

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 19.2022



## TIN TỨC SỰ KIỆN

**01** Diễn đàn cấp cao về xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp ở địa phương

**02** Lễ Công bố hợp tác giữa Sunwah Innovations và Alibaba Cloud 2022

**03** Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo

**04** Coolmate gọi vốn 2 triệu USD vòng Series A thành công từ 4 quỹ đầu tư

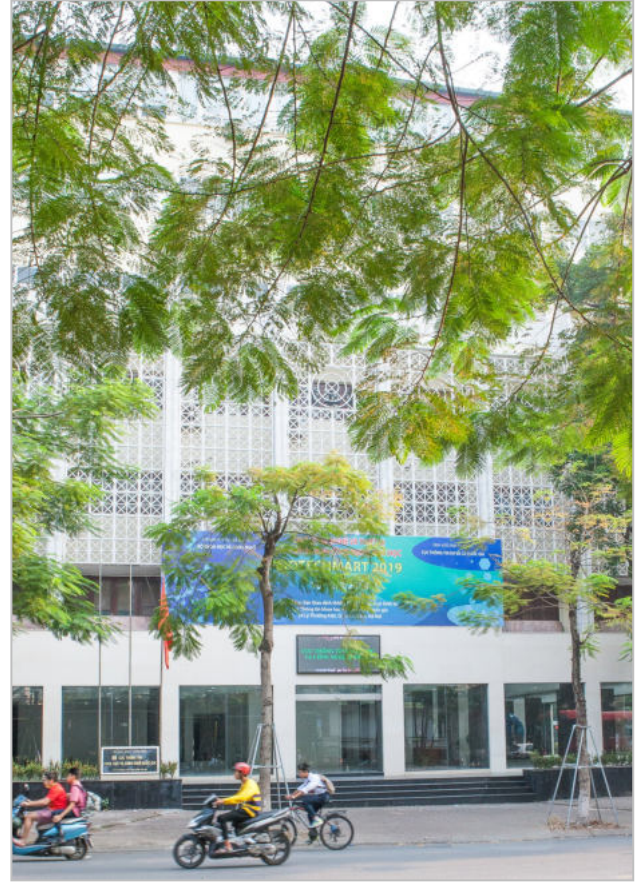
## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

**05** CEO Tiki: từ anh bán sách khởi nghiệp với 5.000 USD đến tham vọng IPO tại Mỹ

**06** Hệ sinh thái khởi nghiệp Cộng hoà Séc

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

**07** Chiến lược đối phó với "cơn bão hoàn hảo"



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

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718



## DIỄN ĐÀN CẤP CAO VỀ XÂY DỰNG HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP Ở ĐỊA PHƯƠNG

*Nhằm chia sẻ, trao đổi với lãnh đạo các tỉnh/thành phố về vai trò, phương pháp và mô hình xây dựng hệ sinh thái hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo cho địa phương, ngày 20-21/5/2022 vừa qua, Liên đoàn Thương mại và Công nghệ Việt Nam - VCCI phối hợp với Bộ Khoa học và Công nghệ, Ủy ban Nhân dân tỉnh Quảng Ninh tổ chức “Diễn đàn cấp cao về xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp địa phương”.*

Diễn đàn được tổ chức ở tỉnh Quảng Ninh với sự tham gia của Ông Trần Văn Tùng - Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ, Ông Phạm Hồng Quát - Cục trưởng Cục Phát triển thị trường doanh nghiệp khoa học và công nghệ (Cục PTTTĐN), Bộ Khoa học và Công nghệ; đại diện của VCCI; đại diện lãnh đạo tỉnh Quảng Ninh và hơn 20 lãnh đạo ủy ban nhân dân các tỉnh/thành phố, các sở ngành; đại diện các đại sứ quán và các chuyên gia khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong và ngoài nước.

Khai mạc diễn đàn, Chủ tịch VCCI - ông Phạm Tấn Công, Chủ tịch VCCI, chia sẻ về tình hình kinh tế Việt Nam trong nửa đầu năm nay. Cuối tháng 4 vừa qua, VCCI đã công bố Báo cáo Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) năm 2021. Báo cáo đánh giá cao chính quyền nhiều tỉnh/thành phố về sự năng động, tiên phong, tinh thần làm việc có trách nhiệm và chỉ ra nhiều điểm sáng của môi trường kinh doanh các tỉnh, thành phố. Đặc biệt là vấn đề môi trường, một trong những "chìa khóa" cho sự tăng trưởng trong

năm 2022 và những năm sắp tới.

Trong thời đại công nghệ phát triển như vũ bão, khởi nghiệp sáng tạo không còn là một lựa chọn mà trở thành điều tất yếu. Cùng với khởi nghiệp sáng tạo, mô hình “đổi mới sáng tạo mở” sẽ là động lực để kinh tế đất nước phát triển bền vững.

### Hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo mở



*Ông Trần Văn Tùng, Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ phát biểu.*

Phát biểu tại diễn đàn, Thứ trưởng Bộ KH&CN Trần Văn Tùng cho rằng, khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo không chỉ là lĩnh vực hoạt động của một bộ phận mà còn là của toàn xã hội để phát triển kinh tế-xã hội đất nước. Thực tế đã chứng minh, khởi nghiệp và tạo dựng doanh nghiệp sáng tạo là động lực thiết yếu của nền kinh tế, giải quyết các khó khăn, thách thức toàn cầu, hướng đến phát triển bền vững.

Hiện nay, Bộ KH&CN đang thúc đẩy mô hình đổi mới sáng tạo mở. Mở ở đây là việc các doanh nghiệp trong và ngoài nước là những người đặt đề bài, vấn đề cần giải quyết; ý tưởng sáng tạo sẽ đến từ những người làm khởi nghiệp, trả lời các bài toán của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, Chính phủ, các cơ quan cũng sẽ là người đặt đề bài cho hệ sinh thái và sau đó cũng là người khách hàng sử dụng kết quả đó. Có như thế, những ý tưởng sáng tạo của hệ sinh thái khởi nghiệp mới dễ đi vào đời sống, giúp phát triển kinh tế-xã hội.

Bên cạnh đó, muốn hình thành doanh nghiệp khởi nghiệp từ ý tưởng của mình thì người khởi

ngiệp phải được trang bị đầy đủ các kiến thức có liên quan. Hành trang kiến thức đó xuất phát từ chính bản thân họ bằng việc tự học, tự tích lũy kinh nghiệm. Nó còn đến từ những chia sẻ, cố vấn, đào tạo từ các cá nhân hay doanh nghiệp đi trước với những bài học, kinh nghiệm họ đã trải qua trong quá trình khởi nghiệp. Ngoài ra, người khởi nghiệp cần được hỗ trợ về nguồn lực ban đầu.

Thứ trưởng nhấn mạnh công tác thông tin, tuyên truyền cũng rất quan trọng để tạo lập “văn hóa khởi nghiệp”. Khởi nghiệp chưa bao giờ là dễ và sẽ có những lần thất bại nhưng chúng ta phải biết “chấp nhận thất bại”, qua thất bại mới đến thành công. Tự duy đó cần đưa vào lớp trẻ, vào những người mới khởi nghiệp. Xã hội cũng cần hiểu rằng, những người đó tuy thất bại nhưng thực sự họ đang học tập, học tập từ thất bại của mình để rút kinh nghiệm cho những lần sau.

Cũng trong văn hóa khởi nghiệp, mục đích của doanh nghiệp khởi nghiệp ko chỉ là kinh doanh, sản xuất, tạo ra lợi nhuận, bản chất của khởi nghiệp là tạo ra giá trị. Tham gia vào hệ sinh thái cần tạo ra những giá trị của doanh nhân, của sản phẩm, của doanh nghiệp.

Và để xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp thành công, các địa phương và các ban, ngành liên quan cần có đủ kiến thức, kỹ năng tạo lập hệ sinh thái khởi nghiệp tương thích với các quốc gia khác đang triển khai; cần hiểu đúng và xây dựng văn hóa khởi nghiệp.

### Bức tranh khởi nghiệp sáng tạo tại tỉnh Quảng Ninh

Với sự hỗ trợ, giúp đỡ của Bộ KH&CN, VCCI cùng các Bộ, ngành Trung ương, hoạt động thúc đẩy khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở Quảng Ninh được quyết liệt triển khai, thực hiện, cùng môi trường đầu tư kinh doanh liên tục được cải thiện, bước đầu đã khơi dậy, lan tỏa được tinh thần khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo đến mọi tầng lớp nhân dân, doanh nghiệp



*Ông Phạm Tấn Công - Chủ tịch VCCI  
và ông Bùi Văn Kháng - Phó Chủ tịch UBND tỉnh Quảng Ninh.*

và nhất là lực lượng thanh niên, sinh viên.

Phó Chủ tịch UBND tỉnh Quảng Ninh Bùi Văn Kháng cho biết, hiện nay tỉnh Quảng Ninh đã hình thành 24 Câu lạc bộ khởi nghiệp với gần 500 thành viên. Các diễn đàn, cuộc thi về sáng tạo khởi nghiệp tổ chức trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh được hàng nghìn thanh niên tại các huyện, thị xã, thành phố nhiệt tình tham gia, thu hút nhiều ý tưởng sáng tạo khởi nghiệp có tiềm năng phát triển thành sản phẩm, dịch vụ sáng tạo.

Tuy nhiên, từ góc độ địa phương, ông Kháng nhận thấy hoạt động khởi nghiệp hầu hết chỉ dừng lại ở khởi nghiệp đơn thuần, dựa trên khai thác thế mạnh của địa phương, vùng miền. Đã có những ý tưởng áp dụng công nghệ trong hoạt động khởi nghiệp của mình nhưng chưa rõ nét, chưa thực sự được coi là khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Việc kêu gọi vốn đầu tư từ các nhà đầu tư, tập đoàn lớn là còn khó khăn. Bên cạnh đó, các chính sách và hoạt động hỗ trợ còn chưa hiệu quả, rời rạc nên quá trình hình thành từ ý tưởng đến khi thành lập doanh

nh nghiệp gặp nhiều khó khăn.

Trong khuôn khổ Diễn đàn cấp cao, chiều ngày 21/5 diễn ra hai tọa đàm về xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST mở quốc gia và địa phương vai trò tập đoàn, doanh nghiệp trong hệ sinh thái ĐMST địa phương. Tại tọa đàm, Cục trưởng Phạm Hồng Quát cho rằng vai trò dẫn dắt của chính quyền và độ mở của chính sách là hai yếu tố tạo điều kiện tối đa cho các tập đoàn, doanh nghiệp tham gia vào hệ sinh thái đổi mới sáng tạo mở. Các đại biểu tham gia cũng đã trao đổi, thảo luận, đưa ra các sáng kiến về xây dựng đổi mới sáng tạo mở ở địa phương, đồng thời kiến nghị tháo gỡ những khó khăn như "xác định rõ đối tượng khởi nghiệp là ai", "khởi nghiệp không chỉ dân vận mà phải quan vận", "vì sao có những chính sách ưu đãi cho KCN mà không có cho không gian khởi nghiệp".../.

*Nguồn: Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo Quốc Gia (NNSSC), Cục Phát triển thị trường doanh nghiệp khoa học và công nghệ, Bộ Khoa học và Công nghệ*

# LỄ CÔNG BỐ HỢP TÁC GIỮA SUNWAH INNOVATIONS VÀ ALIBABA CLOUD 2022

*Ngày 25/5/2022, Lễ Công bố hợp tác giữa Sunwah Innovations, thành viên của Tập đoàn Sunwah (Hồng Kông) và Alibaba Cloud, công ty hàng đầu trong lĩnh vực kĩ thuật số và trí tuệ nhân tạo của Tập đoàn Alibaba diễn ra tại Sunwah Galleria, TP. Hồ Chí Minh.*

Sự kiện thu hút sự tham gia của gần 70 khách mời từ các hiệp hội doanh nghiệp, trường đại học, nhà khởi nghiệp, chuyên gia, nhà đầu tư, đại diện các tổ chức hàng đầu trong hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam và các quốc gia trong khu vực, cùng với lãnh đạo của Sunwah Innovations và Alibaba Cloud. Sự kiện đánh dấu cam kết lâu dài giữa hai công ty nhằm đóng góp cho sự phát triển của cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam cũng như thúc đẩy trao đổi sâu rộng với thị trường Trung Quốc nói riêng và hệ sinh thái khởi nghiệp châu Á nói chung thông qua việc chia sẻ nguồn lực và tận dụng lợi thế của mỗi bên. Ngoài ra, một chuỗi các chương trình xuyên biên giới để tăng cường trao đổi giữa các thành viên trong hệ sinh thái Việt Nam với đối tác nước ngoài cũng được tổ chức, từ đó, xúc tiến quá trình vươn ra thế giới của công ty khởi nghiệp Việt Nam và hỗ trợ các công ty nước ngoài gia nhập thị trường trong nước. Các công ty khởi nghiệp Việt Nam cũng sẽ có nhiều cơ hội tham gia vào các chương trình và sự kiện về công nghệ và đổi mới sáng tạo của Alibaba Cloud. Hai bên đồng thời nhất trí sẽ hỗ trợ các tổ chức giáo dục của Việt Nam trong đào tạo công nghệ thông tin, góp phần bồi dưỡng nhân tài trong lĩnh vực kĩ thuật số.

Trong bài phát biểu chào mừng, Ông Jesse Choi, Giám đốc Sunwah Việt Nam và Sunwah Innovations, cho biết: “Từ khi thành lập đến nay, Sunwah Innovations luôn là thành viên hoạt động tích cực trong hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam với mạng lưới các đối tác đa dạng và sâu rộng. Chúng tôi đóng vai trò là nền tảng hỗ trợ cho các nhà khởi nghiệp

tiềm năng, các công ty khởi nghiệp giai đoạn đầu cũng như những thành viên khác trong hệ sinh thái. Sau buổi trao đổi đầu tiên với Alibaba Cloud, tôi nhận ra cả hai bên đều có chung tầm nhìn và cam kết đóng góp cho hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam. Với thiện chí, tầm nhìn rõ ràng và cam kết mạnh mẽ, chúng tôi hi vọng mối quan hệ giữa Alibaba Cloud và Sunwah Innovations sẽ phát triển hơn nữa và gặt hái được nhiều thành công trong tương lai.”

“Việt Nam là một trong những thị trường có tiềm năng phát triển vượt bậc trong khu vực Châu Á Thái Bình Dương. Khi thị trường tiếp tục chuyển đổi thông qua công nghệ và số hóa, cộng đồng khởi nghiệp thậm chí sẽ còn hoạt động tích cực hơn”, Bà Tifi Liu, Giám đốc Marketing của Alibaba Cloud Indonesia và Việt Nam, cho biết. “Tại Việt Nam, chúng tôi rất vui khi được hợp tác với các đối tác như Sunwah Innovations để giúp sức cho cộng đồng khởi nghiệp của Việt Nam. Chúng tôi hi vọng được hợp tác với nhiều đối tác hơn trong hệ sinh thái khởi nghiệp và tận dụng nguồn lực để hỗ trợ các công ty khởi nghiệp phát huy tất cả tiềm năng vốn có của họ”.

Để khởi động mối quan hệ hợp tác này, chương trình “Alibaba Cloud x KrAsia Global Startup Accelerator” Vietnam Demo Day lần đầu tiên được tổ chức trực tiếp tại TP. Hồ Chí Minh. Đây là cơ hội quý giá cho các công ty khởi nghiệp trong nước được giới thiệu ý tưởng sáng tạo của họ trước các công ty đầu tư mạo hiểm hàng đầu tại Việt Nam và khu vực Đông Nam Á. Mười công ty khởi nghiệp được chọn đều sở hữu các giải pháp đột phá giải quyết nhiều



vấn đề khác nhau và thay đổi hành vi của khách hàng do đại dịch COVID-19. Trong số đó, nhiều công ty đang phát triển theo xu hướng Vũ trụ ảo (metaverse) trong các lĩnh vực như nghệ thuật, giáo dục, giải trí và văn hóa. Dutycast, một tiện ích mở rộng trên trình duyệt web, cung cấp cho người dùng trải nghiệm mua sắm quốc tế an toàn và minh bạch nhờ công nghệ trí tuệ nhân tạo và tích hợp chặt chẽ với các nhà cung cấp dịch vụ vận chuyển và hậu cần ở các quốc gia khác nhau, đã giành được giải thưởng Country Star. Tất cả các giám khảo đều nhận định Dutycast giải quyết được các thách thức về mua sắm xuyên biên giới do đại dịch và các chính sách thương mại thay đổi liên tục gây ra, cho thấy tiềm năng cao để mở rộng quy mô và mở rộng ra thị trường quốc tế. Ngoài việc nhận được các dịch vụ đám mây của Alibaba và sử dụng không gian làm việc chung của Sunwah Innovation Center, công ty khởi nghiệp chiến thắng cũng nhận được hỗ trợ về công nghệ và chuyên môn từ cả Alibaba Cloud và Sunwah Innovations để thúc đẩy tăng trưởng trong thời gian tới.

Sự kiện cũng tổ chức hai phiên thảo luận về các

cơ hội mới nổi và những cập nhật thú vị về bối cảnh đầu tư mạo hiểm tại Việt Nam sau đại dịch.

Phiên thảo luận chuyên đề “*Cơ hội trong hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam*”, đã diễn ra sôi nổi với nhiều ý kiến trao đổi hữu ích của các chuyên gia khách mời, gồm ông Peter Đặng, Kiến trúc sư giải pháp Alibaba Cloud; bà Hoàng Thanh Trà, Giám đốc Quỹ Vietnam Silicon Valley; ông Vương Khiết, Giám đốc Vườn ươm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh. Bà Nguyễn Ngọc Tường Vân, Quản lý mạng lưới đối tác Startup Vietnam Foundation, đảm nhiệm vai trò chủ trì phiên thảo luận. Với đặc điểm nổi bật là sở hữu nguồn nhân lực công nghệ chất lượng và có tính cạnh tranh cao, các chuyên gia đều nhận định Việt Nam có nhiều tiềm năng để bước lên tầm cao mới trong hệ sinh thái khởi nghiệp khu vực. Các chuyên gia cũng nhấn mạnh về tầm quan trọng của các sáng kiến đổi mới và giáo dục khởi nghiệp của Chính phủ. Đây là yếu tố then chốt giúp các nhà khoa học, nhà nghiên cứu và nhà phát triển trở thành doanh nhân. Còn nhìn từ góc độ của các cơ sở giáo dục, thể hệ trẻ chính là động lực thúc đẩy sự phát triển của hệ sinh thái khởi

nghiệp đất nước khi sinh viên hiện nay đã sớm được tiếp xúc với các công nghệ hiện đại và số lượng dự án khởi nghiệp của sinh viên chiếm khoảng 1/5 tổng số công ty khởi nghiệp tại Việt Nam.

Phiên thảo luận thứ hai với chủ đề “*Bối cảnh đầu tư mạo hiểm Việt Nam hậu đại dịch và lời khuyên dành cho công ty khởi nghiệp Việt Nam*” có sự tham gia của đại diện các quỹ đầu tư hàng đầu Việt Nam và Đông Nam Á, gồm ông Trúc Trần, Quản lý đầu tư Quỹ Do Ventures; bà Chelsea Nguyễn, Quản lý đầu tư Quỹ Thinkzone Ventures; và ông Cody Phạm, Giám đốc đầu tư Quỹ TheVentures. Ông Alvin Koh, Đồng sáng lập và CEO LOOP Smart Retail, chủ trì phiên thảo luận và chia sẻ từ góc nhìn của startup. Các diễn giả chia sẻ về tác động của COVID-19 đến hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam cũng như các chiến lược đầu tư của các quỹ. Bất chấp tác động nghiêm trọng của đợt bùng phát COVID-19, nhiều nhà đầu tư vẫn đánh giá hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam là một điểm đến hấp dẫn trong khu vực. Năm 2021, hệ sinh thái Việt Nam đạt được nhiều thành tựu, điển hình là tổng vốn đầu tư mạo hiểm của thị trường lên đến mức kỷ lục 1,3 tỷ USD. Dù ảnh hưởng nghiêm trọng đến lĩnh vực khách sạn và du lịch, đại dịch cũng đem đến cơ hội cho các công ty

khởi nghiệp phát triển giải pháp doanh nghiệp, công nghệ tài chính (fintech) và thương mại điện tử. Phát triển bền vững, tập trung vào các tiêu chuẩn môi trường, xã hội và quản trị (ESG) dần trở thành những yếu tố then chốt mà các quỹ đầu tư tìm kiếm ở startup. Các công ty khởi nghiệp có khả năng đem đến giá trị độc nhất và có tính ảnh hưởng cho khách hàng mục tiêu sẽ có nhiều khả năng tồn tại hơn trong các tình huống bất ngờ. Đại diện nhiều quỹ đầu tư cũng đưa ra lời khuyên cho các công ty khởi nghiệp, đó là nên xem việc gọi vốn là thói quen, chọn đối tác phù hợp ngay từ ban đầu, xây dựng đội ngũ sáng lập tài năng, đảm bảo sản phẩm phù hợp với thị trường và tạo cơ sở vững chắc tại thị trường địa phương.

Phần cuối của Sự kiện là giao lưu giữa các khách tham dự. Các khách mời đều đánh giá cao các chia sẻ hữu ích của diễn giả, đồng thời kì vọng Sunwah Innovations và Alibaba Cloud sẽ tổ chức nhiều hoạt động kết nối các chuyên gia, startup, quỹ tăng tốc, vườn ươm khởi nghiệp cũng như các đối tác và tổ chức quốc tế của hai bên. Điều này không chỉ giúp thúc đẩy quá trình toàn cầu hóa của các doanh nghiệp Việt Nam, mà còn góp phần vào sự phát triển và hội nhập chung của đất nước trong những năm tiếp theo./.

*Alibaba Cloud, thành viên của Tập đoàn Alibaba, là công ty hoạt động trong lĩnh vực kỹ thuật số và trí tuệ nhân tạo, và nhà cung cấp dịch vụ cơ sở hạ tầng (IaaS) có doanh thu cao nhất khu vực Châu Á Thái Bình Dương và thứ 3 trên thế giới, theo báo cáo của Gartner tháng 4/2022. Hiện tại, Alibaba Cloud có 84 trung tâm dữ liệu nằm ở vị trí chiến lược tại 27 khu vực trên thế giới và cung cấp dịch vụ điện toán đám mây đáng tin cậy cho các khách hàng. Thông tin thêm về Alibaba Cloud: [www.alibabacloud.com](http://www.alibabacloud.com)*

*Tập đoàn Sunwah cho tới nay đã có hơn 50 năm kinh nghiệm hoạt động kinh doanh tại Việt Nam. Tháng 12/2020 đánh dấu một bước phát triển mới của Tập đoàn trong lĩnh vực Đổi mới Sáng tạo khi thành lập Sunwah Innovations, với việc lần lượt khai trương các Trung tâm Đổi mới Sáng tạo Sunwah tại Việt Nam, Trung Quốc và Campuchia; và khởi động Mạng lưới Đổi mới Sáng tạo Quốc tế Sunwah (SWIIP). Đây là những sáng kiến nhằm xây dựng một mạng lưới đổi mới sáng tạo toàn cầu thông qua các nguồn lực quốc tế sẵn có của Sunwah và kết nối các đối tác trong hệ sinh thái khởi nghiệp tại mỗi quốc gia và khu vực mà Tập đoàn đang kinh doanh, hướng tới một nền kinh tế đổi mới, vì sự phát triển chung trên toàn thế giới. Thông tin thêm về Sunwah Việt Nam và Sunwah Innovations: [www.sunwahvietnam.com](http://www.sunwahvietnam.com) | [www.swinno.com.vn](http://www.swinno.com.vn)*





## HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

*Chinhphu.vn - Bộ Kế hoạch và Đầu tư vừa ban hành Thông tư số 06/2022/TT-BKHĐT hướng dẫn một số điều của Nghị định số 80/2021/NĐ-CP của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV).*

Theo Thông tư, nội dung hỗ trợ gồm: tư vấn; phát triển nguồn nhân lực; hỗ trợ DNNVV khởi nghiệp sáng tạo; hỗ trợ DNNVV tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị; nội dung quản lý các hoạt động hỗ trợ DNNVV. Đối tượng áp dụng là doanh nghiệp được thành lập, tổ chức và hoạt động theo quy định của pháp luật về doanh nghiệp và đáp ứng các quy định tại Chương II Nghị định số 80/2021/NĐ-CP về tiêu chí xác định DNNVV.

Thông tư nêu rõ, cơ quan, tổ chức hỗ trợ DNNVV ưu tiên bố trí kinh phí để hỗ trợ các DNNVV do phụ nữ làm chủ, DNNVV sử dụng nhiều lao động nữ, DNNVV là doanh nghiệp xã hội; căn cứ quy định

tại Điều 5 Nghị định số 80/2021/NĐ-CP để lựa chọn tiêu chí xác định quy mô doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp vừa, đảm bảo doanh nghiệp được hưởng mức hỗ trợ có lợi nhất. DNNVV có thể đề xuất nhiều nội dung hỗ trợ trong một hồ sơ đề xuất nhu cầu hỗ trợ. Tại cùng một thời điểm với cùng một nội dung hỗ trợ, DNNVV chỉ được gửi đến một cơ quan, tổ chức hỗ trợ DNNVV.

DNNVV không bị hạn chế số lần hỗ trợ hoặc số lượng hợp đồng hỗ trợ đối với các nội dung hỗ trợ quy định tính theo triệu đồng/năm/doanh nghiệp hoặc triệu đồng/năm nhưng phải đảm bảo không vượt quá tỷ lệ, định mức hỗ trợ tối đa quy định tại



Nghị định số 80/2021/NĐ-CP.

Tài liệu, hồ sơ liên quan đến nội dung đề xuất hỗ trợ DNNVV quy định nộp cho cơ quan, tổ chức hỗ trợ DNNVV là bản sao hoặc bản chụp từ bản gốc, bản chính và không cần chứng thực. Trường hợp cần thiết, cơ quan, tổ chức hỗ trợ DNNVV đề nghị DNNVV cung cấp bản chính hoặc bản gốc để đối chiếu thông tin.

### Hỗ trợ DNNVV khởi nghiệp sáng tạo

Về hỗ trợ DNNVV khởi nghiệp sáng tạo, Thông tư nêu rõ, DNNVV khởi nghiệp sáng tạo được hỗ trợ theo nội dung và mức hỗ trợ quy định tại Điều 22 Nghị định số 80/2021/NĐ-CP. Cơ quan, tổ chức hỗ trợ DNNVV thực hiện hỗ trợ theo quy định tại Thông tư này và một số quy định cụ thể như hỗ trợ học viên của DNNVV tham gia đào tạo, huấn luyện chuyên sâu trong nước và nước ngoài, gồm: học phí, tài liệu, ăn, ở, đi lại (bao gồm vé máy bay). Nội dung các khóa đào tạo huấn luyện chuyên sâu ngắn hạn ở nước ngoài gồm: Xây dựng, phát triển sản phẩm; thương mại hóa sản phẩm; phát triển thương mại điện tử; gọi vốn đầu tư; phát triển thị trường; kết nối mạng lưới khởi nghiệp và các nội dung khác

theo nhu cầu của DNNVV khởi nghiệp sáng tạo.

Hỗ trợ DNNVV duy trì tài khoản trên các sàn thương mại điện tử; hỗ trợ DNNVV tham gia các cuộc thi quốc tế về khởi nghiệp sáng tạo, gồm: Phí, lệ phí tham gia cuộc thi; ăn, ở tại nước sở tại; đi lại (bao gồm vé máy bay); vận chuyển tài liệu, sản phẩm, trang thiết bị phục vụ tham gia cuộc thi. Về lựa chọn doanh nghiệp nhỏ và vừa trong cụm liên kết ngành thuộc lĩnh vực sản xuất, chế biến, Thông tư quy định, các hình thức liên kết giữa DNNVV với doanh nghiệp khác trong cụm liên kết ngành gồm: Liên kết theo hình thức hợp đồng mua chung nguyên liệu đầu vào (DNNVV và tối thiểu một doanh nghiệp khác trong cụm liên kết ngành có hợp đồng mua nguyên vật liệu đầu vào từ một bên cung cấp); theo hình thức hợp đồng bán chung sản phẩm (DNNVV và tối thiểu một doanh nghiệp khác trong cụm liên kết ngành có hợp đồng bán sản phẩm cho một bên thu mua); theo hình thức hợp đồng mua, bán, hợp tác; theo hình thức cùng xây dựng, sử dụng thương hiệu.

Thông tư này có hiệu lực thi hành kể từ ngày 25/6/2022./.



### Coolmate là ai?

- Một Website bán đồ thời trang Online cho nam giới nhưng bán cả cả (chưa có hình ảnh trong thời gian)
- Một Startup ứng dụng công nghệ để mua đồ ngay thời trang truyền thống theo hướng D2C Online, mang lại sự tiện lợi và tiết kiệm hơn cho các đồng nghiệp?
- Một Thương hiệu đồ thời trang cho nam giới hướng tới các sản phẩm từ gần, tập trung vào chất liệu và sự bền vững (Sustainable Fashion)?
- Một Startup của SharkFarm giữ được 500k USD trong thời gian thành lập, nhưng cũng có vấn đề kinh doanh cần nhất?
- Một công ty đã vượt qua giai đoạn dự định Growth và đạt tốc độ tăng trưởng 3.5 lần so với năm 2020?
- Một doanh nghiệp bán hàng Online đầu tiên tại Việt Nam có chính sách kỹ thuật cho phép khách hàng đổi trả sản phẩm từ 60 ngày kể từ khi mua?
- Một "Disrupt" của Việt Nam khi đồng ý cam kết hỗ trợ 100% cho khách hàng mua sản phẩm Online bằng 0 đồng vận chuyển?
- Một Startup nguồn lực hạn chế đã có chương trình Crowdfunder đồng góp cho bạn đồng hành từ trước?
- Một Startup mới 2 năm tuổi sản phẩm gần triệu đô nhưng đã xây dựng Văn Hóa Doanh Nghiệp?

## COOLMATE GỌI VỐN 2 TRIỆU USD VÒNG SERIES A THÀNH CÔNG TỪ 4 QUỸ ĐẦU TƯ

Baodautu.vn - Bốn quỹ đầu tư rót vốn cho Coolmate là Access Ventures, Do Ventures, CyberAgent Capital, và DSG Consumer Partners.

Coolmate - thương hiệu thời trang nam, vừa công bố đã huy động được 2 triệu USD trong vòng gọi vốn Series A với sự dẫn dắt của Access Ventures cùng sự tham gia của các quỹ Do Ventures, CyberAgent Capital, và DSG Consumer Partners.

Ông Phạm Chí Nhu, CEO & Đồng sáng lập Coolmate cho biết, khoản đầu tư mới sẽ được sử dụng vào 3 mục đích chính, gồm nghiên cứu và mở rộng danh mục sản phẩm với những chất liệu mới nhằm nâng cao sự thoải mái khi sử dụng cho khách hàng; nâng cấp hệ thống vận hành để có thể đáp ứng khâu đóng gói và giao nhận ở quy mô lớn; nâng cao năng lực đội ngũ để đáp ứng tốc độ phát triển

nhau chóng của công ty.

Lý giải cho việc giải ngân khoản đầu tư này, ông Charles Rim, Giám đốc điều hành tại Access Ventures, cho biết: "Coolmate đang ở vị thế dẫn đầu trong lĩnh vực công nghệ thời trang tại Việt Nam với sự đa dạng cũng như độc đáo trong chiến lược kinh doanh của họ. Sau khi đạt được một cột mốc mới trong việc gọi vốn, chúng tôi dự đoán Coolmate sẽ thực sự tăng tốc trong thời gian tới, đạt được những mục tiêu đề ra trong kinh doanh và củng cố vị thế của mình trong ngành thời trang tại Việt Nam."

Thành lập vào đầu năm 2019, Coolmate đi theo mô hình thương mại điện tử D2C (cung cấp sản

phẩm trực tiếp qua kênh trực tuyến), nhằm cắt giảm chi phí phân phối trong bán lẻ truyền thống. Sản phẩm Coolmate 100% sản xuất tại Việt Nam.



*Công nhân hoàn thiện sản phẩm của Coolmate tại nhà máy may.*

Sau ba năm hoạt động, từ một công ty với chỉ hơn 2.000 đơn mỗi tháng, đến nay Coolmate đã xử lý lên đến hơn 10.000 đơn mỗi ngày, trong đó hơn 50% lượng đơn hàng đến từ khách hàng cũ. Với mức tăng trưởng doanh thu hơn ba lần mỗi năm, Coolmate đang trên đà đạt mốc doanh thu 19 triệu USD trong năm 2022.

Hướng đến đối tượng người dùng trẻ tuổi, sản phẩm của Coolmate được thiết kế tối giản với sự tập trung vào các chất liệu mang lại cảm giác thoải mái

nhất cho người mặc, sử dụng được ở nhiều hoàn cảnh, và thân thiện với môi trường. Sản phẩm Coolmate tích hợp các công nghệ thời trang mới nhất như Excool (cực kỳ khô thoáng), Anti-Smell (ngăn mùi), CleanDye (nhuộm khô không dùng nước), HeiQ Viroblock (ngăn virus trên bề mặt vải)...

Là thương hiệu thời trang đến sau, Coolmate chú trọng tạo sự khác biệt thông qua trải nghiệm và niềm tin của khách hàng. Công ty thực hiện chính sách đổi trả trong vòng 60 ngày với bất kỳ lý do gì. Khách hàng chỉ cần nhắn tin hoặc gọi điện cho Coolmate, bưu tá sẽ đến tận nơi để tiến hành đổi trả sản phẩm miễn phí. Các sản phẩm phải thu hồi lại sẽ được Coolmate phân loại theo mục đích khác nhau, các sản phẩm có thể tái sử dụng sẽ được quyên góp cho hoạt động từ thiện.

Ngoài ra, Coolmate còn phát triển một website thương mại điện tử độc lập cung cấp cho khách hàng các tính năng như chọn size thông minh, phân tích độ phù hợp của size, và các hình thức thanh toán đa dạng. Theo báo cáo của Google, Temasek, Bain & Company, thị trường thương mại điện tử Việt Nam tăng trưởng 53% từ 8 tỷ USD năm 2020 lên 13 tỷ USD năm 2021, và dự báo sẽ đạt 39 tỷ USD vào năm 2025./.

**Access Ventures** là quỹ đầu tư mạo hiểm tập trung vào các công ty công nghệ giai đoạn đầu tại Đông Nam Á, với trọng tâm là Việt Nam và Indonesia. Danh mục đầu tư của quỹ bao gồm EcoTruck, Viet.co, Vexere, Palexy, Kata.ai, Perx Technologies, Sampingan, Skelter Labs...

**Do Ventures** là quỹ đầu tư mạo hiểm giai đoạn đầu có quy mô 50 triệu USD, đóng vai trò như một đối tác chiến lược cho các công ty startup. Danh mục đầu tư của Do Ventures bao gồm: F99, Palexy, Manabie, MFast, VUIHOC, Bizzi, Validus, ShopBase, và Selly.

**CyberAgent Capital** là một thành viên của tập đoàn CyberAgent, Inc có trụ sở tại Tokyo, Nhật Bản. Tới nay, CyberAgent Capital đã đầu tư hỗ trợ gần 400 công ty trên toàn cầu, điển hình như Tokopedia (Indonesia), Kakao Talk (Hàn Quốc), Tiki, Foody (Việt Nam).

**DSG Consumer Partners** là công ty đầu tư có trụ sở tại Singapore, chuyên tìm kiếm, đầu tư, và phát triển các công ty trong lĩnh vực tiêu dùng tại Ấn Độ và Đông Nam Á. DSGCP đã huy động được hơn 250 triệu USD với danh mục đầu tư gồm Chope, RedMart, Saturday, Kind Kones, và Saladstop.

## CEO TIKI: TỪ ANH BÁN SÁCH KHỞI NGHIỆP VỚI 5.000 USD ĐẾN THAM VỌNG IPO TẠI MỸ

*Trần Ngọc Thái Sơn thành lập Tiki năm 2010 với số vốn 5.000 USD, nhà kho được đặt tại nhà để xe của gia đình và văn phòng ở ngay trong phòng ngủ của anh. Tiki có khả năng trở thành Kỳ Lân thứ 5 của Việt Nam và dự kiến sẽ IPO tại Mỹ trong thời gian tới.*

Hơn 12 năm trước, khi bắt đầu với Tiki, Trần Ngọc Thái Sơn từng nghĩ rằng “mình cứ khởi nghiệp thôi, nếu không thành công sẽ đi làm lại, cũng không sao cả”. Thế nhưng, khi số lượng nhân sự của công ty tăng lên hàng trăm rồi hàng nghìn người, anh hiểu rằng trách nhiệm của mình cũng ngày càng lớn hơn.

Tiki - viết tắt của 2 từ “Tìm kiếm” và “Tiết kiệm” - ban đầu chỉ là một trang web bán sách tiếng Anh. Đến nay, công ty này là một trong những sàn thương mại điện tử lớn nhất Việt Nam, được định giá gần 1 tỷ USD trong vòng gọi vốn năm ngoái và đang trên đường chinh phục giấc mơ IPO tại Mỹ.

### **Khởi nghiệp với 5.000 USD từ nhà để xe**

Thời điểm đó, sau khi lập gia đình, số tiền Sơn có vào khoảng 5.000 USD. Anh đem tất cả đi mua sách với hy vọng có thể bán được và quay vòng vốn. Ban đầu Tiki chỉ có khoảng 100 đầu sách. Khi có đơn hàng, Sơn tự đóng gói, bỏ lên xe rồi đi giao cho khách. Nhà sáng lập Tiki từng ước gì mình được hậu thuẫn nhiều hơn. Sơn đùa rằng anh có “cha làm nhà báo, mẹ làm nhà giáo mà nhà báo cộng với nhà giáo là nhà nghèo” vì vậy không nhận được nhiều sự hỗ trợ về tài chính khi khởi nghiệp. “Tuy nhiên, sự hậu thuẫn lớn nhất chính là gia đình đã cho phép mình được làm điều mình muốn”, anh chia sẻ trong chương trình "The Changers" của *VnExpress*.

Theo Trần Ngọc Thái Sơn, có ba lý do khiến anh thành lập Tiki. Thứ nhất là Sơn rất thích đọc sách, đặc biệt là sách tiếng Anh, nhưng thời điểm đó để mua những cuốn sách bằng tiếng Anh mà anh yêu thích tại Việt Nam rất khó. Lý do thứ hai là Sơn đánh giá thương mại điện tử Việt Nam có tiềm năng rất

lớn. Lý do thứ ba là anh nhận thấy thị trường thương mại điện tử trong nước còn nhiều hạn chế như hàng không nhiều, việc giao hàng thường diễn ra chậm trễ, hàng hóa kém chất lượng. Trần Ngọc Thái Sơn luôn mong muốn tạo ra nền tảng thương mại điện tử không chỉ bán sách tiếng Anh mà có thể bán mọi thứ. Vì vậy, Tiki dần mở rộng ra cả sách tiếng Việt và đồ điện tử, mỹ phẩm và nhiều ngành hàng khác.



*Hình ảnh CEO Trần Ngọc Thái Sơn xuất hiện trong một bài báo của CNN năm 2020.*

Quá trình mở rộng chuỗi cung ứng, xây dựng cơ sở hạ tầng cũng như cạnh tranh với những đối thủ đòi hỏi Tiki phải có rất nhiều vốn đầu tư. Nhớ về những ngày đầu khởi nghiệp, nhà sáng lập Trần Ngọc Thái Sơn từng chia sẻ rằng “hai năm đầu tôi xoay xở bằng cách lấy ngắn nuôi dài, mượn tiền bạn bè, mọi người”. Sau đó công ty đã nhận được vòng gọi vốn thiên thần vào năm 2012.

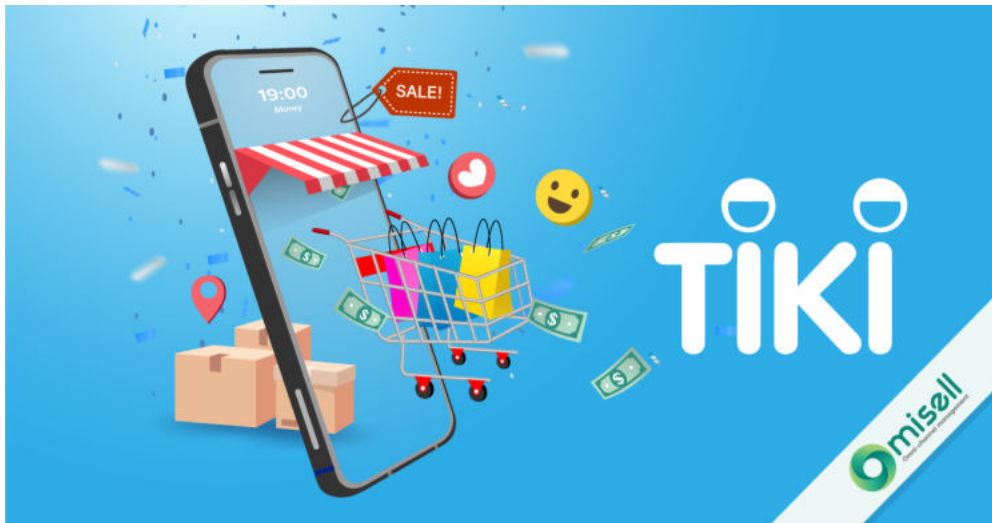
Năm 2017, Tiki gây chú ý khi ra mắt dịch vụ dịch vụ giao hàng nhanh TikiNOW 2h. Đây được coi là bước đột phá tại thị trường thương mại điện tử Việt Nam và sau này nhiều đối thủ cũng tung ra những dịch vụ tương tự.

## Kỳ Lân tiềm năng và giấc mơ IPO tại Mỹ

Tháng 11 năm ngoái, công ty của Trần Ngọc Thái Sơn thông báo huy động được 258 triệu USD trong vòng gọi vốn Series E do AIA dẫn đầu. Các nhà đầu tư tham gia vòng này còn có UBS AG London Branch, Taiwan Mobile, Mirae Asset-Naver Asia Growth Fund và cổ đông hiện hữu STIC GIGF.

Trước đó, Tiki cũng từng được rót vốn bởi nhiều nhà đầu tư khác như CyberAgent Ventures, VNG, JD.com, Sparklabs Ventures... Đầu tháng 5, Tập đoàn tài chính Shinhan (Hàn Quốc) cũng cho biết đã đạt được thỏa thuận mua 10% cổ phần của Tiki. Sau khi thương vụ hoàn tất, Shinhan sẽ trở thành cổ đông lớn thứ 3 của sàn thương mại điện tử này.

Chia sẻ với *Bloomberg*, CEO Trần Ngọc Thái Sơn cho biết vòng gọi vốn Series E năm ngoái đã nâng định giá của công ty lên mức gần 1 tỷ USD. Như vậy, nhiều khả năng Tiki sẽ trở thành Kỳ Lân thứ 5 của Việt Nam - sau VNG, VNLife, Sky Mavis và MoMo. Cũng trong cuộc phỏng vấn với *Bloomberg*, người đứng đầu Tiki nói rằng công ty dự kiến chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng (IPO) tại Mỹ vào năm 2025, tuy nhiên, thương vụ này có thể diễn ra sớm hơn. Một trong những phương án IPO mà Tiki có thể lựa chọn là thông qua việc sáp nhập với một SPAC (công ty mua lại với mục đích đặc biệt). Tuy nhiên vẫn chưa có quyết định chính thức nào được công bố.



Công ty đã thành lập Tiki Global có trụ sở tại Singapore vào giữa năm ngoái để thuận lợi hơn cho quá trình IPO. Tuy nhiên, trong bối cảnh thị trường chứng khoán toàn cầu đang có nhiều biến động và bài học từ việc vốn hóa giảm “chóng mặt” sau khi niêm yết tại Mỹ của Kỳ Lân Đông Nam Á Grab, CEO Trần Ngọc Thái Sơn và những người đứng đầu Tiki sẽ cần cân trọng hơn trong việc lựa chọn thời điểm lên sàn.

Theo báo cáo “Toàn cảnh kinh doanh sàn thương mại điện tử nửa đầu năm 2022” được trích xuất từ nền tảng số liệu của Metric.vn, Việt Nam đang trở thành thị trường thương mại điện tử lớn

thứ 2 tại Đông Nam Á, chỉ sau Indonesia. Thị trường thương mại điện tử Việt Nam bùng nổ trong giai đoạn 2020-2021 và được dự báo sẽ đạt quy mô khoảng 39 tỷ USD vào năm 2025. Đây sẽ là cơ hội cho Tiki phát triển mạnh mẽ hơn trong thời gian tới.

Dù vậy, công ty này cũng phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ, đặc biệt 2 sàn thương mại điện tử nước ngoài với sự hậu thuẫn lớn về tài chính là Shopee - công ty con của Sea Group và Lazada của Alibaba. Theo bản đồ thương mại điện tử Việt Nam của iPrice Group, Shopee là sàn thương mại điện tử lớn nhất Việt Nam tính theo lượt truy cập, bỏ xa tất cả các nền tảng còn lại./.



## HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP CỘNG HÒA SÉC

*Hệ sinh thái khởi nghiệp của Séc gần đây đang trên đà phát triển và nhiều sáng kiến đã được triển khai để thúc đẩy sự phát triển của hệ sinh thái trong vài năm tới.*

Nhà sáng lập điển hình ở Séc là nam giới (88,9%) và có bằng đại học (77,8%). So với tỷ lệ trung bình của EU là 15,6% nhà sáng lập là nữ, Cộng hòa Séc vẫn phải bắt kịp về tỷ lệ doanh nhân nữ (9,3%). Tuy nhiên, đây được coi là một nơi tuyệt vời cho các nhà sáng lập không có trình độ đại học (16,7%, so với 5,0% trung bình của EU), ủng hộ quan điểm của nhiều người rằng có thể tạo ra các công ty khởi nghiệp thành công mà không cần bằng tốt nghiệp đại học.

Các công ty khởi nghiệp ở Cộng hòa Séc được thấy trong nhiều lĩnh vực, chẳng hạn như Giáo dục (5,8%), CNTT và phần mềm (17,3%) đứng vị trí hàng đầu châu Âu về các ứng dụng Web và Di động dành

cho người tiêu dùng (9,6%, so với 3,6% ở EU).

Không giống như hầu hết các công ty khởi nghiệp ở Châu Âu, các công ty khởi nghiệp ở Séc đang tạo ra doanh thu cả từ B2B (63,0%) và B2C (23,9%, so với mức trung bình của EU là 13,4%). Với việc quốc tế hóa cả trong khu vực đồng Euro (89,7%) và bên ngoài khu vực đồng Euro (39,7%), các công ty khởi nghiệp của Séc rõ ràng đang tìm cách phát triển hơn nữa.

Trong số tất cả các quốc gia được điều tra cho thấy Séc có mối quan tâm lớn nhất đến quốc tế hóa ở Nam Mỹ (25,6%, so với 14,8% trung bình của EU). Trung tâm khởi nghiệp địa lý đối với Cộng hòa Séc là Prague với các trung tâm mới nổi khác như Brno.

## Sau đây là 10 công ty khởi nghiệp đặc biệt hứa hẹn của Séc năm 2022

Cộng hòa Séc được biết đến với cơ sở hạ tầng vững chắc, lực lượng lao động có trình độ chuyên môn cao và chi phí sinh hoạt tương đối thấp - đây là một nơi hoàn hảo cho các công ty khởi nghiệp phát triển. Sự bùng nổ khởi nghiệp của Séc bắt đầu vào năm 2010 khi các dự án và chương trình tăng tốc khởi nghiệp mới xuất hiện. Giờ đây, đất nước này không chỉ là 'cửa ngõ' đến các trung tâm châu Âu khác như Berlin và Vienna, mà còn có sự hiện diện lành mạnh và mạnh mẽ của chính các trung tâm đổi mới sáng tạo, cơ sở ươm tạo và chương trình tăng tốc khởi nghiệp. Những cái tên như Startup Yard hay Czech Startups là những ví dụ về các yếu tố đang thúc đẩy nền công nghệ. Năm ngoái, bối cảnh khởi nghiệp của Séc đã chứng kiến một số thương vụ lớn - chẳng hạn như công ty khởi nghiệp hàng tạp hóa trực tuyến Rohlik huy động được 100 triệu USD, trở thành một Kỳ Lân của Séc. Ngoài ra, công ty khởi nghiệp Rossum của SaaS có trụ sở tại Praha đã có được 100 triệu USD, một trong những vòng Series A lớn nhất từ trước đến nay đến từ Đông Âu.

Cộng hòa Séc là một quốc gia Trung Âu thực sự xinh đẹp và là một nơi tuyệt vời để khởi động các công ty khởi nghiệp - không có lý do gì mà năm 2022 không thể là một năm trọng đại đối với đất nước này. Để có cái nhìn sâu sắc về hệ sinh thái khởi nghiệp ở Séc, nhiều nghiên cứu đã được thực hiện và sau khi làm việc với nhà phân tích khởi nghiệp mới Nicolas Ivanovic, Pavel Curda thì 10 công ty khởi nghiệp của Séc được đánh giá cao vào năm 2022. Đây đều là những công ty khởi nghiệp đã ra mắt khá gần đây (sau cuối năm 2017) và đang cung cấp các giải pháp sáng tạo.

**Resistant AI** - Resistant AI có trụ sở tại Praha là một công ty bảo mật AI và máy học (là một nhánh của trí tuệ nhân tạo AI) dựa trên SaaS nhằm bảo vệ các dịch vụ tài chính khỏi sự thao túng, gian lận và tội

phạm tài chính. Vào tháng 10 năm 2021, công ty này đã thu về hơn 14 triệu euro. Được thành lập vào năm 2019, Resistant AI đang thực hiện sứ mệnh tạo ra một lá chắn thông minh để bảo vệ các công ty trước sự tấn công của đại dịch gian lận. Khi các dịch vụ tài chính chấp nhận số hóa và sử dụng AI để tự động hóa và mở rộng quy mô, thì những người muốn khai thác và thao túng sẽ được ngăn chặn. Resistant AI tập hợp các tài liệu hiện đại và những hành vi của khách hàng để phát hiện ra danh tính tổng hợp, chiếm đoạt tài khoản, rửa tiền và tất cả những gian lận tài chính chưa xác định đang gây hại cho dịch vụ của khách hàng. An ninh mạng là một ngành đang phát triển ồ ạt và trong khi các công ty tài chính ngày càng nhận thức rõ hơn về sự cần thiết phải tự bảo vệ mình, thì đó là một lĩnh vực phát triển mà công ty khởi nghiệp đã sẵn sàng mở rộng.

**Born Digital** - Được thành lập vào năm 2019, Born Digital tập trung vào việc tự động hóa và số hóa cuộc trò chuyện giữa các công ty và khách hàng của họ - tạo ra một tương lai mới về tương tác với khách hàng. Với các giải pháp AI tiên tiến, chẳng hạn như trợ lý kỹ thuật số, Born Digital giúp khách hàng tối ưu hóa chi phí hoạt động, tăng tiềm năng bán hàng và cải thiện sự hài lòng của khách hàng. Có trụ sở tại Praha, công ty khởi nghiệp hiện đang phục vụ các nhà quản lý di động ở Trung Âu, khách hàng trong lĩnh vực tài chính và hơn thế nữa. AI là một chủ đề nóng và các công ty đang ngày càng tìm kiếm những cách thức mới để mang lại trải nghiệm tốt hơn cho khách hàng. Born Digital đang cung cấp một giải pháp sáng tạo để làm điều này.

**Medevio** - Được thành lập vào năm 2020, công ty khởi nghiệp Medevio đang sử dụng công nghệ để cải thiện hệ thống chăm sóc sức khỏe của Séc. Ứng dụng Medevio đơn giản hóa việc chăm sóc y tế và giảm gánh nặng hành chính - cho phép các bác sĩ và y tá tiết kiệm thời gian của họ và đảm bảo bệnh nhân được chăm sóc tốt hơn. Nó cũng tạo điều kiện cải





*Nền tảng SmartGuide hoạt động như một hướng dẫn viên trực tiếp.*

thiện giao tiếp giữa bác sĩ và bệnh nhân, giúp quản lý kế hoạch điều trị tốt hơn. Chăm sóc sức khỏe đã trải những áp lực lớn trong những năm gần đây - gây ra tình trạng kiệt sức của các y bác sĩ và bệnh nhân phải chờ đợi ngày càng tăng. Medevio đang cung cấp một giải pháp để giúp bác sĩ và bệnh nhân kết nối theo cách có lợi cho tất cả mọi người.

**Mutumutu** - Với sứ mệnh thay đổi nguyên tắc của bảo hiểm nhân thọ, Mututmutu nhằm mục đích thay thế các mô hình bảo hiểm nhân thọ cũ thường phụ thuộc vào các cố vấn tài chính. Được thành lập vào năm 2018, Mutumutu quay trở lại những vấn đề cơ bản, tập trung vào khách hàng và sự an toàn tài chính của họ. Mutumutu cũng thường cho những khách hàng duy trì lối sống lành mạnh bằng cách trả lại tới 30% tất cả các khoản trả góp. Công ty khởi nghiệp bù lỗ trong trường hợp mất thu nhập, ốm đau, bồi thường toàn bộ trong trường hợp khuyết tật và có kế hoạch chăm sóc người thân nếu điều tồi tệ nhất xảy ra.

**Hedepy** - Hedepy đơn giản hóa con đường dẫn đến liệu pháp tâm lý cho mọi người, thông qua các cuộc gọi điện video. Nó làm cho liệu pháp tâm lý dễ

dàng tiếp cận và không gây thiệt hại. Hedepy cho đến nay đã có hơn 13.000 phiên được đặt trước và năm ngoái Hedepy đã mở rộng sang Ba Lan, Ý và Romania. Được thành lập vào năm 2020, công ty đã phát triển nhanh chóng và đang tạo ra sự khác biệt với nhiều công ty khác bằng các dịch vụ chăm sóc sức khỏe tâm thần. Ước tính có hơn 3 triệu người ở Cộng hòa Séc mắc các vấn đề về sức khỏe tâm thần và Hedepy đang thực hiện sứ mệnh cung cấp cho họ sự hỗ trợ cần thiết. Với công nghệ tiên tiến, Hedepy cho phép bệnh nhân tiếp cận các chuyên gia chất lượng và được chứng nhận trong một dịch vụ tiện lợi có thể truy cập và ẩn danh.

**SmartGuide** - SmartGuide có trụ sở tại Praha đang thực hiện sứ mệnh biến mọi chiếc điện thoại thành hướng dẫn viên riêng bằng cách sử dụng thực tế tăng cường, biến mọi khách du lịch thành một nhà thám hiểm. Được thành lập vào năm 2017, nền tảng SmartGuide hoạt động như một hướng dẫn viên trực tiếp, nó hướng dẫn trực tiếp cho khách tham quan và trò chuyện với họ khi đến một địa điểm thú vị. Nó giống như có một hướng dẫn viên du lịch trong túi của bạn. Sử dụng giống như trò chơi điện tử, nội

dung hướng dẫn sẽ trở nên hấp dẫn hơn và sống động hơn thông qua tường thuật âm thanh và thực tế ảo tăng cường.

Thông qua nền tảng này, khách du lịch có thể tìm thấy hướng dẫn đa phương tiện tại các điểm đến mà họ lựa chọn, một cách dễ dàng và miễn phí. Các điểm thu hút khách du lịch có thể số hóa nội dung của họ và tạo ra các hướng dẫn đa phương tiện giúp khách du lịch dễ tiếp cận hơn và các hướng dẫn viên tiên tiến này có thể cung cấp kiến thức địa phương chuyên sâu cho nhiều du khách hơn mức có thể quản lý về mặt vật chất - tạo ra thu nhập thụ động lành mạnh.

**Accomango** - Nhà điều hành bất động sản công nghệ Accomango đang xây dựng thị trường B2B dưới sự quản lý và hỗ trợ của SaaS giữa các công ty có lao động chân tay và các nhà cung cấp dịch vụ lưu trú. Có trụ sở tại Praha và được thành lập vào năm 2020, công ty khởi nghiệp này đang thúc đẩy ngành công nghệ kỹ thuật số đang bị tụt hậu trong quá trình chuyển đổi kỹ thuật số.

Accomango cung cấp dịch vụ đặt chỗ ở và quản lý con người cho các công ty về công nghiệp, xây dựng và ô tô, cùng với quản lý hostel SaaS cho các nhà cung cấp dịch vụ lưu trú để đạt được quy trình đặt phòng liền mạch. Accomango đang cung cấp một giải pháp sáng tạo đã có một khởi đầu đầy hứa hẹn cho đến nay.

**Oddin.gg** - Một nhà cung cấp B2B các nguồn dữ liệu thể thao điện tử, quản lý rủi ro và các giải pháp iFrame, Oddin mang đến những trải nghiệm cá cược thể thao điện tử hấp dẫn trên một số thị trường. Nền tảng này tăng cường tương tác, thúc đẩy khối lượng, tăng lợi nhuận thông qua công nghệ hiện đại, khoa học dữ liệu tiên tiến và các thuật toán máy học. Được thành lập vào năm 2018, công ty khởi nghiệp đã có một khởi đầu thú vị vào năm 2022, tích hợp với BetU, mang giải pháp của mình cho Novusbet và hợp tác với SoftSwiss.

**Woltair** - Được thành lập vào năm 2018, Woltair muốn đảm bảo một thể hệ thiết bị năng lượng mới có thể dễ dàng tiếp cận với tất cả mọi người. Nền tảng kỹ thuật số của nó mang đến cho khách hàng trải nghiệm mượt mà và không căng thẳng trong toàn bộ quá trình chuyển đổi sang các nguồn năng lượng bền vững - từ việc tùy chọn phù hợp nhất đến lắp đặt và dịch vụ.

Công ty khởi nghiệp này cũng cung cấp dịch vụ tư vấn và thiết kế miễn phí các máy bơm nhiệt và quang điện tốt nhất trên thị trường và một loạt các lựa chọn tài chính (trợ cấp và cho vay). Quá trình chuyển đổi sang năng lượng xanh trong các ngôi nhà trên khắp châu Âu đang được đẩy nhanh và Woltair đang cung cấp một giải pháp công nghệ cho phép quá trình này diễn ra suôn sẻ hơn. Công ty tự hào đã tiết kiệm được 6300 tấn CO2 mỗi năm.

**Precismo** - Được thành lập vào năm 2017, Precismo là một dịch vụ và công nghệ quét 3D thực tế. Hiện tại, nó được các nhà lãnh đạo ngành sử dụng để thực hiện việc kiểm tra độ chính xác và chuẩn bị nội dung 3D gốc cho các ngành giải trí, bán lẻ, truyền thông và game. Hệ thống Precismo cho phép quét bất kỳ đối tượng nào hoàn toàn tự động và sử dụng ngay lập tức trong thế giới ảo - trong thời đại thực tế ảo và số hóa ngày càng tăng, đây là một giải pháp hấp dẫn cho nhiều ngành công nghiệp.

Ví dụ, nó cho phép các nhiếp ảnh gia và nhà quảng cáo tạo hình ảnh bên ngoài mà không cần rời khỏi studio của họ, các nhà làm phim sử dụng các mô hình kỹ thuật số để tạo hiệu ứng hình ảnh, các lập trình viên và nhà thiết kế đồ họa muốn phát triển các trò chơi máy tính và các ứng dụng chuyên nghiệp. Những người dùng tiềm năng khác của tính năng quét 3D bao gồm các cửa hàng điện tử, họ muốn cho phép khách hàng xem hàng hóa rất chi tiết, thậm chí từ xa. /.

**Minh Phương**

(Theo [startupmonitor.eu](http://startupmonitor.eu) và [eu-startups.com](http://eu-startups.com))

## CHIẾN LƯỢC ĐỐI PHÓ VỚI "CƠN BÃO HOÀN HẢO"

*Một chiến lược đã được thời gian thử nghiệm dành cho các nhà lãnh đạo đối mặt với một tình huống vô cùng nguy nan: Các nhà thám hiểm vùng địa cực đều có quyền chỉ huy trong giây lát để giúp quản lý nhóm thám hiểm của họ. Ngày nay, vai trò này vẫn rất cần thiết trong các doanh nghiệp.*

“Cơn bão hoàn hảo” là thuật ngữ chỉ thời tiết và biển đang cùng lúc trong điều kiện nguy hiểm, chẳng hạn như sóng to, gió lớn và mưa xối xả, có nguy cơ tạo ra những vùng biển nguy hiểm. Trong kinh doanh, đó là thời điểm các nhà lãnh đạo phải đối mặt với một “cơn bão hoàn hảo” theo kiểu khác. Những cuộc chiến giành giật nhân tài, chiến tranh trên thực tế, đại dịch làm gián đoạn hoạt động kinh doanh và lạm phát chỉ là một trong nhiều vấn đề gây khó khăn cho các doanh nghiệp ngày nay.

Vậy ai có thể giúp các nhà quản lý lèo lái vượt qua những vùng nước khó khăn này? Trong thập kỷ qua, nhà nghiên cứu Brad Borkan, Phó giám đốc Viện Nghiên cứu Những người bạn của Scott Polar, thành viên Hiệp hội Địa lý Hoàng gia, đã nghiên cứu một số cuộc thám hiểm vùng địa cực nguy hiểm và khó khăn nhất để xem các những nhà lãnh đạo của họ đã phải đối mặt và xoay sở với rất nhiều cơn bão hoàn hảo như thế nào. Ông đã đi đến kết luận rằng việc có người chỉ huy thứ hai trong nhóm, bất kể quy mô của nhóm, là đặc điểm tạo nên thành công của một chuyến thám hiểm.

Trong cuốn sách “Khi cuộc sống của bạn phụ thuộc vào nó: Bài học về đưa ra quyết định cực đoan từ Nam Cực” (đồng tác giả với David Hirzel), Borkan đã mô tả các cuộc thám hiểm Nam Cực ở những buổi đầu dẫn đến việc chinh phục Nam Cực vào đầu những năm 1900, kéo theo đó là những hiểu biết khoa học sâu sắc hơn về lục địa này. Mục tiêu của ông là tìm hiểu các quyết định sinh tử của các nhà thám hiểm và giải thích tại sao sáu cuộc thám hiểm cụ thể lại là những cuộc thám hiểm quan trọng nhất - và là những cuộc thám hiểm đoàn kết và

thành công nhất - trong số tất cả các cuộc thám hiểm Bắc Cực hay Nam Cực vào thời điểm đó.

Các cuộc thám hiểm Nam Cực vào đầu những năm 1900 cực kỳ nguy hiểm khi họ phải đối mặt với một cơn bão hoàn hảo với những điều kiện khủng khiếp: bão tuyết, bệnh scorbut (thiếu hụt vitamin C), đói, hạ thân nhiệt, tê cóng, mù tuyết và rơi vào đường nứt băng, ngoài những hiểm họa thường xuyên khác. Điều khiến ông quan tâm nhất là chính những điều kiện này có nguy cơ khiến cho con người trở nên hỗn loạn và có khả năng gây tội ác. Tuy nhiên, đối với sáu cuộc thám hiểm này - hai cuộc do Robert Scott dẫn đầu, hai cuộc của Ernest Shackleton, một của Roald Amundsen và một của Douglas Mawson - không hề có yếu tố rủi ro tiêu cực nào xảy ra với con người, mặc dù đây là những chuyến thám hiểm diễn ra trong nhiều năm dưới những hoàn cảnh khó khăn nhất.

Vậy tại sao các đoàn thám hiểm và các nhà lãnh đạo của họ lại thực hiện tốt như vậy? Kết luận của ông là mọi việc họ làm đều được thực hiện theo nhóm. Các mục tiêu đều được xác định rõ ràng và được hiểu rõ bởi tất cả những người tham gia. Và quan trọng nhất, các trưởng nhóm đều có một người có quyền chỉ huy thứ hai cho toàn đội.

Tên của những người ở vị trí chỉ huy thứ hai của đoàn thám hiểm có thể không nổi tiếng bằng Ernest Shackleton, nhưng trong giới sử gia vùng địa cực, những người đàn ông này thực sự là huyền thoại. Edward Wilson là chỉ huy thứ hai của nhà thám hiểm người Anh Scott; ông là nhà khoa học và nhân viên y tế chính trong cả hai cuộc thám hiểm của Scott, và ông đóng vai trò là người giữ hòa bình giữa những



người đàn ông. Ông đặc biệt rất hữu ích với Scott sau khi nhà thám hiểm nổi tiếng người Na Uy Amundsen tuyên bố thách thức Scott trở thành người đầu tiên đến Nam Cực.

Wilson đã khuyên Scott một cách khôn ngoan nên tuân thủ các mục tiêu khoa học ban đầu của chuyến thám hiểm đầu tiên của họ, thay vì thay đổi các ưu tiên và chỉ tập trung vào việc cố giành chiến thắng trước Amundsen. Wilson được những người trong đoàn coi là người có ảnh hưởng đối với Scott; ông cũng có khả năng giữ cho các nhà khoa học và những người đàn ông khác trong chuyến thám hiểm tập trung vào nhiệm vụ thu thập và phân tích dữ liệu của họ thay vì ám ảnh xem ai đã đến Cực trước. Nhờ Wilson, những phát hiện khoa học từ các chuyến thám hiểm của Scott vẫn tồn tại (bất chấp kết thúc bi thảm của chuyến thám hiểm cuối cùng của nhóm<sup>1</sup>) và tạo thành cơ sở cho nghiên cứu biến đổi khí hậu ở Nam Cực ngày nay.

Frank Wild là chỉ huy thứ hai của Shackleton, nhưng đôi khi vai trò này được thực hiện bởi Frank Worsley và Tom Crean. Sau khi con tàu của

Shackleton, chiếc Endurance, bị chìm - con tàu gần đây được phát hiện ở đáy biển Weddell - chính Wild là người duy trì tinh thần của cả đội; ông và 21 người đàn ông khác đã ở trên Đảo Voi trong bốn tháng rưỡi trong khi Shackleton và một đoàn thủy thủ nhỏ chèo thuyền cứu sinh băng qua 800 dặm vùng biển sóng dữ nhất trên thế giới để tìm kiếm cứu hộ. Đáng chú ý, tất cả những người đàn ông trên Đảo Voi đều sống sót vì Frank Wild gắn kết họ như một đội. Ông không ràng buộc họ với vai trò là trưởng đoàn thám hiểm - vị trí đó được dành cho Shackleton, người mà mọi người gọi là Boss - mà vì ông rõ ràng là chỉ huy thứ hai, ngay cả khi Shackleton không ở trên Đảo Voi.

### Trở về với hiện tại

Gần đây, Borkan đã nêu ra chủ đề về việc có quyền chỉ huy thứ hai với Helen Dwight, một nhà lãnh đạo marketing cấp cao, người đã làm việc tại ba lục địa cho các công ty công nghệ lớn. Bà tin tưởng chắc chắn vào việc có một hoặc nhiều hơn một nhân viên chỉ huy thứ hai tiềm năng, tùy thuộc vào quy mô nhóm và đã tuân theo phương thức này

<sup>1</sup> Chuyến đi này ông và 4 thành viên đi cùng đã thiệt mạng vì đói và rét.

trong suốt sự nghiệp của mình tại các công ty gồm Oracle, Informatica và bây giờ là SAP. Bà cho biết: "Có người chỉ huy thứ hai, ngay cả trong các đội nhỏ, giúp đảm bảo sự gắn kết của cả đội. Chỉ huy thứ hai được bầu ra để quản lý các thách thức kinh doanh giữa các thành viên trong nhóm. Và các thành viên trong nhóm sẵn sàng nói chuyện cởi mở hơn với người không có quyền đánh giá về lương hoặc hiệu suất làm việc của họ".

Dwight cũng nhận thấy đây là một cách tốt để đánh giá các ứng viên cho việc thăng tiến. Một số người xuất sắc trong vai trò chỉ huy thứ hai, trong khi những người khác lại nhận thấy họ thích giữ vai trò là một người đóng góp cá nhân hơn. Phương thức này cũng cho phép mọi người trải nghiệm một số công việc quản lý trước khi đảm nhiệm vai trò quản lý toàn thời gian. Và điều này giúp ích cho việc lập kế hoạch kế nhiệm: có một người chỉ huy thứ hai đã được kiểm chứng về năng lực và có kinh nghiệm có nghĩa là người lãnh đạo sẽ dễ dàng thăng tiến hơn trong tổ chức, vì có người đảm nhận vai trò cũ của họ, giúp đảm bảo tính liên tục và nhất quán.

Kinh nghiệm của Borkan cũng chứng tỏ điều này. Khi ông làm quản lý trong một công ty công nghệ có người chỉ huy thứ hai, ông cảm thấy mình có thể giải tỏa những mối lo ngại của mình mà không gây nguy hiểm cho vị trí của mình với sếp. Công ty của Borkan có thể tìm ra các giải pháp cho các bài tập, nhiệm vụ, dự án và các tình huống của khách hàng có vấn đề, đồng thời vạch ra các kế hoạch hành động khả thi. Điều này cũng đúng đối với việc nêu ra những ý tưởng mới có vẻ còn chưa được ủng hộ - trước tiên, nhân viên có thể tiếp cận người chỉ huy thứ hai để nhận phản hồi, điều chỉnh ý tưởng trước khi đề xuất lên cấp cao hơn. Và việc có thể thảo luận các tình huống và yêu cầu cá nhân với chỉ huy thứ hai - mà không làm phiền sếp - đã giúp cho nhân viên thêm cảm giác trung thành với doanh nghiệp của mình. Trong tất cả những trường hợp

này, cơ cấu quản lý đã củng cố khả năng thực hiện và giảm bớt căng thẳng khi mắc sai lầm, trở nên bất mãn hoặc làm phiền một giám đốc điều hành cấp cao hơn.



Borkan cũng đã thảo luận về khái niệm người chỉ huy thứ hai với Barry Freedman, chủ tịch của Kooltronic, một nhà sản xuất máy điều hòa không khí y tế và công nghiệp có trụ sở tại Mỹ. Freedman không nghĩ rằng ông có người chỉ huy thứ hai tại công ty của mình, nhưng khi đi sâu hơn vào cuộc trò chuyện, ông nhận ra rằng một trong những trưởng nhóm thường báo cáo giám sát lấp rập - người trưởng nhóm này có nhiều năm kinh nghiệm và kiến thức về chức năng - đã vô tình đóng vai trò là chỉ huy thứ hai trên thực tế trong lĩnh vực quan trọng của doanh nghiệp.

Có thể mọi người đang thực hiện vai trò chỉ huy thứ hai trên thực tế tại doanh nghiệp của bạn. Nếu bạn tìm thấy một hoặc nhiều, bạn nên nghiên cứu xem họ đang hoạt động như thế nào và giá trị mà họ mang lại. Cũng tương đối dễ để thử bỏ nhiệm các cá nhân tài năng vào các vị trí chỉ huy thứ hai trong các nhóm khác nhau trong doanh nghiệp của bạn trên cơ sở thử nghiệm để đánh giá vị trí đó sẽ hoạt động như thế nào. Tìm kiếm những anh hùng thầm lặng - giống như Wilson, Wild, Worsley và Crean - trong doanh nghiệp có thể mang lại lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp của bạn./.

**Phương Anh**

*(Theo Strategy-Business review)*