

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 38.2020



TIN TỨC SỰ KIỆN

01

Hà Nội triển khai Chương trình Phát triển nguồn nhân lực cho khởi nghiệp sáng tạo

02

TECHFEST 2020: Kết nối tạo đà bứt phá cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo

03

Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong nông nghiệp, bứt phá từ ý tưởng

04

Chính thức ra mắt trung tâm ươm tạo về trí tuệ nhân tạo

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

05

ielts Online Tests - nền tảng thi ngoại ngữ cho giới trẻ

06

Spotify và Tiktok đánh bại những công ty nhái như thế nào?

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

07

Hiệp định EVFTA - Những điều doanh nghiệp cần biết (P2)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



Học viên chụp ảnh kỷ niệm khai giảng khoá học

HÀ NỘI TRIỂN KHAI CHƯƠNG TRÌNH PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC CHO KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

Chương trình Phát triển nguồn nhân lực cho khởi nghiệp sáng tạo trên địa bàn Thành phố Hà Nội năm 2020 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội phối hợp với Công ty TNHH MTV Đầu tư và Phát triển công nghệ Bách Khoa Hà Nội (BKHoldings) tổ chức diễn ra từ ngày 2-17/10/2020.

Đây là chương trình đào tạo thường niên được triển khai theo Đề án Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo trên địa bàn Thành phố Hà Nội giai đoạn 2019 - 2025 của UBND Thành phố Hà Nội. Chương trình tập trung vào việc đào tạo kiến thức chuyên sâu và kỹ năng khởi nghiệp sáng tạo, được tổ chức với 2 nội dung: (1) các khoá đào tạo kiến thức chuyên sâu và kỹ năng khởi nghiệp sáng tạo dành cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và cá nhân, nhóm cá nhân có dự án khởi nghiệp sáng tạo, doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) khởi nghiệp sáng tạo trên địa

bàn Thành phố Hà Nội; và (2) các khoá đào tạo huấn luyện viên, cố vấn khởi nghiệp sáng tạo của một số các cơ sở giáo dục, cơ sở ươm tạo, tổ chức thúc đẩy kinh doanh, quỹ đầu tư, các tổ chức khởi nghiệp và hỗ trợ doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Hà Nội.

Phát biểu tại lễ Khai mạc Chương trình, Ông Lê Văn Quân, Giám đốc Trung tâm Hỗ trợ DNNVV, Sở Kế hoạch và Đầu tư, Thành phố Hà Nội cho biết: đây là chương trình triển khai một trong các nhiệm vụ hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo trên địa bàn Thành phố Hà Nội theo Quyết định số 4889 Phê duyệt Đề án “Hỗ

trợ khởi nghiệp sáng tạo trên địa bàn Thành phố Hà Nội giai đoạn năm 2019 - 2025” của UBND Thành phố Hà Nội ban hành ngày 9/9/2019. Đây là năm thứ 3 liên tiếp chương trình được triển khai.



Học viên sôi nổi chia sẻ kiến thức về khởi nghiệp

Ông Lê Văn Quân cũng cho biết, Đề án 4899 có rất nhiều nội dung hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo trên địa bàn Thành phố Hà Nội và một trong các nội dung đó là phát triển nguồn nhân lực cho khởi nghiệp sáng tạo và phát triển cơ sở hạ tầng, kỹ thuật, mặt bằng cho hoạt động khởi nghiệp sáng tạo. Theo đó, một số cơ sở ươm tạo doanh nghiệp, tổ chức thúc đẩy kinh doanh, tổ chức cung cấp thiết bị dùng chung, không gian khởi nghiệp trên địa bàn Thành phố được hỗ trợ kinh phí để xây mới, cải tạo, nâng cấp để cung cấp dịch vụ hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo không quá 200 triệu đồng/đơn vị và mỗi đơn vị được hỗ trợ không quá 1 lần. Bên cạnh đó, các DNNVV khởi nghiệp sáng tạo trên địa bàn Thành phố Hà Nội được hỗ trợ 50% phí tham gia các cơ sở ươm tạo, khu làm việc chung nhưng không vượt quá 5 triệu đồng/tháng/doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. Ngoài ra Đề án còn hỗ trợ ứng dụng khoa học công nghệ, chuyển giao công nghệ và sản xuất thử nghiệm, thương mại hóa sản phẩm. Cụ thể, hỗ trợ tư vấn về sở hữu trí tuệ; khai thác và phát triển tài sản trí tuệ; hỗ trợ thực

hiện các thủ tục về tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật, đo lường, chất lượng; hỗ trợ ứng dụng, chuyển giao công nghệ; hỗ trợ kinh phí sản xuất thử nghiệm, làm sản phẩm mẫu, hoàn thiện công nghệ cho doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; và hỗ trợ kinh phí thương mại hóa sản phẩm: marketing, quảng bá sản phẩm, dịch vụ; khai thác thông tin công nghệ, sáng chế; đánh giá, định giá kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ, tài sản trí tuệ; tư vấn thành lập doanh nghiệp khoa học và công nghệ, thương mại hóa kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ, tài sản trí tuệ.

Tham dự chương trình, giá trị mà các học viên nhận được bao gồm:

- Tư duy: tư duy hệ thống và tư duy thiết kế, lãnh đạo tinh nhuệ và huấn luyện viên trí tuệ cảm xúc;
- Công cụ: phù hợp giữa sản phẩm - thị trường (khởi nghiệp tinh gọn, mô tả chân dung khách hàng), tài chính (quản trị tài chính thông minh, kỹ năng gọi vốn hiệu quả), nhân sự (xây dựng và phát triển đội nhóm trí tuệ cảm xúc thông minh);
- Cơ hội: kết nối với mạng lưới đa dạng của hệ sinh thái trong nước và quốc tế: startup, mentor và investor (Silicon Valley investors, BKFund, SVS...) + cơ hội nằm trong 5% startup được hỗ trợ 60 triệu/năm chỗ ngồi tại vườn ươm sáng tạo BKHup + 5% học viên được tham gia chuyến đi tham quan vườn ươm quốc tế vào năm 2021 - 2022; và
- Học hỏi thực tế: chuyến đi thực tế 3 ngày ở Thành phố Hồ Chí Minh: 1 ngày chuyên sâu về cố vấn khởi nghiệp + 1 ngày chuyên sâu về hệ sinh thái và vườn ươm + 1 ngày kết nối và tham gia mini-sharktank./.





TECHFEST VIETNAM được đánh giá là ngày hội về khởi nghiệp sáng tạo lớn nhất tại Việt Nam

TECHFEST 2020: KẾT NỐI TẠO ĐÀ BỨT PHÁ CHO KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Bộ Khoa học & Công nghệ - Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia TECHFEST VIETNAM 2020 sẽ diễn ra từ ngày 27-29/11 tại Hà Nội với hình thức trực tiếp kết hợp trực tuyến. Đây là sự kiện thường niên lớn nhất dành cho doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo do Bộ Khoa học và Công nghệ phối hợp với các Bộ, ngành, địa phương, các tổ chức chính trị - xã hội tổ chức. Đây cũng là dịp quảng bá hình ảnh hệ sinh thái khởi nghiệp Việt năng động, sẵn sàng chào đón sự hợp tác cùng phát triển khoa học và công nghệ, thúc đẩy đổi mới sáng tạo từ các đối tác trong nước, quốc tế.

TECHFEST là chuỗi các sự kiện để kết nối và quy tụ các nguồn lực của hệ sinh thái trong nước và quốc tế nhằm hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, được tổ chức thường niên từ quy mô cấp địa phương, cấp vùng, quốc gia và quốc tế. Sự kiện có sự tham gia của Lãnh đạo Đảng, Chính phủ và cộng đồng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, là dịp để

tổng kết sự phát triển của hệ sinh thái trong giai đoạn vừa qua cũng như định hướng cho giai đoạn tới.

Trong 6 năm triển khai, đã có 15 địa phương đăng cai sự kiện TECHFEST cấp vùng. Với quy mô quốc gia, sự kiện đã thu hút được khoảng 30.000 lượt người tham dự, trong đó tỷ lệ chuyên gia, nhà đầu tư quốc tế luôn đạt trên 40%. Năm 2019, lần đầu

tiên TECHFEST được tổ chức ở quy mô quốc tế tại 3 hệ sinh thái phát triển là Hoa Kỳ, Hàn Quốc và Singapore đã tạo cơ hội cho 20 startup nổi bật của Việt Nam tiếp cận với thị trường và hơn 100 nhà đầu tư quốc tế. Sau các kỳ tổ chức, TECHFEST đã có sự tham gia của hơn 500 nhà đầu tư, quỹ đầu tư trong nước, quốc tế với gần 700 lượt kết nối đầu tư với tổng giá trị cam kết đầu tư gần 20 triệu USD, trong đó nổi bật có quán quân TECHFEST 2018 - startup Abivin đã được giới thiệu tham dự và chiến thắng tại sân chơi thế giới - Startup World Cup.

TECHFEST 2020 với chủ đề "Thích ứng - Chuyển đổi - Bứt phá" sẽ tiếp nối thông điệp của TECHFEST các năm trước về kết nối và hội tụ nguồn lực trong nước, quốc tế hỗ trợ khởi nghiệp trong bối cảnh khó khăn chung của dịch bệnh COVID-19. Trong hoàn cảnh khó khăn này, nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đã chứng tỏ được khả năng thích ứng và đột phá không chỉ trong tăng trưởng về doanh thu mà còn hỗ trợ cho công tác phòng, chống dịch hiệu quả bằng các giải pháp tiên tiến của mình. Việt Nam sau đại dịch đang trở thành một điểm đến an toàn, uy tín cho các chuyên gia, nhà đầu tư trong khu vực và thế giới và TECHFEST 2020 là một cơ hội lý tưởng để Việt Nam chào đón họ với sự hấp dẫn bởi chính tài năng và chất lượng của một hệ sinh thái đang từng bước được khẳng định trên bản đồ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trên thế giới. Trong bối cảnh thế giới đang xáo trộn thì TECHFEST 2020 một lần nữa thể hiện quyết tâm của Chính phủ để tạo nên những thành tựu từ khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo trong thời kỳ mới, trở thành đòn bẩy giúp Việt Nam phát triển mạnh mẽ.

TECHFEST 2020 tiếp tục duy trì mô hình các Làng công nghệ, vừa thể hiện được sự gắn kết cộng đồng - yếu tố then chốt để hình thành nên một hệ sinh thái khởi nghiệp bền vững cũng như đảm bảo sự thuận lợi trong việc gặp gỡ, tiếp xúc giữa các nhà đầu tư với doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo theo

từng lĩnh vực cụ thể. Năm 2020, TECHFEST được thiết kế gồm 12 làng công nghệ với dự kiến ít nhất 200 gian hàng từ các doanh nghiệp khởi nghiệp tiềm năng thu hút gần 300 nhà đầu tư trong nước và quốc tế, khoảng 150 doanh nghiệp lớn, tập đoàn kinh tế và các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp tham dự trực tiếp và thông qua nền tảng trực tuyến.

Ngoài các Làng công nghệ theo mô hình trước đây, năm nay TECHFEST bổ sung thêm Làng công nghệ tiên phong (Frontier Tech) gồm các công nghệ như công nghệ vật liệu mới, công nghệ sinh học, robot thông minh, nền tảng trực tuyến... đây là những lĩnh vực mà doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam đã gọi vốn khá thành công, phù hợp với xu hướng quốc tế và thực tiễn trong nước.

Bên cạnh đó, yếu tố tác động xã hội trong các giải pháp, mô hình khởi nghiệp sáng tạo cũng sẽ được đề cập và gửi gắm nhiều thông điệp tích cực với vai trò điều phối của Chương trình Phát triển Liên Hợp Quốc (UNDP) Việt Nam tại Làng công nghệ tác động xã hội.

TECHFEST 2020 được lựa chọn tổ chức tại Đại học Kinh tế Quốc dân với mong muốn thúc đẩy sự tham gia của khu vực trường Đại học/Viện nghiên cứu trở thành trung tâm của hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, qua đó hình thành các không gian khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo (innovation hubs) kết nối nguồn lực từ địa phương và quốc tế. Bên cạnh đó, TECHFEST cũng sẽ tạo cơ hội tham gia cho các đối tượng tại các cơ sở giáo dục nghề nghiệp và phụ nữ khởi nghiệp với 2 hội nghị lớn do Tổng cục giáo dục nghề nghiệp và Hội Liên hiệp phụ nữ Việt Nam tổ chức. Qua sự tham gia này, TECHFEST muốn truyền tải thông điệp về sáng tạo là một thứ tài nguyên mới để chúng ta khởi nghiệp, sáng tạo phải từ con người và vì con người và người Việt Nam chúng ta có đầy đủ tố chất bẩm sinh cho sự sáng tạo.

Năm 2020, Bộ KH&CN cũng sẽ phối hợp với Trung ương Đoàn Thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh

tổ chức Diễn đàn chính sách cấp cao, trong đó Lãnh đạo Chính phủ sẽ đối thoại với cộng đồng khởi nghiệp để lắng nghe và tháo gỡ các khó khăn, tạo điều kiện thuận lợi cho loại hình doanh nghiệp này. Giai đoạn 2016 - 2020 có thể xem là giai đoạn đầu phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia, với sự ra đời của Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025” (Đề án 844) của Chính phủ.

Trong giai đoạn này, với vai trò chủ trì của Bộ KH&CN và sự tham gia tích cực của các Bộ, ngành, địa phương, các tổ chức chính trị xã hội, hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đã cơ bản được hình thành, các chủ thể trong hệ sinh thái đã tham gia một cách đầy đủ và toàn diện, tuy nhiên sự thống nhất và liên kết trong các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo còn nhiều rời rạc. Do đó, tại Diễn đàn chính sách cấp cao năm nay, bên cạnh các định hướng để phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo theo chiều sâu thì việc định hướng để kết nối, liên kết chặt chẽ các mảnh ghép đã được hình thành để tạo nên một hệ sinh thái thống nhất.

Chính phủ cũng đã giao cho Bộ Khoa học và Công nghệ xây dựng Mạng lưới kết nối khởi nghiệp quốc gia thống nhất và Mạng lưới này cũng sẽ được ra mắt tại TECHFEST 2020. Mạng lưới mà Bộ Khoa học và Công nghệ đang xây dựng sẽ bao gồm nhiều mạng lưới thành phần, ví dụ như Mạng lưới cố vấn/huấn luyện viên khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; Mạng lưới nhà đầu tư, quỹ đầu tư; Mạng lưới các trường đại học hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo...

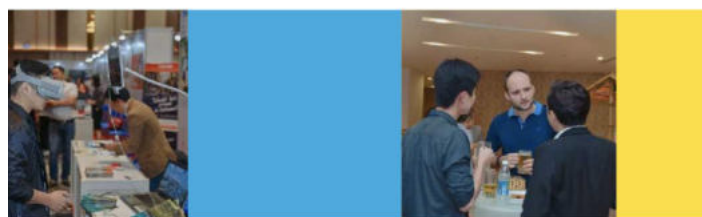
Trước ngày hội chính thức của TECHFEST quốc gia, các sự kiện TECHFEST Vùng Đồng bằng Sông Hồng tại Hải Phòng từ 25 - 27/9, vùng Duyên hải Nam Trung Bộ tại Phú Yên vào ngày 1/10 và Đà Nẵng vào 9/10, vùng Đồng bằng sông Cửu Long diễn ra tại Bến Tre từ 9-10/10 và TECHFEST vùng Đông Nam Bộ diễn ra tại TP. Hồ Chí Minh từ ngày 24 -

26/11. Đồng thời Hành trình Thanh niên khởi nghiệp sáng tạo “Tôi yêu tổ quốc tôi” do Hội Liên hiệp Thanh niên Việt Nam chủ trì tổ chức hướng đến mục tiêu huy động, kết nối các nguồn lực trong hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo nhằm hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp; hỗ trợ tìm kiếm và tiếp cận các nguồn vốn, các nhà đầu tư cho các dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; phát triển và mở rộng mạng lưới khởi nghiệp tại địa phương; từng bước hình thành các Trung tâm Hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp tại các địa phương mà Hành trình đi qua.

Các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, tập đoàn/doanh nghiệp lớn, chuyên gia, nhà đầu tư/quỹ đầu tư, các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong nước, quốc tế được khuyến khích tham gia và tận dụng cơ hội kết nối từ TECHFEST để trình diễn các giải pháp công nghệ, kết nối đầu tư, đối thoại chính sách, chia sẻ kinh nghiệm... tại địa chỉ website: techfest.vn/.



TECHFEST
VIETNAM 2020



KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TRONG NÔNG NGHIỆP, BỨT PHÁ TỪ Ý TƯỞNG

Bộ Khoa học & Công nghệ - Xây dựng mô hình kinh doanh, quản trị doanh nghiệp, sở hữu trí tuệ, kết nối chuyên gia trong và ngoài nước...là những hỗ trợ từ “Trung tâm Đổi mới sáng tạo ứng phó với biến đổi khí hậu Việt Nam (VCIC) tới các công ty, doanh nghiệp khởi nghiệp.

Trong 3 ngày (2- 4/10), BQL Dự án hỗ trợ kỹ thuật VCIC phối hợp Học viện Nông nghiệp Việt Nam tổ chức chương trình huấn luyện cho các nhóm dự án vòng 2 chương trình Khởi nghiệp nông nghiệp đổi mới sáng tạo 2020.

NHỮNG KINH NGHIỆM ĐƯỢC SẼ CHIA

Tại Chương trình huấn luyện khởi nghiệp dành cho các dự án được lọt vào vòng 2 Chương trình Khởi nghiệp nông nghiệp đổi mới sáng tạo 2020 tập trung vào 8 chuyên đề: Khởi nghiệp tinh gọn; Chia sẻ câu chuyện thành công với với doanh nghiệp VCIC; Vai trò của cơ sở dữ liệu công nghệ với việc phát triển sản phẩm mới; Marketing và định vị thương hiệu; Sức mạnh của bộ sản phẩm truyền thông; Mô hình kinh doanh và chiến lược thị trường; Làm thế nào để có một dự án suýt sất.

Trong khuôn khổ Chương trình huấn luyện kỹ năng khởi nghiệp, vào chiều 2/10, BQL Dự án hỗ trợ kỹ thuật VCIC tổ chức buổi tọa đàm với chủ đề: “Giới thiệu cơ sở dữ liệu công nghệ phục vụ ươm tạo và chia sẻ câu chuyện thành công của một số doanh nghiệp VCIC”.

Chia sẻ những câu chuyện về khởi nghiệp với các bạn học sinh, sinh viên, ông Nguyễn Khắc Nhật - Đồng sáng lập Học viện Agile; Đồng sáng lập CodeGym cho biết: startup đều bắt đầu từ những mục tiêu chưa thực sự rõ ràng, nguồn lực hạn chế, rủi ro cao khiến người sáng lập rất cô đơn trên con đường tìm kiếm bạn đồng hành, trong khi đó, bất cứ

doanh nghiệp nào khi khởi nghiệp cũng đều muốn tiến xa.

Vậy để các startup có thể tiến xa thì mỗi người cần phải những kỹ năng nhất định. Việc hiểu biết các kiến thức cơ bản, chuyên môn trong lĩnh vực mình hoạt động hay nhiều khía cạnh khác nhau trong doanh nghiệp như sản phẩm, nhân lực, công nghệ, thị trường, hệ thống văn bản quy phạm pháp luật liên quan là một bước đệm quan trọng giúp bạn tránh khỏi sự thất bại trong việc thiếu chuyên môn và những lí do ngoài ý muốn.

Đồng quan điểm này, Ông Nguyễn Hữu Xuyên - Phó Viện trưởng Viện Nghiên cứu sáng chế và Khai thác công nghệ (Bộ Khoa học và Công nghệ) cũng cho rằng: Yếu tố đầu tiên và quan trọng nhất khi bắt đầu con đường làm giàu của mình đó là bản thân bạn phải có một sự sáng tạo vượt bậc. Bởi vì chỉ có sự sáng tạo mới làm nên sự khác biệt giữa bạn và đối thủ, chỉ có sự sáng tạo hơn người mới có thể giúp bạn nhìn thấu toàn bộ thị trường hiện tại, tìm ra những nhu cầu chưa được đáp ứng, từ đó đưa ra kế hoạch kinh doanh cho riêng mình.

Kế hoạch này không nhất thiết phải bao gồm những ý tưởng kinh doanh chưa ai biết đến hay những ý tưởng mới hoàn toàn chưa ai nghĩ đến, mà nó phải tạo nên sự đột phá và lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp của bạn. Sự khác biệt trong sản phẩm, dịch vụ mà bạn cung cấp là điểm tựa quan trọng cho bạn trên thị trường cạnh tranh đầy khốc liệt này. Vậy

thì, thay vì tranh giành miếng bánh với các đối thủ lớn trên thị trường ra đời sớm hơn mình, mạnh hơn mình, nhiều kinh nghiệm hơn mình thì chúng ta có thể tự tìm ra một miếng bánh mới - mà tại đó chúng ta chính là người dẫn đầu.

Một trong những yếu tố quan trọng khác khi bạn muốn khởi nghiệp đó là vốn khởi nghiệp kinh doanh. Đây là nguồn nuôi dưỡng cho kế hoạch kinh doanh và là một đòn bẩy cho sự thành công của bạn. Tuy nhiên, nhiều bạn quên đi điều cốt lõi rằng khởi nghiệp cũng tương tự như bất kỳ nghề nghiệp nào, đều phải bắt đầu từ việc có tư duy đúng đắn và được đào tạo bài bản để có kiến thức, kỹ năng làm nghề.

NHIỀU KHÓA ĐÀO TẠO ĐƯỢC TRIỂN KHAI

Chia sẻ thêm về vấn đề này, ông Phạm Đức Nghiệm - Giám đốc VCIC chia sẻ “Trong 5 năm vừa qua, dưới sự chỉ đạo của Bộ Khoa học và Công nghệ, VCIC đã xây dựng được mối quan hệ đối tác với các tổ chức, hiệp hội đầu tư, xúc tiến thương mại quốc tế như Hàn Quốc, Úc, Hà Lan, Đan Mạch,... và các nhà đầu tư tư nhân uy tín trong nước. Giúp doanh nghiệp vượt qua khó khăn thách thức chính là nhiệm vụ cốt lõi của VCIC, đồng thời chúng tôi đang phối hợp với các chuyên gia của Ngân hàng thế giới triển khai chương trình VCIC Connect – chuyển giao công nghệ, kết nối đầu tư và xúc tiến thị trường quốc tế nhằm mang đến nhiều cơ hội hợp tác hơn nữa cho doanh nghiệp Việt Nam”.

Nhiều công ty đã nhận được sự hỗ trợ của VCIC như hỗ trợ về tập huấn các khóa đào tạo liên quan đến xây dựng mô hình kinh doanh, quản trị doanh nghiệp, sở hữu trí tuệ, kết nối chuyên gia trong và ngoài nước. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp còn nhận được sự hỗ trợ về tư vấn phát triển công nghệ, kết nối chuyên gia, truyền thông và xúc tiến đầu tư, xây dựng kênh bán hàng,... mở ra những cơ hội hợp tác đa phương giữa các doanh nghiệp trong nước và quốc tế.

Bên cạnh đó, ông Phạm Đức Nghiệm đã chia sẻ về những khó khăn mà các doanh nghiệp khởi nghiệp tại Việt Nam gặp phải. Theo ông Nghiệm hiện nay các doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam đang gặp đó là chính sách chưa đồng bộ, thiếu các chính sách thu hút nguồn lực từ xã hội, sự tham gia của các chủ thể, trường đại học, viện nghiên cứu còn rất hạn chế.

Chính sách hình thành các quỹ đầu tư mạo hiểm, các cá nhân các đầu tư thiên thần cần phải được cụ thể hóa trong các quy định chuyên ngành về tín dụng và đầu tư. Các nước phát triển đều có chính sách riêng cho doanh nghiệp khởi nghiệp, nhưng ở Việt Nam đang áp dụng chung và nhiều thủ tục rườm rà. Bên cạnh đó, khó khăn về chuyên gia, mạng lưới chuyên gia đỡ đầu cho các doanh nghiệp khởi nghiệp chưa được hình thành. Doanh nghiệp khởi nghiệp không chỉ cần tiền mà rất cần các dịch vụ hỗ trợ về tri thức và chuyên gia. “Được sự đồng ý của Bộ Khoa học và Công nghệ, VCIC đang xây dựng và sớm đưa vào vận hành hệ thống kết nối chuyên gia phục vụ cho doanh nghiệp khởi nghiệp của Việt Nam”. “Ý tưởng, tiền là quan trọng nhưng dám ước mơ, có tinh thần quyết tâm đi đến cùng để biến ý tưởng, giấc mơ thành hiện thực thì các bạn trẻ mới có thể khởi nghiệp thành công”, ông Phạm Đức Nghiệm khẳng định.

Kết thúc chương trình đào tạo ông Nguyễn Tất Thắng và ông Phạm Đức Nghiệm đã trao giấy chứng nhận và chúc mừng các thí sinh đã hoàn thành xuất sắc chương trình huấn luyện./.



CHÍNH THỨC RA MẮT TRUNG TÂM ƯƠM TẠO VỀ TRÍ TUỆ NHÂN TẠO

VietQ.vn - Khu Công nghệ cao TP. Hồ Chí Minh (SHTP) vừa tổ chức lễ ra mắt Trung tâm ươm tạo chuyên về trí tuệ nhân tạo AI Innovation Hub.



Kỹ sư về AI của doanh nghiệp khởi nghiệp giới thiệu cho một bạn trẻ về chatbot tại lễ ra mắt AI Innovation Hub

Theo lãnh đạo SHTP, trí tuệ nhân tạo (AI) được xem là một trong những công nghệ cốt lõi của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, là xu thế phát triển tất yếu của các quốc gia trên thế giới. AI tác động chuyển đổi to lớn đến mọi mặt của đời sống xã hội và được ứng dụng trong nhiều lĩnh vực như giáo dục, y tế, sản xuất...

Trong bối cảnh phát triển và hội nhập quốc tế, Việt Nam xác định tập trung phát triển công nghệ AI - một mũi nhọn được dự báo sẽ trở thành ngành công nghệ đột phá nhất trong 10 năm tới. Việc hình thành AI Innovation Hub chính là hướng đến các đột phá trên, đồng thời là bước chuẩn bị đầu tiên cho việc hình thành Trung tâm nghiên cứu ứng dụng phát triển AI trong tương lai của SHTP.

Chức năng chính của AI Innovation Hub bao gồm: Thu hút các doanh nghiệp lớn trong lĩnh vực trí

tuệ nhân tạo đồng hành cùng hoạt động của trung tâm; triển khai các hoạt động hỗ trợ phát triển các giải pháp trí tuệ nhân tạo cho doanh nghiệp khởi nghiệp, doanh nghiệp và sinh viên; thúc đẩy cộng đồng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực trí tuệ nhân tạo. Sự ra đời của AI Innovation Hub chính là hướng đến sự đột phá, đáp ứng nhu cầu phát triển tất yếu trong cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 của TP. Hồ Chí Minh nói chung và SHTP nói riêng.

AI Innovation Hub đặt tại Vườn ươm SHTP, xa lộ Hà Nội, quận 9. Tòa nhà rộng gần 1.000 m2, là nơi lý tưởng cho người làm trung tâm với các hoạt động thảo luận, đào tạo và chia sẻ thông tin về AI. Hiện cộng đồng đã phát triển gần 100 người là đại diện những doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp khởi nghiệp, bạn trẻ, sinh viên đam mê về trí tuệ nhân tạo.

Tại đây cũng có các máy GPU chuyên dùng để huấn luyện tạo ra các mô hình về AI để thử nghiệm các giải pháp lĩnh vực này. Doanh nghiệp lớn có cơ hội đầu tư vào các ý tưởng tiềm năng. Các bên tham gia cũng sẽ chia sẻ nguồn lực về dữ liệu, đặt hàng tìm các giải pháp hay về AI từ nhu cầu thị trường./.





IELTS
Online
Tests.com

IELTS ONLINE TESTS - NỀN TẢNG THI NGOẠI NGỮ CHO GIỚI TRẺ

Gặp “Cha đẻ” của IELTS Online Tests.com - Nguyễn Anh Tú, người từng xuất hiện trên rất nhiều mặt báo 3 năm trước khi website thi thử IELTS miễn phí của anh được ra mắt. 3 năm là khoảng thời gian vừa đủ để nhìn lại một dự án khởi nghiệp không chỉ thành công bởi những con số, mà còn bởi giá trị nhân văn mà nó mang lại cho cộng đồng.

VÀI NÉT VỀ CHÀNG TRAI TRẺ

Ngay sau khi tốt nghiệp THPT, với mong muốn trở thành lập trình viên, Nguyễn Anh Tú đã lựa chọn Học viện đào tạo CNTT NIIT - ICT Hà Nội để gửi gắm ước mơ của mình. Khi còn học tập tại NIIT - ICT Hà Nội, Nguyễn Anh Tú luôn là học viên tiêu biểu, đạt nhiều thành tích trong học tập. Nổi bật nhất là vào Tháng 1/2007, Nguyễn Anh Tú (Lớp CP02) đã được tuyển chọn tham gia “Diễn đàn thanh niên sinh viên xuất sắc ASEAN 2007” tại Philippine.

Sau khi tốt nghiệp tại NIIT - ICT Hà Nội, Anh Tú đã tham gia các chương trình học nâng cao khác và

đi làm tại các doanh nghiệp phần mềm (FSoft) và một số doanh nghiệp khác trước khi học tập và làm việc tại nước ngoài.

Hoàn thành chương trình thạc sĩ tại Đại học Huddersfield (Anh), anh trở thành lập trình viên tại công ty có trụ sở tại Manchester với mức lương khởi điểm lên tới 20.000 bảng Anh - con số đáng mơ ước của nhiều lập trình viên.

Năm 2016 trở về thăm trường trong buổi lễ chào mừng ngày nhà giáo Việt nam, Tú đã bộc lộ về dự án mình đang theo đuổi trong quá trình làm việc ở Việt Nam.



Nguyễn Anh Tú-CEO Ielts Online Test

DỰ ÁN IELTS ONLINE TEST MIỄN PHÍ LỚN NHẤT THẾ GIỚI

Nền tảng thi thử IELTS Online Test (IOT) của Nguyễn Anh Tú là nền tảng miễn phí giúp những người muốn thi lấy chứng chỉ IELTS có thể luyện tập trước khi thi chính thức. Được vận hành bởi sự đóng góp của cộng đồng người học, giáo viên. IOT đã được vận hành hơn 2 năm và chính thức ra mắt vào năm 2017. Hiện tại, IOT đã được triển khai trên 120 quốc gia, hơn 2,5 triệu tài khoản đăng ký và hơn 3 triệu bài thi đã hoàn thành.

Được hỏi lý do ra đời dự án, Anh Tú chia sẻ: “Mình nhận thấy không phải ai cũng có thể trả một mức phí cao cho việc thi thử theo đúng format bài thi thật. Website thi thử IELTS miễn phí ra đời, trước hết vì nhu cầu học và luyện tập tiếng Anh của bản thân, sau đó tôi quyết định hoàn thiện website để hỗ trợ cộng đồng”.

Khó khăn nhất với Anh Tú những ngày đầu là nền tảng kỹ thuật và tài liệu. Nhờ quãng thời gian học đại học, Anh Tú có được nền tảng tư duy tốt, nên việc tạo lập và phát triển trang web dần trở nên dễ dàng hơn. “Lúc xây dựng trang web, mình đang làm việc toàn thời gian tại một công ty phần mềm ở Manchester nên thời gian eo hẹp. Rất may mắn, mình đã được InterGreat Education Group hỗ trợ nhiều, giúp sản phẩm đi đúng hướng. Mình cũng đặc

biệt cảm ơn anh Phạm Đăng Khoa, người đã không ngại gian khổ làm việc không vì lợi nhuận hàng năm trời, động viên những lúc gặp khó khăn” - Nguyễn Viết Tú chia sẻ.

Nhìn lại chặng đường 3 năm, khi được hỏi Nguyễn Viết Tú đã “thu hoạch” được những thành quả ra sao, Tú thành thật cho biết: “Về mặt số liệu, năm 2019 dự án đã đón 4 triệu học viên trên toàn thế giới, tăng 30% so với 2018. Tuy nhiên thành công lớn nhất mình cho rằng chính là sự ủng hộ, hưởng ứng từ cộng đồng. Có nhiều bài viết cộng đồng nghìn lượt share về dự án, rất nhiều lời cảm ơn đến IOT vì đã giúp họ đạt được kết quả tốt. Đọc những dòng chia sẻ từ sinh viên, cá nhân mình vô cùng hạnh phúc vì đã góp phần giúp họ đạt tới những thành công đó, đây cũng chính là thành công lớn nhất của mình”.

LỜI KHUYÊN VỚI CÁC BẠN TRẺ ĐANG CÓ Ý ĐỊNH KHỞI NGHIỆP

Các bạn trẻ luôn nghĩ rằng khởi nghiệp phải táo bạo, liều lĩnh nhưng mình cho rằng trước khi làm việc gì, nhất là khởi nghiệp, càng cần phải thận trọng. Trang bị và tích lũy đầy đủ kiến thức chuyên môn, kinh nghiệm thực tế, không nên nôn nóng dễ mắc sai lầm. Cô giáo cũ đã nói với mình một câu rất hay: “Trong quá trình tìm kiếm những vì sao, không phải ai cũng chạm tới, nhưng chắc chắn một điều chân bạn sẽ không còn lấm bùn”.

Có nhiều câu chuyện về những tấm gương theo đuổi đam mê khởi nghiệp thành công mà bỏ ngang đại học. Tuy nhiên với Nguyễn Anh Tú, tầm quan trọng của việc học đại học luôn có chỗ đứng trong xã hội. “Mình nghĩ học đại học thời nào cũng quan trọng. Không chỉ cung cấp tri thức ở bậc cao hơn và chuyên sâu hơn, đại học là môi trường tốt để thu thập kỹ năng sống, rèn luyện lối tư duy và tầm nhìn cho tương lai. Việc học tại Greenwich (Việt Nam) là nền tảng cho các quyết định quan trọng, cũng như thành công trong cuộc đời của mình. Mỗi doanh nghiệp sẽ



có những yêu cầu nghiệp vụ riêng, không trường đại học nào có thể dạy hết tất cả, nhưng việc có nền tảng vững chắc sẽ giúp cho việc mở rộng, đào sâu kiến thức ở giai đoạn sau này dễ dàng hơn” - Nguyễn Anh Tú chia sẻ.

Với Nguyễn Anh Tú, anh đã nâng tầm bài toán từ nhu cầu cá nhân để hình thành một ý tưởng phục vụ cộng đồng. Quan điểm của anh rất rõ ràng: “Trách nhiệm đối với cộng đồng là điều mỗi cá nhân cần có. Nếu nhu cầu cá nhân phù hợp, hỗ trợ cho cộng đồng thì đó cũng chính là đích đến trong công việc, đặc biệt là với những người trẻ tuổi. Ieltsonline.com xuất phát từ chính nhu cầu của tôi và dần hướng đến phục vụ miễn phí nhu cầu của cộng đồng. Thay vì chỉ nghĩ tới vấn đề của bản thân, tại sao không thử nghĩ xem mình có thể góp sức giải quyết vấn đề gì cho cộng đồng?”

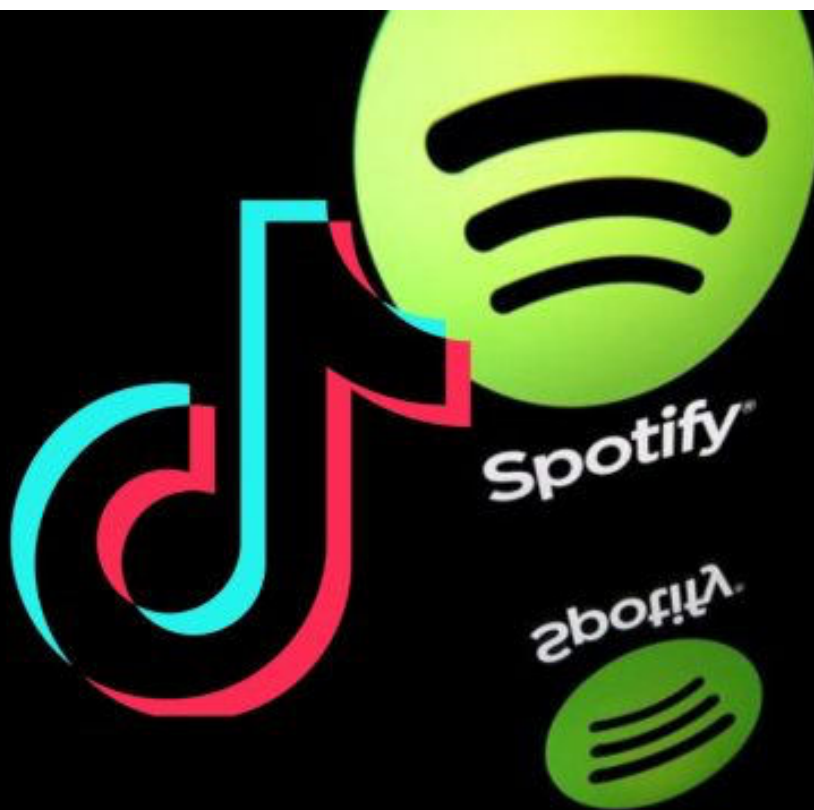
Startup có lẽ đang là hướng đi được rất nhiều các bạn sinh viên lựa chọn hiện nay. Thành công nhiều, thất bại cũng không ít. Nhưng điều đó cũng chứng tỏ

rằng sinh viên ngày nay không chỉ được đánh giá bằng điểm số mà còn bằng sự sáng tạo và những đam mê cá nhân, những cống hiến có ích cho cộng đồng.

Tuy nhiên, để hiện thực hóa được ước mơ, hoài bão của lớp trẻ thì môi trường giáo dục chính là yếu tố quan trọng hàng đầu. Và câu chuyện truyền cảm hứng của startup Anh Tú đã góp phần khẳng định điều đó.

Minh Phương (tổng hợp)

Ngay sau khi ra mắt, IOT của Nguyễn Anh Tú đã được tập đoàn công nghệ giáo dục nổi tiếng thế giới InterGreat Education đề nghị đầu tư 80.000 bảng Anh. Hiện tại, Nguyễn Anh Tú là giám đốc chi nhánh của InterGreat Education tại Việt Nam (1 trong 7 giám đốc của InterGreat Education).



SPOTIFY VÀ TIKTOK ĐÁNH BẠI NHỮNG CÔNG TY NHÁI NHƯ THẾ NÀO?

Trong nền kinh tế kỹ thuật số, có một nghịch lý là những kẻ bất chước thường giành chiến thắng trong cuộc đua. Vì chính những kẻ bất chước hay những công ty nhái lại hóa ra là những người nhanh nhẹn và sáng tạo hơn cả những người tiên phong thành công nhất.

Lấy trường hợp của Snapchat. Được sáng lập vào năm 2011, startup này nhanh chóng thu hút hàng triệu thanh thiếu niên nhờ một ứng dụng nổi bật giúp những bức ảnh được chia sẻ sẽ biến mất sau 24 giờ. Facebook được cho là đã cố gắng mua lại Snapchat nhưng không thành công. Vì vậy, công ty này đã chơi một nước cờ táo bạo, đó là sao chép.

Bằng cách đơn giản là sao chép các tính năng chính của Snapchat Stories, ứng dụng Instagram thuộc sở hữu của Facebook đã tung ra Instagram Stories vào năm 2016. Trong vòng một năm,

Instagram đã vượt qua số lượng người dùng hoạt động tích cực hàng ngày (DAU) của Snapchat - và sau đó trụ vững - trong khi Snapchat thì chững lại. Mặc dù sau này Snapchat cũng đã lấy lại một số ảnh hưởng ban đầu, nhưng trải nghiệm của startup này cho thấy rằng các rào cản gia nhập lĩnh vực kỹ thuật số là tương đối thấp, ngay cả đối với các nền tảng lâu đời đã chiếm lĩnh được cơ sở người dùng đáng kể.

Cách tiếp cận thông thường mà những startup đi đầu thực hiện để bảo vệ vị trí dẫn đầu của họ là đầu

tư mạnh vào việc triển khai bí quyết đổi mới sáng tạo của họ thông qua chuyển giao kiến thức và cộng tác bên trong nội bộ. Cụ thể là công ty sẽ có thể dẫn đầu nếu họ chuyển giao kiến thức tới nhân viên nhanh hơn và khuyến khích làm việc theo nhóm. Nhưng có một vấn đề nổi lên ở đây là các công ty đầu tư vào vận dụng kiến thức trong nội bộ cuối cùng cũng có thể lại tạo ra cạnh tranh nhiều chẳng kém việc đầu tư, đặc biệt khi kiến thức này dễ bị sao chép và có thể được chia sẻ cho nhiều đối thủ. Một số nhà nghiên cứu gọi đây là hiệu ứng chia sẻ lan tỏa kiến thức.

Với hiện tượng này, liệu có hy vọng nào cho một nhà đổi mới sáng tạo thành công khi phải đối mặt với nạn sao chép không?

Công thức đúng, được nhà nghiên cứu Jason David và Vikas Aggarwal trình bày trong bài báo khoa học có tiêu đề “Huy động tri thức khi phải đối mặt với nạn sao chép: các nền tảng vi mô của tổng hợp tri thức và đổi mới sáng tạo cấp doanh nghiệp” trên tạp chí Strategic Management Journal, là một đổi mới sáng tạo liên tục phức tạp, trong đó các cá nhân trong công ty sử dụng sự tái kết hợp để tái cơ cấu nhiều lần các yếu tố kiến thức mà họ hiện có, kết hợp lại với nhau để đưa ra các giải pháp sản phẩm mới. Mặc dù một chiến lược như vậy có thể khắc phục tình trạng tiến thoái lưỡng nan về nạn bắt chước của nhà đổi mới sáng tạo bằng cách cản trở hiệu ứng chia sẻ lan tỏa kiến thức của các đối thủ, nhưng chiến lược này chỉ có thể thực hiện được nếu các nhà đổi mới sáng tạo xử lý các cơ hội phức hợp, bao gồm nhiều đặc điểm phụ thuộc lẫn nhau. Hãy xem xét một số ví dụ điển hình chứng minh cách tiếp cận này đang hoạt động.

TIKTOK VƯỢT MẶT FACEBOOK

Sự nổi lên như vũ bão của TikTok, dịch vụ chia sẻ video ngắn thuộc sở hữu của startup ByteDance có trụ sở tại Bắc Kinh, có thể coi là bài học điển hình.

Được thành lập vào năm 2017, TikTok đã đạt mốc 1 tỷ người dùng nhanh hơn bất kỳ nền tảng nào khác và liên tục là một trong những ứng dụng được tải xuống hàng đầu. Theo Mark Zuckerberg, đây là “sản phẩm Internet tiêu dùng đầu tiên được tạo ra bởi một trong những gã khổng lồ công nghệ Trung Quốc đang hoạt động quá tốt trên toàn thế giới”.

Sự tăng trưởng và lợi thế cạnh tranh bền vững (ngắn hạn) của TikTok đến từ khả năng kết hợp và tái kết hợp các sản phẩm và dịch vụ từ các hạng mục khác nhau. Về phía người tiêu dùng, các thuật toán của TikTok nhanh chóng tìm hiểu sở thích của từng cá nhân bằng cách nắm bắt được lượt “like” và thời gian dành cho mỗi video của người dùng. Về phía nhà sản xuất, AI đơn giản hóa việc chỉnh sửa video và đề xuất nhạc, hashtags (gắn thẻ bằng #), bộ lọc và các cải tiến khác đang thịnh hành hoặc đã được chứng minh là phổ biến. Về cơ bản, TikTok đã tái kết hợp lại các yếu tố của các công nghệ và ứng dụng khác nhau này để tạo ra một hạng mục giải trí nghiệp dư ở quy mô bite mới, khác biệt hoàn toàn với dịch vụ ghi chép lại cuộc sống thực do Facebook cung cấp.

Những nỗ lực nhằm giành lại chiến thắng trước Snapchat của Facebook thông qua việc bắt chước cho đến nay vẫn chưa có kết quả. Việc đóng cửa Lasso vốn được mệnh danh là bản sao TikTok của gã khổng lồ về truyền thông xã hội vào tháng 7 đã thể hiện rõ khó khăn trong việc mô phỏng ứng dụng Trung Quốc.

ĐÁNH GIÁ CAO KÊ BẮT CHƯỚC THEO CÁCH CỦA SPOTIFY

Một ví dụ điển hình khác về việc sử dụng đổi mới sáng tạo liên tục phức tạp để ngăn chặn nạn sao chép là Spotify. Dịch vụ phát nhạc trực tuyến (streaming) tưởng như có vẻ đơn giản của startup này thực chất là sự kết hợp phức tạp của giao diện người dùng thay đổi động, các thuật toán dự đoán

hành vi và một danh mục nhạc ngày càng mở rộng. Spotify tìm hiểu sở thích của khách hàng và sử dụng các dự đoán ở cấp độ dân số để đề xuất nội dung đảm bảo tính phù hợp.

Vì vậy, Spotify đã đổi mới sáng tạo thành công trong một không gian cơ hội phức hợp mà đến cả người hùng mạnh Apple vẫn chưa với tới được. Bất chấp việc quảng bá rộng rãi dịch vụ của mình, Apple Music vẫn chưa thể chiếm được thị phần đáng kể trên thị trường phát nhạc trực tuyến. Trong khi đó, Spotify tiếp tục đổi mới sáng tạo thông qua cách tái kết hợp, bổ sung thêm các tính năng và hạng mục mới kết hợp công nghệ với nội dung. Ví dụ gần đây nhất là sự đột phá của họ vào lĩnh vực podcasting, cho đến nay vốn là địa bàn của Apple, với một thương vụ độc quyền trị giá 100 triệu USD với phát



thành viên nổi tiếng Joe Rogan.

SAO CHÉP LẤN NHAU - NIỀM ĐAU CỦA UBER

Các nhà nghiên cứu cũng nhận thấy một động lực cạnh tranh nữa hoạt động để chống lại những nhà đổi mới sáng tạo đầu tiên. Đó là, những kẻ sao chép sẵn sàng học hỏi lẫn nhau - có lẽ còn nhiều hơn so với những startup đổi mới ban đầu. Việc này giúp những công ty đạo nhái đó dễ dàng bắt kịp và vượt mặt những người đi trước.

Hãy nhìn những gì đã xảy ra với Uber. Mặc dù nền tảng chia sẻ xe mà công ty này tiên phong vào

năm 2010 là độc đáo và duy nhất, nhưng nó tương đối đơn giản để nhân rộng. Không lâu sau, các đối thủ như Lyft ở Hoa Kỳ và Didi, Gojek và Grab ở châu Á đã cung cấp các dịch vụ tương tự và chiếm thị phần của Uber. Các công ty này đã học hỏi bằng cách không chỉ sao chép Uber mà còn sao chép lẫn nhau một cách hiệu quả để đối chọi lại những nhà đổi mới sáng tạo có uy tín hơn, những người mà năng lực thống trị thị trường ban đầu đã khiến trở nên tự mãn.

Grab, Gojek và Didi đã nhanh chóng sao chép và sửa đổi chức năng bản đồ của Uber cho phù hợp với sản phẩm của mình, sau đó họ đã sao chép dựa trên các bản sửa đổi của nhau. Một số bằng chứng cho thấy Grab đã sao chép các chương trình khuyến mãi dành cho đi xe và ưu đãi dành cho người lái xe của Uber, Gojek áp dụng những ý tưởng tương tự. Sự sao chép tiếp tục nóng lên khi cả ba tay chơi châu Á sau đó đều theo đuổi chiến lược “siêu ứng dụng” siêu đa dạng. Grab dường như sao chép việc gia tăng dịch vụ của Gojek ở Indonesia, chẳng hạn như bảo hiểm, với các dịch vụ của riêng họ. Và một số nhà nghiên cứu cho rằng Gojek đã tiến vào Singapore với dữ liệu thu thập được từ bản đồ của Grab. Kết quả là tạo ra một thị trường cạnh tranh cao dẫn đến việc Uber phải rời khỏi khu vực.

Với hiệu ứng chia sẻ lan tỏa kiến thức được mô tả nêu trên, các công ty đang vật lộn với tình thế tiến thoái lưỡng nan của việc sao chép sẽ cần phải cẩn thận về cách họ huy động các nguồn kiến thức nội bộ của mình. Cố gắng trở nên nhanh hơn những công ty đạo nhái hoặc chỉ tập trung vào cộng tác và chuyển giao kiến thức nội bộ sẽ không phải là một chiến lược bền vững. Thay vào đó, những startup này nên tập trung ngăn chặn những kẻ đạo nhái tiềm tàng bằng cách tổng hợp lại kiến thức theo những cách mới lạ để giải quyết các cơ hội phức hợp.

Phuong Anh (*How Spotify and Tiktok beat their Copycats, Harvard Business Review, 7/2020*)



HIỆP ĐỊNH EVFTA - NHỮNG ĐIỀU DOANH NGHIỆP CẦN BIẾT (P2)

Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Liên minh châu Âu (EU) (sau đây gọi tắt là EVFTA) là hiệp định thương mại tự do (FTA) giữa Việt Nam và EU. EU là đối tác nhập khẩu lớn với sức mua đứng thứ hai thế giới và là thị trường trọng điểm của xuất khẩu Việt Nam trong nhiều năm qua. Trong khu vực châu Á, Việt Nam là một trong số ít các nước có FTA với EU, vì thế, EVFTA mở ra cơ hội và lợi thế xuất nhập khẩu đặc biệt cho hàng hóa Việt Nam. Đồng thời, EVFTA cũng tạo ra sức hấp dẫn cho Việt Nam trong thu hút đầu tư từ một đối tác đầu tư FDI hàng đầu thế giới, với nguồn vốn, công nghệ và quản lý tiên tiến bậc nhất hiện nay.

THUẾ QUAN VÀ MỞ CỬA THỊ TRƯỜNG ĐỐI VỚI HÀNG HÓA

So sánh thuế ưu đãi EVFTA và thuế ưu đãi GSP

Từ nhiều năm nay, EU đã và đang duy trì cơ chế Ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP) dành cho các nước đang và kém phát triển, trong đó có Việt Nam. Đây là cơ chế ưu đãi thuế nhập khẩu đơn mà phương EU

dành cho các sản phẩm có năng lực cạnh tranh yếu từ các nước này (theo đánh giá của EU).

Theo cơ chế này, nhiều sản phẩm xuất khẩu chủ lực của Việt Nam như may mặc, da giày, thủy sản... đã được hưởng thuế ưu đãi GSP, với mức thuế ưu đãi thấp hơn đáng kể so với thuế thông thường (thuế MFN - Nguyên tắc Đối xử tối huệ quốc) của EU khi nhập khẩu vào thị trường này.

Lưu ý doanh nghiệp

Để xác định ưu đãi thuế quan mà EU cam kết dành cho hàng hóa của mình, doanh nghiệp cần chú ý tra cứu cụ thể Biểu Thuế quan của EU được quy định tại Tiểu phụ lục 2-A-1 Chương 2 của Hiệp định EVFTA, xác định theo loại hàng hóa cụ thể (chính xác nhất là xác định theo mô tả hàng hóa trong Bộ mã hài hòa hóa HS2012).

Ngoài ra, cần lưu ý rằng cam kết ưu đãi thuế quan trong Biểu cam kết tại EVFTA là mức mở cửa tối thiểu, do vậy trên thực tế, EU có thể mở cửa (giảm hoặc loại bỏ thuế quan) sớm hơn lộ trình cam kết. Để biết chính xác mức thuế quan ưu đãi theo EVFTA mà EU áp dụng cho Việt Nam hàng năm, doanh nghiệp có thể tra cứu các nguồn sau:

- Cơ sở dữ liệu Tiếp cận thị trường (Market Access Database) của EU: <https://madb.europa.eu/>
- Bản đồ Tiếp cận thị trường (Macmap) của trung tâm Thương mại quốc tế (ITC): <https://www.macmap.org/>
- Công cụ Phân tích thuế quan trực tuyến (TAO) của WTO: <https://tao.wto.org/>

Về tính chất ưu đãi, do GSP là cơ chế ưu đãi tự nguyện, đơn phương, EU có thể rút lại hoặc thay đổi cơ chế áp dụng của GSP bất kỳ lúc nào. Đồng thời, EU có quy định về “ngưỡng trường thành” đối với các nước và sản phẩm được hưởng GSP. Hiểu đơn giản là khi tổng thu nhập quốc gia hoặc kim ngạch xuất khẩu một mặt hàng nào đó của Việt Nam đạt đến một ngưỡng nhất định thì sẽ không được hưởng ưu đãi GSP nữa. Do đó, ưu đãi GSP được xem là ưu đãi không ổn định. Trong khi ưu đãi thuế EVFTA là cam kết hai chiều không Bên nào được đơn phương rút lại.

Về mức ưu đãi, về tổng thể, trong EVFTA, EU cam kết xoá bỏ tới 85,6% số dòng thuế ngay khi Hiệp định có hiệu lực và 92,2% số dòng thuế được xoá bỏ sau 7 năm. Do đó, đến cuối lộ trình gần như tất cả các sản phẩm của Việt Nam xuất khẩu sang EU sẽ được xoá bỏ hoàn toàn thuế quan. Trong khi đó, GSP sẽ có ưu đãi đối với một số nhóm sản phẩm và mức ưu đãi không phải lúc nào cũng là 0%. Do đó, xét về lâu dài, so với thuế GSP thì thuế EVFTA sẽ có lợi hơn cho doanh nghiệp.

Tuy nhiên, do trong EVFTA một số sản phẩm có lộ trình xoá bỏ thuế dài (sau 5-7 năm) nên trong giai đoạn đầu thực hiện EVFTA, thuế EVFTA áp dụng đối

với các dòng sản phẩm này có thể cao hơn so với thuế GSP hiện tại mà sản phẩm đó đang được hưởng.

Về cách thức áp dụng, theo quy định của EU về GSP khi có FTA, Việt Nam sẽ tiếp tục hưởng cơ chế GSP song song cùng EVFTA trong thời gian 2 năm kể từ khi EVFTA có hiệu lực (tức là đến hết 31/7/2022).

Đồng thời, theo quy định trong EVFTA thì mức ưu đãi EVFTA áp dụng đối với mỗi hàng hoá của Việt Nam sẽ không cao hơn các mức thuế mà EU áp dụng đối với hàng hoá đó tại thời điểm ngay trước khi Hiệp định có hiệu lực (tức là bao gồm cả mức thuế GSP đang áp dụng với một số loại hàng hoá của Việt Nam vào thời điểm 31/7/2020).

Điều này có nghĩa là:

- Trong khoảng thời gian từ 01/8/2020 đến 31/7/2022: doanh nghiệp có thể lựa chọn sử dụng EVFTA hoặc GSP tùy thuộc vào thuế quan ưu đãi theo cơ chế nào có lợi hơn cho doanh nghiệp, trường hợp lựa chọn ưu đãi thuế theo GSP, sản phẩm phải đáp ứng quy tắc và thủ tục chứng nhận xuất xứ của GSP; trường hợp lựa chọn ưu đãi thuế theo EVFTA, sản phẩm phải đáp ứng quy tắc và thủ tục chứng nhận xuất xứ EVFTA;

Lưu ý doanh nghiệp

Thuế xuất khẩu thường được Nhà nước sử dụng nhằm các mục tiêu như bảo vệ tài nguyên trong nước, giữ nguồn nguyên liệu cho sản xuất trong nước, khuyến khích xuất khẩu sản phẩm qua chế biến... Vì vậy, tùy bối cảnh từng thời kỳ, chính sách thuế xuất khẩu đối với từng mặt hàng của Nhà nước có thay đổi, có thể áp dụng hoặc không áp dụng thuế xuất khẩu với mặt hàng nào đó. Điều này có thể khiến doanh nghiệp gặp khó khăn.

Tuy nhiên, với Hiệp định EVFTA, sau khi hiệp định này có hiệu lực, việc áp thuế xuất khẩu đối với hàng hóa xuất khẩu đi EU sẽ phải loại bỏ dần theo lộ trình, đến khi hết lộ trình sẽ chỉ còn 57 loại sản phẩm là có thể bị áp thuế.

Chú ý: Tương tự như thuế nhập khẩu, với cam kết về thuế xuất khẩu, Việt Nam có quyền áp thuế như bảo lưu trong Hiệp định, nhưng trên thực tế, có thể lựa chọn không áp thuế xuất khẩu, hoặc áp mức thuế thấp hơn.

Để biết chính xác mức thuế xuất khẩu áp dụng theo EVFTA trên thực tế, cần tra cứu Nghị định về Biểu thuế xuất khẩu áp dụng theo EVFTA của Việt Nam, được ban hành theo từng thời kỳ.

- Kể từ ngày 01/8/2022: cơ chế ưu đãi thuế theo GSP sẽ tự động chấm dứt, doanh nghiệp áp dụng cơ chế ưu đãi thuế theo EVFTA. Tuy nhiên, EVFTA cho phép trong trường hợp thuế EVFTA cao hơn thuế GSP thì vẫn được hưởng thuế GSP. Dù chọn mức thuế ưu đãi nào, sản phẩm phải đáp ứng quy tắc và thủ tục chứng nhận xuất xứ EVFTA.

Đây là cam kết linh hoạt rất có lợi cho các doanh nghiệp của Việt Nam khi xuất khẩu sang EU do được đảm bảo rằng mức thuế EVFTA áp dụng sẽ luôn là mức thuế thấp hơn hoặc ít nhất là bằng mức thuế GSP tại thời điểm 01/8/2020.

Có phải Việt Nam sẽ loại bỏ toàn bộ thuế nhập khẩu cho hàng hoá của EU sau khi EVFTA có hiệu lực không?

Việt Nam cam kết thuế ưu đãi theo từng dòng thuế và áp dụng thống nhất cho hàng hoá đến từ bất kỳ nước thành viên EU nào.

Trong tổng thể, Việt Nam cam kết thuế ưu đãi cho hàng hoá EU nhập khẩu vào Việt Nam theo lộ trình như sau:

- Loại bỏ thuế quan ngay khi Hiệp định có hiệu

lực đối với 48,5% số dòng thuế tương đương 64,5% kim ngạch xuất khẩu hiện tại của EU sang Việt Nam;

- Sau 7 năm, sẽ loại bỏ thuế quan đối với tổng cộng 91,8% số dòng thuế, tương đương 97,1% kim ngạch xuất khẩu của EU sang Việt Nam;

- Sau 10 năm, sẽ loại bỏ thuế quan đối với tổng cộng 98,3% số dòng thuế tương đương 99,8% kim ngạch xuất khẩu của EU sang Việt Nam;

- Khoảng 1,7% số dòng thuế còn lại Việt Nam cam kết dành hạn ngạch thuế quan (đường, muối, trứng gia cầm và thuốc lá...), hoặc không cam kết cắt giảm thuế quan (một số sản phẩm ô tô).

Có phải thuế xuất khẩu hàng hóa giữa Việt Nam và các nước EU sẽ được loại bỏ hoàn toàn sau EVFTA không?

Trong EVFTA, Việt Nam và EU cam kết không áp dụng bất kỳ loại thuế, phí xuất khẩu trừ các trường hợp được bảo lưu rõ (thực tế chỉ có Việt Nam có bảo lưu về vấn đề này, EU không có bảo lưu nào).

Như vậy, trừ các trường hợp có bảo lưu (của Việt Nam), Việt Nam và EU sẽ không áp dụng loại thuế, phí nào riêng đối với hàng xuất khẩu mà không áp dụng cho hàng tiêu thụ nội địa, không áp dụng mức thuế, phí đối với hàng xuất khẩu cao hơn mức áp dụng cho hàng tiêu thụ nội địa, không áp dụng mức thuế, phí đối với hàng xuất khẩu cao hơn mức áp dụng cho hàng tiêu thụ nội địa.

Theo bảo lưu của Việt Nam trong EVFTA, đối với 603 dòng thuế xuất khẩu hiện hành của Việt Nam, Việt Nam sẽ:

- Giữ nguyên mức thuế 0% hiện hành đối với 134 dòng thuế;
- Loại bỏ thuế xuất khẩu đối với 412 dòng thuế sau 5, 7, 10, 12 hoặc 15 năm;
- Bảo lưu thuế xuất khẩu đối với 57 dòng thuế, gồm các sản phẩm như cát, đá phiến, đá granit, một số loại quặng và tinh quặng, dầu thô, than đá, than cốc, vàng... Trong đó giới hạn thuế xuất khẩu ở 20% đối với 56 dòng thuế sau 5 năm, riêng với quặng măng-gan thì giới hạn là 10%.

Quy tắc xuất xứ là gì và được quy định ở đâu trong EVFTA?

Trong thương mại quốc tế, quy tắc xuất xứ (QTX) hàng hóa là tập hợp quy định nhằm xác định quốc gia nào được coi là đã sản xuất ra hàng hóa (nước xuất xứ của hàng hóa).

Quy tắc này được đặt ra xuất phát từ thực tế là với mô hình sản xuất theo chuỗi, toàn cầu hóa, một sản phẩm hàng hóa có thể trải qua nhiều công đoạn sản xuất và/hoặc có giá trị được tạo thành từ nhiều nước khác nhau, do đó không đương nhiên là sản phẩm của một nước nào. QTX là các quy trình để thống nhất xác định “nước xuất xứ” cho một sản phẩm trong từng trường hợp cụ thể.

Thông thường, nước nhập khẩu hàng hóa có thể cần kiểm soát thông tin về “nước xuất xứ” của hàng hóa nhập khẩu nhằm các mục đích quản lý

khác nhau (ví dụ để người tiêu dùng nhận diện nguồn gốc hàng hóa, để áp dụng các quy định vệ sinh dịch tễ thích hợp với hàng hóa từ vùng có dịch, để áp dụng các cơ chế thuế quan tương ứng, để xác định hàng hóa thuộc diện bị áp dụng các biện pháp phòng vệ...).

Còn trong các FTA như EVFTA, QTX của hàng hóa là điều kiện để xác định hàng hóa đó có thuộc diện được hưởng ưu đãi thuế quan theo FTA đó hay không. Ưu đãi thuế quan của FTA sẽ chỉ dành cho sản phẩm có “nước xuất xứ” là một trong các Bên của FTA đó, mà không dành cho sản phẩm xuất xứ từ một Bên thứ ba ngoài FTA.

Mỗi FTA có bộ QTX riêng, hàng hóa đáp ứng được các QTX đó được xem là “hàng hóa có xuất xứ” và khi xuất khẩu vào thị trường nước thành viên FTA có thể được xem xét áp dụng mức thuế quan ưu đãi của FTA đó.

EVFTA cũng như vậy, QTX hàng hóa trong EVFTA được sử dụng để xác định xem một sản phẩm hàng hóa nhất định có được coi là xuất xứ của EVFTA hay không để được hưởng ưu đãi theo EVFTA.

Trong trường hợp nào thì hàng hóa được coi là có xuất xứ EVFTA?

Mỗi FTA có quy định riêng về QTX, áp dụng cho hàng hóa muốn tận dụng ưu đãi thuế quan theo FTA đó. QTX này được áp dụng chung cho hàng hóa xuất khẩu muốn hưởng ưu đãi thuế quan EVFTA, không phân biệt hàng hóa đó nhập khẩu vào Việt Nam hay EU.

Theo EVFTA, hàng hóa được coi là có xuất xứ EVFTA khi thuộc 1 trong 2 trường hợp sau:

Trường hợp 1. Hàng hóa có xuất xứ thuần túy

Trường hợp này bao gồm các hàng hóa được hình thành một cách tự nhiên trong lãnh thổ Việt Nam hoặc EU (ví dụ khoáng sản, động vật, thực vật được hình thành tự nhiên và sản phẩm của các loại

động thực vật này...).

Điều 4 Nghị định của EVFTA quy định cụ thể về các trường hợp được coi là hàng hóa có xuất xứ thuần túy (khoán sản khai thác trên lãnh thổ Việt Nam/EU, cây trái rau quả mọc/được trồng và hái lượm/thu hoạch trên lãnh thổ Việt Nam/EU, sản phẩm được đánh bắt, với tàu mang quốc tịch Việt Nam/EU tại các vùng biển bên ngoài...).

Trường hợp 2. Hàng hóa trải qua giai đoạn công nghệ chế biến đầy đủ

Trường hợp này bao gồm các hàng hóa được hình thành từ nguyên liệu có xuất xứ một phần hoặc toàn bộ từ EU/Việt Nam và được gia công hoặc chế biến tại Việt Nam/EU thỏa mãn các tiêu chí cụ thể quy định trong Phụ lục II của Nghị định thư 1 EVFTA.

Có 3 loại tiêu chí xuất xứ cơ bản trong EVFTA cho trường hợp này, cụ thể:

-Tiêu chí Chuyển đổi mã số hàng hóa (HS): Đây là tiêu chí yêu cầu mã HS của thành phẩm phải khác mã HS của nguyên liệu không có xuất xứ ở cấp 2 số (chuyển đổi Chương), 4 số (chuyển đổi Nhóm), hoặc 6 số (chuyển đổi Phân nhóm).

Trong EVFTA chỉ có 1 trường hợp chuyển đổi Chương (HS 7306 - Các loại ống, ống dẫn và thanh hình rỗng khác, bằng sắt hoặc thép), còn lại là Chuyển đổi Nhóm hoặc Phân nhóm.

Chú ý trong EVFTA có một số trường hợp có quy định tiêu chí Chuyển đổi HS nhưng không yêu cầu Nhóm/Phân nhóm của sản phẩm phải khác Nhóm/Phân nhóm của nguyên liệu không có xuất xứ.

- Tiêu chí Tỷ lệ tối đa không xuất xứ (VL): tiêu chí này giới hạn tỷ lệ tối đa nguyên vật liệu không có xuất xứ trong quá trình sản xuất, gia công. Hay nói cách khác, hàm lượng nguyên liệu có xuất xứ (RVC) phải đáp ứng một tỷ lệ tối thiểu.

Tương tự như các FTA khác, EVFTA cho phép

cộng gộp nguyên liệu từ EU và Việt Nam trong sản phẩm (nguyên liệu từ EU cho sản phẩm sản xuất tại Việt Nam trong sản phẩm (nguyên liệu từ EU cho sản phẩm sản xuất tại Việt Nam tự được coi là có xuất xứ EVFTA và ngược lại). Đồng thời, khác với các FTA khác, EVFTA còn cho phép cộng gộp mở rộng nguyên liệu từ Hàn Quốc và ASEAN với một số sản phẩm.

Ngoài ra cần lưu ý là khác với nhiều FTA khác, cách tính VL trong EVFTA sử dụng giá xuất xưởng của sản phẩm thay vì giá giao dịch như trong Hiệp định Đối tác toàn diện và xuyên Thái Bình Dương (CPTTP) hay FOB (Free on Board - giao hàng qua mạn) như thường gặp ở các FTA khác.

- Tiêu chí quy trình sản xuất cụ thể: tiêu chí này đòi hỏi nguyên liệu không có xuất xứ phải trải qua một quá trình gia công hoặc chế biến cụ thể tại nước xuất xứ; hoặc sản phẩm phải được gia công, chế biến từ nguyên vật liệu có xuất xứ thuần túy nhất định.

QTXX của từng loại hàng hóa theo EVFTA có thể là một trong các tiêu chí trên hoặc kết hợp một số tiêu chí trên, được quy định cụ thể cho từng Nhóm hàng hóa tại Phụ lục II - Danh mục Công đoạn gia công hoặc chế biến của Nghị định thư về QTXX đối với từng nhóm sản phẩm cụ thể của Nghị định thư 1 EVFTA.

**Nguyễn Lê Hằng (Cầm nang doanh nghiệp:
Tóm lược Hiệp định Thương mại Tự do -
Liên Minh châu Âu EVFTA, VCCI)**



Bảng 2. Tóm tắt cam kết thuế quan của Việt Nam dành cho một số sản phẩm xuất khẩu của EU

Cam kết	Cam kết thuế quan của Việt Nam dành cho EU
Máy móc, thiết bị	61% dòng thuế sẽ được xoá bỏ thuế nhập khẩu ngay khi hiệp định có hiệu lực
	Thuế nhập khẩu của số còn lại sẽ được đưa về 0% với lộ trình tối đa 10 năm
Ô tô nguyên chiếc và linh kiện, phụ tùng ô tô, xe máy	Ô tô: Đa số có lộ trình dài, xoá bỏ thuế nhập khẩu sau 9-10 năm hoặc không xoá bỏ thuế
	Phụ tùng ô tô: xoá bỏ thuế nhập khẩu sau 7 năm
	Xe máy: Xe máy trên 150cm ² xoá bỏ thuế sau 7 năm Xe máy khác xoá bỏ thuế sau 10 năm
Đồ uống có cồn	Rượu vang và rượu mạnh: xoá bỏ thuế nhập khẩu sau 7 năm
	Bia: xoá bỏ thuế nhập khẩu sau 10 năm
Các loại thịt sống	Thịt lợn: Thịt lợn đông lạnh: xoá bỏ thuế nhập khẩu sau 7 năm Thịt khác: xoá bỏ thuế nhập khẩu sau 9 năm
	Thịt gà: xoá bỏ thuế nhập khẩu sau 10 năm
	Thịt bò: xoá bỏ thuế nhập khẩu sau 3 năm
Dược phẩm	Khoảng 71% xoá bỏ thuế nhập khẩu ngay khi Hiệp định có hiệu lực
	Phần còn lại xoá bỏ thuế nhập khẩu sau từ 5 đến 7 năm
Hoá chất và sản phẩm hoá chất	Khoảng 70% xoá bỏ thuế nhập khẩu ngay khi Hiệp định có hiệu lực
	Phần còn lại xoá bỏ thuế nhập khẩu sau tối đa 7 năm
Nguyên phụ liệu dệt may, da giày	Khoảng 80% xoá bỏ thuế nhập khẩu ngay khi Hiệp định có hiệu lực
	Phần còn lại xoá bỏ thuế nhập khẩu sau từ 3 đến 5 năm
Sữa và sản phẩm từ sữa	Khoảng 44% xoá bỏ thuế nhập khẩu ngay khi Hiệp định có hiệu lực hoặc sau 3 năm
	Phần còn lại xoá bỏ thuế nhập khẩu sau 5 năm
Xăng dầu	Xoá bỏ thuế nhập khẩu sau 10 năm
Đường, muối, trứng gia cầm, thuốc lá	Áp dụng hạn ngạch thuế quan, với mức thuế trong hạn ngạch được xoá bỏ dần trong vòng 11 năm, còn mức thuế ngoài hạn ngạch không có cam kết.