



BẢN TIN

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 17.2022



## TIN TỨC SỰ KIỆN

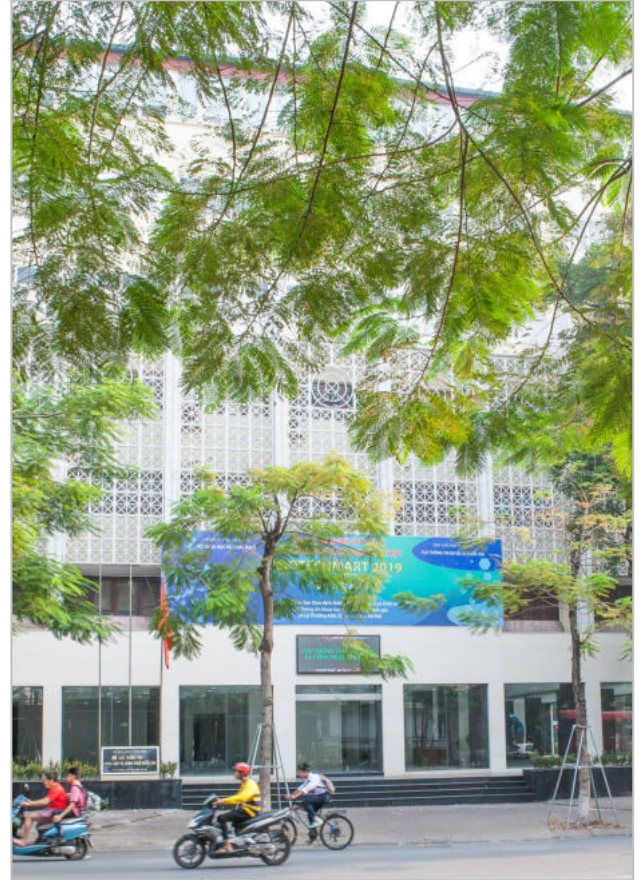
- 01 K-Startup Grand Challenge 2022 - "Cánh cổng vàng" cho các startup Việt mở rộng khắp châu Á
- 02 Đầu tư khởi nghiệp Việt Nam thuộc top sôi động nhất Đông Nam Á
- 03 Nuôi dưỡng startup Kỳ lân
- 04 Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo TP. Hồ Chí Minh phát triển ngang tầm khu vực

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Khởi nghiệp hướng về cộng đồng
- 06 Các công ty khởi nghiệp của Áo thu hút sự chú ý của các doanh nghiệp toàn cầu

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Tầm quan trọng của quan hệ công chúng đối với công ty khởi nghiệp - Kinh nghiệm từ startup Trung Quốc (Phần cuối)



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

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718



## K-STARTUP GRAND CHALLENGE 2022 - “CÁNH CỔNG VÀNG” CHO CÁC STARTUP VIỆT MỞ RỘNG KHẮP CHÂU Á

Chương trình khởi nghiệp K-Startup Grand Challenge là một dự án thường niên được tài trợ bởi Chính phủ Hàn Quốc, bắt đầu từ năm 2016, nhằm hỗ trợ các startup Việt phát triển thông qua việc sử dụng hệ sinh thái khởi nghiệp tại Hàn Quốc như một đòn bẩy mở rộng khắp châu Á.

Hàn Quốc nằm trong những nền kinh tế phát triển mạnh nhất ở châu Á, có các tập đoàn kinh tế sáo ngang toàn cầu như LG, Samsung và Hyundai; và là nơi sản sinh ra nhiều công ty khởi nghiệp, tinh thần kinh doanh và công nghệ nổi bật. Với định hướng trở thành trung tâm khởi nghiệp hàng đầu khu vực và thế giới, Chính phủ Hàn Quốc đã và đang triển khai nhiều hoạt động xây dựng, phát triển hệ sinh thái mở nhằm thu hút các doanh nghiệp khởi nghiệp toàn cầu

thiết lập hoạt động kinh doanh tại Hàn Quốc để làm bước đệm mở rộng đến các nền kinh tế lớn khác tại châu Á. Một trong những sáng kiến để thực hiện mục tiêu đó là Chương trình tăng tốc khởi nghiệp K-Startup Grand Challenge (KSGC), được hỗ trợ bởi Bộ Doanh nghiệp vừa và nhỏ và Khởi nghiệp (MSS) Hàn Quốc và được tổ chức bởi Cơ quan Xúc tiến công nghiệp công nghệ thông tin Quốc gia (NIPA) của Hàn Quốc. Năm 2022, Trung tâm hợp tác công nghệ thông tin Hàn Quốc tại Hà Nội (KICC), thuộc Cơ quan Xúc tiến công nghiệp công nghệ thông tin Hàn Quốc (NIPA) tiếp tục chịu trách nhiệm triển khai cuộc thi K-Startup Grand Challenge 2022 (KSGC 2022) tại Việt Nam, Philippin, Đài Loan, Hong-kong, Campuchia, Myanmar, Lào và Đông Timor.



*Cơ hội dành giải thưởng hấp dẫn và những nguồn vốn đầu tư tiềm năng từ KSGC.*

Tính đến nay, chương trình đã tổ chức lần thứ 7 với hơn 10.000 hồ sơ tham dự từ 151 quốc gia trên toàn thế giới, với tổng đầu tư đã lên tới hơn 1.5 tỷ USD. Năm nay, Chương trình KSGC 2022 đã chính thức tiếp nhận hồ sơ đăng ký tham gia bắt đầu từ ngày 15/4 đến hết ngày 31/5 từ các startup ở nhiều quốc gia khác nhau trên khắp châu Âu, Bắc Mỹ và Đông Nam Á, những lĩnh vực như trí tuệ nhân tạo (AI), công nghệ tài chính (fintech), logistics, công nghệ sinh học, rô-bốt, phát triển trò chơi, Internet vạn vật (IoT), thương mại điện tử...

Không đơn thuần chỉ là một cuộc thi, KSGC 2022 còn được đánh giá là cánh cửa hỗ trợ các

startup có thể mở rộng thị trường ra nước ngoài, đem đến cơ hội tiếp xúc và tìm đến các cố vấn, các quỹ đầu tư hàng đầu khu vực châu Á, hỗ trợ giải quyết các trở ngại từ mô hình kinh doanh, ngôn ngữ, chính sách pháp lý...

Chương trình tăng tốc khởi nghiệp K-Startup Grand Challenge 2022 sẽ được tổ chức từ ngày 01/8 đến ngày 15/11/2022 (3,5 tháng), tại Cơ sở Khởi nghiệp đẳng cấp thế giới ở Thung lũng Công nghệ Pangyo.

Theo lịch trình cuộc thi, Top 60 startups được tuyển chọn sẽ tham gia chương trình tăng tốc khởi nghiệp kéo dài 3,5 tháng tại Hàn Quốc (có kinh phí hỗ trợ lên đến 11.136 USD/ đội) và trình bày sản phẩm trước các nhà đầu tư tại ngày hội đầu tư. Sau đó, Ban tổ chức sẽ chọn 30 startups tham gia chương trình hỗ trợ thành lập tại Hàn Quốc kéo dài thêm 3,5 tháng tiếp theo (có kinh phí hỗ trợ lên đến 11.136 USD/ đội). Top 10 Startups hàng đầu sẽ được nhận tài trợ bằng tiền tổng trị giá lên đến 320.000 USD.

Bên cạnh đó, các startup tham gia cuộc thi còn có cơ hội tiếp cận nhiều quỹ và nhà đầu tư khác, được Chính phủ Hàn Quốc hỗ trợ để định cư và được thiết lập văn phòng dự án tại thung lũng công nghệ Pangyo,.../.

### **Đối tượng nào có thể đăng ký tham gia?**

Đối tượng tham gia là các dự án khởi nghiệp có thời gian hoạt động dưới 7 năm hoặc có ít nhất 01 thành viên đội ngũ sáng lập là người có quốc tịch tại một trong các quốc gia/vùng lãnh thổ khác ngoài Hàn Quốc. Các dự án, doanh nghiệp khởi nghiệp có tiềm năng với mục tiêu rõ ràng là mở rộng doanh nghiệp ra thị trường châu Á thông qua việc sử dụng thị trường Hàn Quốc làm bước đệm.

### **Thông tin hướng dẫn và đăng ký tham gia tại:**

Website: <https://www.k-startupgc.org/>

Fanpage: <https://www.facebook.com/ksgc2022asia>



# ĐẦU TƯ KHỞI NGHIỆP VIỆT NAM THUỘC TOP SÔI ĐỘNG NHẤT ĐÔNG NAM Á

*Vietnamnet.vn - So với các nước trong khu vực, Việt Nam chứng kiến tốc độ tăng trưởng rất nhanh cả về nguồn vốn lẫn số lượng các giao dịch rót vốn cho startup khởi nghiệp.*

Theo Báo cáo được công bố mới đây bởi Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia (NIC, Bộ Kế hoạch và Đầu tư) và Quỹ đầu tư mạo hiểm Do Ventures, Việt Nam được đánh giá là một trong những thị trường đầu tư mạo hiểm triển vọng nhất khu vực ASEAN.

Cụ thể, Việt Nam hiện dẫn đầu Đông Nam Á về tốc độ tăng trưởng số lượng các giao dịch đầu tư mạo hiểm. So với năm 2020, lượng giao dịch đầu tư mạo hiểm tại Việt Nam trong năm 2021 vừa qua đã tăng 57%.

Mức độ tăng trưởng về số lượng thương vụ đầu tư vào các startup Việt Nam cao hơn Singapore (53%), Philippines (42%), Indonesia (27%), Thái Lan

(9%) và Malaysia (1%).

Nếu xét về số vốn đầu tư, Việt Nam hiện đứng thứ 3 ASEAN về tốc độ tăng trưởng nguồn vốn cho đầu tư khởi nghiệp.

So với năm 2020, số tiền mà các nhà đầu tư mạo hiểm bỏ vào các startup Việt đã tăng 220%. Con số này chỉ thua kém Singapore (379%) và Philippines (559%), trong khi bỏ xa Malaysia (119%), Indonesia (22%) và Thái Lan (1%).

Theo đánh giá của NIC và Do Ventures, hệ sinh thái mạo hiểm của khu vực Đông Nam Á thời gian qua đã chứng kiến sự tăng trưởng một cách toàn diện. Nguyên nhân là bởi khu vực Đông Nam Á hiện

đã trở thành ‘mỏ vàng’ của giới đầu tư mạo hiểm toàn cầu.

Đáng chú ý, nếu chỉ xét nhóm 6 nền kinh tế đứng đầu ASEAN gồm Indonesia, Singapore, Malaysia, Thái Lan, Philippines và Việt Nam, nước ta hiện chiếm khoảng 13% nguồn vốn đầu tư mạo hiểm được rót vào khu vực trong năm qua. Việt Nam hiện cũng chiếm tới 19% tổng lượng giao dịch rót vốn vào các startup thuộc 6 nền kinh tế hàng đầu ASEAN



*Fintech được đánh giá sẽ là xu hướng đầu tư công nghệ nổi bật trong năm 2022.*

Theo Báo cáo Đổi mới Sáng tạo và Đầu tư Công nghệ Việt Nam, tỷ trọng đầu tư vào lĩnh vực công nghệ tài chính (Fintech) của Việt Nam hiện đứng thứ 3 Đông Nam Á, sau Philippines và Thái Lan. Trong mắt các nhà đầu tư, sự phổ biến của smartphone tại Việt Nam đang tạo cơ hội cho các startup thanh toán kỹ thuật số và các giao dịch trực tuyến..

Nhìn về tương lai, các chuyên gia có chung nhận định rằng, triển vọng kinh tế Việt nam sẽ sáng sủa hơn trong năm 2022 với những chiến lược hợp lý nhằm phục hồi kinh tế sau đại dịch. Môi trường chính trị-xã hội ổn định và việc duy trì tốc độ tăng trưởng kinh tế như hiện nay sẽ củng cố niềm tin của các nhà đầu tư ngoại khi gia nhập thị trường đầu tư mạo hiểm Việt Nam. Hiện khu vực Đông Nam Á có sự góp mặt của 79 quỹ đầu tư mạo hiểm, trong đó có 37 quỹ chỉ vừa mới xuất hiện hồi năm ngoái.

Tổng số tiền đầu tư được những quỹ này bỏ vào

năm 2021. Ở cả 2 khía cạnh trên, Việt Nam đều xếp vị trí thứ 3, sau Indonesia và Singapore - 2 nền kinh tế dẫn đầu khu vực.

Các lĩnh vực được nhà đầu tư quan tâm nhất khi tìm đến các startup Việt là game, giải trí, thanh toán, bán lẻ và giáo dục. Các xu hướng đầu tư nổi bật trong thời gian tới sẽ bao gồm công nghệ tài chính và web 3.0 với sự phổ biến ngày càng tăng của tiền mã hóa cũng như công nghệ Blockchain.

startup khu vực hiện đạt 7,6 tỷ USD. Nguồn vốn cho đầu tư khởi nghiệp tại Đông Nam Á được dự báo sẽ tiếp tục tăng lên trong những tháng tới. Thực tế cho thấy, kể từ khi đại dịch COVID-19 bùng phát cách đây 2 năm, các công ty khởi nghiệp đã đi đầu trong việc giúp giải quyết hàng loạt những vấn đề do đại dịch gây ra.

Dễ nhận thấy nhất là vai trò quan trọng của các nền tảng giao hàng, nền tảng giáo dục trực tuyến, làm việc từ xa, thanh toán kỹ thuật số... Cũng nhờ đổi mới và áp dụng công nghệ, nhiều doanh nghiệp đã vượt qua khủng hoảng và thậm chí phát triển mạnh mẽ. Các công ty khởi nghiệp được nhận định sẽ tiếp tục trở thành mạch máu của nền kinh tế cạnh tranh, cung cấp các cơ hội việc làm mới, mang tới cho người tiêu dùng nhiều sự lựa chọn hơn, đồng thời thách thức khả năng đổi mới của các doanh nghiệp truyền thống./.

## NUÔI DƯỠNG STARTUP “KỶ LÂN”

*Baodautu.vn - Việt Nam đang hội tụ đủ điều kiện để trở thành “trang trại” tương lai của các startup “Kỳ Lân” và cần có những bước thay đổi ngoạn mục để nuôi dưỡng những startup Kỳ Lân đó.*

### Hoài bão lớn

Startup là luồng gió mới của kinh tế tư nhân. Đó là khẳng định vào 5 năm trước của ông Trương Gia Bình, Chủ tịch Tập đoàn FPT, khi ông ngồi vào vị trí Trưởng ban Nghiên cứu phát triển kinh tế tư nhân của Hội đồng Tư vấn cải cách thủ tục hành chính.

Đây là tổ chức tập hợp những doanh nhân kỳ cựu hàng đầu Việt Nam. Cá nhân ông Bình cũng như nhiều doanh nhân khác mang trong mình khát vọng giúp nền kinh tế Việt Nam phát triển, hội nhập thế giới. Để làm được điều đó, cần biến khát vọng này thành mong mỏi chung của từng người dân, doanh nghiệp.

Theo ông Bình, công nghệ thông tin, nông nghiệp và du lịch là 3 lĩnh vực mà Việt Nam có thể cạnh tranh toàn cầu và phải tập trung nguồn lực phát triển theo hướng đó.

Riêng với lĩnh vực công nghệ thông tin, Việt Nam đã có vị thế nhất định trên thế giới. Trong hai năm qua, Việt Nam có thêm hai Kỳ Lân công nghệ mới là MoMo và Sky Mavis, nâng số Kỳ Lân trong nước lên con số 4 (hai tên tuổi được định giá trên 1 tỷ USD trước đó là VNG và VNLife).

Với việc cho ra đời tựa game Axie Infinity, Nguyễn Thành Trung, nhà sáng lập Sky Mavis đã lọt top 10 nhân vật ảnh hưởng nhất thế giới tiền mã hóa crypto. Bảng xếp hạng này được công bố bởi CoinDesk - một trong những chuyên trang tin tức có ảnh hưởng trên thị trường tiền số hiện nay.

Nguyễn Thành Trung được xếp ngang hàng với những nhân vật đã nổi danh toàn cầu như Sam Bankman-Fried (CEO, nhà sáng lập sàn giao dịch FTX), tỷ phú người Mỹ Elon Musk và Roham

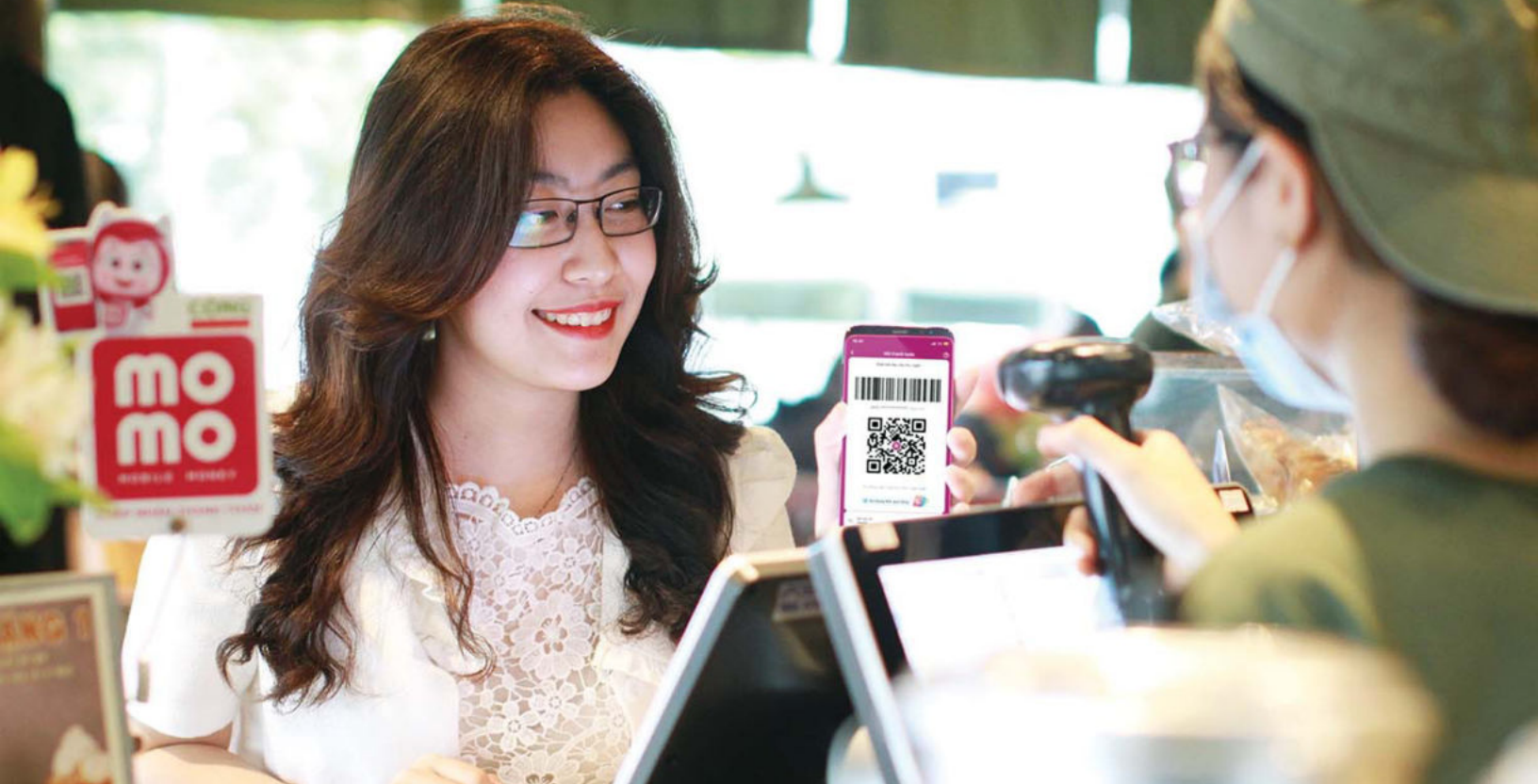
Gharegozlou (CEO Dapper Labs). Chàng trai 9X này đã khởi đầu cho làn sóng game “chơi để kiếm tiền”. “Tôi muốn mọi người biết đến Sky Mavis là một doanh nghiệp làm nghiêm túc, chần chừ, có tầm nhìn lâu dài”, Trung bày tỏ.



*Giám đốc Nguyễn Thành Trung của Sky Mavis.*

Rõ ràng, thị trường game blockchain đang có nhiều “điểm nóng”, thu hút sự quan tâm từ công chúng và nhận được nhiều “tài nguyên” như vốn, tài năng công nghệ... Theo Trung, sự phát triển của công nghệ là câu chuyện hàng thập kỷ. Những năm gần đây, công nghệ phát triển nhanh vì nhiều nguyên nhân, đại dịch COVID-19 bùng phát càng thúc đẩy quá trình này nhanh hơn, nhưng theo thời gian, nó sẽ trở về quỹ đạo. Chỉ những công ty thực sự nghiêm túc, phát triển những sản phẩm mang lại giá trị thực sự mới có thể tồn tại lâu dài.

Không riêng các bạn trẻ, giới công nghệ ở tuổi “lão làng” trong nước cũng trở thành fan hâm mộ của Trung. Ở tuổi 9X, Trung đã lãnh đạo các nhà quản lý, nhân viên người nước ngoài... tiến ra thế giới, đưa startup trở thành công ty toàn cầu, có hàng trăm ngàn khách hàng ở khắp các châu lục, đã và đang tạo ra, quản lý con số vốn hóa tỷ USD.



Vậy nên, giới công nghệ trong nước cho rằng đã đến lúc các nhà sáng lập, CEO của các công ty mobile game “bước ra ánh sáng” và được ủng hộ. Mobile game đã và đang khẳng định vị trí như một ngành kinh tế, đóng góp lớn vào GDP và sự tăng trưởng kinh tế của đất nước.

Ông Trương Gia Bình nhấn mạnh, Việt Nam cần tạo khung pháp lý riêng cho khởi nghiệp. Các startup có cách thức, tư duy rất sáng tạo. Nếu bắt họ phải tuân thủ những chuẩn mực khắt khe về thủ tục hành chính, thì sẽ “đóng băng” họ.

Ngoài ra, một trong những việc cấp bách cần làm là rút ngắn thời gian đăng ký, thành lập doanh nghiệp và áp dụng mức phí thấp. Bên cạnh đó, cần tạo điều kiện cho các nhà đầu tư cả trong và ngoài nước có thể rút vốn nhanh chóng. Nếu làm được điều này, thì sẽ có rất nhiều startup lựa chọn Việt Nam để đặt trụ sở và họ sẽ dễ dàng gọi vốn từ các quỹ đầu tư lớn trên thế giới.

Điều này sẽ thu hút các quỹ bơm vốn “khủng” vào các startup, giúp Việt Nam nhanh chóng có thêm nhiều “Kỳ lân” hơn.

### Tầm nhìn vượt trội

Việt Nam đang thúc đẩy phát triển kinh tế tư nhân. Quá trình này không thể tách rời với làn sóng khởi nghiệp cũng như cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0 đang rầm rộ trên toàn cầu và đó cũng là “luồng gió mới” của kinh tế tư nhân ở Việt Nam.

Giới trẻ khởi nghiệp thời nay được học hành rất bài bản. Họ đủ “trình” để “chiến đấu” ở các tập đoàn hàng đầu thế giới mà cách đây vài chục năm, những doanh nhân như ông Trương Gia Bình và các cộng sự cùng thời không thể mơ tới. Tuy nhiên, khi mọi thứ đầy đủ trong cơ sở vật chất tốt, không ít bạn trẻ lại thiếu tinh thần quật cường hay sự dũng cảm dấn thân. Trong khi thế hệ khởi nghiệp cách đây 20-30 năm thì chỉ biết lao vào kinh doanh để sống cùng với đam mê, chứng kiến “đứa con tinh thần” lớn lên từng ngày, để rồi đạt được thành quả. Tuy nhiên, bên cạnh đó, cũng có rất nhiều bạn trẻ ngày nay mang trong mình hoài bão lớn. Họ không an phận với một cuộc sống bình thường, mà muốn thỏa mãn ước mơ sáng tạo. Họ quan niệm, đã là tuổi trẻ, thì phải có “máu” đam mê và theo đuổi đam mê đó.



Hiện, khá nhiều startup đang nóng lòng chạy theo ý tưởng, muốn có được ngay vị thế như các “ông lớn” cùng ngành. Song, kinh nghiệm cho thấy, sự thành công lớn thường bắt đầu từ những ý tưởng nhỏ, nhưng có tầm nhìn vượt trội, giải quyết những nhu cầu trong xã hội bằng cách hoàn toàn mới, tốt hơn và tích cực hơn. Vậy nên, nếu kết hợp được hai thể hệ doanh nhân này thì Việt Nam sẽ có một nền tảng vững chắc và có thêm những startup Kỳ Lân.

Ông Lee Jea-Woong, nhà sáng lập Daum Communications (Kỳ Lân công nghệ đầu tiên của Hàn Quốc, được định giá 10 tỷ USD) cho rằng, Việt Nam đang hội tụ đủ điều kiện để trở thành “trang trại” tương lai nuôi dưỡng các startup Kỳ Lân, đặc biệt là lĩnh vực công nghệ như Hàn Quốc 20 năm trước đây. Thời điểm đó, Hàn Quốc phải trải qua 3 giai đoạn: công nghiệp hóa, phát triển công nghệ thông tin và cách mạng công nghiệp 4.0 để đạt được bước nhảy vọt kinh tế. Hiện nay, Việt Nam cũng đang hội đủ những điều này.

Nhiều dữ liệu chỉ ra, khu vực Đông Nam Á có khả năng sẵn sàng áp dụng các công nghệ mới hơn và đây cũng là một trong những mảnh đất nuôi dưỡng tiềm năng các thể hệ Kỳ Lân tiếp theo. Tuy nhiên, làm sao để có những bước thay đổi ngoạn mục để nuôi dưỡng những startup Kỳ Lân đó là câu hỏi chưa có lời giải thỏa đáng.

Bài học từ Ấn Độ cho thấy, trong giai đoạn 2000-2020, quốc gia này thúc đẩy phát triển các vườn ươm, gia tốc khởi nghiệp trên khắp cả nước. Tại vườn ươm, các nhóm chuyên gia sẽ cung cấp cho startup nguồn lực như không gian làm việc, công nghệ và các hoạt động tư vấn để startup có thể phát triển ý tưởng kinh doanh của mình. Cùng với hệ sinh thái khởi nghiệp, hạ tầng kỹ thuật số, Ấn Độ còn đưa ra các lợi ích về thuế và bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ cho tất cả nhà khởi nghiệp ở trong nước.

Những điều này đã góp phần tạo nên hệ sinh

thái khởi nghiệp tại Ấn Độ được đánh giá là tốt nhất khu vực Nam Á, cao thứ 5 ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương; đứng thứ 8 toàn cầu về khởi nghiệp ngành giáo dục và thứ 10 về giao thông - vận tải (tổng hợp báo cáo từ Start-up Blink và Start-up Genome năm 2021). Đây cũng là điểm giúp Ấn Độ trở nên hấp dẫn với các quỹ đầu tư mạo hiểm hàng đầu thế giới.

Việt Nam cũng đã làm những việc tương tự, song cần quan tâm để ngày càng có nhiều startup được hưởng lợi từ những chính sách đó./.

**Sau khi Nguyễn Hà Đông “gây bão” với game Flappy Bird vào năm 2014, thì năm 2021 là cột mốc đặc biệt với nhiều thành công đột phá của blockchain và thị trường tiền điện tử ở Việt Nam.**

**- Năm 2021, tổng số tiền đầu tư vào startup tại Việt Nam đạt gần 1,4 tỷ USD, tăng gấp 1,5 lần so với con số kỷ lục đã đạt được năm 2019.**

**- Trong khu vực Đông Nam Á, Việt Nam đứng thứ 3 về cả tổng giá trị và số thương vụ đầu tư vào startup (sau Indonesia và Singapore). Vốn rót vào startup Việt Nam năm 2021 chiếm 13% tổng vốn đầu tư vào khu vực.**

**- Số quỹ đầu tư tham gia hoạt động tại Việt Nam tăng 60%, đến từ nhiều quốc gia. Trong đó, quốc gia có số lượng nhà đầu tư tích cực nhất trong năm 2021 lần lượt là Singapore, Việt Nam và Mỹ.**

*Nguồn: Báo cáo Đổi mới sáng tạo và Đầu tư công nghệ Việt Nam được phát hành trên cơ sở hợp tác giữa Do Ventures và Trung tâm Đổi mới sáng tạo quốc gia (NIC)*



# HỖ TRỢ HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TP. HỒ CHÍ MINH PHÁT TRIỂN NGANG TẦM KHU VỰC

*UBND TP. Hồ Chí Minh vừa ban hành kế hoạch triển khai “Đề án hỗ trợ phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo TP. Hồ Chí Minh giai đoạn 2021-2025” trong năm 2022.*

Kế hoạch hướng tới mục tiêu hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của thành phố phát triển ngang tầm khu vực, từng bước trở thành nền tảng vững chắc hỗ trợ hoạt động đổi mới sáng tạo, nâng cao năng suất chất lượng, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, phát triển sản phẩm chủ lực của thành phố, góp phần nâng cao năng suất các nhân tố tổng hợp vào GRDP đến năm 2025 đạt từ 45 - 50%.

Cùng với đó, tạo lập môi trường thuận lợi để thúc đẩy, hỗ trợ quá trình hình thành và phát triển loại hình doanh nghiệp có khả năng tăng trưởng nhanh dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới. Hoàn thiện hệ thống pháp lý hỗ trợ

hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Mục tiêu cụ thể của kế hoạch là trong năm nay hỗ trợ nâng cao năng lực đổi mới sáng tạo cho 600 doanh nghiệp; đồng thời ươm tạo, phát triển 200 dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, hỗ trợ 20 doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn mạo hiểm.

Tại kế hoạch, UBND thành phố cũng xác định 8 nhóm nhiệm vụ chính gồm: Phát triển hạ tầng, dịch vụ hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; Nâng cao năng lực cho các thành phần hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, hình thành hệ sinh thái đổi mới sáng tạo của các lĩnh vực, sản phẩm trọng điểm; Hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng

tạo phát triển sản phẩm và thị trường; Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa nâng cao năng suất, chất lượng và đổi mới sáng tạo; Thúc đẩy hoạt động đổi mới sáng tạo trong khu vực công; Thúc đẩy hợp tác quốc tế khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; Truyền thông khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; Đánh giá hiệu quả thực hiện nhiệm vụ của Đề án.

Các nhiệm vụ của kế hoạch sẽ được hiện thực hóa thông qua 19 dự án cụ thể, với mục tiêu, nội dung, đơn vị chủ trì, phối hợp và thời gian triển khai được nêu rõ. Theo đó, dự án “Đẩy mạnh hoạt động Sàn giao dịch công nghệ hỗ trợ chuyển giao công nghệ và đổi mới sáng tạo” do Sở KH&CN chủ trì sẽ được thực hiện thường xuyên trong năm. Mục tiêu là phát triển sàn giao dịch công nghệ thành phố trở thành trung tâm kết nối cung cấp, hợp tác, chuyển giao công nghệ, thúc đẩy hoạt động đổi mới sáng tạo của doanh nghiệp.

Một nội dung của dự án sẽ được tập trung triển khai là quản trị vận hành hiệu quả Cổng thông tin đổi mới sáng tạo và chuyển giao công nghệ (Techport) và hoàn thiện mô hình hoạt động của Sàn giao dịch công nghệ TP. Hồ Chí Minh.

Bên cạnh đó, sẽ tổ chức trưng bày công nghệ và thiết bị tại Chợ công nghệ và thiết bị thường xuyên - Techmart Daily; các kỳ báo cáo phân tích xu hướng công nghệ thuộc những lĩnh vực trọng yếu của thành phố; chuỗi sự kiện kết nối “Cà phê công nghệ”; cập

nhật thông tin, cơ sở dữ liệu về các đơn vị tài sản trí tuệ hiện có...

Cũng có cơ quan chủ trì là Sở Khoa học và Công nghệ thành phố, dự án “Hình thành các hệ sinh thái đổi mới sáng tạo của các lĩnh vực, sản phẩm trọng điểm” nhằm ưu tiên hỗ trợ hình thành hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong các lĩnh vực trọng điểm, các công nghệ và sản phẩm đổi mới sáng tạo có lợi thế cạnh tranh, có tiềm năng phát triển và hỗ trợ phục hồi kinh tế cho thành phố.

Cụ thể, với dự án này, TP. Hồ Chí Minh sẽ hỗ trợ hoạt động của các hệ sinh thái, tập trung phát triển những hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của các lĩnh vực trí tuệ nhân tạo (AI), công nghệ giáo dục (Edtech) và nông nghiệp công nghệ cao, đồng thời hỗ trợ hình thành hệ sinh thái đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực y tế và tác động xã hội.

Để triển khai kế hoạch mới ban hành, TP. Hồ Chí Minh sẽ tổ chức thực hiện nhiều dự án khác như: Hình thành mạng lưới trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; Phát triển hệ thống thu thập và cung cấp thông tin KH&CN phục vụ nghiên cứu phát triển và đổi mới sáng tạo; Thành lập và đưa vào hoạt động Viện Công nghệ tiên tiến và đổi mới sáng tạo TP. Hồ Chí Minh; Hình thành không gian hỗ trợ thử nghiệm sản phẩm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; Phát triển hệ thống huấn luyện trực tuyến về năng suất, chất lượng, đổi mới sáng tạo.../.

Trong năm 2021, dù bị ảnh hưởng bởi đại dịch COVID-19 nhưng hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của TP. Hồ Chí Minh vẫn đạt được kết quả khả quan. TP. Hồ Chí Minh xếp thứ 179 trong top 200 Hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo toàn cầu.

Số lượng doanh nghiệp khoa học và công nghệ TP. Hồ Chí Minh đứng đầu cả nước với 108 doanh nghiệp. Đặc biệt, TP. Hồ Chí Minh có 39/63 thương vụ startup với số vốn gọi được là hơn 837 triệu USD (chiếm 50% số vốn ở cả nước). Một số tập đoàn truyền thống về dệt may, da giày, bất động sản, đồ dùng học tập cũng bắt đầu quan tâm đến startup...

Sở Khoa học và Công nghệ TP. Hồ Chí Minh đã phối hợp với các tổ chức, đơn vị thực hiện nhiều khoá huấn luyện cho hơn 200 doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động của hệ sinh thái.

## KHỞI NGHIỆP HƯỚNG VỀ CỘNG ĐỒNG

TTO - Sau khi linh động chuyển hướng, doanh nghiệp của Nguyễn Thị Yến (CEO Công ty dệt may Nam Dương) không những tồn tại vững chắc mà còn bứt phá ngay cả trong đại dịch, "tấn công" hiệu quả ra thị trường quốc tế.



Bạn Nguyễn Thị Yến (thứ 3 từ phải sang) trao tặng 1.000 bộ đồ bảo hộ trị giá 242 triệu đồng cho báo Tuổi Trẻ vào thời điểm dịch bệnh căng thẳng.

Hành trình startup vốn không dễ dàng, những người đứng đầu luôn phải lèo lái "con thuyền" để đảm bảo cuộc sống của hàng chục, hàng trăm nhân sự phía sau.

Dẫu vậy, ngay cả ở những giai đoạn sóng gió như trong COVID-19, vẫn có nhiều startup hết mình hỗ trợ cộng đồng.

### Thử thách dồn dập

Là gương mặt có tiếng trong cộng đồng du học sinh Việt, Huỳnh Hạnh Phúc (quê Bình Định) được nhiều người nhắc đến không chỉ vì xuất thân từ ngôi trường nổi tiếng hàng đầu thế giới Harvard mà còn vì bạn từng rời công việc với mức thu nhập hàng trăm triệu đồng mỗi tháng để về nước làm một dự án giáo dục miễn phí cho trẻ em có hoàn cảnh khó khăn (Teach for Vietnam) từ năm 2015.

Nói về thử thách, Hạnh Phúc cho biết tại Việt Nam, hệ thống thu gom rác đã được phân loại không tồn tại.

"Rác có được phân loại trước đó thì cuối cùng

cũng bị trộn lẫn đưa lên xe và đổ về các bãi rác lớn của thành phố", bạn trần trờ.

Cùng lúc, trong đại dịch, doanh nghiệp phát triển tốt ở mảng nông nghiệp nhưng lại bị ảnh hưởng nhiều ở mảng môi trường. Chẳng hạn, nhu cầu tiêu dùng nông sản và thực phẩm sạch phát triển tốt do nhu cầu mua online tăng vọt. Nhưng nhu cầu mua hàng online tăng khiến lượng bao bì nhựa phát sinh cũng tăng theo, và các chương trình nâng cao nhận thức sống xanh lại không được tổ chức do yêu cầu giãn cách xã hội.

Hiện đang lèo lái công ty với quy mô hàng ngàn nhân sự, Nguyễn Thị Yến (CEO Công ty dệt may Nam Dương) vẫn luôn đau đầu với cuộc sống của những phận đời khó khăn trong nước. Đây cũng là doanh nghiệp được chọn trao giải Tuổi Trẻ Golf Tournament for Start-up 2022.

"Đại dịch COVID-19 được nhận định như một "phép thử" khả năng sinh tồn của các doanh nghiệp. Chúng tôi không là ngoại lệ, đối mặt với nhiều thử thách đáng kể do thị trường đi xuống và đơn hàng giảm. Lúc đó chúng tôi cũng đứng trước lựa chọn thay đổi hay là chết. Chúng tôi quyết định biến nguy thành cơ bằng cách khai thác, sản xuất thêm mảng trang phục bảo hộ cá nhân (PPE) do có nền tảng là doanh nghiệp may mặc", Yến nhớ lại.

Nhưng cơ hội lớn cũng đồng nghĩa doanh nghiệp phải đối mặt với nhiều thử thách lớn.

### Phát triển bền vững nhờ tầm nhìn rõ ràng

"Do sản xuất đồ bảo hộ y tế là một lĩnh vực mới với chúng tôi nên giai đoạn đầu phải vừa làm vừa học. Rồi khi nhận được đơn hàng sản xuất 3 triệu sản phẩm áo choàng cách ly xuất khẩu châu Âu

trong bốn tháng khiến chúng tôi vừa mừng vừa lo vì quá gấp gáp, giá nguyên liệu lại tăng chóng mặt...", Yên kể.

Thời điểm đó với Yên đầy căng thẳng vì phải cùng cộng sự làm việc liên tục ngày đêm, việc vận chuyển hàng hóa khó khăn, bị một nhà cung cấp nguyên liệu không uy tín "bùng hàng" phút chót... "May là đơn hàng cuối cùng vẫn được hoàn thành đúng tiến độ và đạt chất lượng, chúng tôi thở phào nhẹ nhõm và biết mình đã trưởng thành hơn nhiều từ đại dịch", bạn nói.

Sau khi linh động chuyển hướng, doanh nghiệp không những tồn tại vững chắc mà còn bứt phá ngay cả trong đại dịch, "tấn công" hiệu quả ra thị trường quốc tế.

Đối mặt với chiều chông gai, GreenConnect vẫn bền bỉ từng bước vượt qua và thậm chí đoạt hai giải nhất trong cuộc thi giải pháp giảm thải rác nhựa của tổ chức quốc tế về bảo vệ thiên nhiên (WWF) Việt Nam và Liên minh Tái chế bao bì (PRO) Việt Nam, vào chung kết cuộc thi giảm rác thải nhựa của Chương trình Phát triển Liên Hiệp Quốc (UNDP).

### **Không quên trách nhiệm với cộng đồng**

Chia sẻ về lý do chưa từng nản lòng khi dành nhiều công sức và thời gian cho những công việc không đem lại nhiều tiền dù sở hữu tấm bằng đại học danh giá, Hạnh Phúc cho biết bạn luôn nghĩ về

câu nói của nhà khoa học lỗi lạc Albert Einstein "Đừng cố gắng trở thành một người thành công, mà hãy trở thành một người có giá trị".

"Tôi thấy nhiều vấn đề trên thế giới phát sinh khi con người đặt thành công lên trên giá trị. Chẳng hạn có những người luôn đầu tư vào những dự án siêu lợi nhuận ngắn hạn, có tâm lý "tôi được thì ai đó sẽ phải mất"... Tuy nhiên, việc trở thành người tạo giá trị không đồng nghĩa với việc coi thường thành công hay làm việc thiếu định hướng, chiến lược và tham vọng", Hạnh Phúc nói về triết lý sống của bản thân.

Bạn rộn ràng lái một startup đã tạo dựng được chỗ đứng vững chắc với 3.000 quán được mở trên cả nước, sản phẩm được xuất khẩu qua 20 nước, anh Nguyễn Đức Hưng (CEO Napoli Coffee) vẫn dành nhiều thời gian cho việc góp phần cải thiện cuộc sống của những gia đình có hoàn cảnh khó khăn, những phận đời muốn hoàn lương, các cá nhân có cuộc sống bị ảnh hưởng nặng bởi COVID-19.

Một trong những hoạt động đó là trao tặng xe đẩy cà phê (trị giá 7,3 triệu đồng/xe), hướng dẫn cách pha chế và vận hành miễn phí... để giúp các cá nhân trên có nguồn thu nhập ổn định. "Chúng tôi vừa trao tặng 4 xe cho quận Phú Nhuận vào cuối tháng 4 và sẽ tiếp tục triển khai trên cả nước xuyên suốt năm 2022", anh Hưng cho biết./.

**Trong những giai đoạn căng thẳng nhất của đại dịch COVID-19 năm 2020 và 2021, Yên và các cộng sự cần mẫn lặn lội đến nhiều miền của Tổ quốc để trao tặng hơn 50.000 bộ trang phục phòng dịch có tổng giá trị hàng chục tỉ đồng. Bên cạnh các đơn vị như Bộ Tư lệnh bộ đội biên phòng, Bệnh viện K, CDC Hà Nam..., Nam Dương cũng tặng 1.000 bộ đồ bảo hộ phòng dịch COVID-19 (trị giá 242 triệu đồng) cho báo Tuổi Trẻ vào tháng 6/2021. Gần đây nhất, khi nhận giải thưởng trị giá 20 triệu đồng tại Golf Tournament for Startup 2022, Yên quyết định gửi toàn bộ số tiền trên cho chương trình hỗ trợ bệnh nhi ung thư "Ước mơ của Thuý" của báo.**

**"Chúng tôi luôn tâm niệm Nhà nước và các bộ ban ngành đã luôn nỗ lực hết sức để kiểm soát dịch bệnh thì doanh nghiệp chúng tôi không thể đứng ngoài cuộc", Yên chia sẻ.**



## CÁC CÔNG TY KHỞI NGHIỆP CỦA ÁO THU HÚT SỰ CHÚ Ý CỦA CÁC DOANH NGHIỆP TOÀN CẦU

Hệ sinh thái khởi nghiệp của Áo mới nổi lên trong vài năm qua. Theo ước tính của EU Startup Monitor, kể từ năm 2008, đã có hơn 1.300 công ty khởi nghiệp đã được đăng ký tại Áo với số lượng đăng ký tăng lên khoảng 20% mỗi năm. Các nhà sáng lập Áo điển hình là nam giới (87,8%) và có bằng đại học (74,3%). Phần đông các công ty khởi nghiệp ở Áo thuộc lĩnh vực CNTT (34,9%). Trong đó, 79,1% các công ty khởi nghiệp hợp tác với các đối tác trong nước và quốc tế để vượt qua rào cản lớn nhất về tăng trưởng, đó là khả năng tiếp cận thị trường. Gần ¾ công ty khởi nghiệp ở Áo đã hoạt động trên phạm vi quốc tế và đang tìm cách mở rộng hơn nữa. Trung tâm khởi nghiệp của Áo là Vienna, nơi có hơn một nửa số công ty khởi nghiệp đã đăng ký.

Gã khổng lồ chip Qualcomm của Mỹ gần đây đã

dựa vào sự phát triển công nghệ cao từ Áo, cũng như công ty dược phẩm Sanofi của Pháp, đang nhằm mục đích vào tăng cường hoạt động kinh doanh vắc xin của mình thông qua thương vụ mua lại công ty tại Áo. Vào tháng 11 năm 2021, Qualcomm đã tiếp quản công ty công nghệ Áo Wikitude vì tin tưởng vào sự đột phá thị trường của kính thông minh. Trong khi đó, tháng 12, Sanofi đã mở rộng nền tảng nghiên cứu vắc-xin mRNA bằng cách mua lại công ty công nghệ sinh học Origimm có trụ sở tại Vienna. Một lý do chính khiến các công ty khởi nghiệp của Áo thu hút được sự chú ý của các công ty đa quốc gia là do các doanh nhân có thể tận dụng các điều kiện lý tưởng ở đây cho những phát triển đổi mới vượt trội, dựa trên một hệ sinh thái hiệu quả và tài chính dồi dào, đặc biệt là trong giai đoạn đầu.

Các công ty khởi nghiệp về công nghệ, fintech và công nghệ sinh học nổi bật nhờ những đổi mới của họ. Ví dụ, Wikitude ở Salzburg là công ty tiên phong trong lĩnh vực Công nghệ AR (Augmented Reality - Thực tế Tăng cường) qua màn hình, điện thoại di động hoặc kính thông minh. Về phần mình, Origimm chuyên về các bệnh ngoài da. Liệu pháp miễn dịch dựa trên vắc-xin chống lại mụn trứng cá hiện đang trong giai đoạn thử nghiệm. Ngân hàng trực tiếp kỹ thuật số N26 cũng đặt địa điểm kinh doanh ở Áo, thể hiện qua việc khai trương trung tâm đổi mới và công nghệ toàn cầu mới tại Vienna. Ngoài sự gắn kết âu sắc với thủ đô của hai nhà sáng lập người Áo là Valentin Stalf và Maximilian Tayenthal, với mong muốn mang lại điều gì đó cho đất nước, hệ sinh thái nổi bật dành cho các công ty khởi nghiệp cũng là một yếu tố quan trọng trong việc này, theo Giám đốc điều hành của N26 Austria, Christian Strobl.

### **Các công ty khởi nghiệp trong hệ sinh thái ở Áo**

Một điều hiển nhiên là các doanh nhân trẻ cần có đủ tài chính để biến những ý tưởng đổi mới thành những doanh nghiệp thành công. Các công ty khởi nghiệp ở Áo được hưởng lợi từ hệ thống tài trợ toàn diện của lĩnh vực công. Cơ quan Xúc tiến Nghiên cứu Áo FFG và ngân hàng xúc tiến liên bang Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) đã cung cấp các khoản tài trợ không hoàn lại, bảo lãnh và trợ cấp các khoản vay cho các công ty khởi nghiệp.

Các công ty đầu tư mạo hiểm quốc gia như Speedinvest cũng như nhiều thiên thần kinh doanh đầu tư hàng triệu Euro vào những ý tưởng khái niệm thuyết phục. Các nhóm nhà đầu tư Áo đang dẫn đầu, đặc biệt là trong các vòng đầu tư ở giai đoạn đầu. Theo EY Start-up Investment Barometer, trong nửa đầu năm 2021, 70% nhà đầu tư trong các vòng tài trợ hạt giống trước và 56% nhà tài trợ hạt giống trong giai đoạn đầu đến từ Áo. N26 đã hưởng lợi từ việc này. “Chúng tôi đã có một số nhà đầu tư thiên thần từ Áo trong giai đoạn đầu của N26. Có nguồn tài trợ

mạnh mẽ của lĩnh vực công, đặc biệt là trong giai đoạn đầu, và hiện nay cũng có sẵn khá nhiều vốn tư nhân,” Christian Strobl cho biết thêm.

Laura Egg, Giám đốc điều hành của Hiệp hội các nhà đầu tư thiên thần của Áo (AAIA), nhấn mạnh tầm quan trọng của việc hỗ trợ trong giai đoạn đầu thành lập của một công ty và vị thế của Áo trong lĩnh vực này. “Nguồn tài chính giai đoạn đầu được phát triển tốt dựa trên nguồn vốn công, đầu tư thiên thần và quỹ đầu tư mạo hiểm đã thành công trong việc xây dựng các công ty khởi nghiệp Áo sáng tạo, có khả năng mở rộng và được quốc tế công nhận trong vài năm qua. Đặc biệt, các nhà đầu tư thiên thần hỗ trợ các công ty trẻ bằng những bí quyết, mạng lưới của họ và vốn tư nhân, đóng góp nhu cầu thiết yếu cho các doanh nghiệp khởi nghiệp tại đây.

### **Những Kỳ Lân GoStudent và Bitpanda dẫn đầu của Áo**

Sự phát triển thuận lợi của các công ty khởi nghiệp trong bối cảnh của Áo ở những năm gần đây cũng được phản ánh trong số liệu mới nhất. Toàn bộ giá trị đầu tư vào các công ty khởi nghiệp của Áo trong nửa năm đầu tiên đã tăng lên 518 triệu Euro, đưa năm 2021 trở thành một năm đầu tư kỷ lục. Trọng tâm chủ yếu là hai Kỳ Lân của Áo - GoStudent và Bitpanda. GoStudent không chỉ huy động được 205 triệu Euro từ các nhà đầu tư trong vòng tài trợ cuối cùng, mà còn là những bài học nền tảng cho các cá nhân trong lĩnh vực kỹ thuật số và dạy kèm trực tuyến do Felix Ohswald và Gregor Müller phát triển cũng đang trở thành công ty ưu việt trong lĩnh vực giáo dục, tương tự như Apple, Google và Coca-Cola trong các lĩnh vực tương ứng của họ. Hãng tin Reuters cho biết GoStudent hiện là công ty edtech có giá trị cao nhất châu Âu.

Trong khi đó, Bitpanda đã trở thành nhà cung cấp tiền điện tử lớn nhất ở Châu Âu nói tiếng Đức. Năm ngoái, công ty đã tạo ra doanh thu 55,3 triệu Euro và gần đây đã hợp tác với ngân hàng Lydia của Pháp. Do đó, khách hàng của Lydia đã có được quyền truy



cập vào nhiều loại tài sản kỹ thuật số, đồng thời có thể thực hiện được giao dịch tiền điện tử, kim loại quý và cổ phiếu phân đoạn.

Florian Haas, người đứng đầu Hệ sinh thái Khởi nghiệp tại EY Austria cho biết: “Hai Kỳ Lân GoStudent và Bitpanda, là những công ty hàng đầu đã thu hút sự chú ý mạnh mẽ của quốc tế đến hệ sinh thái khởi nghiệp địa phương và đã đưa Áo lên bản đồ của các nhà đầu tư quốc tế. Ông cho biết thêm: “Thực tế đã có một số vòng tài trợ nhiều triệu USD lớn hơn trong những tuần đầu tiên của nửa năm sau, đây là sự phát triển tích cực”. Christian Strobl của N26 tin rằng Áo chắc chắn có thể theo kịp các nước khác trong cuộc cạnh tranh quốc tế. “Rất vui khi thấy hệ sinh thái đã phát triển rất mạnh trong những năm gần đây. Chúng tôi cũng hy vọng rằng văn phòng của chúng tôi tại Vienna sẽ góp phần củng cố hệ sinh thái”, ông cho biết.

### **Áo là nơi có chất lượng cuộc sống cao**

Theo Strobl, Áo còn ghi điểm nhờ đội ngũ nhân viên lành nghề được đào tạo bài bản. “Chúng tôi vô cùng hài lòng với đội của mình. Ngoài các công dân Áo, chúng tôi cũng có thể thu hút các tài năng công

nghệ quốc tế từ cơ sở của chúng tôi ở Vienna. Tại N26, chúng tôi rất tự hào là nơi tuyển dụng có danh hiệu trong lĩnh vực công nghệ cao và khởi nghiệp của Châu Âu, thu hút nhân tài từ khắp nơi. Về mặt này, Vienna có hai lợi thế lớn. Đây là một địa điểm rất hấp dẫn cho các tài năng công nghệ cao từ các nước Đông Âu, đồng thời chúng tôi có thể thu hút các chuyên gia rất giàu kinh nghiệm đến Vienna do chất lượng cuộc sống cao. Trong một số trường hợp, họ chuyển đến đây cùng với cả gia đình.”

### **ABA là gì và ai đứng sau nó?**

INVEST in AUSTRIA là bộ phận phụ trách các dự án về địa điểm kinh doanh của Cơ quan tư vấn xúc tiến đầu tư quốc gia Áo (ABA), thuộc Bộ Kinh tế và Kỹ thuật số Liên bang. Là đầu mối liên hệ đầu tiên của các công ty quốc tế, INVEST in AUSTRIA hỗ trợ phi luật lệ và các giải pháp tùy chỉnh cho tất cả các vấn đề về địa điểm kinh doanh và phát triển thị trường cũng như dữ liệu và thực tế về Áo như địa điểm cho kinh doanh và nghiên cứu. Các dịch vụ ABA dành cho nhà đầu tư là miễn phí./.

**Minh Phụng**

*(Theo startupmonitor.eu và techcrunch.com)*



# TẦM QUAN TRỌNG CỦA QUAN HỆ CÔNG CHÚNG ĐỐI VỚI CÔNG TY KHỞI NGHIỆP - KINH NGHIỆM TỪ STARTUP TRUNG QUỐC (PHẦN CUỐI)

## Quản lý các vấn đề

Những thách thức nội tại và bên ngoài đòi hỏi các công ty khởi nghiệp phải dành nhiều thời gian để rà soát môi trường. Do quy mô kinh doanh nhỏ và kiến thức hạn chế, các công ty khởi nghiệp có thể không phải lo lắng về các cuộc khủng hoảng quy mô lớn như các tập đoàn lớn. Tuy nhiên, các công ty khởi nghiệp cũng không ít khả năng tránh khỏi những cuộc khủng hoảng hoặc rủi ro. Nếu thương hiệu ban đầu và kiến thức về công ty của một công ty khởi nghiệp được kết hợp với thông tin truyền miệng hoặc thông tin tiêu cực trên phương tiện truyền thông, thì những kiến thức này sẽ trở nên bất lợi cho sự tồn tại cơ bản của công ty. Do đó, quản lý các vấn đề được coi là một thành phần quan trọng của chức năng quan hệ công chúng đối với các công ty khởi nghiệp.

Quản lý vấn đề giúp tổ chức lường trước các mối đe dọa, giảm thiểu rủi ro và tránh các cuộc khủng hoảng tiềm ẩn. Nó là một quá trình chủ động, có hệ thống bao gồm các bước sau: (1) xác định vấn đề, (2) phân tích vấn đề, (3) xây dựng các phương án chiến lược, (4) xây dựng kế hoạch hành động, và (5) đánh giá kết quả.

Do nguồn nhân lực và tài chính hạn chế của các công ty khởi nghiệp, nên việc có sẵn một kế hoạch hành động quản lý các vấn đề sẽ rất quan trọng. Các vấn đề cụ thể có thể khác nhau tùy thuộc vào sản phẩm, dịch vụ và ngành của một công ty khởi nghiệp. Các doanh nghiệp sẽ xác định các vấn đề ưu tiên khác nhau tùy vào công ty của họ. Ví dụ, một nhà cung cấp dịch vụ lưu trữ đám mây sẽ tập trung vào các vấn đề an ninh mạng. Một công ty ứng dụng

hẹn hò và mạng xã hội xác định lừa đảo là nguyên nhân dẫn đến cuộc khủng hoảng tiềm ẩn. Các nhà cung cấp dịch vụ ăn uống coi an toàn thực phẩm là vấn đề số một.

Cần lưu ý rằng quản lý vấn đề là một quá trình đòi hỏi sự hợp tác từ lãnh đạo cấp cao nhất với nhân sự đảm nhận các chức năng khác nhau trong công ty, bao gồm công nghệ, hoạt động kinh doanh, dịch vụ khách hàng, v.v. Bằng cách này, các công ty khởi nghiệp sẽ có thể phát triển một quy trình hợp lý hóa. Ví dụ, một trong những doanh nhân từ ngành công nghiệp thực phẩm đã chia sẻ một trường hợp về cách ông đối phó với vấn đề chất lượng thực phẩm. Vụ việc xảy ra vào mùa mưa ở Đông Nam Trung Quốc. Công ty của ông đã vận chuyển những gói trứng hữu cơ cho khách hàng. Những quả trứng còn tươi tại thời điểm vận chuyển, nhưng chúng sớm bắt đầu phát triển nấm mốc do thời tiết. Ông ta nhận được những lời phàn nàn từ khách hàng và một số người cho rằng những quả trứng được cất giữ trong nhiều tháng. Dù tình huống xảy ra không cố ý nhưng ông đã thừa nhận sự việc và hoàn tiền cho khách hàng. Ông nhận xét: “Trong thời đại của truyền thông xã hội, bạn thực sự không thể chịu đựng nổi những lời truyền miệng tiêu cực, đặc biệt là khi nó liên quan đến hoạt động kinh doanh cốt lõi và bản sắc công ty của bạn. Nó có thể mang tới sự diệt vong cho công ty”.

## Xây dựng và vun đắp mối quan hệ

Các mối quan hệ là trung tâm của hoạt động quan hệ công chúng. Đối với các công ty khởi nghiệp, việc xây dựng và vun đắp mối quan hệ với các bên liên quan chính nên được tích hợp vào hoạt

động kinh doanh hàng ngày của họ. Bước đầu tiên trong xây dựng và vun đắp mối quan hệ là xác định và ưu tiên các bên liên quan chính. Các bên liên quan chính của công ty khởi nghiệp thường bao gồm nhân viên, khách hàng, nhà đầu tư, chính phủ, giới truyền thông và cộng đồng của công ty. Sau khi xác định và ưu tiên các bên liên quan chính, các công ty khởi nghiệp nên kết hợp các chiến lược thích hợp để xây dựng, vun đắp và tăng cường mối quan hệ với các bên liên quan này. Dưới đây là mô tả ngắn gọn về quy trình xây dựng mối quan hệ với mỗi bên liên quan chính.



**Quan hệ nhân viên.** Nhân viên là xương sống của các công ty khởi nghiệp, và việc xây dựng các mối quan hệ nhân viên lý tưởng cần rất nhiều nỗ lực chứ không chỉ nỗ lực của riêng các nhân viên phòng nhân sự. Các doanh nhân và các nhà lãnh đạo khởi nghiệp đóng những vai trò thiết yếu trong quan hệ nhân viên. Những vị trí như vậy không chỉ được hưởng lợi nhuận và phần thưởng bằng tiền mà còn phải chịu trách nhiệm xây dựng văn hóa khởi nghiệp tích cực và có khả năng giao tiếp lãnh đạo hiệu quả.

**Quan hệ khách hàng.** Bất kể một công ty có khách hàng trọng tâm là doanh nghiệp hay người tiêu dùng, thì khách hàng đều liên kết trực tiếp với điểm kinh doanh mấu chốt của các công ty khởi nghiệp. Quan hệ khách hàng thường gắn liền trực tiếp với hoạt động kinh doanh của các công ty khởi nghiệp. Ngoài giao tiếp trung gian qua các kênh truyền thông kỹ thuật số và truyền thống, quan hệ khách hàng còn được vun đắp thông qua giao tiếp giữa các cá nhân.

Trách nhiệm này có thể được gắn với doanh số bán hàng, phát triển kinh doanh và nhân viên phục vụ khách hàng. Nhiều doanh nhân cho rằng quan hệ khách hàng tích cực dẫn đến quan hệ với chính phủ và nhà đầu tư thuận lợi, vì giá trị của công ty được kết nối trực tiếp với chất lượng sản phẩm và dịch vụ mà họ có thể cung cấp cho khách hàng.

**Quan hệ chính phủ.** Mức độ ưu tiên của các mối quan hệ với chính phủ có thể khác nhau tùy theo ngành mà công ty khởi nghiệp hoạt động. Ở Trung Quốc, chính phủ đưa ra các chính sách hỗ trợ (ví dụ: cung cấp hệ thống ươm tạo, cung cấp quỹ khởi nghiệp và giảm thuế) cho các công ty khởi nghiệp phát triển công nghệ sáng tạo. Đối với các ngành truyền thống (ví dụ: nông nghiệp, giáo dục, giao thông vận tải), việc có được chứng nhận và giấy phép từ các cơ quan chính phủ là điều cần thiết cho hoạt động kinh doanh của họ. Do đó, các công ty khởi nghiệp cần thể hiện những đóng góp xã hội của mình để nhận được sự hỗ trợ từ chính sách. Trách nhiệm vun đắp các mối quan hệ với chính phủ thường đặt lên vai các doanh nhân khi họ mang bản sắc doanh nghiệp và thương hiệu của công ty mình.

**Quan hệ đầu tư.** Các nhà đầu tư rất cần thiết trong việc huy động tiền đối với nhiều công ty khởi nghiệp, đặc biệt là những công ty trong các ngành công nghệ cao, chuyên sản xuất những sản phẩm và dịch vụ có yêu cầu cao về chi phí nhưng chậm có lãi. Ngoài hỗ trợ tài chính, các nhà đầu tư cung cấp các nguồn lực có giá trị khác để mở rộng thị trường và tuyển dụng nhân tài của các công ty khởi nghiệp. Các doanh nhân tham gia trực tiếp vào các nhiệm vụ liên quan đến xây dựng mối quan hệ với nhà đầu tư, chẳng hạn như báo cáo thường xuyên, minh bạch và tham gia các sự kiện của nhà đầu tư. Các nhà đầu tư chủ yếu “không nhúng tay” để trao quyền tự chủ cho các công ty mà họ đầu tư. Tuy nhiên, việc cập nhật cho các nhà đầu tư về sự phát triển của công ty là điều quan trọng trong việc xây dựng mối

quan hệ tích cực với nhà đầu tư, dẫn đến mối quan hệ đôi bên cùng có lợi giữa các công ty khởi nghiệp và nhà đầu tư.

**Quan hệ truyền thông.** Từ quan điểm chia sẻ thông tin, mối quan hệ tốt với các phương tiện truyền thông là điều quan trọng để các tổ chức truyền đạt hiệu quả thông điệp của họ đến các bên liên quan khác một cách đáng tin cậy. Đối với các công ty khởi nghiệp, chức năng quan hệ truyền thông thường xuyên được tích hợp vào các hoạt động xây dựng thương hiệu và danh tiếng. Tùy thuộc vào quy mô công ty, các công ty khởi nghiệp có thể có một đến hai nhân viên tập trung vào các hoạt động quan hệ đối ngoại, bao gồm cả quan hệ truyền thông. Các doanh nhân và các nhà lãnh đạo khởi nghiệp cũng thường tham gia vào quá trình này; với tư cách là đại diện của các công ty, họ thường là những người cung cấp thông tin về công ty trong các cuộc phỏng vấn trên phương tiện truyền thông. Thay vì tập trung vào việc thông tin rộng rãi công chúng, các hoạt động quan hệ truyền thông cho các công ty khởi nghiệp có xu hướng tập trung vào các phương tiện truyền thông chuyên ngành, chẳng hạn như 36 Ke, Huxiu Net và B-12. Tuy nhiên, việc chỉ ra mức độ đưa tin và công khai các hoạt động của các công ty khởi nghiệp trên các phương tiện truyền thông phải phù hợp với văn hóa doanh nghiệp và hoạt động kinh doanh. Các mối quan hệ truyền thông không nên chỉ được coi là “công việc khoe mẽ”.

### **Lưu ý về sự khác biệt của các chức năng quan hệ công chúng giữa các công ty khởi nghiệp và các tập đoàn lớn**

Như đã nêu trên, các chức năng và việc xây dựng mối quan hệ với các bên liên quan có thể có những điểm tương đồng giữa các công ty khởi nghiệp và các tập đoàn lớn lâu niên. Tuy nhiên, các hoạt động cụ thể, mức độ ưu tiên, cũng như phạm vi của các chức năng này khác nhau giữa các công ty

khởi nghiệp và các tập đoàn lớn. Dưới đây là tóm tắt ba điểm khác biệt chính.

- Mục đích chính của hoạt động quan hệ công chúng đối với các công ty khởi nghiệp là sự tồn tại so với việc duy trì và nâng cao hình ảnh doanh nghiệp và thương hiệu của các tập đoàn lớn. Mục đích xây dựng thương hiệu, truyền thông tiếp thị và quản lý danh tiếng của các công ty khởi nghiệp chủ yếu là khởi xướng và thiết lập bản sắc, hình ảnh và danh tiếng.



- Chức năng quan hệ công chúng trong các công ty khởi nghiệp đòi hỏi các hoạt động sáng tạo hơn, hiệu quả về chi phí hơn so với các tập đoàn lớn. Do hạn chế về tài chính, các công ty khởi nghiệp thường không có ngân sách lớn cho quảng cáo và tổ chức sự kiện. Để đạt được các mục tiêu kinh doanh và tổ chức của mình, các công ty khởi nghiệp tập trung vào giao tiếp truyền miệng và dựa vào các thông điệp sáng tạo và sự hợp tác với các công ty và thương hiệu nổi tiếng để nâng cao hình ảnh và tạo ra phản hồi tích cực từ các bên liên quan.

- Trong khi các tập đoàn lớn có riêng bộ phận quan hệ công chúng và marketing, thì các công ty khởi nghiệp thường chỉ có một số người chuyên về lĩnh vực này. Do đó, các công ty khởi nghiệp đòi hỏi nỗ lực và sự tham gia trực tiếp từ các doanh nhân và các nhà lãnh đạo cao nhất của họ. Sự tham gia này làm cho các hoạt động quan hệ công chúng trở nên cố hữu trong hoạt động kinh doanh hàng ngày của các công ty khởi nghiệp./.

**Phương Anh**

*(Strategic communication for startups and Entrepreneurs in China, London: Routledge, 2020)*