tập trung ưu tiên xây dựng, hoàn thiện thể

chế, nhất là thể chế liên quan đến cơ cấu lại nền kinh tế, đổi mới mô hình tăng trưởng, tháo gỡ khó khăn cho sản xuất kinh doanh, khuyến khích khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo, tận dụng tối đa các cơ hội phát triển từ cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư.

Trong số các bài học kinh nghiệm, Thứ trưởng Trần Quốc Phương cho rằng, tư tưởng đổi mới, sáng tạo, tư duy phát triển, có tầm nhìn là những phẩm chất thiết yếu của một người cán bộ kế hoạch và đầu tư.

Để nâng cao hiệu quả hoạt động đối với doanh nghiệp, trong năm 2021, Bộ Kế hoạch và Đầu tư sẽ phối hợp chặt chẽ với các cơ quan trong việc điều hành hiệu quả các chính sách tài khóa, tiền tệ và các chính sách khác để kích thích tổng cầu, tháo gỡ khó khăn cho sản xuất, kinh doanh, thúc đẩy tăng trưởng. Đồng thời, giữ ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát, bảo đảm các cân đối lớn.

Theo dõi sát diễn biến, tình hình trong nước và quốc tế, kịp thời dự báo và chuẩn bị phương án, kịch bản, biện pháp, đối sách ứng phó hiệu quả với những biến động, vấn đề mới phát sinh.

Tại hội nghị, lãnh đạo các vụ, cục của Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã trình bày một số lưu ý quan trọng trong thực hiện các quy định về thi hành Luật Đầu tư năm 2020, Luật Doanh nghiệp năm 2020, Luật Đầu tư theo phương thức đối tác công tư...

Nhiều kiến nghị được các địa phương đưa ra tại Hội nghị, như hoàn thiện cơ chế điều phối phát triển các vùng kinh tế, tiếp tục hoàn thiện các quy định với các quy định hướng dẫn các luật mới.../.







# CHUNG KẾT CUỘC THI KHỞI NGHIỆP QUỐC GIA 2020

Hà Nội, ngày 26 tháng 12 năm 2020

## PANDO - VẬT LIỆU XÂY DỰNG TỪ RÁC THẢI NHỰA

*Ngày 26/12/2020 vừa qua, vòng Chung kết cuộc thi khởi nghiệp quốc gia năm 2020 đã được tổ chức theo hình thức trực tuyến tại Hà Nội. Vượt qua hơn 600 dự án, 06 dự án xuất sắc đã lọt vào vòng chung kết cuộc thi. Trong những số Bản tin khởi nghiệp trước, chúng tôi đã giới thiệu bốn dự án đầu tiên. Trong số này, chúng tôi xin trân trọng giới thiệu về dự án thứ năm tham gia.*

### DỰ ÁN PANDO - VẬT LIỆU XÂY DỰNG TỪ RÁC THẢI NHỰA

Là dự án thứ năm thuyết trình tại vòng Chung kết cuộc thi khởi nghiệp quốc gia năm 2020, dự án của nhóm tác giả Phạm Mạnh Đình, Võ Văn Tuấn, Võ Thị Kim Hạ, Nguyễn Đức, Nguyễn Phan Thiên Lãm, Đinh Thị Hương Mơ, Nguyễn Thị Tố Trinh (nhóm Pando) đến từ Đại học Sư phạm Kỹ thuật TP HCM đã gây ấn tượng mạnh với đông đảo độc giả theo dõi.

#### Ý tưởng của dự án

Theo tìm hiểu của nhóm, tính đến nay thế giới đã sản xuất ra 8,3 tỉ tấn nhựa, trong đó có 6,3 tỉ tấn là

rác thải nhựa. Trung bình mỗi năm thế giới thải ra môi trường khoảng 300 triệu tấn rác thải nhựa, trong đó có khoảng 8 triệu tấn thải ra biển. Trong 50 năm qua, lượng nhựa được sử dụng tăng 20 lần và dự báo có thể gấp đôi trong 20 năm nữa. Đặc biệt là khi rác thải nhựa là loại rác thải khó phân hủy, đang tạo ra sức ép lớn cho việc xử lý rác nhựa tại nhiều quốc gia trên thế giới. Chính thực trạng này đã khiến việc ô nhiễm rác thải nhựa trở nên báo động trên toàn cầu.

Thống kê từ các tổ chức như Tổ chức Y tế thế giới (WHO), Cơ quan bảo vệ môi trường Mỹ (EPA)

cho thấy, trong số 6,3 tỉ tấn là rác thải nhựa đang tồn tại trong môi trường thì chỉ có: 9% rác thải nhựa được tái chế, 12% rác thải nhựa được đốt, 79% còn lại tồn tại trong môi trường tự nhiên, bao gồm cả môi trường biển.

Việt Nam là quốc gia đứng thứ tư thế giới về ô nhiễm rác thải nhựa. Mỗi năm có 1,8 triệu tấn rác thải nhựa được tạo ra, nhưng chỉ có 0,15 triệu tấn được tái chế. Lượng rác thải nhựa thải ra đại dương mỗi năm 0,73 triệu tấn. Việt Nam đang đối mặt với nguy cơ trở thành bãi tập kết rác toàn cầu với lượng rác thải tăng đến 200% mỗi năm. Với vấn đề ô nhiễm rác thải nhựa như đã kể trên, nhóm Pando đã tự đặt ra câu hỏi “Tại sao các quốc gia đã đầu tư rất nhiều về công nghệ tái chế nhưng vẫn chưa hiệu quả?”.

Theo nhóm Pando, nguyên nhân được chỉ ra do chất thải nhựa chưa được giải quyết đúng cách, chúng bị vứt bừa bãi hoặc không được xử lý. Bên cạnh đó, chỉ có 27% sản phẩm nhựa thải được đưa vào sản phẩm tái chế. Lượng nhựa tái chế đưa vào sản xuất sản phẩm nhựa dùng một lần sẽ gây ra sự cạnh tranh giữa nhựa nguyên sinh và nhựa tái sinh. Việc này dẫn đến nhiều nhà máy tái chế nhựa bị thua lỗ. Ngoài ra, việc tái sử dụng rác thải nhựa nhiều lần trong ngành thực phẩm sẽ không đảm bảo an toàn sức khỏe cho người sử dụng.

Để giải quyết tình trạng trên, nhóm Pando đã đưa ra ý tưởng và giải pháp về vật liệu UNC (U là UTE, tên viết tắt tiếng Anh của trường Đại học Sư phạm Kỹ thuật TPHCM, N là Nilon, C là Cát), biến rác thải nhựa thành sản phẩm có tuổi đời lâu hơn, sử dụng cho các ngành xây dựng và kỹ thuật. Vật liệu UNC được tạo ra từ các nguyên liệu chính là rác thải nhựa, cốt liệu cát và phụ gia. Cốt liệu có thể thay thế cát là xỉ, cát biển, đá dăm. Vật liệu UNC được ứng dụng vào sản xuất gạch ngói, gạch lát, công nghệ thùng chìm, thùng nổi và công nghệ in 3D, gọi chung là sản phẩm Pando.

Những ưu việt của dự án và kế hoạch triển khai

Sản phẩm ngói Pando có các đặc tính kỹ thuật tốt hơn so với sản phẩm ngói truyền thống. Cụ thể là nhẹ hơn 25%, không thấm nước, chịu lực uốn lớn gấp 4 lần, chịu mài mòn và va đập tốt hơn 15 lần. Gạch ngói Pando có tính dẻo cao, không vỡ, hư hỏng trong quá trình vận chuyển và lắp đặt. Ngoài ra, trọng lượng nhẹ của sản phẩm Pando sẽ giúp giảm được tải trọng công trình, giảm chi phí nền móng.

Khi so sánh gạch lát Pando với gạch Terazo nội và ngoại thất, các tính chất đo đạc trên mẫu vật liệu UNC đều đáp ứng tiêu chuẩn của gạch Terazo. Ngoài ra, cường độ chịu kéo khi uốn của gạch lát Pando là cao gấp 2 lần gạch Tezaro. Về giá thành, giá xuất xưởng của sản phẩm gạch ngói Pando thấp hơn 10% so với các sản phẩm gạch ngói khác đang có trên thị trường.

“Pando muốn hướng đến trở thành một doanh nghiệp nghiên cứu đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực tái chế rác thải, mang trí tuệ và ước mơ về công nghệ Việt Nam, vươn tầm thế giới. Mô hình doanh nghiệp hướng tới là Công ty Cổ phần Công nghệ Pando. Dịch vụ hướng tới là nhượng quyền thương mại. Công ty sẽ có địa điểm là Khu công nghệ cao, Quận 9, thành phố Hồ Chí Minh” - Đại diện dự án cho biết.

Theo đại diện dự án: “Tốc độ phát triển kinh tế như hiện nay đã kéo theo sự phát triển của các khu du lịch. Theo đó là sự phát triển của thị trường Homestay và các khu resort. Chúng tôi dự kiến cung cấp sản phẩm là gạch ngói Pando cho các Homestay ở Việt Nam. Gạch ngói Pando sẽ giải quyết được vấn đề chống nóng, giảm tải trọng cho kết cấu và giải quyết được nhu cầu sống “xanh” cho Homestay, Resort và hướng tới “du lịch xanh”.

Làm rõ thêm kế hoạch phát triển thị trường theo xu hướng này, nhóm cung cấp thêm thông tin, đó là theo báo cáo khảo sát thị trường của công ty nghiên cứu thị trường AirDNA, nếu năm 2017 Hà Nội có

khoảng 3.000 Homestay thì đến hiện tại con số này đã tăng lên là 11.000. Không chỉ riêng tại Hà Nội, tại TP HCM, Homestay cũng tăng trưởng mạnh trong ba năm qua. Theo báo cáo, lượng Homestay ở TP HCM tăng 6 lần kể từ năm 2017, hiện có khoảng 18.000 căn. Ở các thành phố hay các điểm du lịch nổi tiếng khác, lượng Homestay cũng đã nở rộ. Điển hình, Đà Lạt hiện có hơn 500 cơ sở kinh doanh Homestay đang hoạt động với nhiều mô hình khác nhau. Tại Khánh Hoà, Vũng Tàu, Đà Nẵng, lượng Homestay cũng đạt mức cao, từ 1.000 đến gần 3.000 căn.



*Phạm Mạnh Đình và tấm ngói từ rác thải nhựa*

Ngoài ra Pando dự kiến sẽ cung cấp sản phẩm cho khu vực phía Bắc, những nơi có tình trạng mưa đá. Các tỉnh thành quan tâm gồm có Hà Giang, Lào Cai, Lai Châu, Sơn La, Cao Bằng và Yên Bái. Với sản phẩm từ UNC gồm nhựa và cát, không thấm nước và không bị ăn mòn bởi muối, Pando còn có thể cung cấp sản phẩm thùng chìm hoặc thùng nổi cho Đồng bằng sông Cửu Long phục vụ ngăn chặn hạn mặn, có thể sử dụng các sản phẩm Pando để đắp đê, ngăn sạt lở bờ biển.

Sản phẩm gạch ngói Pando làm từ hai nguyên liệu chính là rác thải nhựa và cốt liệu cát. Rác thải nhựa bao gồm các loại túi nilon, chai nhựa, ống hút, đồ dùng gia đình làm bằng nhựa đã qua sử dụng có

tính dẻo và hóa lỏng khi ở nhiệt độ cao. Cốt liệu cát là vật liệu có tính rời không liên kết với nhau, nhưng có thể giúp rác thải nhựa tăng độ cứng bề mặt, chống mài mòn, và chịu lực nén tốt. Hai nguyên liệu này khi kết hợp với nhau sẽ tạo ra sản phẩm có các đặc tính kỹ thuật cao. Khả năng chịu lực uốn, nén, chịu mài mòn đều cao hơn các sản phẩm gạch ngói có trên thị trường.

Sản phẩm của Pando sẽ đa dạng về mẫu mã, trọng lượng của sản phẩm nhẹ, không thấm nước, độ bền chịu va đập cao hơn các dòng ngói thông thường, không vỡ, không hư hỏng trong quá trình vận chuyển và lắp đặt. Ngoài ra, ngói của Pando nhẹ có thể giúp giảm tải trọng mái, tải trọng đè lên khung và móng. Đặc biệt là sau hàng chục năm sử dụng, sản phẩm vẫn có thể tái chế lại thành những viên gạch ngói mới.

"Để sản xuất ra vật liệu UNC, Pando đã hoàn thành cho mình công nghệ khép kín từ khâu đưa vật liệu vào cho đến khi hình thành sản phẩm, công nghệ chế tạo vật liệu hoàn toàn không tác động tới môi trường, thân thiện với môi trường và con người. Với các đối thủ mạnh đã có tiềm lực về tài chính trên thị trường, Pando đã định hình cho mình một hướng đi riêng đó là nhượng quyền thương mại. Nhượng quyền thương mại sẽ giúp Pando mở rộng quy mô sản xuất. Nhờ vào chuyển giao công nghệ, Pando sẽ tái chế được rác thải nhựa một cách nhanh chóng và có thể mở rộng thương hiệu. Bên cạnh đó, khi chuyển giao "công nghệ xanh", Pando sẽ được nhà nước ưu tiên trên nhiều phương diện và có chính sách giảm thuế. Các công trình có sử dụng "công nghệ xanh" của Pando sẽ được gắn nhãn "xanh" cho chính công trình đó. Với chiến lược nhượng quyền thương mại, Pando sẽ ưu tiên hoàn thiện dây truyền công nghệ sản xuất. Pando hướng tới nhượng quyền thương mại trong nước trước và sau đó là mở rộng ra thị trường nước ngoài". - Đại diện dự án cho biết.

Đầu tư phát triển công trình xanh là một xu hướng tiên tiến. Xu hướng này đã và đang được thúc đẩy tại nhiều quốc gia trên thế giới. Việt Nam được đánh giá là một thị trường có nhiều tiềm năng và có cơ hội để phát triển công trình xanh. Phát triển đô thị xanh là nội dung trong chương trình quốc gia về tăng trưởng xanh. Sản phẩm của Pando sẽ mang nhiều giá trị cho công trình xanh. Cụ thể là giảm ô nhiễm rác thải nhựa, đặc tính tốt của vật liệu UNC sẽ giúp giảm chi phí vận hành, có tính bền vững cao. Dây chuyền sản xuất của Pando sẽ được khách hàng và nhà đầu tư ưa chuộng và quan tâm, vì hiệu quả về kinh tế cao từ công nghệ Pando.

### **Phân biệt của Hội đồng tư vấn**

Đại diện của Hội đồng tư vấn đã đưa ra nhiều câu hỏi xung quanh dự án với mong muốn nhóm khẳng định tính ưu việt, khả thi và hiệu quả của dự án như: Pando thu gom nhựa làm nguyên liệu đầu vào như thế nào? Xử lý nhựa nguy hiểm ra sao? khách hàng bỏ tiền ra mua sẽ nhận được gì (nếu là nhượng quyền)? khách hàng phải làm gì tiếp để thu lại tiền về? sản phẩm ngoài trời có nhanh bị lão hoá hay không? Nhóm bảo vệ bí mật kinh doanh ra sao?...

### **Trả lời những vấn đề mà Hội đồng tư vấn đặt ra, đại diện nhóm cho biết:**

Pando lấy rác thải nhựa từ một nhà máy tại Bình Dương, công suất 50 tấn/tháng, công nghệ của nhà máy là công nghệ tiên tiến trên thế giới nên rác thải nhựa được phân loại rất kỹ càng. Từ nguyên liệu đó, cộng với nguyên liệu của Pando sẽ tạo ra sản phẩm gạch ngói. Theo đại diện dự án, cả nhóm tác giả đã khảo sát thăm quan nhà máy, qua tìm hiểu, có thể đảm bảo được nguồn nguyên liệu, bằng sáng chế cũng đã đăng ký bao gồm các sản phẩm nhựa, mã số sáng chế. Khách hàng mà Pando hướng tới là các nhà thầu, chủ đầu tư, chủ thầu xây dựng. Hiện những khách hàng này cần có sản phẩm xanh để xây dựng lên công trình xanh.

Hiện, Pando hướng tới là chuyển giao công nghệ chứ không chỉ là sản xuất và bán sản phẩm (dự kiến giá trị là 5 tỷ đồng). Những khách hàng mà nhóm hướng tới hiện tại đã có sẵn nguồn rác thải nhựa. Từ dây chuyền của Pando, có thể sản xuất ngay được sản phẩm xanh, được hưởng chính sách của nhà nước về các sản phẩm xanh và đặc biệt có thể đưa được sản phẩm xanh ra thị trường nước ngoài.

Về chất lượng sản phẩm khi sử dụng ngoài trời, nhóm có những chất phụ gia, sơn sinh thái có tuổi thọ lên tới 10-15 năm. Pando đã có hệ thống lập trình về công nghệ của mình. Hết thời gian sử dụng (theo thời gian ký hợp đồng) sẽ có phần mềm tự động xóa công nghệ ra khỏi hệ thống của đối tác nên bí mật kinh doanh luôn được đảm bảo an toàn.

### **Minh Phượng (tổng hợp)**

Chương trình Khởi nghiệp Quốc gia do Tạp chí Diễn đàn Doanh nghiệp tổ chức thực hiện, dưới sự chỉ đạo của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam đã là một người bạn đồng hành quen thuộc với các bạn trẻ mong muốn lập thân, lập nghiệp bằng con đường kinh doanh.

Năm 2020, các hoạt động khởi nghiệp được thực hiện đa dạng, tập trung vào đào tạo, huấn luyện, tư vấn, như đào tạo giảng viên nguồn TOT, tập huấn và huấn luyện về khởi nghiệp và kinh doanh liên chính; tư vấn – hỗ trợ khởi nghiệp. Đáng chú ý, năm 2020, Chương trình Khởi nghiệp Quốc gia đã thành lập và ra mắt Hội đồng Cố vấn Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia và tổ chức thành công Diễn đàn ASEAN Khởi nghiệp theo hình thức vừa trực tiếp và vừa trực tuyến.



2021

## DỰ ĐOÁN KHỞI NGHIỆP NĂM 2021: XU HƯỚNG, LĨNH VỰC VÀ CÔNG NGHỆ SẮP NỔI

*Không có nhiều điểm sáng trong năm 2020, nhưng những tiến bộ phi thường đạt được trong lĩnh vực chuyển đổi kỹ thuật số là một trong những tin vui cho năm 2021. Các công nghệ phần mềm trưởng thành nhanh chóng có nghĩa là hầu hết các lĩnh vực đã bước vào hành trình kỹ thuật số, còn dịch bệnh Covid-19 lại chứng tỏ là một liều thuốc thử bất ngờ cho các giải pháp mới này. Với việc nhân viên và người tiêu dùng buộc phải ở nhà suốt a lớn thời gian trong năm, thế giới đòi hỏi cần phải có một cách thức hoạt động “ảo” hơn, buộc các công ty và CEO phải “tua nhanh” chương trình chuyển đổi kỹ thuật số của mình.*

Ở những nơi có thể chống chọi được với dịch bệnh, các doanh nghiệp và người tiêu dùng buộc phải thích nghi và các bài học kinh nghiệm báo trước những chuyển biến tích cực cho tương lai. Giống những thay đổi rõ ràng chẳng hạn như việc “di cư” khỏi các văn phòng và khu thương mại thực, trường hợp số hóa và tự động hóa đã được tăng cường

trong các nhà máy, nhà kho, chuỗi cung ứng và các quy trình hậu cần khác. Và trong khi vắt xin mang lại hy vọng rằng chúng ta sẽ phần nào trở lại trạng thái bình thường trong vài tháng tới, thì nhiều phương thức kinh doanh mới sáng tạo này có vẻ vẫn được duy trì.

Tại những thời điểm đen tối và chán nản trong

năm qua, khoa học và công nghệ đã mang lại nguồn cảm hứng và hy vọng chúng ta có thể chống lại những thách thức liên quan đến Covid và tiếp tục đổi mới và phát triển. Trong khi đó, khởi nghiệp đã củng cố vị thế của mình như là một không gian năng động cuối cùng trong một nền kinh tế cũ kỹ.

Với tư duy trên, các nhà nghiên cứu của Forbers đưa ra một số nhận định về các xu hướng khởi nghiệp và vốn mạo hiểm lớn nhất sẽ xuất hiện vào năm 2021.

### **IPO: Manhattan dẫn đầu, sau đó là Berlin, London, Paris**

Dù châu Âu đã dẫn trước Mỹ về số lượng IPO trong 5 năm qua, nhưng lại kém Mỹ về vốn huy động tuyệt đối. Mặc dù các đợt IPO công nghệ của EU đã huy động được khoảng 19 tỷ USD vào năm 2020, nhưng con số này ở Mỹ là vài trăm tỷ USD, thông qua các niêm yết nổi tiếng như Lemonade, Snowflake, Airbnb, Unity, DoorDash và nhiều hơn nữa. Tuy nhiên, sắp có sự thay đổi với các đợt IPO lớn đang diễn ra từ các công ty như Transferwise, Deliveroo và Darktrace, những công ty này đang được khuyến khích niêm yết ở châu Âu, thay vì “cập bến” các sàn giao dịch ở Mỹ như Unity và Spotify. Nếu họ làm như vậy, đó sẽ là một tin tuyệt vời cho hệ sinh thái châu Âu, thúc đẩy nguồn hỗ trợ hơn nữa cho lĩnh vực mạo hiểm từ các quỹ hưu trí, công ty bảo hiểm và các nhà đầu tư tổ chức khác.

### **Thành công của ClimateTech**

Đầu tư ESG (Environmental, Social and corporate Governance) chỉ nhóm các yếu tố Môi trường, Xã hội và Quản trị công ty) hay đôi khi còn gọi là đầu tư tác động, là một trong những xu hướng hàng đầu của năm 2020, với việc các nhà đầu tư đã rót 45,6 tỷ USD vào các khoản đầu tư bền vững trong quý đầu tiên của năm. Lĩnh vực đầu tư mạo hiểm (VC) đã trải qua cơn sốt ESG tương tự, với việc các quỹ buộc phải suy nghĩ về, không chỉ mặt trái của việc đầu tư vào các công ty đi ngược lại các nguyên tắc của ESG mà

còn cả những mặt tích cực to lớn từ việc đầu tư vào những doanh nghiệp đang giải quyết các vấn đề vĩ mô lớn nhất mà chúng ta phải đối mặt.

Do đó, ClimateTech 2.0 được coi là một trong những thành công nổi bật của năm 2021, nhờ vào các mô hình kinh doanh mới được hỗ trợ bởi IoT, dữ liệu tốt hơn và việc chấp nhận rằng phương pháp tiếp cận chỉ sử dụng năng lượng sẽ không đạt được mục tiêu phát thải năm 2050. Đây là sự thay đổi từ kỷ nguyên ClimateTech trước đây vốn chỉ tập trung vào năng lượng, sang các phương thức cân nhắc tới khí hậu có thể được kết hợp vào nhiều lĩnh vực hơn, chẳng hạn như fintech, nông nghiệp, vận tải, năng lượng, sản xuất và xây dựng. Ví dụ, cơ hội tích hợp các công cụ bù trừ carbon vào các ứng dụng hướng tới người tiêu dùng.

### **Năng suất và "cuộc chiến" cộng tác**

Theo Interbrand, bốn trong số năm thương hiệu giá trị nhất trên thế giới là các nền tảng: Apple, Amazon, Microsoft và Google. Nếu thêm Salesforce, chúng sẽ là những công ty thiết lập chương trình công nghệ trong nhiều năm tới. Như Tien Tzuo, Giám đốc điều hành của Zuora đã viết gần đây: “Bất kể bạn đang hoạt động trong ngành gì, chỉ sản xuất và bán một sản phẩm tốt là chưa đủ. Bạn cần tạo một cộng đồng và một thị trường cho phép mọi người tương tác, giao dịch và lý tưởng là học hỏi lẫn nhau. Đó là sức mạnh của nền tảng”.

Điều này, kết hợp với việc nhanh chóng chuyển sang làm việc từ xa hoặc kết hợp, đã làm tăng nhu cầu về các ứng dụng nơi làm việc và đặc biệt là các công cụ cộng tác và năng suất, như được thể hiện rõ bởi việc mua lại Slack gần đây của Salesforce, đã trở thành nền tảng cộng tác mặc định cho các công ty trẻ, sáng tạo. Câu hỏi là liệu công ty có thể duy trì tốc độ đổi mới hiện tại như một phần của Salesforce hay không, và chúng ta chắc chắn sẽ thấy một làn sóng những người chơi sáng tạo mới xuất hiện trong không gian này trong 12 tháng tới. Glue, một ứng



dụng mới của công ty khởi nghiệp năng suất Memory, là một trong những ứng cử viên đáng lưu ý, cũng như Amie, đã huy động vốn vòng tiền hạt giống vào năm ngoái.

### **Chuỗi cung ứng toàn cầu rối loạn**

Rất ít lĩnh vực chịu nhiều áp lực vào năm 2020 như chuỗi cung ứng, với sự thay đổi nhanh chóng buộc các công ty phải điều chỉnh kế hoạch của mình theo từng tuần, hoặc thậm chí từng ngày. Tuy nhiên, tình hình chỉ thúc đẩy một hành trình chuyển đổi vốn đang diễn ra tốt đẹp, với việc các công ty đang tìm cách giảm thiểu rủi ro gián đoạn do bất ổn địa chính trị và chủ nghĩa dân túy kinh tế gây ra, trong khi hưởng lợi từ sự hội tụ về tiền lương và chi phí. Đối với các công ty khởi nghiệp và đầu tư mạo hiểm, điều này chính là cơ hội.

Mặc dù có các công cụ chuỗi cung ứng, nhưng chúng tương đối chậm trong việc tối đa hóa các công nghệ mới nổi nhất, từ trí tuệ nhân tạo (AI) đến phân tích dữ liệu và Internet vạn vật (IoT). Năm 2021, chúng ta sẽ chứng kiến một số công ty khởi nghiệp trong chuỗi cung ứng bắt đầu ghi dấu ấn với

các giải pháp hợp lý hóa việc đặt hàng, giảm lãng phí, nêu bật các khu vực rủi ro và bảo vệ mối quan hệ giữa các bên. Nổi bật là Contingent, ứng dụng sử dụng AI để tăng cường tính tuân thủ và giảm gian lận và Krizo, đang xây dựng một giải pháp end-to-end cho việc phục hồi, có khả năng xử lý mọi thứ từ quản lý khủng hoảng, kinh doanh liền mạch và giao tiếp đại chúng.

### **Thanh toán xuyên biên giới B2B, được hỗ trợ bởi tiền điện tử**

Kể cả những người không phải là chuyên gia cũng nhận thấy hệ thống tài chính toàn cầu kém kết nối đến mức nào. Các ngân hàng đã không tung ra sản phẩm mới trong nhiều thập kỷ còn nhiều công ty không thuộc diện được phục vụ. Ngay cả đối với những gã khổng lồ công nghệ, việc thanh toán trong và ngoài các thị trường mới nổi cũng vô cùng khó khăn. Hãy nghĩ đến việc Google đang cố gắng thu phí quảng cáo từ các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Nam Phi hoặc Amazon MTurk thanh toán cho các nhà thầu của họ ở Đông Nam Á. Việc thu tiền gặp khó khăn bởi các yêu cầu tuân thủ và kiểm soát tiền

tệ của ngân hàng trung ương.

Nền kinh tế tiền điện tử là một hệ thống tài chính mới về cơ bản không có những ràng buộc này. Nó nhanh, rẻ và mang tính toàn cầu và có thể là một yếu tố thúc đẩy đáng kể những chuyển giao như vậy, hỗ trợ cả người tiêu dùng và doanh nghiệp. Và với việc tiền điện tử ngày càng được chấp nhận hơn trong năm 2020 từ các tổ chức như PayPal và Square, cũng như các công ty, các trường hợp sử dụng sáng tạo hơn sẽ xuất hiện vào năm 2021, đặc biệt là trong không gian thanh toán, trong một số trường hợp thậm chí hoạt động song song với các ngân hàng. Một ví dụ cần chú ý là WireDirect, sử dụng tiền điện tử để hỗ trợ thanh toán xuyên biên giới.

### **Đạo đức dữ liệu thúc đẩy lợi thế cạnh tranh**

Với sự thâm nhập của internet và thời gian dành cho trực tuyến ngày càng tăng, việc bảo vệ quyền riêng tư và dữ liệu ngày càng trở nên quan trọng hơn. GDPR (General Data Protection Regulation - quy định bảo vệ dữ liệu chung) đã đặt ra một loạt các quy tắc mới vào năm 2018. Tuy nhiên, kỳ vọng của người tiêu dùng đang tăng lên, với việc yêu cầu các công ty phải vượt trên và vượt xa để bảo vệ dữ liệu của họ, thông báo cho họ cách dữ liệu đang được sử dụng và đổi lại họ sẽ nhận được gì.

Google đã đi trước bằng luật riêng tư điện tử bằng cách nói rằng họ sẽ ngừng sử dụng cookie của bên thứ ba trong Chrome trước năm 2022. Năm 2020, chúng ta đã gặp trường hợp của Wheely, công ty gọi xe sang, đã chiến đấu với Chính phủ Nga và đã giành chiến thắng trong việc bảo vệ dữ liệu của khách hàng. Trong suốt năm 2021, chúng ta sẽ thấy nhiều tổ chức làm theo, bằng cách tích hợp đạo đức dữ liệu vào thương hiệu của họ, để nuôi dưỡng lòng tin, đưa họ đến gần hơn với người tiêu dùng và phát triển lợi thế cạnh tranh. Tâm lý đã chuyển từ việc coi đạo đức dữ liệu chỉ như một checklist sang một

trong những việc làm phù hợp với người tiêu dùng.

Tuy nhiên, điều đó không có nghĩa là các chính phủ không có vai trò quản lý công nghệ, như đã được chứng minh trong các trường hợp của Google và Facebook. Không nghi ngờ gì nữa, chúng ta sẽ thấy nhiều điều tương tự như vậy trong tương lai, dẫn đến khả năng là diễn ra một hợp đồng xã hội mới giữa chính phủ và khu vực tư nhân.

### **'Uber hóa' ngân hàng**

Những công ty Fintech đã thách thức các ngân hàng lớn trong vài năm qua, nhưng năm 2021 có thể là một bước ngoặt, do ngày càng có nhiều 'phi ngân hàng' tham gia vào cuộc cạnh tranh. Dẫn đầu là Uber, công ty đang tái tập trung vào lĩnh vực tài chính, với sự ra mắt của Uber Cash. Tuy nhiên, sự kiện này sẽ không đơn độc và cái gọi là Ngân hàng là Dịch vụ (BaaS) sẽ là một trong những xu hướng quan trọng nhất trong năm, khi các công ty có cơ sở hạ tầng công nghệ đổi mới ngày càng nhắm mục tiêu đến các phi ngân hàng, dưới hình dạng của các doanh nghiệp nền tảng như Google, các nhà bán lẻ như Amazon hoặc các công ty viễn thông. Không chỉ vậy, các nhà cung cấp BaaS còn có thị trường giữa các fintech và ngân hàng đang hoạt động khác, giúp họ đổi mới dịch vụ cung cấp mà không cần thời gian và đầu tư phát triển nền tảng của riêng mình. Do đó, các nhà cung cấp BaaS, chẳng hạn như solarisBank và Bankable, là một lựa chọn tốt cho các nhà đầu tư.

### **Tự và tách nhóm back office**

Như trong dịch vụ tài chính, nhiều lĩnh vực đã trải qua chu kỳ tập hợp và tách các sản phẩm và dịch vụ liên quan trong những năm qua, được thúc đẩy bởi công nghệ mới và các công ty khởi nghiệp sáng tạo. Một ví dụ điển hình là ngành công nghiệp truyền thông, vốn bị tách rời trong những năm 2000, khi các nền tảng nội dung do người dùng sáng tạo như YouTube và các định dạng âm nhạc mới như MP3 lên ngôi, nhưng hiện lại đang được gộp lại trong các



phương tiện truyền thông khổng lồ như Netflix và Spotify. Chúng ta sẽ thấy các chu kỳ tập hợp và tách này thậm chí còn trở nên nhanh hơn, năng động hơn và khó đoán hơn vào năm 2021 và xa hơn nữa.

Trong các lĩnh vực truyền thống hơn như dịch vụ tài chính, những công ty đương nhiệm sẽ dựa vào việc kết hợp thông qua các API, bổ sung các sản phẩm tốt nhất trong nhóm, tech stack ( nền tảng công nghệ) và các tính năng khi họ hướng tới bất kỳ kỹ nguyên kỹ thuật số. Đặc biệt, chúng ta cũng sẽ thấy thêm nhiều việc tập hợp các quy trình back-office khác nhau, cho phép các doanh nghiệp giảm chi phí, cung cấp trải nghiệm khách hàng liền mạch hơn và giảm rủi ro hoạt động thường liên quan đến các hệ thống thủ công và cổ điển. Ví dụ: các doanh nghiệp có thể tập hợp giải pháp đánh giá tín dụng sáng tạo vào dịch vụ của họ bằng cách sử dụng các công ty như Duedil hoặc tích hợp liền mạch cách đưa ra các điều khoản thanh toán cho khách hàng B2B của họ thông qua các giải pháp như Hokodo.

### **Nhu cầu về tốc độ**



5G đã có mặt một thời gian, nhưng giờ đã và đang trở thành hiện thực, với việc triển khai các mạng 5G trên khắp thế giới. Một báo cáo từ Ericsson dự đoán nó sẽ bao phủ khoảng 60% dân số toàn cầu vào năm 2026. Công nghệ này không

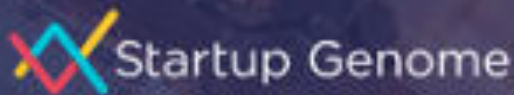
chỉ cung cấp tốc độ kết nối nhanh hơn và nhiều dung lượng hơn, mà còn có độ trễ cực thấp, mang tính chuyển đổi cho IoT và điện toán biên, cũng như bất cứ thứ gì yêu cầu kết nối thời gian thực, tức thì, chẳng hạn như ô tô tự hành, bác sĩ phẫu thuật robot, hay giao tiếp giữa máy với máy, ví dụ như trong các đội bay không người lái. Nó cũng sẽ có tác động rất lớn đến trải nghiệm AR và VR trong trò chơi, truyền thông và giải trí, đồng thời góp phần hướng tới làm việc từ xa liền mạch hơn.

### **Nhất thời trong thời đại Covid**

Cuối cùng, mặc dù có ý kiến về trạng thái 'bình thường mới', một số lĩnh vực nhất định sẽ trở lại trạng thái 'bình thường cũ' nhanh hơn mong đợi, đặc biệt là những lĩnh vực mà trải nghiệm ảo không hợp với thực tế. Ví dụ: giáo dục trực tuyến, các sự kiện ảo và các lớp học y tế và thể dục dựa trên PC, vốn đã nhận được rất nhiều tiền của nhà đầu tư trong thời kỳ đại dịch. Hậu quả là, một số nhà đầu tư sẽ mất tiền vào các khoản đầu tư mà cuối cùng không tạo ra thị trường đủ lớn để tồn tại sau khi các hạn chế do phong tỏa được dỡ bỏ.

Năm 2021, mặc dù khi tin tức chung có thể ảm đạm, nhưng vẫn còn nhiều điểm tích cực và là thời điểm lý tưởng nhất từ trước tới nay để thành lập công ty. Chúng ta có công nghệ, có nhu cầu thay đổi và các vấn đề cần giải quyết. Kinh nghiệm cho chúng ta biết rằng những giai đoạn khủng hoảng và suy thoái lại chính là thời kỳ của sự đổi mới và tinh thần khởi nghiệp mãnh liệt, với tinh trạng thất nghiệp thúc đẩy các cá nhân tự vận động, chẳng còn gì để mất. Hơn nữa, lĩnh vực mạo hiểm đang phát triển mạnh, với rất nhiều nhà đầu tư đang mong muốn góp phần giải quyết các vấn đề thực tại, thông qua tích cực làm việc với các doanh nhân để xây dựng nên các công ty đẳng cấp thế giới thế hệ kế tiếp.

**Phương Anh** (Forbes, 29/12/2020)



# The Global Startup Ecosystem Report GSER 2020

The New Normal for the Global Startup Economy and the Impact of COVID-19

## ĐO LƯỜNG HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP: VÒNG ĐỜI HỆ SINH THÁI

*Startup Genome là tổ chức nghiên cứu và tư vấn chính sách hàng đầu thế giới nhằm thúc đẩy sự thành công của hệ sinh thái khởi nghiệp. Startup Genome đã có hơn một thập kỷ nghiên cứu độc lập với dữ liệu về hơn một triệu doanh nghiệp trên 150 thành phố, hợp tác với hơn 300 tổ chức đối tác. Được coi là khoa học mới về đánh giá hệ sinh thái khởi nghiệp, các khuôn khổ và phương pháp luận của Startup Genome đã chỉ ra những lỗ hổng chính trong hệ sinh thái khởi nghiệp, từ đó ưu tiên các hành động cần thực hiện để giải quyết chúng.*

### Tại sao cần quan tâm đến việc đo lường hệ sinh thái

Động lực chính để Startup Genome thực hiện Báo cáo Hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu là để trả lời cho 3 câu hỏi chính mà các nhà sáng lập, nhà đầu tư và nhà hoạch định chính sách trên toàn cầu đặt ra:

- Những hệ sinh thái nào hoạt động hiệu quả

nhất trên thế giới? Hay nói cách khác, nơi nào các doanh nghiệp khởi nghiệp ở giai đoạn đầu có cơ hội tốt nhất để thành công trên phạm vi toàn cầu?

- Tại sao một số hệ sinh thái phát triển trong khi những hệ sinh thái khác lại tụt hậu?

- Làm thế nào để các hệ sinh thái có thể tăng cơ hội chiến thắng trong cuộc cách mạng khởi nghiệp toàn cầu?

Kể từ năm 2011, Startup Genome đã hệ thống hóa các yếu tố thành công của hệ sinh thái khởi nghiệp để nhiều chính phủ và doanh nghiệp hơn có cơ hội tạo ra và nắm bắt những giá trị do cuộc cách mạng khởi nghiệp toàn cầu đem lại. Năm 2020, Startup Genome đánh giá hơn 270 hệ sinh thái trên

hơn 100 quốc gia để xếp hạng 40 hệ sinh thái hàng đầu trên toàn cầu và đưa ra bảng xếp hạng 100 hệ sinh thái mới nổi hàng đầu. Khung đánh giá hệ sinh thái của Startup Genome có thể giúp trả lời cho nhiều câu hỏi chiến lược (Hình 1) như:

*Đối với các nhà sáng lập và giám đốc điều hành*



**Hình 1.** Xếp hạng hệ sinh thái khởi nghiệp của Singapore trong Bảng xếp hạng của Startup Genome



### *doanh nghiệp khởi nghiệp:*

• Tôi nên thành lập doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ của mình ở đâu để tối đa hóa cơ hội thành công?

• Tôi nên mở văn phòng thứ hai ở đâu?

• Nơi nào tôi có thể kiếm được nhiều tiền nhất từ các khoản đầu tư?

#### *Đối với nhà đầu tư:*

• Nơi nào các doanh nghiệp khởi nghiệp có khả năng huy động vốn tốt nhất?

• Hệ sinh thái nào có các nhà đầu tư địa phương có kinh nghiệm mà tôi có thể được hưởng lợi?

#### *Đối với các nhà hoạch định chính sách:*

• Tôi nên thay đổi các chính sách địa phương như thế nào để hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp trong cuộc khủng hoảng COVID-19 hiện nay?

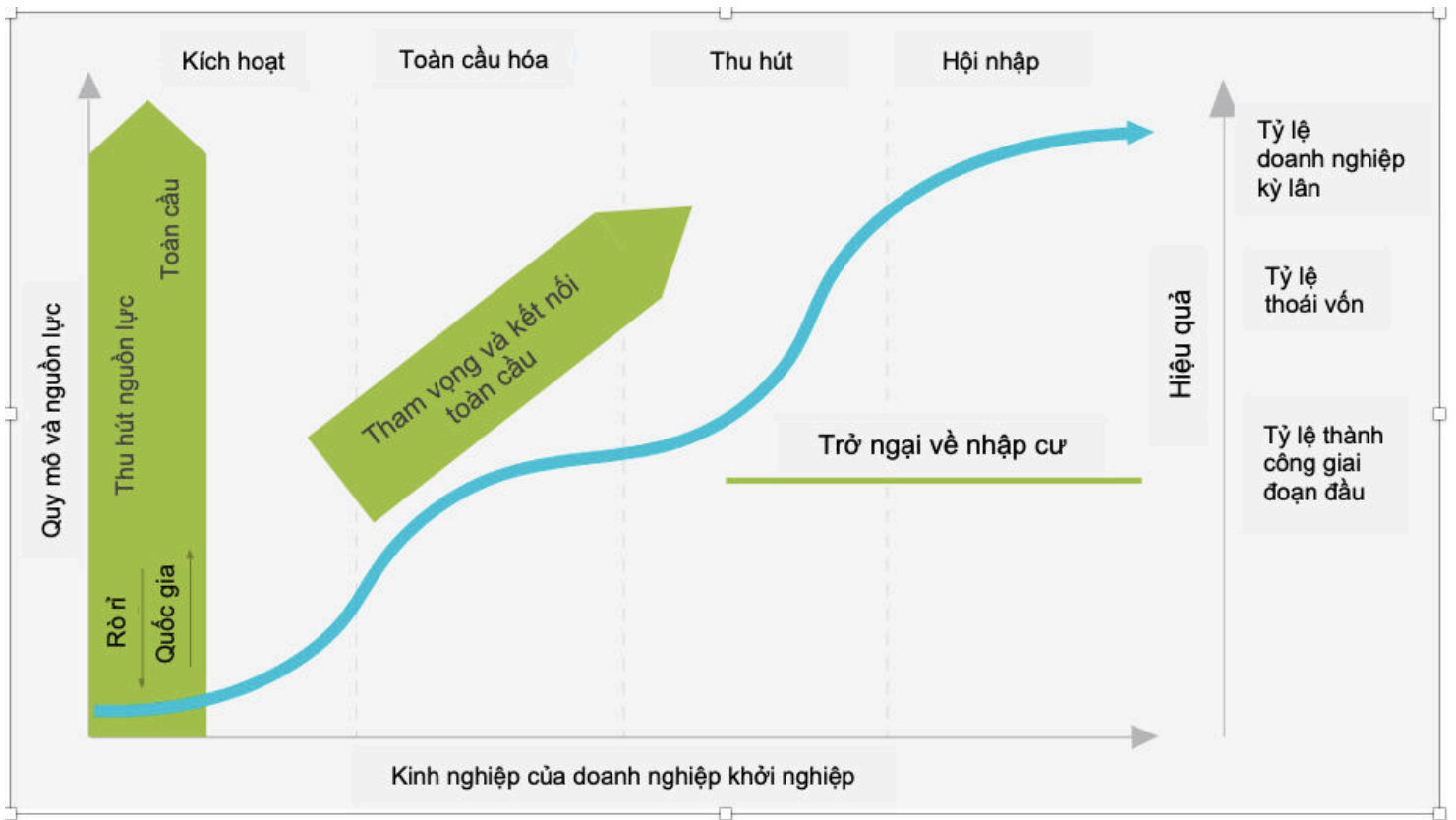
• Tôi nên đo lường tiến bộ của hệ sinh thái khởi nghiệp như thế nào?

• Những khoảng trống lớn nhất trong nền kinh tế khởi nghiệp mà tôi nên tập trung giải quyết trước tiên là gì?

### **Vòng đời của hệ sinh thái khởi nghiệp**

Với tốc độ phát triển nhanh chóng của cuộc cách mạng khởi nghiệp toàn cầu, ngày càng nhiều chính phủ khu vực và quốc gia đang đầu tư để cố gắng đẩy nhanh tốc độ phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp của họ. Startup Genome đã phát triển khoa học về hệ sinh thái khởi nghiệp và sử dụng nó để tư vấn cho hơn 40 chính phủ nhằm nâng cao khả năng thành công cho các doanh nghiệp khởi nghiệp.

Các nhà hoạch định chính sách cần ưu tiên những gì để có được tác động tối đa lên hệ sinh thái khởi nghiệp? Trong những năm qua, nghiên cứu mở rộng và dữ liệu từ các cuộc khảo sát toàn cầu của Startup Genome với gần 100.000 nhà sáng lập trên hơn 30 quốc gia là cơ sở để xây dựng Mô hình Vòng đời Hệ sinh thái. Mô hình này giúp các chính phủ đo lường một cách khách quan hệ sinh thái của họ đang ở đâu, ưu tiên các khoảng trống nào và xác định các kế hoạch hành động tập trung các nguồn lực chính sách và chương trình vào đúng vấn đề vào đúng thời điểm nhằm tối đa hóa tác động thay vì phân tán các nguồn lực hạn chế.



**Hình 2.** Vòng đời của hệ sinh thái khởi nghiệp

### Các giai đoạn của hệ sinh thái khởi nghiệp

Hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển qua 4 giai đoạn, mỗi giai đoạn có các đặc điểm, thách thức và mục tiêu khác nhau (Hình 2).

#### 1. Giai đoạn kích hoạt (Activation phase)

##### a. Đặc trưng:

- Kinh nghiệm của doanh nghiệp khởi nghiệp hạn chế (bí quyết của nhà sáng lập, các nhà đầu tư, tư vấn và cố vấn có kinh nghiệm, và các hành vi cộng đồng hỗ trợ thành công cho thành công của doanh nghiệp).

- Số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp: tối đa 1.000 doanh nghiệp

- Những thách thức: kinh nghiệm hạn chế và rò rỉ tài nguyên khiến hệ sinh thái khó phát triển

b. Mục tiêu: Tập trung vào việc tăng số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp và tài trợ giai đoạn đầu.

Kích hoạt những người có đầu óc kinh doanh và

phát triển một cộng đồng địa phương kết nối hơn để giúp đỡ lẫn nhau. Chọn một hoặc hai phân ngành khởi nghiệp (ví dụ: công nghệ nông nghiệp) dựa trên những thế mạnh kinh tế địa phương và phát triển các chương trình tập trung để đẩy nhanh tốc độ phát triển hệ sinh thái và phát triển các lĩnh vực thành công dẫn đến tỷ lệ các doanh nghiệp khởi nghiệp thoái vốn đáng kể.

#### 2. Giai đoạn toàn cầu hóa (Globalization Phase)

##### a. Đặc trưng:

- Kinh nghiệm của doanh nghiệp khởi nghiệp tăng lên dẫn đến việc một loạt các doanh nghiệp thoái vốn và được định giá ấn tượng trong khu vực, thường trên 100 triệu USD (cao hơn ở các quốc gia hàng đầu)

- Số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp: từ 800 - 1.200 doanh nghiệp (tùy thuộc vào dân số)

- Thu hút nguồn lực quốc gia (hoặc khu vực)

(doanh nghiệp khởi nghiệp, doanh nhân, nhân tài, nhà đầu tư) từ các hệ sinh thái giai đoạn trước, tuy nhiên vẫn còn hiện tượng rò rỉ tài nguyên sang các hệ sinh thái hàng đầu trên toàn cầu

b. Mục tiêu: Tập trung vào việc tăng cường khả năng kết nối toàn cầu với những nhà sáng lập của các hệ sinh thái hàng đầu, Yếu tố thành công xác định tiềm năng mở rộng quy mô của hệ sinh thái và hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp tăng khả năng tiếp cận thị trường toàn cầu ban đầu, giúp nhận ra tiềm năng mở rộng quy mô của hệ sinh thái. Khắc phục giải quyết những khoảng trống trong các Yếu tố thành công.

### 3. Giai đoạn thu hút (Attraction phase)

#### a. Đặc trưng:

- Thường có hơn 2.000 doanh nghiệp khởi nghiệp (tùy thuộc vào dân số)

- Một loạt các doanh nghiệp khởi nghiệp thoái vốn ấn tượng trên toàn cầu, thường là những kỳ lân và đạt trên 1 tỷ USD (cao hơn ở các quốc gia hàng đầu)

- Các doanh nghiệp khởi nghiệp thoái vốn và được định giá tỷ đô tạo ra sự thu hút nguồn lực toàn cầu

- Còn rất ít khoảng trống trong các Yếu tố thành công

b. Mục tiêu: Thu hút nguồn lực toàn cầu để mở rộng đáng kể quy mô của hệ sinh thái và xóa bỏ những khoảng cách còn lại, xóa bỏ các rào cản đối với nhập cư và thu hút thông qua các chương trình chính sách được thiết kế tốt.

### 4. Giai đoạn hội nhập (Intergration phase)

#### a. Đặc trưng:

- Hơn 3.000 doanh nghiệp khởi nghiệp

- Thu hút nguồn lực toàn cầu tạo ra mức độ kết nối toàn cầu cao và bền vững và dòng tri thức chảy vào hệ sinh thái giúp duy trì bền vững các doanh nghiệp khởi nghiệp tích hợp vào cấu trúc tri thức

toàn cầu và có thể tạo ra các mô hình kinh doanh tiên tiến và các kỹ năng cần thiết để đạt được mức độ tiếp cận thị trường toàn cầu cao.

b. Mục tiêu: Tích hợp hệ sinh thái trong phạm vi các dòng tài nguyên và tri thức toàn cầu, quốc gia và địa phương trong và ngoài hệ sinh thái khởi nghiệp, tối ưu hóa luật pháp và chính sách để duy trì năng lực cạnh tranh và tăng trưởng, đồng thời lan tỏa lợi ích (ví dụ: văn hóa, nguồn năng lực cạnh tranh, vốn, đổi mới) đến các lĩnh vực khác của nền kinh tế và các cấu phần khác của quốc gia./.

#### Các yếu tố vòng đời của hệ sinh thái

Kết hợp với một số thước đo từ Mô hình Yếu tố thành công của Startup Genome, Các Yếu tố Vòng đời Hệ sinh thái đo lường các khía cạnh khác nhau của hệ sinh thái khởi nghiệp. Những yếu tố này cho phép xác định giai đoạn phát triển hiện tại của hệ sinh thái: Kích hoạt, Toàn cầu hóa, Thu hút hay Tích hợp.

• **Thu hút nguồn lực:** nắm bắt mức độ mà các doanh nhân khởi nghiệp chuyển đến một hệ sinh thái để thành lập một doanh nghiệp khởi nghiệp và có bao nhiêu doanh nghiệp khởi nghiệp tái định vị tại một hệ sinh thái. Việc tăng cường thu hút tài nguyên ở cấp quốc gia và toàn cầu là yếu tố quan trọng quyết định đến tốc độ phát triển của hệ sinh thái.

• **Rò rỉ doanh nghiệp khởi nghiệp:** đo lường tỷ lệ phần trăm các doanh nghiệp khởi nghiệp rời khỏi một hệ sinh thái. Điểm số thấp ở chỉ số rò rỉ doanh nghiệp khởi nghiệp cho thấy rằng ít doanh nghiệp khởi nghiệp đã rời bỏ hệ sinh thái đó để chuyển sang hệ sinh thái khác.

• **Thoái vốn và định giá doanh nghiệp khởi nghiệp:** là những lần thoái vốn ấn tượng và định giá cao doanh nghiệp khởi nghiệp bên ngoài giúp tăng mạnh khả năng thu hút tài nguyên, thúc đẩy sự phát triển của hệ sinh thái và hệ sinh thái chuyển sang giai đoạn tiếp theo của vòng đời.

**Nguyễn Lê Hằng** (Global Startup Ecosystem Report 2020)