

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 15.2021



## TIN TỨC SỰ KIỆN

01

Quỹ Quốc tế Singapore chính thức khởi động Chương trình Doanh nhân Xã hội trẻ Toàn cầu 2021 phiên bản số hóa

02

Bùng nổ startup công nghệ tại Shark Tank mùa 4

03

WEBINAR phát động cuộc thi đổi mới sáng tạo Hack4Growth Season 2 - Unlimited

04

Ra mắt quỹ đầu tư mạo hiểm Touchstone Partners - Nhân tố mới trong hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

05

Startup thương mại điện tử OnPoint vượt bão giữa tâm đại dịch

06

Làm thế nào để công ty khởi nghiệp của bạn có thể tồn tại và phát triển vào năm 2021

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

07

Các công cụ chính sách giảm thiểu rủi ro cho đổi mới sáng tạo và thất bại thị trường của Đài Loan (Trung Quốc)



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

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718



# QUỸ QUỐC TẾ SINGAPORE CHÍNH THỨC KHỞI ĐỘNG CHƯƠNG TRÌNH DOANH NHÂN XÃ HỘI TRẺ TOÀN CẦU 2021 PHIÊN BẢN SỐ HÓA

*Khoinghiiep.org.vn - Tiếp nối thành công của Chương trình Doanh nhân Xã hội trẻ Toàn cầu (Young Social Entrepreneurs Global programme - YSE Global) phiên bản số hóa đầu tiên trong năm ngoài, Quỹ Quốc tế Singapore (SIF) chính thức khởi động YSE Global 2021, mở đăng ký cho các nhân tố trẻ mong muốn thúc đẩy sự đổi thay tốt đẹp của thế giới thông qua các mô hình doanh nghiệp xã hội.*

Chương trình thường niên uy tín của Quỹ Quốc tế Singapore tiếp tục được triển khai dưới hình thức trực tuyến trong năm 2021 nhằm vun đắp các tài năng trẻ mang khát vọng thay đổi thế giới, bất chấp những khó khăn và hạn chế trong tình hình dịch bệnh hiện nay.

Chương trình bao gồm các chặng hoạt động bổ ích, thiết thực kéo dài trong nhiều tháng. Đầu tiên, các nhóm ứng viên sẽ được tham gia chuỗi hội thảo YSE Global Workshop trong tháng 7, 8/2021, bao gồm các buổi webinars và phân tích kinh doanh

do các doanh nhân xã hội, các nhà chiến lược và lãnh đạo doanh nghiệp kỳ cựu dẫn dắt. Đây là cơ hội tuyệt vời để các bạn trẻ học hỏi những kỹ năng mới liên quan đến tài chính, tiếp thị cũng như đo lường khả năng tác động, giúp triển khai mô hình doanh nghiệp xã hội hiệu quả. Các buổi workshop cũng là nơi để những người tham gia giao lưu, tương tác với các bạn trẻ cùng chí hướng đến từ nhiều quốc gia, giúp nâng cao hiểu biết đa văn hóa, xây dựng tình bằng hữu và những mối quan hệ mới giúp ích cho công việc của chính mình. Sau giai đoạn học hỏi này,



các nhóm sẽ thuyết trình kế hoạch kinh doanh của mình tới hội đồng giám khảo, và 15 nhóm xuất sắc nhất sẽ được lựa chọn để đi tiếp vào vòng sau.

Từ tháng 9/2021 đến tháng 2/2022, các đội thi được lựa chọn sẽ trải qua quá trình huấn luyện đặc biệt với các chuyên viên giàu kinh nghiệm đến từ công ty tư vấn kinh doanh hàng đầu thế giới McKinsey & Company và công ty đầu tư quốc tế Temasek International, cũng như các doanh nhân xã hội đang theo đuổi các lĩnh vực tương đồng với các đội thi; Tháng 03/2022, các đội sẽ tụ họp tại sự kiện YSE Global Pitching for Change với những bản kế hoạch kinh doanh được trau chuốt và hoàn thiện của mình, nơi hội đồng giám khảo sẽ đánh giá và quyết định trao các khoản thưởng cho các đội giành chiến thắng, tổng giá trị cấp vốn lên tới 20.000 đôla Singapore.

Chương trình đã truyền cảm hứng, đáp ứng cũng như tạo điều kiện để người trẻ tại các quốc gia khởi động hoặc mở rộng quy mô doanh nghiệp xã hội của mình. Với mạng lưới đang không ngừng mở rộng với hơn 1.200 cựu thành viên đến từ 525 doanh nghiệp xã hội xuyên suốt 39 quốc gia và vùng lãnh thổ, chương trình chủ đạo của SIF đã giúp khai phóng sức mạnh của ý tưởng, kiến thức và các nguồn tài nguyên để xúc tiến sự đổi thay mang tính hệ thống và bền vững vì một thế giới tốt đẹp hơn.

Theo con số thống kê sau 10 năm triển khai YSE Global, 75% số doanh nghiệp xã hội đã chuyển từ giai đoạn ươm mầm sang khởi nghiệp. Hơn thế, 70% cựu thành viên YSE Global tiếp tục theo đuổi sứ mệnh tạo ra những tác động xã hội tích cực, với 86% số doanh nghiệp được xét cấp vốn vẫn đang duy trì hoạt động cho tới hôm nay.

Ngài Đại sứ Ong Keng Yong, Chủ tịch SIF, chia sẻ: “Tại SIF, chúng tôi tin tưởng vào kết nối con người từ các nền văn hóa khác nhau để truyền cảm hứng cho các ý tưởng và hành động vì mục đích tốt đẹp. Năm nay, tuy không thể đón các ứng viên tham dự YSE Global tại Singapore, chúng tôi vẫn mong rằng nền tảng trực tuyến có thể đem đến những cơ hội mới vun đắp nguồn năng lượng tích cực, tinh thần đổi mới và niềm đam mê cháy bỏng của những nhân tố trẻ có ý thức xã hội mạnh mẽ. Trong bối cảnh có nhiều thách thức to lớn trên các phương diện kinh tế, khí hậu và chăm sóc sức khỏe toàn cầu, việc nhanh chóng tăng tốc đổi mới xã hội càng trở nên cấp thiết.”

Thời hạn đăng ký tham gia YSE Global 2021 cho tới hết ngày 25/4/2021 (giờ Singapore). Các ứng viên tiềm năng tới từ Việt Nam cũng như trên toàn thế giới được khuyến khích đăng ký tham dự chương trình và khởi động hành trình phát triển mô hình doanh nghiệp xã hội của mình, ngay hôm nay./.



*Shark Tank Việt Nam quy tụ sự tham gia của những nhà đầu tư có tiếng trong giới kinh doanh.*

## BÙNG NỔ STARTUP CÔNG NGHỆ TẠI SHARK TANK MÙA 4

*Vietnamnet.vn - Shark Tank mùa 4 đã chính thức khởi động với việc triển khai xong 2 đợt tuyển chọn.*

Sau 1 năm vắng bóng, chưa khi nào số lượng hồ sơ tham dự chương trình Shark Tank lớn như hiện nay, phần nhiều trong đó là các sản phẩm về công nghệ.

Đây là chia sẻ của bà Lê Hạnh - Giám đốc sản xuất chương trình Thương vụ bạc tỷ (Shark Tank Việt Nam). Theo đó, Shark Tank mùa 4 có khoảng 1.200 đơn đăng ký tham dự.

Thương vụ bạc tỷ là phiên bản tiếng Việt của chương trình truyền hình nổi tiếng Shark Tank. Đây là chương trình truyền hình thực tế thuộc bản quyền của Sony Pictures. Shark Tank sau đó được TV Hub mua bản quyền và sản xuất mùa đầu tiên tại Việt Nam vào năm 2017.

Tại Thương vụ bạc tỷ, người chơi là các doanh nhân khởi nghiệp sẽ phải thực hiện bài thuyết trình về sản phẩm của mình để kêu gọi vốn từ các nhà đầu

tư. Chính sự hấp dẫn của các dự án startup cùng những màn hỏi đáp gay gắt đã tạo nên sức hút riêng của Shark Tank trong lòng khán giả.

Ở thời điểm hiện tại, Shark Tank mùa 4 đã chính thức khởi động với việc triển khai xong 2 đợt tuyển chọn.

Theo nhà sản xuất, số lượng startup tham dự Shark Tank mùa 4 cao hơn hẳn mọi năm. Nguyên nhân là bởi chương trình phải hoãn không thực hiện một năm do ảnh hưởng của đại dịch Covid-19.

Đáng chú ý khi trong khoảng 1.200 hồ sơ đăng ký tham gia Shark Tank, có đến hơn một nửa là các startup công nghệ. Theo bà Lê Hạnh, điều này cho thấy sự chuyển dịch của xu hướng chuyển đổi số cũng như kinh tế số tại Việt Nam.

Bà Lê Hạnh cho biết, sau 3 mùa Shark Tank, đơn vị sản xuất nhận thấy có 3 mô hình start-up phổ biến



Thống kê về tổng số vốn đầu tư mà các "cá mập" cam kết tại Shark Tank mùa 3.

tại Việt Nam. Thứ nhất là các start-up sinh ra để giải quyết nhu cầu của xã hội. Nhóm thứ 2 là các start-up sở hữu ý tưởng muốn thay đổi thế giới. Thứ 3 là nhóm startup được nuôi dưỡng bởi các tập đoàn công nghệ.

Mới đây, Shark Bình (ông Nguyễn Hòa Bình - Chủ tịch tập đoàn NextTech) cũng đã khẳng định sẽ tiếp tục tham gia Shark Tank mùa 4 với tư cách một nhà đầu tư.

Theo đó, ông Bình sẽ xuất hiện với tư cách một "shark công nghệ", với khẩu vị đầu tư là các startup công nghệ và các startup truyền thống nhưng có tính chuyển đổi số.

Sau 3 mùa Shark Tank, đã có tổng cộng 77 start-up gọi vốn thành công tại Thương vụ bạc tỷ. Tổng số tiền mà các startup Việt được cam kết đầu tư là 772 tỷ đồng. Trong đó, dự án thành công nhất nhận được cam kết đầu tư lên tới 138 tỷ đồng.

Ở thời điểm hiện tại, các startup thành công nhất tại Shark Tank có thể kể tới ứng dụng đặt phòng Luxstay, đồng hồ Curnon Watch, Pin Mopo, xe máy điện DatBike,...

Không chỉ mang lại nguồn vốn đầu tư lớn, việc tham gia chương trình Thương vụ bạc tỷ cũng mang tới nhiều hiệu ứng truyền thông, góp phần tạo nên uy tín nhất định cho các sản phẩm startup./.



## WEBINAR PHÁT ĐỘNG CUỘC THI ĐỔI MỚI SÁNG TẠO HACK4GROWTH SEASON 2 - UNLIMITED

*Khoinghiệp.org.vn - Tổ chức Khoa học và Chuyên gia Việt Nam toàn cầu - AVSE Global phát động cuộc thi tổ chức cuộc thi Hack4Growth-Unlimited với mục tiêu mang trí thức của người Việt Nam trên toàn thế giới.*

Theo bảng xếp hạng hệ sinh thái khởi nghiệp của các quốc gia (Startup Blink) năm 2020, Việt Nam được đánh giá ở vị trí 59 trên thế giới. Cũng trong năm 2020, Việt Nam tiếp tục giữ vững thứ hạng 42/131 quốc gia, vùng lãnh thổ về Chỉ số đổi mới sáng tạo toàn cầu (GII). Những thành tựu này có một phần công lao đóng góp quan trọng của Hệ sinh thái ĐMST của Việt Nam ở nước ngoài.

Hiện nay, bên cạnh sự gia tăng của số lượng du học sinh, trung bình hàng năm còn có khoảng 500 nhà khoa học người Việt ở nước ngoài tham gia giảng dạy, triển khai đề tài, dự án nghiên cứu chung cũng như thực hiện chuyển giao công nghệ, hợp tác đầu tư phát triển doanh nghiệp. Đây là nguồn lực quý báu của đất nước trên hành trình phát triển khoa học

và công nghệ, đổi mới sáng tạo nói riêng và phát triển kinh tế xã hội.

Theo Chủ tịch nước Nguyễn Xuân Phúc: “Phải dùng trí thức, khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo là yếu tố nội sinh quan trọng của tăng trưởng. Công nghệ mới là yếu tố quyết định tăng trưởng, chìa khóa đột phá phát triển, thoát khỏi bẫy thu nhập trung bình.”

Chính vì lẽ đó, Tổ chức Khoa học và Chuyên gia Việt Nam toàn cầu - AVSE Global phát động cuộc thi tổ chức cuộc thi Hack4Growth-Unlimited với mục tiêu mang trí thức của người Việt Nam trên toàn thế giới đóng góp vào sự nghiệp phát triển hệ sinh thái ĐMST Việt Nam, giải quyết những bài toán của các địa phương Việt Nam. Cuộc thi được bảo trợ bởi Ủy ban

Nhà nước về người Việt Nam ở nước ngoài - Bộ Ngoại giao. Trải qua mùa thi thứ nhất với 2 giai đoạn, Hack4Growth và HackGrowth Covid – Endgame đã thu hút hơn 500 thí sinh, cùng với 150 dự án chất lượng cao trên đa dạng các lĩnh vực từ y tế, giao dục, môi trường,... Đồng thời, cuộc thi cũng huy động được hơn 30 huấn luyện viên, cố vấn là những chuyên gia đầu ngành đến từ 15 quốc gia, với hơn 1,000 giờ đào tạo cho các đội thi.

Hack4Growth - Unlimited với khẩu hiệu “START LOCAL – RISE REGIONAL – GROW GLOBAL” có sứ mệnh huy động sức sáng tạo của kiều bào Việt Nam, gắn kết với đồng bào trong nước để chung tay tìm ra giải pháp, đồng thời giúp các nhà sáng tạo tiếp cận với khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo ở quy mô toàn cầu để giải quyết “các bài toán” ở địa phương Việt Nam. Theo đó, dưới sự bảo trợ của Ủy Ban Nhà nước về người Việt Nam ở nước ngoài - Bộ Ngoại Giao, Hack4Growth thu thập các ý kiến từ 25 tỉnh thành tại Việt Nam, đưa các vấn đề trở thành đề

bài của cuộc thi. Trong đó có thể kể đến các vấn đề như giải pháp cho quá trình chuyển đổi số đối với doanh nghiệp và cơ quan Nhà nước, giải pháp ứng phó với biến đổi khí hậu, thương mại điện tử, các vấn đề xã hội đối với người dân tộc thiểu số, phát triển sản phẩm địa phương,...

Bên cạnh đó, ngoài triển khai cuộc thi tại Việt Nam, Hack4Growth mùa hai sẽ được phát động trên 4 khu vực lớn, bao gồm: Khu vực châu Âu: đồng hành cùng Mạng lưới khởi nghiệp Vietnam Startup Network Europe (VNSE); Khu vực Úc: đồng hành cùng Mạng lưới đổi mới sáng tạo Việt Nam - Australia (NIC - AU) và Mạng lưới thúc đẩy khởi nghiệp Việt Nam tại Úc - Startup Vietnam Frontier (SVF - AU); Khu vực Bắc Mỹ: đồng hành cùng Hội Doanh Nhân Người Việt tại Mỹ (The Vietnamese Entrepreneurs Network in the United State of America - VENUSA); Khu vực Nhật Bản: đồng hành cùng Mạng lưới đổi mới sáng tạo Việt - Nhật (VJOIN)



*Giải nhất cuộc thi Hack4Growth mùa 1 trị giá \$10.000 thuộc về dự án Egreen - Phát triển điện Biogas, giảm phát thải & ứng phó với biến đổi khí hậu.*



# RA MẮT QUỸ ĐẦU TƯ MẠO HIỂM TOUCHSTONE PARTNERS - NHÂN TỐ MỚI TRONG HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP VIỆT NAM

*Baodautu.vn - quỹ đầu tư mạo hiểm đã chính thức ra mắt cộng đồng khởi nghiệp và công bố kết thúc vòng gọi vốn đầu tiên của mình.*

Touchstone Partners - quỹ đầu tư mạo hiểm được sáng lập và điều hành bởi ông Trần Nhật Khanh - cựu đồng sáng lập quỹ đầu tư mạo hiểm VinaCapital Ventures và bà Ngô Thuỳ Ngọc Tú - Đồng sáng lập và Chủ tịch Hội đồng quản trị công ty cổ phần Giáo dục YOLA - đã chính thức ra mắt cộng đồng khởi nghiệp và công bố kết thúc vòng gọi vốn đầu tiên của mình.

dịch COVID-19, với sự gia tăng của tầng lớp dân số có thu nhập trung bình khá, một môi trường thuận lợi cho việc đổi mới và áp dụng công nghệ cũng như những chính sách ổn định của chính phủ. Nguồn năng lượng khởi nghiệp đang được thúc đẩy mạnh mẽ bởi các nhà sáng lập tài năng trong lĩnh vực kỹ thuật và kinh doanh, sau quá trình học tập và tu nghiệp tại nước ngoài, hoặc những cá nhân đã đóng vai trò quan trọng trong quản lý và điều hành các tập đoàn tại Việt Nam - họ mang trong mình khao khát làm chủ và định hướng cho số phận của chính bản thân mình.

Bước đầu của hành trình khởi nghiệp là giai đoạn gian khó nhất. Hiểu rõ điều ấy, Touchstone Partners mong muốn trở thành đối tác đồng hành cùng các nhà sáng lập tại Việt Nam, dựa trên thế mạnh về những hiểu biết sâu sắc về thị trường Việt Nam cũng như mạng lưới kết nối toàn cầu, cộng hưởng với nhu cầu và khát vọng của các nhà sáng lập. Các lĩnh vực được Touchstone Partners chú ý đầu tư hiện tại bao gồm fintech, bất động sản, công nghệ y tế, công nghệ giáo dục và những sáng kiến công nghệ giúp nâng cao hiệu quả các chuỗi giá trị của các những quan trọng như sản xuất và nông nghiệp.

Một trong những yếu tố nữa làm nên sự khác biệt và uy tín của Touchstone chính là đội ngũ nhà sáng lập giàu kinh nghiệm và tâm huyết.

Ông Trần Nhật Khanh tốt nghiệp Cử nhân và Thạc sĩ Chuyên ngành Điện tử viễn thông và Kỹ sư máy tính, có kinh nghiệm làm việc tại tập đoàn tài chính Goldman Sachs và công ty công nghệ kỳ lân



*Đội ngũ sáng lập của Touchstone Partners là những người có kinh nghiệm trong đầu tư và khởi*

Theo đó, Touchstone Partners đã chốt được hơn một nửa trong quy mô 50 triệu USD, đến từ những nhà đầu tư đáng chú ý như Pavilion Capital, Vulcan Capital và một số tổ chức đầu tư khác.

Với dân số gần 98 triệu dân, 2 startup kỳ lân và tổng nguồn vốn hỗ trợ khởi nghiệp lên đến hơn 290 triệu USD vào năm 2020, hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ của Việt Nam đang bước vào thập kỷ mới với nhiều kỳ vọng và tiềm năng phát triển.

Việt Nam được đánh giá cao trên thế giới sau đại

Grab. Với nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực đầu tư và tài chính, ông cũng chính là cựu Giám đốc của quỹ đầu tư mạo hiểm VinaCapital Ventures.

Trong khi đó, một cái tên khác trong đội ngũ đầu tư - bà Ngô Thùy Ngọc Tú, tốt nghiệp trường Đại học Stanford - vốn cũng là một gương mặt nhà sáng lập quen thuộc trong cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam. YOLA do bà đồng sáng lập là công ty dẫn đầu thị trường đào tạo tiếng Anh trực tuyến và ngoại tuyến kết hợp tại Việt Nam. Hai nhà đồng sáng lập Touchstone Partners gặp nhau khi họ theo học chương trình MBA tại trường INSEAD. Tận dụng sự kết hợp giữa đầu tư và kinh nghiệm của những người sáng lập, Touchstone Partners có nền tảng vững chắc để hỗ trợ sự phát triển của thể hệ sáng lập tiếp theo tại Việt Nam.

Ông Trần Nhật Khanh, Giám đốc điều hành Touchstone Partners, cho biết: “Với Touchstone Partners, chúng tôi muốn đẩy mạnh sự phát triển tích cực của xã hội và thiết lập những tiêu chuẩn cao cho đầu tư mạo hiểm tại Việt Nam. Chúng tôi sẽ đóng vai trò cầu nối hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp, với những giá trị cốt lõi ưu tiên sự hợp tác lâu dài, công bằng, minh bạch và tôn trọng lẫn nhau. Chúng tôi rất trân trọng sự hỗ trợ từ các nhà đầu tư tổ chức và định chế tài chính uy tín quốc tế như Pavilion Capital và Vulcan Capital, những người tin tưởng vào tiềm năng phát triển của Việt Nam và Touchstone Partners”.

Bà Ngô Thùy Ngọc Tú, Giám đốc và đồng sáng lập quỹ đầu tư TouchStone, chia sẻ: “Trên 10 năm sáng lập và xây dựng start-up, cá nhân tôi đã trải qua và hiểu được những khó khăn mà đội ngũ sáng lập phải đối mặt, cũng như sự kiên trì, nỗ lực của họ trong việc biến ý tưởng thành hiện thực. Chúng tôi chia sẻ chung một niềm đam mê là hỗ trợ những người sáng lập để giúp họ thành công, tập trung vào những chiến lược và giá trị quan trọng. Touchstone Partners là cách mà chúng tôi chứng minh những tài

năng khởi nghiệp Việt Nam hoàn toàn có thể mang đến những sáng tạo công nghệ tầm cỡ và tạo ra sức ảnh hưởng có ý nghĩa lớn lao cho xã hội”.



Ông Trần Nhật Khanh và bà Ngô Thùy Ngọc Tú

Ngoài 2 nhà đồng sáng lập, đội ngũ chuyên gia đầu tư của Touchstone còn bao gồm các nhân sự giàu kinh nghiệm từ các tập đoàn trong và ngoài nước như McKinsey, Morgan Stanley, Ernst & Young, Galaxy Studio và Founders Institute Vietnam. Từng cá nhân đều có kinh nghiệm dày dặn, đặc biệt trong lĩnh vực khởi nghiệp và hỗ trợ nền sinh thái, có mạng lưới các mối quan hệ và sự am hiểu nhất định về thị trường Việt Nam cũng như trong khu vực, và đặc biệt thấu cảm, tôn trọng các nhà sáng lập. Đội ngũ nhân sự điều hành của Touchstone được kỳ vọng sẽ mở ra cánh cửa phát triển tiếp theo cho các công ty khởi nghiệp công nghệ Việt Nam và giúp các nhà sáng lập, các startup trên con đường hiện thực hóa ước mơ của họ./.



## STARTUP THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ ONPOINT VƯỢT BÃO GIỮA TÂM ĐẠI DỊCH

*Tháng 4 năm 2020, giữa thời điểm đại dịch Covid 19 đang bùng phát dữ dội, startup OnPoint gây địa chấn giới công nghệ với việc gọi vốn thành công 8 triệu USD.*

### STARTUP CỦA NHÓM CỰU NHÂN VIÊN SÀN THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ NỔI TIẾNG

OnPoint hoạt động trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ hỗ trợ phát triển thương mại điện tử. Được thành lập vào cuối năm 2017, OnPoint có lợi thế khi hai nhà đồng sáng lập là ông Trần Vũ Quang và Lê Xuân Long là cựu nhân viên và từng đảm nhận vị trí quản lý quan trọng tại sàn giao dịch thương mại điện tử nổi tiếng Lazada Việt Nam và cố vấn tại công ty tư vấn hàng đầu thế giới McKinsey. Đồng hành cùng họ trong Hội đồng quản trị là những lãnh đạo với hàng chục năm kinh nghiệm quản lý cấp cao tại các tập đoàn lớn của thế giới trong mảng hàng tiêu dùng nhanh. Các thành viên của Ban Giám đốc đều có kinh nghiệm đảm trách những vị trí quan trọng tại các

sàn thương mại điện tử lớn như Lazada, Shopee, Tiki và Lotte.

Là startup Việt 100%, nhưng OnPoint được thành lập tại Singapore trước khi chuyển về định cư tại Việt Nam. OnPoint hiện là đơn vị dẫn đầu thị trường tại Việt Nam trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ hỗ trợ phát triển thương mại điện tử (E-commerce Enabler). Công ty cung cấp giải pháp dịch vụ trọn gói (one-stop solution) cho phép các thương hiệu đẩy mạnh sự hiện diện trên các nền tảng thương mại điện tử, mạng xã hội hoặc thông qua trang web bán hàng riêng của các thương hiệu đó, từ đó tăng nhanh doanh số bán hàng trực tuyến. OnPoint sẽ giúp khách hàng của mình đạt được những mục tiêu này thông qua hai dịch vụ riêng biệt nhưng đan xen hỗ

trợ gồm:

*Dịch vụ phân phối:* OnPoint quản lý gian hàng trực tuyến của thương hiệu từ A đến Z (bao gồm quản lý danh sách sản phẩm, quản lý giá, chăm sóc khách hàng trực tuyến, xử lý đơn hàng...).

*Dịch vụ giải pháp thương mại điện tử:* OnPoint sẽ giúp thương hiệu xây dựng, quản lý, thực hiện và đo lường các chiến dịch bán hàng và marketing trực tuyến.

Chỉ sau một năm thành lập, OnPoint đã trở thành một trong những nền tảng thương mại điện tử hàng đầu Việt Nam. Nhờ những mối liên kết và kinh nghiệm của các thành viên lãnh đạo, OnPoint đã thiết lập được mối quan hệ đối tác với tất cả các kênh thương mại điện tử lớn nhất như Lazada, Shopee, Tiki, Sendo, Adayroi, Lotte, Yes24 và Facebook. Công ty đã cung cấp các dịch vụ thương mại điện tử cho tất cả các doanh nghiệp của mình trên những kênh này.

Từ năm 2019, OnPoint nhanh chóng mở rộng danh mục khách hàng. Tính tới tháng 6 năm 2020, OnPoint đã cung cấp dịch vụ cho hơn 60 thương hiệu khác nhau và hướng tới tăng gấp đôi con số này trong năm 2021. Khách hàng của công ty bao gồm nhiều thương hiệu với danh mục ngành hàng tập trung vào chăm sóc sức khỏe và sắc đẹp, đồ cho mẹ và em bé, hàng thời trang hay đồ dùng gia đình... trong số này có thể điểm mặt những thương hiệu nổi tiếng toàn cầu như: L'Oreal, Shiseido, P&G, Rohto, Unilever International, Kimberly-Clark, Unicharm, Anlene, Aldo, Bosch.

Cũng trong năm này, OnPoint được trao chứng nhận Hệ thống quản lý Chất lượng ISO 9001: 2015. ISO 9001: 2015 là một tiêu chuẩn về Hệ thống quản lý chất lượng do Tổ chức Tiêu chuẩn hóa quốc tế (ISO) phát triển và ban hành vào ngày 24 tháng 9 năm 2015. Mục đích của tiêu chuẩn giúp tổ chức phát hiện các nguyên nhân khiến cho các hoạch định

của doanh nghiệp không đạt được mục tiêu như mong muốn, đồng thời đưa ra các giải pháp ngăn ngừa để giúp doanh nghiệp đạt được các mục tiêu như đã định. Việc đạt được chứng nhận ISO là kết quả ghi nhận nỗ lực không mệt mỏi của đội ngũ nhân viên Onpoint trong việc cung cấp các dịch vụ tốt hơn cho khách hàng, cũng như cam kết cao của họ về việc phát triển và chuẩn hóa tất cả các quy trình làm việc nội bộ tuân thủ chất lượng toàn cầu hàng đầu. Chứng chỉ này là sự công nhận hệ thống quản lý chất lượng cao của OnPoint.

### **THÀNH CÔNG HUY ĐỘNG VỐN 8 TRIỆU USD**

2020 là một năm đầy khó khăn và biến động không chỉ với những startup non trẻ mà còn với cả các doanh nghiệp có bề dày hoạt động. Tuy vậy, trong bức tranh ảm đạm đó lại có những đốm lửa tươi sáng với những startup hoạt động trong lĩnh vực thương mại điện tử. Đại dịch Covid-19 đã gây ra những tác động nghiêm trọng tới nhiều doanh nghiệp bán lẻ do những biện pháp hạn chế của chính phủ như giãn cách xã hội, đồng thời cũng làm thay đổi mạnh mẽ hành vi của người tiêu dùng. Ngày càng nhiều doanh nghiệp coi kênh bán hàng trực tuyến là một công cụ mới giúp doanh nghiệp sống sót trong mùa dịch. OnPoint với những giải pháp có sẵn trở thành lựa chọn tốt nhất giúp cho các thương hiệu vượt qua khoảng thời gian khó khăn này.

Tháng 4/2020, khi người dân Việt Nam đang căng mình chống dịch, OnPoint đạt thành công vang dội khi tại vòng gọi vốn Series A, startup này huy động được 8 triệu USD 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-SSIAMI Vietnam Growth Fund II L.P. Với nguồn vốn mới, startup này dự kiến tuyển dụng thêm nhân sự, đầu tư phát triển các công nghệ mang tính chiến lược và



phát triển năng lực phân tích dữ liệu nhằm cung cấp dịch vụ tốt hơn cho khách hàng. Khoản tiền huy động mới này cũng nâng tổng số vốn của OnPoint lên con số hàng chục triệu USD. Việc kêu gọi vốn thành công đã giúp Onpoint củng cố vị thế dẫn đầu thị trường và đầu tư vào công nghệ để mở rộng các giải pháp tạo ra nhu cầu thương mại điện tử để đáp ứng nhu cầu khách hàng tốt hơn.

Thành công được thể hiện qua giải thưởng, ngày 18 tháng 12 năm 2020, nhân kỷ niệm 4 năm thành lập công ty, OnPoint đã vinh dự nhận được giải thưởng do Tạp chí SME, tạp chí kinh doanh hàng đầu Châu Á trao tặng. OnPoint được gọi tên trong danh sách SME100 Công ty Phát triển Nhanh hàng đầu tại Việt Nam. Giải thưởng Quốc tế SME100 là giải thưởng hàng đầu Châu Á dựa trên tiêu chí về tốc độ phát triển và năng lực hoạt động.

Hiện tại, OnPoint đang phát triển mạnh với đội ngũ hơn 150 nhân viên trẻ, tài năng và năng động, đam mê thương mại điện tử, dữ liệu và công nghệ, với kinh nghiệm đa dạng có được tại các công ty

hàng đầu ở Đông Nam Á. Tham vọng của các nhà lãnh đạo của OnPoint chính là trở thành số 1 tại thị trường Đông Nam Á và giữ vị trí số 1 tại Việt Nam.

Theo báo cáo E-conomy SEA 2019 của Google, Temasek Holdings và Bain, Việt Nam trong những quốc gia có nền kinh tế internet tăng trưởng hơn 40% một năm. Bên cạnh đó, đại dịch Covid đã khiến cơ hội bán hàng trực tiếp trở nên khó khăn hơn bao giờ hết. Việc này buộc các doanh nghiệp phải đầu tư mạnh vào thương mại điện tử. Chính vì thế, thương mại điện tử sẽ giữ vai trò sống còn đối với ngành bán lẻ tại Việt Nam và dự kiến sẽ duy trì tăng trưởng theo cấp số nhân trong tương lai gần. Với việc chuyên sâu vào các giải pháp công nghệ cao, cơ hội cho OnPoint trong lĩnh vực thương mại điện tử rất rộng mở và tương lai sẽ trở thành lựa chọn tốt nhất cho các thương hiệu muốn định hướng lại chiến lược bán hàng online, đồng thời hướng đến mức phát triển cao hơn trong kênh thương mại điện tử./.

**Phương Anh**



## LÀM THẾ NÀO ĐỂ CÔNG TY KHỞI NGHIỆP CỦA BẠN CÓ THỂ TỒN TẠI VÀ PHÁT TRIỂN VÀO NĂM 2021

*Kể từ khi đại dịch COVID-19 xảy ra, nền kinh tế toàn cầu rơi vào hỗn loạn. Tuy nhiên, niềm tin của nhà đầu tư - mà hầu như đã giảm xuống trong nửa đầu năm ngoái - hiện đang mạnh mẽ trở lại khi các công ty khởi nghiệp thích nghi được với những cách thức kinh doanh mới.*

Với các quốc gia đóng cửa trong hầu hết thời gian năm 2020, một số công ty khởi nghiệp đã phát triển mô hình kinh doanh riêng của họ để đáp ứng nhu cầu đang thay đổi nhanh chóng của người tiêu dùng; chắc chắn họ có lý do để tăng giá vào năm 2021.

Thật vậy, các nhà đầu tư mạo hiểm và nhà đầu tư tài năng trong Tuần lễ Công nghệ và Đổi mới sáng tạo Singapore (SWITCH) 2020 đã chia sẻ rằng triển vọng về tài trợ năm nay là khả quan.

Tổng Giám đốc *Entrepreneur First* Singapore, bà Bernadette Cho, một nhà đầu tư tài năng đang sẵn

lòng những nhà sáng lập vĩ đại và những tài năng xuất chúng trong khu vực, đặc biệt là những người có ý tưởng vững trãi để giải quyết các vấn đề cấp bách, lạc quan về triển vọng tài trợ cho các công ty khởi nghiệp giai đoạn đầu. Bà cho rằng tài năng chưa được khai thác ở Đông Nam Á có thể tạo ra sự khác biệt cho các cộng đồng trong khu vực. Theo bà, Singapore là quê hương của rất nhiều nhân tài này.

Để thúc đẩy các chương trình khởi nghiệp đổi mới sáng tạo như Startup SG Founder cung cấp dịch vụ cố vấn và vốn khởi nghiệp cho các doanh nghiệp

khởi nghiệp lần đầu thông qua một mạng lưới đối tác mạnh mẽ. Vào tháng 8 năm 2020, chương trình này đã được Phó Thủ tướng Singapore Heng Swee Keat mở rộng hơn nữa với quy mô lên tới 150 triệu đô la Singapore. Cơ hội tài trợ cho các công ty khởi nghiệp ở giai đoạn phát triển sau này cũng tăng rất nhiều, miễn là họ có chiến lược rõ ràng để đánh bại những người đương nhiệm bằng cách giải quyết các vấn đề quan trọng.

Nhìn xa hơn những thách thức ngắn hạn, các nhà đầu tư cho biết họ đang tìm kiếm các công ty khởi nghiệp có tiềm năng phá vỡ các ngành công nghiệp hoặc tạo ra những cái mới.

Đối với các công ty khởi nghiệp đang tìm kiếm nguồn vốn để đưa các dự án của họ lên cấp độ phát triển tiếp theo, biết cách định giá doanh nghiệp của họ và nâng cao các kỹ năng trình bày ý tưởng sẽ giúp bạn đi xa hơn và nổi bật giữa đám đông. Đây là lý do tại sao.

## **TẠI SAO BẠN NÊN ĐỊNH GIÁ DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP CỦA MÌNH ĐỂ THÀNH CÔNG**

Ông Kabir Narang, Đối tác đồng sáng lập tại B Capital Group, một quỹ có trụ sở tại Thung lũng Silicon, được thành lập bởi Eduardo Saverin, cho biết: Định giá đóng vai trò như một chiếc “áo phao” cho các nhà sáng lập và nhà đầu tư.

Vậy phải làm thế nào? Nó giúp những nhà sáng lập nhìn xa hơn hiện tại và nghĩ cách mà đội ngũ quản lý nên tối ưu hóa sự tăng trưởng. Khi những nhà sáng lập có ý tưởng hay về kế hoạch kinh doanh của họ, Các nhà khởi nghiệp nên thảo luận và cân nhắc khi nào nhận tài trợ và chuẩn bị chấp nhận việc đánh đổi để nhận được quỹ tài trợ.

Đối với các nhà đầu tư, việc định giá một công ty khởi nghiệp giúp họ hiểu được động cơ tăng trưởng chính và cách một doanh nghiệp nhất định có vị trí riêng để giải quyết các vấn đề cụ thể hiện tại và trong

tương lai. Ông nói thêm: Định giá cũng giúp các nhà đầu tư nắm bắt được nguồn gốc và giúp họ đưa ra các quyết định sáng suốt về tiềm năng kinh doanh.

Chìa khóa cho việc định giá công ty khởi nghiệp của bạn là sự đơn giản. Phải thừa nhận rằng, phương pháp định giá phổ biến nhất được sử dụng trong cổ phần tư nhân và giao dịch bất động sản là phương pháp chiết khấu dòng tiền. Tuy nhiên, điều này có thể không áp dụng cho các công ty khởi nghiệp công nghệ giai đoạn đầu, hầu hết trong đó sử dụng nhiều tiếp cận để định giá. Phương pháp này định giá công ty này trái ngược với các thương vụ mua lại gần đây của các công ty tương tự trên thị trường.

## **MẸO GIÚP BẠN TRÌNH BÀY Ý TƯỞNG GIỐNG NHƯ CHUYÊN NGHIỆP**

Điều gì tiếp theo sau khi xác định giá trị của doanh nghiệp? Trình bày ý tưởng để dành được tài trợ.

Ông Dirk Lehman, Huấn luyện về trình bày ý tưởng và Cố vấn đổi mới sáng tạo từ The Pitch Training chia sẻ rằng, một trong những vấn đề phổ biến nhất mà các nhà sáng lập gặp phải là không kết nối được với khán giả.

Trong khóa học tại SWITCH, ông đã khuyên những nhà sáng lập nên giữ mọi thứ đơn giản - thông điệp chính dễ hiểu. Khi đề cập đến cách sản phẩm hoặc dịch vụ giải quyết một vấn đề, chỉ nên hiển thị trong ba bước đơn giản và đừng bao giờ trình bày một bài diễn thuyết dài dòng.

Khi trình bày kế hoạch kinh doanh của bạn, những yếu tố chính cần tập trung gồm mô hình kinh doanh, quy mô thị trường mục tiêu và kế hoạch chính - đây có thể là số lượng người dùng hoặc khách hàng. Thông thường, các nhà đầu tư muốn biết về đội ngũ cốt lõi của nhóm và cả kinh nghiệm của họ.

Ông cho biết thêm, các doanh nhân nên trình bày



bài thuyết trình của mình một cách chất lượng. Điều này có nghĩa là sử dụng số liệu để thể hiện bằng chứng về khái niệm và để chứng minh tính độc đáo của doanh nghiệp, thay vì dựa vào các câu chuyện để minh họa ý tưởng kinh doanh của mình.

Kế hoạch kinh doanh cũng nên chỉ ra ba số liệu chính để đo lường sự thành công của doanh nghiệp trong khoảng thời gian ba năm.

Cuối cùng, những người sáng lập nên kết thúc bài thuyết trình của mình bằng một câu hỏi, có thể là về tiền hoặc hỗ trợ nhân lực.

### **HIỂU NHỮNG GÌ QUAN TRỌNG ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG TRONG THỜI KỲ ĐẠI DỊCH**

Ngoài việc gây quỹ, việc phát triển doanh nghiệp của bạn là một công việc khó khăn. Đại dịch đã khiến cho cuộc sống, các doanh nghiệp và các nền kinh tế trên toàn cầu bị tê liệt.

Ông Arvinder Gujra, Giám đốc điều hành Twitter, khu vực Đông Nam Á, chia sẻ rằng, các chiến lược marketing của các công ty khởi nghiệp nên do khách hàng dẫn dắt, đặc biệt tại thời điểm không thể đoán trước này. Điều này có nghĩa là tích cực thu hút họ và

liên tục theo dõi những gì quan trọng đối với mục tiêu của bạn.

Giữa cảm giác bất lực và thất vọng do đóng cửa và cô lập toàn xã hội, các nhà tiếp thị đồng ý rằng các công ty khởi nghiệp đóng một phần vai trò trong việc tạo ra sự khác biệt, bao gồm cả việc mang lại niềm vui cho cộng đồng mà họ phục vụ.

Gujra đã trích dẫn một cuộc khảo sát gần đây của Twitter, cho thấy 70% người dùng của họ ở khu vực Châu Á Thái Bình Dương tin rằng các thương hiệu nên thúc đẩy sự tích cực và quảng bá những câu chuyện tích cực. Trong khi đó, 84% cho rằng “việc các công ty áp dụng những cách thức kinh doanh bền vững, bao gồm cả việc tập trung vào các giải pháp thân thiện với môi trường là điều quan trọng hơn cả”.

Nhìn chung, các nhà tiếp thị cho biết các thương hiệu nên dẫn đầu về sự tích cực, có mục đích - và quan trọng là phải nhanh nhẹn trong khi vượt qua những thời điểm đầy thử thách.

**Minh Phượng**





## CÁC CÔNG CỤ CHÍNH SÁCH GIẢM THIỂU RỦI RO CHO ĐỔI MỚI SÁNG TẠO VÀ THẤT BẠI THỊ TRƯỜNG CỦA ĐÀI LOAN (TRUNG QUỐC)

*Đổi mới và ứng dụng công nghệ đã trở thành động lực tăng trưởng cho năng suất công nghiệp và khả năng cạnh tranh của nền kinh tế. Tuy nhiên, do cơ cấu công nghiệp nhỏ và vừa chiếm đa số tại Đài Loan, và hiện tượng thất bại thị trường làm hạn chế khả năng đổi mới sáng tạo của doanh nghiệp, chính quyền Đài Loan đã áp dụng một số biện pháp chính sách như một phương tiện điều chỉnh thất bại thị trường và khuyến khích hành vi đổi mới sáng tạo trong các doanh nghiệp. Nói chung, các chính sách công thân thiện với thị trường có tác động đáng kể đến sự phát triển công nghệ của Đài Loan trong những thập niên qua.*

Trong những năm đầu thế kỷ, cơ cấu công nghiệp nhỏ và vừa và thị trường tài chính chưa phát triển đã khiến hoạt động NC&PT và đổi mới sáng tạo ở mức khiêm tốn. Do đó, bằng các công cụ chính sách khác nhau để giảm thiểu rủi ro liên quan đến

đổi mới sáng tạo, chính quyền có thể tìm cách khuyến khích các hoạt động sáng tạo và hỗ trợ trong việc tạo ra một môi trường thuận lợi cho đầu tư NC&PT, từ đó giảm khả năng thất bại thị trường. Trước hết, Khu công nghiệp khoa học Tân Trúc

(HSIP) được thành lập để cung cấp một môi trường thuận lợi cho sự phát triển của ngành công nghiệp công nghệ cao của hòn đảo này. Thứ hai, các liên minh đổi mới sáng tạo đã được tổ chức như một phương tiện để phân tán rủi ro NC&PT giữa các công ty và đảm bảo lợi thế người đi đầu. Thứ ba, phạm vi chức năng của Viện Nghiên cứu Công nghệ Công nghiệp do Chính phủ tài trợ (ITRI) đã được mở rộng để phục vụ như một kênh chuyển giao công nghệ trong khu vực tư nhân; phần lớn ngân sách cho các Dự án Khoa học và Công nghệ Quốc gia (NSTPs) cũng đã được phân bổ cho ITRI nhằm tăng cường năng lực sáng tạo của Viện. Thứ tư, các ưu đãi thuế đã được thực hiện để hấp thụ một số chi phí NC&PT của các công ty và khuyến khích họ tham gia vào các hoạt động NC&PT. Cuối cùng, ngành công nghiệp đầu tư mạo hiểm đã được thành lập, với sự tăng trưởng của lĩnh vực này đã giúp đẩy nhanh sự phát triển chung của ngành công nghệ cao.

Do các DNVVN của Đài Loan thiếu vốn và nguồn nhân lực cần thiết để thiết lập các kênh tiếp thị và thực hiện phát triển công nghệ tiên tiến hơn, chính phủ đã áp dụng một số công cụ chính sách khắc phục những vấn đề này

### **CÁC LIÊN MINH ĐỔI MỚI**

Để thúc đẩy nâng cấp công nghiệp, từ cuối những năm 1980 đến đầu những năm 1990, chính phủ đã chỉ đạo một số lượng đáng kể các liên minh đổi mới trong lĩnh vực máy tính xách tay, TV độ nét cao, fax và thiết bị truyền thông, v.v., và thực hiện thông qua các viện nghiên cứu như Viện Nghiên cứu Công nghệ Công nghiệp (ITRI).

Thành công nhất trong số này là Liên minh Phát triển Liên doanh PC Notebook. Các phòng thí nghiệm máy tính và truyền thông của ITRI và Hiệp hội các nhà sản xuất thiết bị điện khu vực Đài Loan đã mời 46 công ty để thành lập liên minh này vào

đầu những năm 1990. Thành tựu chính của liên minh là sử dụng hiệu quả thời gian và các nguồn lực của nhóm. Việc phát triển bo mạch chủ được hoàn thành chỉ trong vòng ba tháng; các tiêu chuẩn và thông số kỹ thuật đã được phát triển và một nguyên mẫu được chế tạo. Sức mạnh tập thể của liên minh đã được sử dụng để tạo ra một hiệu ứng quảng cáo, thông báo với thế giới rằng các công ty Đài Loan hiện có khả năng sản xuất máy tính xách tay. Điều này cho phép các công ty Đài Loan có được những lợi thế người đi đầu và có được đơn đặt hàng ở nước ngoài, và đến năm 1998, Đài Loan đã vượt Nhật Bản để trở thành nhà sản xuất máy tính xách tay lớn nhất thế giới. Đến năm 2000, Đài Loan chiếm gần 50% tổng sản lượng máy tính xách tay toàn cầu.

### **HỖ TRỢ KỸ THUẬT - ITRI VÀ NSTP**

Để giải quyết vấn đề thiếu quy mô hoạt động cần thiết của các nhà sản xuất trong nước ngăn cản họ thực hiện các hoạt động NC&PT, Bộ Kinh tế (MOEA) đã thành lập một số viện nghiên cứu để hỗ trợ nâng cấp công nghệ khu vực tư nhân. Viện Nghiên cứu Công nghệ Công nghiệp (ITRI) là tổ chức lớn nhất trong số này, cũng là một trong viện có số lượng nhân viên lớn nhất và mức tài trợ cao nhất. ITRI có 7 phòng thí nghiệm và 3 trung tâm nghiên cứu, với hơn 6.000 nhân viên nghiên cứu và hành chính. Nhiệm vụ chính của Viện là thực hiện phát triển công nghệ và sản phẩm liên quan đến phát triển công nghiệp, cũng như khuếch tán kết quả nghiên cứu này cho khu vực tư nhân.

Các dự án khoa học và công nghệ quốc gia (NSTP) cung cấp hỗ trợ tài chính để đảm bảo rằng ITRI có ngân sách ổn định để thực hiện công việc NC&PT dài hạn. Bắt đầu từ năm 1979, một tỷ lệ lớn của ngân sách NSTP (trên 60%) trong tổng chi hàng năm trên 10 tỷ Đài tệ, được giao cho ITRI để sử dụng trong nghiên cứu phát triển và ứng dụng công

nghe, như một phương tiện trợ giúp thúc đẩy phát triển công nghệ. Sự kết hợp của ITRI và NSTP đã được ca ngợi chủ yếu là do hai thành phần này hoạt động như một kênh truyền dẫn công nghệ. Một số loại công nghệ gốc với lợi ích lan tỏa đã được các tổ chức nghiên cứu phát triển và sau đó chuyển sang khu vực tư nhân, nhờ đó tăng lợi thế so sánh về công nghệ của các doanh nghiệp, ngành và thậm chí cả quốc gia nói chung.

Thứ hai, sự di chuyển của nhân viên từ ITRI sang khu vực tư nhân đã giúp thúc đẩy khả năng NC&PT của khu vực tư nhân và đã đẩy nhanh quá trình khuếch tán công nghệ. Những người rời bỏ ITRI thường chuyển sang ngành công nghiệp, gián tiếp tạo ra và nuôi dưỡng khả năng NC&PT của khu vực tư nhân. Lấy ngành công nghiệp bán dẫn làm ví dụ, một tỷ lệ rất cao của nhân viên UMC và TSMC, từ các nhà nghiên cứu đến chủ tịch công ty, trước đó đã làm việc tại ITRI.

Thứ ba, ITRI hợp tác với khu vực tư nhân để xây dựng năng lực cạnh tranh công nghiệp. Các ví dụ đặc biệt thành công bao gồm Liên minh Phát triển Liên doanh Máy tính xách tay và Kế hoạch Phát triển Công nghệ Quy trình Semicon. Liên minh đã thành công trong việc tăng cường khả năng phát triển máy tính xách tay của Đài Loan, trong khi Kế hoạch phát triển công nghệ đã thành công trong việc mang lại một bước đột phá kỹ thuật trong công nghệ bán dẫn ở Đài Loan, cho phép Đài Loan đẩy mạnh các đối thủ cạnh tranh trong ngành công nghiệp bán dẫn.

### **TÀI TRỢ NGHIÊN CỨU - NGHIÊN CỨU ĐMST DOANH NGHIỆP NHỎ**

Nhằm khuyến khích các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) tham gia vào nghiên cứu đổi mới công nghệ và sản phẩm công nghiệp, Cục Công nghệ Công nghiệp bắt chước dự án SBIR của Hoa Kỳ. SBIR được triển khai từ năm 1998, mục đích chính của nó là áp dụng đổi mới cho NC&PT sản phẩm

mới, nâng cấp các sản phẩm hiện có hoặc phát triển quy trình công nghệ mới, bổ sung ứng dụng mới và phát triển mô hình hoạt động mới để nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Đài Loan. Các khoản tài trợ SBIR bao gồm hai giai đoạn:

#### **1. Nghiên cứu sơ bộ (Giai đoạn I)**

Ý tưởng sáng tạo của công ty với lợi ích kinh tế tiềm năng có thể đăng ký các khoản trợ cấp của giai đoạn I. Việc thực hiện dự án trong giai đoạn I là sáu tháng. Chính phủ trợ cấp lên đến 50% ngân sách dự án và mức trần cho khoản tài trợ là 1 triệu Đài tệ (khoảng 30 nghìn USD).

#### **2. Nghiên cứu và phát triển (giai đoạn II)**

Các dự án nhằm phát triển công nghệ hoặc sản phẩm cụ thể, hoặc được đánh giá bằng nghiên cứu sơ bộ để có thể phát triển trực tiếp thành công nghệ hoặc sản phẩm; có thể đăng ký các khoản trợ cấp giai đoạn II. Thời gian thực hiện dự án là giới hạn trong hai năm. Chính phủ cung cấp tới 50% ngân sách dự án và giới hạn tới 10 triệu Đài tệ tài trợ nghiên cứu cho mỗi dự án.

### **VƯỜN ƯƠM ĐỔI MỚI SÁNG TẠO**

Vườn ươm đổi mới sáng tạo cho các DNVVN ở Đài Loan có 3 mục tiêu. Trước hết, chúng thúc đẩy khả năng sáng tạo của các DNVVV. Thứ hai, chúng đóng vai trò như một kênh giữa khu vực công nghiệp và các tổ chức hàn lâm, giúp chuyển các kết quả nghiên cứu sang khu vực công nghiệp. Thứ ba, chúng đóng vai trò của các trung tâm đổi mới sáng tạo khu vực và thúc đẩy khả năng cạnh tranh của ngành công nghiệp địa phương. Từ năm 1996, Cơ quan quản lý doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEA) tại MOEA đã liên tục đẩy mạnh việc thành lập vườn ươm thông qua việc sử dụng hỗ trợ tài chính từ Quỹ phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ cho các thiết bị văn phòng, nhân sự và các chi phí liên quan.

Sau 5 năm nỗ lực không ngừng, SMEA đã phát

triển 63 vườn ươm và thu hút khoảng 900 công ty chuyển vào những vườn ươm này. Tuy nhiên, có một số điểm yếu cần được khắc phục. Trước hết, vườn ươm thu hút chủ yếu các doanh nghiệp từ ngành công nghiệp công nghệ cao, trong khi các doanh nghiệp trong các ngành công nghiệp truyền thống, vốn cần phải nâng cấp công nghệ của họ, lại tỏ ra không mấy quan tâm. Thứ hai, là kết quả trực tiếp của các ưu đãi tài chính, các trường đại học đã vội vã thiết lập vườn ươm của riêng mình (khoảng 90% tất cả các vườn ươm đã được thiết lập trong các trường đại học); tuy nhiên, mặc dù số lượng vườn ươm tăng lên đáng kể, chất lượng của các công ty thành viên cư trú trong đó cần được cải thiện. Thứ ba, cả sản phẩm và công nghệ đều rất giống nhau trong tất cả các vườn ươm.

Phát triển hệ thống phòng thí nghiệm mở: một mô hình mới cho sự tương tác giữa nghiên cứu công nghiệp và nghiên cứu hàn lâm

Đài loan không có nhiều sự tương tác giữa các viện nghiên cứu hàn lâm và viện nghiên cứu công nghiệp tư nhân. Sự thiếu tương tác này không chỉ gây ra sự trùng lặp trong một số dự án nghiên cứu mà còn làm chậm tốc độ đổi mới. Mô hình hợp tác cũ giữa các tổ chức nghiên cứu khoa học và công nghiệp không còn có khả năng đáp ứng nhu cầu phát triển nhanh chóng trong các sản phẩm và công nghệ mới. Do đó, một mô hình mới đã được ITRI phát triển dưới dạng một hệ thống “phòng thí nghiệm mở”, cung cấp cho các công ty tư nhân không chỉ với các công nghệ mới, mà còn với các dịch vụ quan trọng khác như tiếp thị, lập kế hoạch chiến lược, tư vấn quản lý cơ cấu, dịch vụ vốn mạo hiểm, tư vấn pháp lý, thông tin, truyền thông và các dịch vụ tri thức chuyên sâu khác. Theo ITRI, hệ thống phòng thí nghiệm mở là “dịch vụ nguồn lực tổng thể” cho đổi mới sáng tạo.

Ngoài ra, Đài Loan còn sử dụng các công cụ hỗ

trợ tài chính khác như ưu đãi thuế, vốn đầu tư mạo hiểm cũng như thúc đẩy thương mại điện tử...

### **TRUNG TÂM ĐỔI MỚI SÁNG TẠO**

Các trung tâm đổi mới sáng tạo của Đài Loan chủ yếu trực thuộc các trường đại học nhằm khai thác nguồn nhân lực cũng như các sản phẩm NC&PT của các trường đại học. Ngoài ra, nhiều công ty đa quốc gia cũng thành lập các trung tâm đổi mới sáng tạo ở Đài loan phục vụ cho hoạt động nghiên cứu phát triển sản phẩm như Microsoft, Cisco, Alcatel-Lucent, Amazon, DuPont... Đài Loan cũng đã thành lập Trung tâm doanh nghiệp và đổi mới sáng tạo ở Thung lũng Silicon (Mỹ) để hỗ trợ cho các khởi nghiệp xâm nhập vào thị trường quốc tế.

### **TRUNG TÂM ƯƠM TẠO ĐMST - ĐẠI HỌC QUỐC GIA ĐÀI LOAN (NTNU)**

Được thành lập vào năm 1998, Trung tâm ĐMST và ươm tạo Doanh nghiệp vừa và nhỏ của NTNU ban đầu tập trung vào hai lĩnh vực chính: thông tin vi điện tử và giáo dục công nghệ. Năm 2009 đổi tên thành Trung tâm ĐMST và ươm tạo (NTNUIIC) và chuyển trọng tâm sang công nghiệp văn hóa và sáng tạo.

Trong những năm qua, NTNUIIC đã ươm tạo hơn 52 doanh nghiệp, 21 doanh nghiệp khởi nghiệp, và cũng đã nuôi dưỡng gần 30 doanh nghiệp khởi nguồn (spin-off).

Từ năm 2010, Trung tâm đã tập trung nỗ lực vào các ngành thiết kế, giáo dục và lối sống với các khía cạnh văn hóa và sáng tạo, với hy vọng rằng ba ngành này sẽ hoạt động theo cách bổ sung để tăng cường đầu ra và phong cách của các ngành khác một cạnh thiết kế khác biệt.

### **TRUNG TÂM ƯƠM TẠO ĐỔI MỚI SÁNG TẠO CỦA ĐẠI HỌC KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ NAM ĐÀI LOAN**

Được chính thức thành lập vào ngày 1 tháng 7

năm 1997, dưới sự hướng dẫn của Văn phòng Doanh nghiệp Vừa và Nhỏ, Bộ Kinh tế.

Trong 19 năm kể từ năm 1997, trung tâm đã hỗ trợ cho 156 công ty, trong đó có 4 công ty niêm yết, có 99 doanh nghiệp và 70 doanh nhân trẻ. Trong ba năm gần đây, thông qua tư vấn và nâng đỡ các doanh nghiệp, trung tâm đã nhận được khoản trợ cấp của chính phủ là 30,29 triệu Đài tệ. Tổng doanh thu của các doanh nghiệp này lên tới 590 triệu Đài tệ, với tổng vốn đầu tư là 220 triệu Đài tệ. Đây thực sự là một trong những trung tâm ươm mầm tốt nhất thuộc đại học tư nhân.

Trung tâm khai thác thành công các nguồn lực liên quan đến Bộ Giáo dục, Bộ Tài chính, Bộ Lao động, Bộ Công nghệ Kinh tế, Bộ Kinh tế Công nghiệp, Chính quyền thành phố Đài Nam và các nguồn tài trợ khác. Trung tâm cũng đã phát triển tiềm năng để giúp các doanh nghiệp hoặc cá nhân tạo ra công nghệ mới, sản phẩm mới và công nghệ kinh doanh mới, yêu cầu nhân sự, thông tin doanh nghiệp, tài chính tài nguyên và hỗ trợ quản trị, chẳng hạn như tài nguyên toàn diện.

Trung tâm ươm tạo của STUST được thành lập vào cuối năm 2014, với sự hỗ trợ tài chính của Bộ Giáo dục để hoàn thành việc cải tạo tòa nhà và nuôi dưỡng kinh doanh mới, thể hiện quyết tâm nuôi dưỡng đổi mới sáng tạo và tinh thần kinh doanh. IQ Space cung cấp tích hợp năng lượng và tài nguyên phục vụ đào tạo liên thông giữa các trường cho các nhóm kinh doanh để nuôi dưỡng công nghệ mới, phát triển sản phẩm mới và hoạt động. Sau đó, Trung tâm tăng cường khả năng cạnh tranh của các DNNVV, liên tục thúc đẩy sự liên kết chặt chẽ giữa ngành công nghiệp và học thuật, và tăng cường nghiên cứu và phát triển miền nam Đài Loan thông qua đổi mới công nghiệp và giá trị công nghiệp.

## **TRUNG TÂM ĐỔI MỚI SÁNG TẠO CÔNG NGHIỆP Y SINH HỌC**

Trung tâm Chương trình Đổi mới Sáng tạo Công nghiệp Y sinh được khởi xướng năm 2017 ở Tân Trúc, bắc Đài Loan, sẽ giúp xây dựng Đài Loan thành một trung tâm nghiên cứu và phát triển y sinh học ở châu Á-Thái Bình Dương trong khi tăng cường khả năng cạnh tranh kinh tế của Đài Loan và đóng góp cho sức khỏe của mọi người trên khắp thế giới.

Trung tâm này là một phần của Chương trình Đổi mới sáng tạo Công nghiệp Y sinh của Đài Loan được thông qua tháng 11 năm 2016. Các Bộ Kinh tế, Y tế và Phúc lợi, và Khoa học và Công nghệ đã xây dựng bốn kế hoạch hành động nhằm tăng cường hệ sinh thái trong nước, các cụm kinh doanh sáng tạo, liên kết các nguồn lực thị trường toàn cầu và thúc đẩy các ngành công nghiệp trọng điểm chuyên ngành.

Được thành lập bởi Bộ Khoa học và Công nghệ và có trụ sở tại Khu công nghiệp khoa học y sinh Tân Trúc, trung tâm này sẽ là một think tank (trung tâm tri thức) của chính phủ về các vấn đề liên quan. Nó cũng có nhiệm vụ khởi xướng và thúc đẩy trao đổi giữa các chuyên gia trong và ngoài nước, giám sát việc thực hiện dự án, thúc đẩy đầu tư và tuyển dụng nhân tài.

Quan trọng không kém, nó sẽ đóng vai trò trung tâm trong việc tích hợp các nguồn lực từ các cụm công nghiệp y sinh khác trên toàn quốc, bao gồm Công viên Phần mềm Nangang ở thành phố Đài Bắc, Công viên Khoa học Trung tâm Đài Loan tại thành phố Đài Trung và Công viên Khoa học phía Nam thành phố Đài Nam.

### **Nguễn Mạnh Quân**

*(The Innovation Policy and Performance of Innovation in Taiwan's Technology- Intensive Industries. Problems and Perspectives in Management)*