



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 30.2024



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Tuổi Trẻ Startup Award 2024
vinh danh startup xanh
- 02 Venture Star 2024: Chương trình
kết nối startup với các nhà đầu tư
- 03 Đà Nẵng thu hút các startup
sáng tạo
- 04 Giáo dục khởi nghiệp tại Việt Nam
- Cơ hội và thách thức

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Askany - Ứng dụng kết nối các
chuyên gia cho giới khởi nghiệp
- 06 Xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp
thành công: các thành tố và chiến
lược chính

XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ

- 07 Những thế mạnh của kinh tế Trung
Quốc khiến các công ty đa quốc gia
cũng phải dè chừng



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718



TUỔI TRẺ STARTUP AWARD 2024 VINH DANH STARTUP XANH

Tuổi Trẻ Startup Award 2024 đã chính thức khởi động mùa thứ 5, hướng đến tìm kiếm các dự án khởi nghiệp truyền cảm hứng, có tác động đến cộng đồng. Với chủ đề "Vinh danh startup xanh", Tuổi Trẻ Startup Award kỳ vọng chứng kiến chứng kiến sự tích hợp của các yếu tố môi trường, xã hội và quản trị (Environmental, Social, Governance - ESG) trong các dự án khởi nghiệp tham gia chương trình. Và đây cũng là tiêu chuẩn được xem xét, đánh giá trong khung tiêu chí năm nay.

Tiền thân là giải golf mang tên Golf For Startup dành cho cộng đồng khởi nghiệp được tổ chức vào năm 2019, đến năm 2023 báo Tuổi Trẻ đã phát triển thành chương trình khởi nghiệp mang tên Tuổi Trẻ Startup Award. Qua đó, có nhiều hoạt động khác nhau trong khuôn khổ chương trình hướng đến cộng đồng khởi nghiệp được tổ chức xuyên suốt.

Với chủ đề Vinh danh startup xanh, cuộc thi kỳ này thu hút các ý tưởng khởi nghiệp thân thiện với môi trường, tạo ra những giá trị thiết thực cho cộng đồng. Từ đó, sẽ đóng góp vào việc đẩy nhanh nền kinh tế tuần hoàn, hướng đến mục tiêu giảm phát thải ròng bằng 0 của Chính phủ vào năm 2050. Thông qua việc chọn lọc, giới thiệu các startup tiềm năng, ban tổ chức mong muốn được góp phần hỗ trợ các cá nhân khởi nghiệp, trở thành cầu nối giúp các bạn trẻ tiếp cận các nhà đầu tư, quỹ khởi nghiệp.

Chương trình chọn chủ đề “Vinh danh startup xanh” tiếp nối chuỗi hoạt động trong dự án Việt Nam Xanh mà báo Tuổi Trẻ khởi xướng tháng 4 vừa qua.

Tìm kiếm startup xanh truyền cảm hứng



Đúng như chủ đề và theo xu hướng phát triển kinh tế xanh, Chương trình kỳ vọng có thể tìm thấy các mô hình khởi nghiệp xanh hiệu quả, mang lại giá trị cho xã hội, xa hơn ở tầm quốc gia trong câu

chuyện giảm phát thải. Vì thế, Chương trình được thiết kế với chuỗi hoạt động, nội dung sao cho có thể truyền tải, lan tỏa câu chuyện của các startup đến rộng rãi cộng đồng, xã hội.



Cùng với các hoạt động truyền thông, dự kiến sẽ có talk show "Xây dựng thương hiệu từ vạch xuất phát" và workshop "Xây dựng và định vị thương hiệu phát triển bền vững". Hai hoạt động này trong chương trình năm 2024 không ngoài mục tiêu chia sẻ góc nhìn từ các chuyên gia, nhà kinh tế cũng là kinh nghiệm dành cho các bạn trẻ trong hành trình định vị và xây dựng thương hiệu một cách hiệu quả. Trong khuôn khổ chương trình còn có giải golf "Tuổi Trẻ golf tournament for startup 2024" dự kiến thu hút sự tham gia của 150 tay golf tại sân golf Long Thành. Tất cả các hoạt động, sự kiện cùng góp phần truyền cảm hứng về tinh thần khởi nghiệp xanh cho các bạn trẻ, qua đó nuôi dưỡng ý tưởng, quyết tâm khởi nghiệp xanh trong cộng đồng khởi nghiệp hiện nay.

Nhiều dự án, mô hình khởi nghiệp thuộc các lĩnh vực khác nhau đã được vinh danh, giới thiệu đến

công chúng. Có thể kể đến như MimosasTEK - doanh nghiệp với các dịch vụ đáp ứng nhu cầu quản lý trang trại của khách hàng từ các hộ nông dân đến các nông trường lớn trên khắp vùng miền trong cả nước với nhiều loại cây trồng khác nhau. BusMap - ứng dụng giao thông công cộng giúp bạn di chuyển bằng xe buýt một cách thông minh và tiện lợi nhất. DOL - dự án được định giá 25 triệu USD và phát triển mạnh sau khi tham gia Chương trình với phương pháp học Linearthinking và hiện có 18 chi nhánh cả nước. Gần nhất là Foodmap - dự án phát triển một số giải pháp, ứng dụng để tối ưu từng mắt xích trong chuỗi cung ứng như vấn đề thu mua nông sản, quy trình vận hành cũng gia tăng sự hiện diện gần hơn với người tiêu dùng.

Chương trình năm nay do Hội Liên hiệp Thanh niên Việt Nam TP. Hồ Chí Minh, Trung tâm Hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp, Hội Doanh nhân trẻ TP. Hồ Chí Minh, Liên minh Tái chế bao bì Việt Nam, Quỹ VinaCapital, CLB các Giám đốc Sales & Marketing Việt Nam tổ chức. Ngoài ra, Chương trình dự kiến sẽ có các chuyên gia trong những lĩnh vực liên quan tham gia hội đồng thẩm định.

Các dự án tham gia sẽ được chuyển tải thông tin đến công chúng với đa dạng cách thức đăng tải như tin, bài viết, video, megastory,... Gala chương trình dự kiến tổ chức vào tháng 11-2024 tại Nhà Văn hóa Thanh niên TP. Hồ Chí Minh. Chương trình đang tiếp nhận hồ sơ tham gia, hạn chót đến hết ngày 30/9 qua email: tuoitrestartupaward@tuoitre.com.vn.

ESG gồm yếu tố Môi trường (Environmental: các yếu tố liên quan đến tác động của startup lên môi trường, từ quá trình sản xuất đến tiêu dùng), Xã hội (Social: tác động đến cộng đồng bao gồm cả cộng đồng bên trong và ngoài doanh nghiệp), Quản trị (Governance: đánh giá cấu trúc quản trị và cam kết của startup với phát triển bền vững).

VENTURE STAR 2024: CHƯƠNG TRÌNH KẾT NỐI STARTUP VỚI CÁC NHÀ ĐẦU TƯ

Venture Star là chương trình Pitching Day đặc biệt, tạo cầu nối giữa các startup Việt Nam và Hàn Quốc với các nhà đầu tư, quỹ đầu tư uy tín. Đây là cơ hội vàng để các doanh nghiệp trẻ tiếp cận nguồn vốn, mở rộng mạng lưới quan hệ và khẳng định vị thế trên thị trường quốc tế.

Chương trình thuyết trình gọi vốn Venture Star 2024 nằm trong khuôn khổ Ngày hội Kết nối giao thương Hàn - Việt (Mega Us Expo 2024) đã mang đến cơ hội tiếp cận các nhà đầu tư, quỹ đầu tư đến từ Hàn Quốc, Việt Nam và các nước khác cho các startup tiềm năng. Chương trình được tổ chức bởi Sở Khoa học và Công nghệ TP. Hồ Chí Minh, Trung tâm Đổi mới kinh tế sáng tạo Jeonbuk - Hàn Quốc, Trung tâm Xúc tiến thương mại Hàn - Việt (KORETOVIET), Saigon Innovation Hub (SIHUB) và các đối tác.

nhanh chóng đưa sản phẩm sáng tạo của mình ra thị trường.

Cụ thể, Venture Star có sự tham gia của 17 nhà đầu tư, quỹ đầu tư đến từ Hàn Quốc, Việt Nam và các nước khác, cùng 21 dự án startup (bao gồm 11 startup Việt Nam và 10 startup Hàn Quốc). Tại chương trình diễn ra xuyên suốt buổi chiều ngày 23/8, các startup của Việt Nam và Hàn Quốc đã lần lượt trình bày về dự án của mình và trả lời câu hỏi của các nhà đầu tư, quỹ đầu tư. Ngôn ngữ thuyết trình và hỏi đáp bằng tiếng Anh. Tất cả dự án tham gia được cấp giấy chứng nhận của Chương trình.

Trước đó, ban tổ chức đã đánh giá và chọn lọc các dự án đăng ký tham gia chương trình. Một số startup tiêu biểu tham gia Pitching Day có thể kể đến như Naroma (dự án nước hoa nano, áp dụng công nghệ nano bằng sóng siêu âm hồng ngoại để giảm nồng độ cồn trong nước hoa, các hạt nano nước hoa bám dính tốt hơn, giúp mùi hương kéo dài và sâu hơn so với nước hoa thông thường); Arar/hệ thống tự động tiếp công dân tích hợp AI voicebot; AIRCITY (giải pháp quản lý vận hành các tòa nhà cho thuê, ứng dụng các công nghệ phần mềm và phần cứng vào vận hành giúp giảm thiểu con người và nâng cao trải nghiệm cho khách thuê tại tòa nhà, giúp tiết kiệm 50% chi phí vận hành so với việc vận hành truyền thống); iQss (mô hình kinh doanh áp dụng giải pháp iQss giúp thu thập, quản lý và phân tích dữ liệu cây trồng, cung cấp thông tin để tối ưu hóa quá trình canh tác, từ đó nâng cao hiệu suất lao động, tăng năng suất và chất lượng nông sản).



Ông Nguyễn Minh Hiếu (Phó Giám đốc SIHUB) phát biểu tại chương trình Venture Star

Tại Venture Star, các startup có cơ hội trình bày những ý tưởng sáng tạo của mình với các nhà đầu tư quốc tế, nhận được phản hồi giá trị từ các chuyên gia và tìm kiếm các đối tác tiềm năng. Ngoài ra, các startup có thể tiếp cận với chương trình hỗ trợ tăng tốc theo Nghị quyết số 20/2023/NQ-HĐND của Hội đồng nhân dân TP. Hồ Chí Minh, qua đó cung cấp cho các startup tiềm năng nguồn lực cần thiết để



DAVAS VENTURE AND ANGEL SUMMIT 2024



ĐÀ NẴNG THU HÚT CÁC STARTUP SÁNG TẠO

TP. Đà Nẵng hiện đang tạo lực hút đối với các startup sáng tạo bằng những hoạt động và chính sách đặc thù.

Gia tăng kết nối cho các startup

Mới đây, Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Đà Nẵng (Khoa học và Công nghệ) tổ chức Hội thảo quốc tế Đầu tư mạo hiểm và thiên thần Đà Nẵng năm 2024 (DAVAS 2024). Đây là lần DAVAS 2024 được tổ chức gồm các nội dung: tổ chức gọi vốn cho các dự án, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo; kết nối theo hình thức 1:1 giữa các nhà đầu tư và doanh nghiệp, dự án khởi nghiệp sáng tạo; 3 diễn đàn đầu tư khởi nghiệp sáng tạo; tổ chức lễ ký kết hợp tác giữa Sở Khoa học và Công nghệ và KILSA Global; ra mắt không gian hợp tác đổi mới sáng tạo của Quỹ đầu tư Quest Ventures tại Đà Nẵng.

Tại DAVAS 2024 có hơn 30 dự án được kêu gọi vốn từ TP. Đà Nẵng, Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, các quốc gia Singapore, Canada,... Có hơn 10 quỹ đầu tư tham gia gọi vốn.

Ngày hội Khởi nghiệp sáng tạo TP. Đà Nẵng - SURF 2024 sẽ triển khai phương án giới thiệu tất cả các sản phẩm khởi nghiệp của TP. Đà Nẵng đến với các quỹ đầu tư quốc tế. Cụ thể sẽ có ngày hội, các buổi workshop nhỏ để các quỹ đầu tư có thể trao đổi trực tiếp với các chủ dự án khởi nghiệp. Tất cả hoạt động trên đều hướng đến mục tiêu giúp doanh nghiệp khởi nghiệp có thể tiếp cận được nguồn vốn, chia sẻ kinh nghiệm khởi nghiệp, ý tưởng của mình



cho các quỹ đầu tư. Những buổi gặp gỡ như vậy sẽ giúp doanh nghiệp tự tin hơn trên con đường khởi nghiệp thời gian đến.

Cơ chế đột phá thúc đẩy đổi mới sáng tạo

Ngày 26/6/2024, Quốc hội đã thông qua Nghị quyết số 136 về tổ chức chính quyền đô thị và thí điểm một số cơ chế, chính sách đặc thù phát triển TP. Đà Nẵng, trong đó có 4 nhóm chính sách đặc thù về khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo mang tính đột phá, tháo gỡ nhiều điểm nghẽn, vướng mắc hiện nay.

Thứ nhất là nhóm chính sách miễn thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân để tạo môi trường thuận lợi, tăng tính cạnh tranh quốc tế, thúc đẩy sự phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trên địa bàn Thành phố và thu hút các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, doanh nghiệp công nghệ, các chuyên gia, nhà khoa học, quỹ đầu tư, tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp đến với TP. Đà Nẵng.

Thứ hai là nhóm các chính sách về hỗ trợ phát triển các dự án khởi nghiệp sáng tạo để thúc đẩy hình thành và phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, đặc biệt là ở giai đoạn còn non yếu, đối mặt với nhiều rủi ro thách thức của thị trường góp phần giúp doanh nghiệp vượt qua giai đoạn khó khăn ban đầu, tạo đà phát triển cho giai đoạn tiếp theo.

Thứ ba là chính sách cho phép thử nghiệm có kiểm soát, dưới hình thức cấp phép có thời hạn đối với công nghệ, sản phẩm, dịch vụ, mô hình kinh doanh mới có tính đổi mới sáng tạo để tạo điều kiện, môi trường thuận lợi đánh giá, hoàn thiện công nghệ trong điều kiện thực tế nhằm khuyến khích tư duy sáng tạo, cách làm đột phá, trong một số lĩnh vực, vấn đề chưa được quy định hoặc đã có quy định nhưng không phù hợp với thực tiễn, nhằm mang lại giá trị, hiệu quả để phát triển doanh nghiệp, sản phẩm dịch vụ và đóng góp vào sự phát triển chung của Thành phố.

Thứ tư là chính sách khai thác tài sản kết cấu hạ tầng KH&CN phục vụ khởi nghiệp sáng tạo với nội dung quy định về cơ chế chính sách hỗ trợ cho các tổ chức, cá nhân khởi nghiệp sáng tạo được sử dụng các không gian đổi mới sáng tạo, cơ sở vật chất và các trang thiết bị phục vụ nghiên cứu phát triển.

Đây là những cơ chế rất cần thiết để giúp các dự án/doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo còn non trẻ, các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp, các vườn ươm doanh nghiệp có không gian để làm việc, sản xuất thử sản phẩm, phát triển dự án, hoàn thiện công nghệ cũng như có cơ hội tiếp cận, kết nối với các nguồn lực chuyên gia, nguồn lực tài chính để phát triển doanh nghiệp.

GIÁO DỤC KHỞI NGHIỆP TẠI VIỆT NAM - CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC

Những năm gần đây, nhiều trường đại học và tổ chức giáo dục tại Việt Nam đã bắt đầu tích hợp nội dung giáo dục khởi nghiệp vào chương trình đào tạo của mình. Giáo dục khởi nghiệp cung cấp những kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm cần thiết để cá nhân có thể bắt đầu và điều hành một doanh nghiệp mới. Các hoạt động trong giáo dục khởi nghiệp thường bao gồm các lớp học về quản trị doanh nghiệp, phát triển sản phẩm, marketing, tài chính và chiến lược kinh doanh.

Trong bối cảnh khởi nghiệp sáng tạo đang nở rộ, tạo ra nhiều thay đổi cho kinh tế xã hội toàn cầu. Ngay tại Việt Nam, câu chuyện khởi nghiệp thành công cũng chứng minh cho tiềm năng khởi nghiệp trong nước và truyền cảm hứng mạnh mẽ cho thế hệ trẻ. Các startup thành công sẽ tạo ra việc làm và đóng góp vào GDP, đồng thời còn truyền cảm hứng và dẫn dắt các thế hệ trẻ để hướng đến sự phát triển bền vững.

Những thách thức trong giáo dục khởi nghiệp Việt Nam

Thiếu kinh nghiệm thực tiễn trong đào tạo

Thách thức lớn nhất trong giáo dục khởi nghiệp tại Việt Nam là sự thiếu cân bằng giữa lý thuyết và thực hành. Nhiều chương trình đào tạo hiện tại tập trung quá nhiều vào lý thuyết, thiếu các hoạt động thực hành cụ thể. Sinh viên thường chỉ học qua sách vở và bài giảng mà không có cơ hội tham gia các dự án thực tế hoặc thực tập tại các doanh nghiệp khởi nghiệp. Điều này làm giảm khả năng áp dụng kiến thức vào thực tế, khiến sinh viên gặp khó khăn khi đối mặt với những thách thức thực tế trong việc xây dựng và điều hành doanh nghiệp. Một số trường như trường Đại học Kinh tế Quốc dân hay trường Đại học Ngoại thương đã cố gắng cải thiện bằng cách tổ chức các cuộc thi khởi nghiệp và kết nối sinh viên với doanh nghiệp. Tuy nhiên, chương trình còn ít và chưa đủ để đáp ứng nhu cầu của tất cả sinh viên.

Hệ sinh thái khởi nghiệp còn yếu

Hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam vẫn còn nhiều hạn chế. Hiện nay, các khu công nghệ cao tại Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Đà Nẵng đã tạo ra môi trường làm việc thuận lợi cho các startup, cung cấp cơ sở hạ tầng hiện đại và kết nối với các nhà đầu tư và chuyên gia. Mặc dù có sự gia tăng của các trung tâm ươm tạo và tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp nhưng số lượng và phạm vi hoạt động vẫn còn hạn chế so với nhu cầu ngày càng tăng. Hơn nữa, sự kết nối giữa các trung tâm ươm tạo, nhà đầu tư và doanh nghiệp khởi nghiệp còn yếu, khiến sinh viên khởi nghiệp gặp khó khăn trong việc tìm kiếm sự hỗ trợ từ các chuyên gia và nhà đầu tư.

Việc tìm kiếm nguồn tài chính cho các dự án khởi nghiệp cũng là một thách thức lớn cho sinh viên và các nhà khởi nghiệp trẻ để triển khai ý tưởng của mình. Các chương trình gọi vốn cộng đồng như Kickstarter hoặc Indiegogo chưa phổ biến rộng rãi ở Việt Nam. Các nhà đầu tư mạo hiểm thường yêu cầu các dự án đã có sự phát triển đáng kể, điều này tạo ra một rào cản lớn cho các nhà khởi nghiệp mới.

Nhận thức về khởi nghiệp còn thấp

Dù có nhiều tiến bộ nhưng nhìn chung khởi nghiệp vẫn là một khái niệm khá mới ở Việt Nam và nhiều người chưa nhận thức đầy đủ về tầm quan trọng, mức độ phức tạp của quá trình khởi nghiệp. Văn hóa kinh doanh tại Việt Nam vẫn còn thiên về sự



an toàn và ổn định. Điều này dẫn đến việc chấp nhận thất bại và học hỏi từ thất bại chưa được coi trọng, làm giảm động lực và sự tự tin của những người muốn khởi nghiệp. Trong khi các quốc gia như Mỹ và Israel đã phát triển văn hóa chấp nhận thất bại và coi đó là cơ hội học hỏi, ở Việt Nam, thất bại thường được coi là dấu hiệu của sự kém cỏi hoặc thiếu may mắn.

Thiếu kinh nghiệm và kỹ năng quản lý

Nhiều sinh viên và các nhà khởi nghiệp trẻ chưa có đủ kinh nghiệm và kỹ năng quản lý để điều hành doanh nghiệp một cách hiệu quả. Các kỹ năng như quản lý tài chính, quản lý nhân sự, và xây dựng chiến lược kinh doanh chưa được đào tạo đầy đủ trong các chương trình giáo dục hiện tại. Một số dự án khởi nghiệp gặp khó khăn trong việc duy trì hoạt động do thiếu kinh nghiệm trong quản lý tài chính và vận hành. Việc này dẫn đến việc nhiều ý tưởng sáng tạo không thể triển khai thành công, mặc dù các ý tưởng này có tiềm năng lớn.

Một số bài học kinh nghiệm từ các quốc gia trong khu vực

Khi so sánh giáo dục khởi nghiệp tại Việt Nam với các quốc gia trong khu vực như Singapore, Hàn

Quốc, Thái Lan có thể nhận thấy rõ sự khác biệt về mức độ phát triển và hiệu quả. Điểm giống là các quốc gia đều coi trọng giáo dục khởi nghiệp trong các trường đại học và cao đẳng, với sự chú trọng vào việc trang bị kiến thức cơ bản về kinh doanh và quản lý. Tuy nhiên các quốc gia trên có rất nhiều ưu điểm trong giáo dục khởi nghiệp để Việt Nam có thể học hỏi.

Xét về hạ tầng khởi nghiệp, Hàn Quốc đã đầu tư mạnh mẽ vào cơ sở hạ tầng khởi nghiệp, bao gồm các trung tâm khởi nghiệp và quỹ đầu tư mạo hiểm, và các trường đại học của họ tích hợp giáo dục khởi nghiệp vào chương trình học với sự kết nối mạnh mẽ với các doanh nghiệp.

Singapore đã phát triển các chương trình đào tạo khởi nghiệp rất chuyên sâu và thực tiễn, kết hợp với các tổ chức khởi nghiệp và doanh nghiệp. Hơn nữa, Singapore có một hệ sinh thái khởi nghiệp hoàn chỉnh với các trung tâm ươm tạo, quỹ đầu tư, và các cơ sở hỗ trợ khác.

Chính phủ Thái Lan đã thực hiện nhiều chính sách để thúc đẩy khởi nghiệp có thể trở thành bài học kinh nghiệm cho Việt Nam. Thái Lan thành lập quỹ Đầu tư Khởi nghiệp Quốc gia được quản lý bởi

Cơ quan Đầu tư Thái Lan (Thailand Board of Investment - BOI) cung cấp vốn đầu tư mạo hiểm cho các startup trong giai đoạn đầu hoặc chương trình Khởi nghiệp số được tổ chức bởi Bộ Kinh tế số và Xã hội (Digital Economy and Society Ministry), cung cấp các khóa học đào tạo về khởi nghiệp, quản lý và công nghệ.

Hiện nay, Việt Nam đã ban hành nhiều chính sách hỗ trợ khởi nghiệp. Việc Nhà nước ban hành Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa 2017, Đề án “Hỗ trợ học sinh sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025” (gọi tắt là Đề án 1665), Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025” đã tạo điều kiện thuận lợi cho các sinh viên trẻ có dự định khởi nghiệp tiếp cận vốn, thị trường và các dịch vụ hỗ trợ khác.

Hướng đi cho giáo dục khởi nghiệp tại Việt Nam

Đổi mới chương trình đào tạo: Đầu tiên, việc cải cách chương trình đào tạo tại các trường đại học là rất cần thiết. Chương trình học cần được thiết kế lại để tích hợp các hoạt động thực hành, như dự án thực tế và các buổi thực tập, nhằm cung cấp cho sinh viên những kinh nghiệm thực tiễn và kiến thức áp dụng được trong môi trường khởi nghiệp. Các cơ sở giáo dục cần chủ động kết nối với các doanh nghiệp, tạo điều kiện cho sinh viên trải nghiệm thực tế qua các hoạt động ngoại khóa. Điều này không chỉ giúp sinh viên áp dụng lý thuyết vào thực tiễn mà còn giúp họ xây dựng mạng lưới kết nối quan trọng trong ngành.

Xây dựng hệ sinh thái và vườn ươm: Tiếp theo, việc xây dựng một hệ sinh thái khởi nghiệp hoàn thiện cần được chú trọng. Các cơ quan chính phủ và tổ chức tài chính phải tập trung vào việc đầu tư vào hạ tầng cần thiết cho khởi nghiệp hơn nữa, bao gồm các trung tâm ươm tạo và các quỹ đầu tư mạo hiểm. Trung tâm ươm tạo có vai trò cung cấp không gian

làm việc chung, tổ chức các chương trình tư vấn và hỗ trợ tài chính cho các startup. Những trung tâm này không chỉ hỗ trợ về mặt vật chất mà còn cung cấp các dịch vụ tư vấn cần thiết, giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp vượt qua những giai đoạn khó khăn ban đầu. Bên cạnh đó, các quỹ đầu tư mạo hiểm đóng vai trò quan trọng trong việc cung cấp vốn cho các startup, giúp họ có nguồn lực tài chính để phát triển và mở rộng quy mô hoạt động.



ông Nguyễn Trung Dũng, Tổng giám đốc Công ty BK – Holdings, Trường ĐH Bách khoa Hà Nội – nêu rõ vấn đề hiện nay: chuẩn bị hành trang gì cho những người chuẩn bị khởi nghiệp.

Thay đổi nhận thức xã hội: Cuối cùng, thay đổi nhận thức xã hội và xây dựng văn hóa khởi nghiệp là một yếu tố không thể thiếu. Các tổ chức truyền thông, các tổ chức phi chính phủ và các doanh nghiệp lớn cần triển khai các chiến dịch truyền thông mạnh mẽ để nâng cao nhận thức về khởi nghiệp. Những chiến dịch này nên tập trung vào việc khuyến khích tinh thần dám nghĩ, dám làm, và tạo động lực cho cá nhân và nhóm dám thử sức với các ý tưởng mới. Điều này không chỉ tạo ra một môi trường thuận lợi cho khởi nghiệp mà còn giúp xây dựng một nền văn hóa khởi nghiệp mạnh mẽ và bền vững trong cộng đồng. Để giáo dục khởi nghiệp tại Việt Nam thực sự phát huy hiệu quả, cần có sự chung tay của toàn xã hội, từ Nhà nước, doanh nghiệp đến các trường đại học và mỗi cá nhân.



Tư vấn cố vấn doanh nghiệp SMEs



ASKANY - ỨNG DỤNG KẾT NỐI CÁC CHUYÊN GIA CHO GIỚI KHỞI NGHIỆP

Xây dựng startup đang trở thành một xu hướng với nhiều ý tưởng sáng tạo và đột phá. Tuy nhiên, một trong những thách thức lớn đối với các startup là thiếu kinh nghiệm thực tế và khả năng quản trị hiệu quả. Điều này không chỉ cản trở sự phát triển mà còn khiến nhiều startup phải dừng bước vì không thể vượt qua những khó khăn trong giai đoạn đầu. Đó là lý do tại sao việc kết nối với các chuyên gia thực chiến là rất cần thiết. Những chuyên gia này không chỉ có kiến thức chuyên môn sâu rộng mà còn có thể chia sẻ những kinh nghiệm mà họ đã tích lũy được qua nhiều năm làm việc.

Trong quá trình làm việc, nếu gặp phải một vấn đề thông thường thì các startup tìm đến một số ứng dụng như Google hoặc là chat GPT. Tuy nhiên, nếu gặp vấn đề phức tạp hơn thì cần phải có sự trợ giúp của các chuyên gia. Vậy để tiếp cận với các chuyên gia có năng lực có dễ dàng không? Câu hỏi này đã được Nguyễn Đình Nghĩa, người sáng lập ra ứng dụng Askany đưa ra câu trả lời.

Chia sẻ về dự án, Nguyễn Đình Nghĩa cho biết, ứng dụng Askany hình thành sau lần khởi nghiệp vào năm 2017, khi anh khởi nghiệp với một app công

nghệ và phát hiện ra rằng, làm startup rất khó! Khó bởi đòi hỏi người sáng lập phải biết gần như tất cả mọi thứ. Anh đã liên hệ với rất nhiều người giỏi, hoặc là CTO hay CEO của những công ty lớn để nhờ hỗ trợ nhưng đa số anh nhận được sự im lặng từ họ. Một số CTO có hồi âm nhưng báo giá rất cao, lên đến vài trăm triệu một tháng để tư vấn cho công ty. Anh cũng phát hiện ra còn rất nhiều startup cũng đang cố gắng kết nối với những chuyên gia giỏi nhưng rất khó khăn. Ý tưởng Askany được ra đời từ đó, mục tiêu của Askany là xây dựng một cộng đồng

gồm các chuyên gia sẵn sàng hỗ trợ cho doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp tìm ra những giải pháp, thúc đẩy sự trao đổi kiến thức và chia sẻ kinh nghiệm giữa các startup và các chuyên gia từ những công ty lớn đến những công ty nhỏ.

Askany ra đời cho phép kết nối người dùng với chuyên gia giỏi thuộc 16 lĩnh vực. Giá tư vấn của Askany rẻ hơn nhiều so với dịch vụ tư vấn truyền thống, nhờ vào hai yếu tố đó là: (1) Tư vấn online qua app và (2) đặt lịch với các gói tư vấn theo 15 phút, theo giờ và các gói linh hoạt theo yêu cầu. Hiện tại, mỗi tháng Askany đang hỗ trợ từ 300-500 cá nhân và các doanh nghiệp nhỏ, tỉ lệ hài lòng trung bình là 4,6/5.

Theo lộ trình, năm 2022-2023, Askany tập trung phát triển mạng lưới chuyên gia, hiện tại đã có 200 chuyên gia thuộc 16 lĩnh vực. Có thể nói đây là giai đoạn khó khăn nhất khi dự án cần thuyết phục những người giỏi và có kinh nghiệm tham gia. Cuối 2023 đến 2024, dự án chạy thử về doanh số, trong đó tháng gần nhất (tháng 6/2024), tổng doanh thu đạt hơn 500 triệu. Giá trị trung bình của một gói tư vấn là hơn 1 triệu đồng.

Askany tự tin bởi có lợi thế đặc biệt hơn so với những ứng dụng trên mạng (Chat GPT hay Google) - nơi những kiến thức tìm được rất chung chung, không được kiểm định. Trong khi với những khía cạnh nhạy cảm như vấn đề liên quan đến tài chính và đầu tư cần phải có chuyên gia tư vấn.

Với niềm đam mê và tin tưởng vào thành công, Nguyễn Đình Nghĩa cũng nhóm đã huy động được 15 tỷ đồng để đầu tư vào dự án phát triển ứng dụng. Hiện tại, Dự án đã hoàn thiện ứng dụng dành cho di động. Theo Nghĩa, ứng dụng này đặc biệt được lập trình bằng ngôn ngữ “chuyển động” (flutter) cộng với “tự nhiên” (native). Đây là ngôn ngữ mới nhất của Google, vì vậy sự phản hồi rất nhanh. Các tính năng gọi video điện thoại hoặc chia sẻ màn hình có thể so

sánh tương tự với Zalo (có thể sử dụng Askany gọi điện như Zalo bình thường). Đó là những đặc điểm và công nghệ mà Askany rất tự hào và dự định là sẽ chuyển giao công nghệ này. Thứ hai, Askany đã xây dựng trang “topchuyengia.vn” cập nhật hầu hết các từ khóa với các nội dung thường gặp để có thể dễ dàng tìm được các chuyên gia trong mỗi lĩnh vực có thể tư vấn.

Có ba nhóm lĩnh vực chính tại Askany gồm: quản trị và vận hành; marketing; và công nghệ. Trong đó, các chuyên gia quản lý nhân sự sẽ hỗ trợ xây dựng chiến lược nhân sự, giúp doanh nghiệp tuyển dụng, đào tạo và giữ chân nhân viên tài năng. Chuyên gia quản lý tài chính giúp doanh nghiệp quản lý dòng tiền, lập kế hoạch tài chính và tối ưu hóa chi phí. Chuyên gia quản trị rủi ro mang đến các góc nhìn để nhận diện và quản trị rủi ro, xây dựng kế hoạch ứng phó kịp thời và hiệu quả.

Ở lĩnh vực marketing, các cố vấn đưa ra kế hoạch xây dựng và triển khai chiến lược quảng cáo, tiếp thị, phân tích thị trường, định vị và phát triển thương hiệu. Doanh nghiệp có thể tối ưu hóa các chiến dịch marketing trên nền tảng số.

Dịch vụ SEO Mentor giúp tư vấn chiến lược và đào tạo 1 kèm 1 để bứt phá TOP Google cho doanh nghiệp và SEOer mới tăng traffic bền vững và an toàn với chi phí hấp dẫn. Dịch vụ SEO mentor giúp các doanh nghiệp tối ưu hóa chiến lược SEO và tăng trưởng website. SEO là yếu tố quan trọng trong việc giúp website của doanh nghiệp đạt được thứ hạng cao trên các công cụ tìm kiếm, từ đó thu hút nhiều khách hàng tiềm năng và tăng doanh thu.

Đối với mảng công nghệ, chuyên gia đưa gợi ý về những nền tảng mới phù hợp với từng lĩnh vực kinh doanh, tư vấn quy trình chuyển đổi số,...

Nghĩa cho biết, các startup có thể dễ dàng tìm kiếm danh sách chuyên gia marketing, marketing online, chuyên gia phong thủy, chuyên gia làm đẹp,

luật sư giỏi,. Hiện tại, mỗi tháng Askany có 200 chuyên gia đăng ký tài khoản, phỏng vấn và ứng dụng sẽ chọn ra được 20 người. Ứng dụng hiện cung cấp dịch vụ chat GPT miễn phí, với khoảng 150.000 lượt tải cả trên cả iOS và Android và khoảng 200.000 người đã tạo tài khoản trên phiên bản web. Đây là những thành tựu ban đầu mà Askany đã đạt được và anh tin rằng sản phẩm sẽ mang lại nhiều lợi ích hơn sau khi hoàn thiện.

Askany được xem là startup công nghệ gần như duy nhất tại Việt Nam có thể hoàn thiện một sản phẩm Video call tự lập trình hoàn toàn và không sử dụng API của bên nào khác, đồng thời bảo đảm chất lượng video ổn định. Theo đánh giá trên ứng dụng, Askany đạt mức trung bình 4,5/5 và có hơn 150.000 lượt tải.

Askany đã xây dựng thành công cộng đồng chuyên gia. Hiện trên Askany đã có hàng trăm chuyên gia tạo tài khoản và mọi người bắt đầu kết nối với các chuyên gia để thảo luận với nhau. Askany muốn xây dựng một văn hóa học tập khác biệt ở Việt Nam, đó là khi gặp một vấn đề có thể kết nối với một chuyên gia để cùng giải quyết. Ngay cả khi không gặp vấn đề, nhưng nếu có thể, mỗi tháng startup mới mời một số người có kinh nghiệm tới văn phòng để cùng thảo luận về dự án đang làm, chắc chắn sẽ có được góc nhìn đa chiều hơn cũng như sẽ có những hướng tiếp cận mới, hướng xử lý vấn đề khác tốt hơn rất nhiều.

Vừa qua, Askany đã tham gia “Thương vụ bạc tỷ” nhằm kêu gọi các nhà đầu tư tham gia cùng góp vốn, phát triển dự án. Trước những câu hỏi khó như chỉ là khởi nghiệp nhưng đã đầu tư trên dưới 20 tỷ đồng trong khi doanh thu mới đạt chỉ khoảng 1 tỷ và hầu hết dành cho cho đội ngũ Developer (nhân viên phát triển phần mềm) để phát triển ứng dụng Askany và lương văn phòng hơn 700 triệu/tháng cho 12 người;

Dự án thực sự có một kế hoạch tài chính rõ ràng và tính toán kỹ trước khi thực hiện hay chưa?... Nghĩa giải thích, trước đây ở Việt Nam, đa phần mọi người cho rằng lời khuyên là miễn phí và chỉ đáng giá một cốc trà đá nhưng hiện nay, việc khai thác chất xám đã được nhìn nhận tích cực, với chuyên gia có trình độ, một giờ tư vấn có thể lên đến 500.000-5.000.000 đồng và rất nhiều tổ chức sẵn sàng bỏ tiền cho việc đó. Với dự án này, chi phí ban đầu có vẻ cao, nhưng chia đều cho hàng năm hay vài năm hoặc nếu thành công thì lại rất rẻ. Nhà đầu tư Nguyễn Hòa Bình (Shark Bình) đánh giá rất cao mô hình Askany bởi tính tiềm năng và sẵn sàng đầu tư 2 tỷ đồng cho 20% dự án.

Xu hướng sử dụng dịch vụ tư vấn, cố vấn trong kinh doanh được dự đoán sẽ tiếp tục tăng trưởng mạnh mẽ trong tương lai. Bởi sự phức tạp của môi trường kinh doanh ngày càng thay đổi, doanh nghiệp cần có sự hỗ trợ của các chuyên gia để thích ứng kịp thời với những biến đổi nhanh chóng này. Sử dụng dịch vụ tư vấn, cố vấn là một chiến lược đầu tư thông minh giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả hoạt động, giảm thiểu rủi ro và bứt phá phát triển trong kỷ nguyên số.

Nghĩa kỳ vọng đội ngũ chuyên gia đa dạng, chuyên môn cao sẽ mang đến giải pháp cho các công ty có những bước tiến mới trong kinh doanh.

Có thể nói, Askany đang chứng minh rằng việc đánh vào thị trường ngách không chỉ mang lại thành công mà còn giúp đáp ứng một nhu cầu thực sự trong cộng đồng doanh nghiệp nhỏ và startup. Với sự hỗ trợ từ các chuyên gia hàng đầu và những tiện ích vượt trội, Askany đang dần khẳng định vị thế của mình như một nền tảng tư vấn, cố vấn hàng đầu Việt Nam, mang lại "quả ngọt" cho cả startup và các doanh nghiệp nhỏ.

Minh Phụng (tổng hợp)



XÂY DỰNG HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP THÀNH CÔNG: CÁC THÀNH TỔ VÀ CHIẾN LƯỢC CHÍNH

Hệ sinh thái khởi nghiệp đã và đang nhanh chóng trở thành một thành phần quan trọng của nền kinh tế. Cho dù là một doanh nhân đang muốn thành lập một doanh nghiệp mới hay một nhà đầu tư đang muốn đầu tư vào một doanh nghiệp, việc tìm hiểu các thành tố khác nhau để tạo nên một hệ sinh thái khởi nghiệp thịnh vượng và những chiến lược chính để xây dựng và quản lý một hệ sinh thái khởi nghiệp thịnh vượng, từ đó, tìm hiểu cách thức tạo môi trường thành công cho doanh nghiệp là điều vô cùng cần thiết.

Hệ sinh thái khởi nghiệp là một mạng lưới phức tạp và không ngừng phát triển với thành phần bao gồm các cá nhân, tổ chức và doanh nghiệp kết hợp với nhau để tạo ra một môi trường thuận lợi cho hoạt động khởi nghiệp cũng như phát triển các công ty khởi nghiệp thành công.

Sự phụ thuộc lẫn nhau là đặc điểm cơ bản của bất kỳ hệ sinh thái nào; không một thành phần nào có thể tồn tại mà không có sự hỗ trợ của các thành phần còn lại, tất cả đều gắn kết với nhau trong một mối quan hệ cộng sinh. Trong hệ sinh thái khởi nghiệp, các thành viên phối hợp với nhau để thúc đẩy đổi

mới ở khu vực địa phương, đồng thời, tận dụng các nguồn lực mà họ có thể tiếp cận để khởi động và phát triển các dự án kinh doanh mới. Hệ thống kết nối này bao gồm các sáng kiến của chính phủ, nhà đầu tư mạo hiểm, nhà đầu tư thiên thần, tổ chức nghiên cứu, tổ chức giáo dục đại học và nhà cung cấp dịch vụ để hỗ trợ sự phát triển và thành công của các doanh nghiệp mới.

Một hệ sinh thái khởi nghiệp thành công được đặc trưng bởi sự hiện diện của nhiều công ty khởi nghiệp mới thành lập, một cộng đồng vững mạnh và sự cân bằng giữa các chức năng liên tục thích ứng với sự gián đoạn của thị trường, cả ở thị trường toàn cầu và địa phương. Hệ sinh thái khởi nghiệp cung cấp khả năng tiếp cận vốn, tài năng và nguồn lực, thúc đẩy đổi mới và khởi nghiệp, đồng thời, tạo cơ hội kết nối các công ty khởi nghiệp với khách hàng và đối tác.

Các thành tố của hệ sinh thái khởi nghiệp

Mặc dù các hệ sinh thái khởi nghiệp có sự khác biệt về quy mô, khả năng tiếp cận nguồn vốn và cơ cấu quản lý, nhưng tất cả đều cần những thành tố giống nhau để đạt được thành công. Hơn nữa, mỗi thành tố trong hệ sinh thái phải hoạt động song song với các thành tố còn lại nhằm bảo đảm hệ thống vận hành trơn tru. Sau đây là 6 thành tố không thể thiếu để tạo nên một hệ sinh thái khởi nghiệp thành công.

Các công ty khởi nghiệp

Các công ty khởi nghiệp được xem là xương sống của hệ sinh thái khởi nghiệp, vì họ là những người chịu trách nhiệm đưa các sản phẩm, dịch vụ và hoạt động đổi mới sáng tạo ra thị trường. Với nỗ lực tạo ra doanh thu và thuế thu nhập doanh nghiệp, các doanh nghiệp này đóng góp đáng kể cho nền kinh tế địa phương, đồng thời, chấp nhận rủi ro đầu tư thời gian, tiền bạc và nguồn lực để biến ý tưởng của mình thành hiện thực.

Để phát triển mạnh, mỗi doanh nghiệp cần tạo dựng cho mình bản sắc và cá tính riêng nhằm tạo ra

sự khác biệt so với các đối thủ cạnh tranh cùng cung cấp sản phẩm/dịch vụ tương tự. Đó là lý do tại sao việc thiết kế thương hiệu được xem là một khía cạnh quan trọng quyết định sự thành công chung của một công ty khởi nghiệp. Một thương hiệu nổi bật không chỉ giúp công ty truyền đạt hiệu quả tuyên bố giá trị mà còn tạo sự khác biệt trên thị trường. Việc xây dựng một thương hiệu mạnh góp phần nâng cao danh tiếng, lòng trung thành của khách hàng và cuối cùng là thúc đẩy tăng trưởng của công ty. Bằng cách thách thức hiện trạng cùng tiềm năng thay đổi thế giới, khởi nghiệp chính là động lực thúc đẩy sự thành công và sự phát triển liên tục của hệ sinh thái khởi nghiệp.

Tổ chức giáo dục

Một thành phần thiết yếu của hệ sinh thái khởi nghiệp là các tổ chức giáo dục, như các trường cao đẳng và đại học. Với việc cung cấp các cá nhân tài năng, những người có thể mang lại những ý tưởng sáng tạo và quan điểm mới mẻ cho các công ty khởi nghiệp, các tổ chức này đóng một vai trò không thể thiếu trong hệ sinh thái. Các tổ chức giáo dục cung cấp những chương trình và nguồn lực khác nhau nhằm giúp doanh nhân phát triển các kỹ năng cần thiết để đạt được thành công bằng cách cung cấp khả năng tiếp cận kiến thức, nghiên cứu và chuyên môn, từ đó, giúp các công ty khởi nghiệp tăng trưởng và phát triển thịnh vượng.

Ngoài ra, nhiều trường đại học và cao đẳng xây dựng các vườn ươm và chương trình tăng tốc khởi nghiệp nhằm cung cấp đội ngũ cố vấn và nguồn lực cần thiết để giúp các doanh nghiệp khởi đầu thuận lợi và phát triển hiệu quả. Những chương trình này hỗ trợ nâng cao tư duy kinh doanh của sinh viên khi họ có cơ hội làm việc trong các dự án thực tế với các công ty khởi nghiệp.

Vườn ươm và chương trình tăng tốc khởi nghiệp

Vườn ươm và chương trình tăng tốc khởi nghiệp là các chương trình được thiết kế nhằm giúp các

công ty khởi nghiệp thành công thông qua việc cung cấp đội ngũ cố vấn, các hoạt động hướng dẫn, đào tạo, chiến lược, quan hệ đối tác và tài trợ.

Yếu tố này trong hệ sinh thái cung cấp một cách tiếp cận tập trung, trong đó, chủ yếu thu hút các cá nhân tài năng và tập hợp họ lại với nhau tại cùng một địa điểm, đồng thời, cung cấp các chương trình đào tạo và cố vấn để giúp những doanh nghiệp mới khởi nghiệp lần đầu nhanh chóng gia nhập thị trường.

Nhà đầu tư và tổ chức tài trợ



Những vấn đề về tài chính, nguồn vốn luôn là một thách thức lớn đối với các công ty mới thành lập. Các quỹ cá nhân, như các khoản vay hoặc đóng góp từ gia đình và bạn bè, có thể là nguồn hỗ trợ cần thiết nhưng chưa đủ để bảo đảm sự thành công của một doanh nghiệp mới khởi nghiệp, thậm chí, có nguy cơ gây rủi ro tổn thất tài chính nghiêm trọng hơn. Điều này khiến cho các doanh nhân dù tham vọng nhất cũng phải nản lòng. Do đó, việc bảo đảm nguồn vốn phù hợp ngay từ giai đoạn đầu khởi nghiệp là điều hết sức cần thiết để khởi động một dự án kinh doanh và bảo đảm tuổi thọ của nó. Đây cũng là lúc vai trò của các tổ chức tài trợ phát huy tác dụng. Từ các nhà đầu tư thiên thần, các công ty đầu tư mạo hiểm và hệ sinh thái khởi nghiệp địa phương cho đến các tổ chức chính phủ, họ đều là một phần không thể thiếu trong hệ sinh thái khởi nghiệp.

Các tổ chức này có trách nhiệm quan trọng trong việc đánh giá hệ sinh thái khởi nghiệp và sau đó, cung cấp hỗ trợ tài chính cho những hệ sinh thái có

khả năng thành công cao nhất. Bằng cách này, các tổ chức tài trợ không chỉ đóng vai trò đáng kể trong việc khuyến khích thành lập doanh nghiệp mới và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế mà còn tạo ra môi trường thuận lợi cho hoạt động kinh doanh và thúc đẩy phát triển các sản phẩm và dịch vụ đổi mới.

Tổ chức hỗ trợ

Các tổ chức hỗ trợ đóng vai trò quyết định đối với cộng đồng khởi nghiệp thông qua việc cung cấp nhiều nguồn lực và hỗ trợ cho các doanh nhân, bao gồm không gian văn phòng, trang thiết bị, đội ngũ cố vấn, cơ hội kết nối và tiếp cận nguồn tài trợ.

Ví dụ, các vườn ươm khởi nghiệp được thiết kế để hỗ trợ các công ty khởi nghiệp ở giai đoạn đầu bằng cách cung cấp cho họ các nguồn lực cần thiết để tăng trưởng và phát triển. Trong khi các chương trình tăng tốc khởi nghiệp cung cấp các chương trình chuyên sâu hơn bao gồm hoạt động cố vấn, cơ hội kết nối và tiếp cận nguồn tài trợ. Không gian làm việc chung mang đến những không gian văn phòng thoải mái và cộng đồng những doanh nhân có cùng chí hướng cho các công ty khởi nghiệp.

Ngoài các tổ chức cung cấp dịch vụ truyền thống này, còn có các tổ chức nghiên cứu chuyên cung cấp những chương trình giáo dục và đào tạo cho các doanh nhân trong hệ sinh thái. Các tổ chức này đóng vai trò thiết yếu trong việc hỗ trợ các công ty khởi nghiệp và giúp họ thành công lâu dài. Ví dụ về các tổ chức như vậy bao gồm Trung tâm Phát triển doanh nghiệp nhỏ (SBDC), SCORE và Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ quốc gia (NSBA).

Cá nhân thuộc khu vực tư nhân

Hệ sinh thái khởi nghiệp được xây dựng dựa trên nhiều thành tố khác nhau, phối hợp hiệu quả với nhau để hỗ trợ sự tăng trưởng và phát triển của các doanh nghiệp mới khởi nghiệp. Một thành phần quan trọng của hệ sinh thái chính là các cá nhân thuộc khu vực tư nhân, bao gồm các nhà phát triển và hiệp hội hệ sinh thái.

Những cá nhân và nhóm này đóng vai trò quan trọng trong hệ sinh thái khởi nghiệp cụ thể bằng cách cung cấp các dịch vụ pháp lý và tư vấn cho các doanh nhân. Các dịch vụ này có thể bao gồm hỗ trợ thành lập doanh nghiệp, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ và tuân thủ luật pháp và quy định của địa phương. Ngoài ra, các cá nhân và nhóm này cũng phối hợp để phát triển và thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp ở cấp địa phương. Tất cả các tổ chức này đều là điển hình của các tổ chức hỗ trợ trong hệ sinh thái khởi nghiệp, có vai trò cung cấp các nguồn lực và hỗ trợ có giá trị để giúp các doanh nhân định hướng trong giai đoạn đầu khởi nghiệp.

Xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp địa phương



Xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp địa phương đòi hỏi sự hiểu biết toàn diện về các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển của hệ sinh thái đó. Chính vì vậy, việc không xác định được các yếu tố này sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến chức năng của hệ sinh thái khởi nghiệp. Những yếu tố này bao gồm nguồn tài trợ sẵn có và cơ hội đầu tư, lực lượng lao động có trình độ và tay nghề cao, khả năng tiếp cận các nguồn lực và cơ sở hạ tầng cần thiết, cơ hội hỗ trợ và kết nối do các tổ chức địa phương và cơ quan chính phủ cung cấp.

Những yếu tố trên đóng vai trò quan trọng trong việc tạo ra cũng như thúc đẩy một môi trường lành mạnh cho hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển trước nguy cơ gián đoạn thị trường và bất ổn kinh tế. Vì

vậy, việc xây dựng và hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp địa phương đòi hỏi một cách tiếp cận chiến lược với một số chiến lược chính sau đây:

Đánh giá bối cảnh kinh doanh địa phương

Để một hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển thành công đòi hỏi một môi trường sôi động và liên tục tiến bộ để thúc đẩy đổi mới sáng tạo và mở rộng quy mô của doanh nghiệp. Việc xác định khu vực hoạt động là rất quan trọng để doanh nghiệp nắm bắt tình hình và tương tác trong khu vực nhằm tạo ra lợi thế cạnh tranh cũng như tạo ra nhiều cơ hội kết nối để phát triển hơn nữa hệ sinh thái địa phương nhằm tăng lợi nhuận cho các doanh nhân.

Việc đánh giá các nguồn lực cần thiết cho hoạt động của một công ty khởi nghiệp bao gồm cơ sở vật chất và thiết bị trường học, khả năng truy cập internet và hoạt động giao thông vận tải, có thể tạo ra một môi trường khởi nghiệp hiệu quả, đáp ứng nhu cầu cá nhân cũng như tăng cơ hội thành công cho các doanh nhân.

Ví dụ: nếu một doanh nghiệp công nghệ ở vùng nông thôn không được trang bị đầy đủ cơ sở vật chất và kết nối Internet không ổn định sẽ khó có cơ hội thành công. Đây là một ví dụ tuy mang tính hơi cường điệu, nhưng nó cho thấy việc đánh giá và điều chỉnh môi trường xung quanh có thể đóng góp cho sự phát triển thành công của một hệ sinh thái khởi nghiệp địa phương.

Mạng lưới mối quan hệ

Để một hệ sinh thái khởi nghiệp hoạt động hiệu quả, việc phân tích đối thủ cạnh tranh là chưa đủ. Ở giai đoạn đầu thiết lập hệ sinh thái, cần tập trung hơn vào việc mở rộng mạng lưới những doanh nghiệp có cùng chí hướng, vì điều đó có thể tạo nên nhưng cũng có thể phá vỡ thành công chung của hệ sinh thái địa phương. Tiếp xúc với những nhóm người đang theo đuổi khát vọng giúp mang lại cái nhìn mới mẻ về cả thành tích và thất bại của họ. Thay vì phải

học những bài học một cách khó khăn, doanh nghiệp có thể thu thập được những thông tin quan trọng thông qua quá trình quan sát.

Một ưu điểm khác của mạng lưới mối quan hệ đó là nó tạo cơ hội để các doanh nhân gặp gỡ, giúp đỡ lẫn nhau để các công ty khởi nghiệp phát triển thành công trong tương lai. Điều này đặc biệt quan trọng trong bối cảnh môi trường doanh nghiệp phát triển nhanh chóng hiện nay, với nguy cơ gián đoạn lớn trên thị trường có thể xảy ra bất cứ lúc nào. Mạng lưới mối quan hệ phát triển mạnh mẽ có thể cung cấp cho doanh nghiệp những lời khuyên có giá trị về cách thức vượt qua những thách thức và tận dụng các cơ hội mới, từ đó, tạo điều kiện cho doanh nghiệp khởi nghiệp phát triển mạnh mẽ trong môi trường luôn thay đổi.

Cộng tác với chính quyền địa phương của doanh nghiệp

Doanh nhân khởi nghiệp có thể cân nhắc vai trò của chính quyền địa phương trong việc thúc đẩy sự phát triển của cộng đồng khởi nghiệp của mình. Mặc dù đôi khi, các cơ quan chính phủ có những hành động mang tính quan liêu nhằm mục đích gây cản trở, nhưng họ cũng có thể cung cấp những hỗ trợ quý giá cho sự phát triển của một doanh nghiệp.

Các tổ chức chính phủ thường tập trung thúc đẩy tăng trưởng công nghiệp và khuyến khích tạo ra môi trường làm việc trong cộng đồng của họ. Vì vậy, điều quan trọng đối với các nhà xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp là cần nhận thức được tác động của các quy định của chính quyền địa phương đối với hoạt động của cộng đồng khởi nghiệp và biết cách tận dụng chúng để tạo cơ hội mở rộng quy mô doanh nghiệp.

Trên thực tế, doanh nghiệp hoàn toàn có thể tận dụng nhiều nguồn lực như cổ vấn thuế, hỗ trợ giấy phép kinh doanh, các chương trình cổ vấn và huấn luyện tại các vườn ươm khởi nghiệp và hỗ trợ tài chính như trợ cấp, giải thưởng và tín dụng thuế

thông qua việc kết nối với các cơ quan chính quyền địa phương. Điều này giúp xây dựng một lộ trình bền vững để phát triển kinh tế, đồng thời, thúc đẩy sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp địa phương của doanh nghiệp đó.

Tiếp cận những tài năng mới nổi

Một trong những chiến lược quan trọng để xây dựng và hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển mạnh là tập trung tìm kiếm nguồn cung ứng và nuôi dưỡng tài năng địa phương thông qua việc cộng tác với các trường đại học, cao đẳng và các tổ chức nghiên cứu để xây dựng các chương trình việc làm có nhu cầu cao và khóa học khởi nghiệp nhằm hỗ trợ sinh viên nuôi dưỡng văn hóa khởi nghiệp. Ngoài ra, các chương trình đào tạo và tuyển dụng học nghề cần được triển khai để cung cấp những trải nghiệm thực tế và tạo cơ hội việc làm cho các chuyên gia trẻ. Tìm kiếm nguồn nhân tài tại địa phương và cung cấp cho họ những kỹ năng và kinh nghiệm cần thiết giúp hệ sinh thái nâng cao chất lượng nguồn lao động có trình độ ổn định để đáp ứng nhu cầu của cả thị trường địa phương và toàn cầu.

Quản lý hệ sinh thái khởi nghiệp là một khía cạnh quan trọng trong việc tạo ra và duy trì một hệ sinh thái khởi nghiệp thịnh vượng. Trên thực tế, có một số chiến lược và kỹ thuật được sử dụng để kiểm soát hiệu quả các yếu tố của hệ sinh thái. Bên cạnh đó, vai trò của việc phân loại cũng vô cùng cần thiết trong quản lý hệ sinh thái khởi nghiệp vì nó giúp xác định điểm mạnh và điểm yếu của hệ sinh thái, từ đó, thực hiện các cải tiến có mục tiêu.

Liên tục đánh giá hệ sinh thái và các chức năng khác nhau của nó để bảo đảm khả năng hỗ trợ hiệu quả sự phát triển của các công ty khởi nghiệp là chiến lược quan trọng trong quản lý hệ sinh thái khởi nghiệp. Cụ thể, việc cần làm là thường xuyên thu thập dữ liệu về số lượng công ty khởi nghiệp đang được thành lập, số lượng công ty đang phát triển thành công và những yếu tố ảnh hưởng đến thành

công của họ. Thông tin sau đó có thể được sử dụng để xác định một điểm yếu nhất định trong hệ sinh thái, từ đó, thực hiện các cải tiến có mục tiêu để hỗ trợ hiệu quả hơn cho các công ty khởi nghiệp.

Một chiến lược quan trọng khác là tập trung xây dựng một cộng đồng doanh nhân vững mạnh và các bên liên quan thực sự quan tâm đến việc đóng góp cho sự phát triển của hệ sinh thái. Chiến lược bao gồm việc hỗ trợ các sự kiện và sáng kiến địa phương nhằm gắn kết cộng đồng, tạo cơ hội hợp tác và kết nối. Ví dụ: hoạt động hội chợ doanh nhân là dịp để các doanh nhân, nhà đầu tư và lãnh đạo doanh nghiệp địa phương cộng tác, cũng như trưng bày các sản phẩm và mạng lưới. Trong khi đó, các cuộc thi hackathons đổi mới là những sân chơi bổ ích quy tụ những người tham gia để tạo ra và phát triển các ý tưởng, sản phẩm và giải pháp mới theo cách hiệu quả về thời gian. Cuối cùng, các cuộc thi lập kế hoạch kinh doanh cho phép các doanh nhân trình bày đề xuất kinh doanh của mình trước ban giám khảo, nhận được sự cố vấn và phản hồi, đồng thời có cơ hội giành được tài trợ hoặc giải thưởng.



Đặc biệt, việc hợp tác với các tổ chức cung cấp hỗ trợ và nguồn lực cần thiết cho các công ty khởi nghiệp như các quỹ, tổ chức nghiên cứu và tổ chức dịch vụ giúp tối ưu hóa chức năng hệ sinh thái.

Để bảo đảm hệ sinh thái tiếp tục thích ứng và

phát triển khi đối mặt với nguy cơ gián đoạn lớn của thị trường, việc quản lý hệ sinh thái phải được thực hiện linh hoạt, với tư duy tiến bộ, cùng sự nắm bắt toàn diện về các hệ sinh thái khởi nghiệp khác nhau cũng như nhu cầu thay đổi của thị trường toàn cầu.

Kết luận

Cuối cùng, một môi trường khởi nghiệp lành mạnh luôn mang lại nhiều lợi ích khác nhau cho các doanh nhân đang nỗ lực thành lập và xây dựng doanh nghiệp của mình. Một nền văn hóa khởi nghiệp mạnh mẽ cùng khả năng tiếp cận vốn, tài năng lãnh nghề và cơ hội cố vấn đều góp phần tạo nên một môi trường hỗ trợ giúp các doanh nhân vượt qua thử thách và đi đến thành công. Ngoài ra, khả năng tiếp cận các tài nguyên và cơ sở hạ tầng, sự hỗ trợ của chính phủ và cách tiếp cận tập trung vào lòng trung thành của khách hàng cũng góp phần không nhỏ vào sự phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp và toàn bộ hệ sinh thái. Để được hưởng lợi đầy đủ từ hệ sinh thái khởi nghiệp đang phát triển mạnh mẽ, các doanh nhân phải chủ động tìm cách đóng góp vào thành công của hệ sinh thái đó thông qua khuyến khích đổi mới, xây dựng quan hệ đối tác và cộng tác với những doanh nghiệp khác để thúc đẩy tăng trưởng và tạo ra giá trị riêng.

Hơn nữa, lắng nghe yêu cầu của khách hàng và tạo ra các giải pháp đáp ứng nhu cầu của họ là những điều kiện cần để chủ doanh nghiệp có thể xây dựng doanh nghiệp bền vững, từ đó, góp phần nâng cao hiệu quả chung của hệ sinh thái.

Về bản chất, một hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển mạnh là một phần quan trọng dẫn đến sự thành công và tăng trưởng của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp hoàn toàn có khả năng khai thác toàn bộ tiềm năng của hệ sinh thái nếu họ hiểu rõ các thành tố góp phần quan trọng vào sự phát triển thành công của hệ sinh thái đó./.

Khánh Linh (Theo www.ramotion.com)



NHỮNG THỂ MẠNH CỦA KINH TẾ TRUNG QUỐC KHIẾN CÁC CÔNG TY ĐA QUỐC GIA CŨNG PHẢI DÈ CHỪNG

Theo Viện Chính sách Chiến lược Úc, Trung Quốc dẫn đầu 53 trong số 64 lĩnh vực công nghệ quan trọng. Thành công này được xây dựng dựa trên kế hoạch và kiểm soát tập trung, nhưng cũng có cả cạnh tranh tàn khốc tạo ra những tập đoàn hùng mạnh trên toàn cầu có thể cạnh tranh về giá cả và chất lượng ở cả các nền kinh tế phát triển và mới nổi. Không quốc gia nào khác có thể sánh được với quy mô thị trường của Trung Quốc hay sự nhiệt tình của người tiêu dùng đối với tính ưu việt của những công nghệ mới nhất. Tổng kết lại, có bốn thể mạnh chính của nền kinh tế giúp cho đất nước này trở thành một trong những siêu cường hàng đầu thế giới.

1. Hệ sinh thái đổi mới sáng tạo của Trung Quốc

Hệ sinh thái đổi mới sáng tạo của Trung Quốc kết hợp độc đáo sự phối hợp giữa chính phủ và ngành công nghiệp theo hướng từ trên xuống với động lực từ dưới lên của các doanh nhân Trung Quốc. Những công ty khởi nghiệp phù hợp với các ngành công

ngiệp tăng trưởng do chính phủ lựa chọn cho tương lai có thể phát triển vượt trội thông qua các chính sách, quy định thuận lợi và đầu tư tập trung vào nghiên cứu khoa học.

Cách tiếp cận "toàn quốc" đối với đổi mới sáng tạo đã huy động được nguồn lực gần như vô hạn của nhà nước. Theo Viện Rathenau của Hà Lan, từ năm

1995 đến năm 2021, tổng chi tiêu cho NC&PT của Trung Quốc đã tăng vọt từ 18,2 tỷ USD lên 620,1 tỷ USD - tăng 3.299% so với mức 277% của Hoa Kỳ. Trung Quốc đã trở thành trung tâm toàn cầu hàng đầu về nghiên cứu khoa học tiên tiến. Theo The Economist, các nhà khoa học Trung Quốc hiện đang dẫn đầu thế giới trong việc xuất bản các bài báo có tác động cao và đóng góp cho các ấn phẩm khoa học nổi tiếng được lựa chọn sau quá trình đánh giá ngang hàng nghiêm ngặt.

Công nghệ sạch là minh họa rõ nét nhất về sức mạnh công nghệ của Trung Quốc. Trung Quốc hiện chiếm hơn 80% năng lực sản xuất toàn cầu ở 11 công nghệ thiết yếu, bao gồm chip năng lượng mặt trời và các thành phần pin lithium-ion. Hơn nữa, Trung Quốc thống trị chuỗi cung ứng đất hiếm, chiếm 70% sản lượng khai thác quặng đất hiếm toàn cầu và 90% sản lượng chế biến quặng đất hiếm.

Cũng như các công ty Trung Quốc từng được hưởng lợi từ nhiều thập kỷ đầu tư của phương Tây vào các ngành công nghiệp truyền thống như ô tô và hóa chất, các công ty Hoa Kỳ và châu Âu hiện nên tận dụng các khoản chi khổng lồ của Trung Quốc cho công nghệ sạch.

Ví dụ, trong lĩnh vực năng lượng mặt trời, hầu như không có lý do gì để các công ty phương Tây cố gắng cạnh tranh. Việc Trung Quốc đầu tư vào sản xuất tấm pin mặt trời quy mô lớn trong hai thập kỷ qua đã khiến giá giảm 85% trong giai đoạn 2010-2020, dẫn đến tăng trưởng toàn cầu theo cấp số nhân và kèm theo những lợi ích lớn về khí hậu.

Invenergy, công ty phát triển năng lượng tái tạo độc lập lớn nhất Hoa Kỳ, đã nắm bắt cơ hội để hưởng lợi từ khoản đầu tư của Trung Quốc vào năng lượng mặt trời. Năm nay, công ty đã mở nhà máy năng lượng mặt trời lớn nhất tại Hoa Kỳ thông qua công ty con mới thành lập Illuminate USA, một liên doanh 51/49 với LONGi Green Energy Technology, công ty quang điện mặt trời hàng đầu của Trung

Quốc. Theo một phần của thỏa thuận, Invenergy đã mua lại công nghệ năng lượng mặt trời tiên tiến của LONGi. Cơ sở tại Ohio dự kiến sẽ sản xuất 5 GW tấm pin mặt trời hàng năm và tạo ra hơn 1.000 việc làm mới. Tính đến cuối năm 2022, Hoa Kỳ chỉ có công suất sản xuất mô-đun 8 GW/năm nhưng lại cần lắp đặt hơn 60 GW hàng năm vào giữa thập kỷ để đáp ứng các mục tiêu về khí hậu của Hoa Kỳ. Quan hệ đối tác của Invenergy với LONGi cho phép công ty tận dụng quy mô, công nghệ tiên tiến và lợi thế về chuỗi cung ứng của LONGi để giúp đạt được mục tiêu đó đồng thời đạt được khả năng cạnh tranh bền vững trong sản xuất tại Hoa Kỳ.

Ford là một công ty Hoa Kỳ khác đã nhận ra rằng công nghệ Trung Quốc không thể thiếu đối với tham vọng xanh của mình. Để thực hiện quá trình chuyển đổi khó khăn từ xe SUV và xe tải ngốn xăng sang xe điện (EV), tập đoàn khổng lồ Detroit đã hợp tác với CATL, nhà sản xuất pin EV hàng đầu của Trung Quốc. Ford đang đầu tư 3,5 tỷ USD vào một nhà máy pin EV ở Michigan, nơi sẽ sử dụng công nghệ CATL được cấp phép để sản xuất pin lithium-ion hiệu quả về mặt chi phí cho xe tải F-150 Lightning của Ford và các loại EV khác.

2. Đầu tư vào Nam Bán cầu

Sức mạnh của Trung Quốc tại các thị trường mới nổi đang định hình lại động lực kinh doanh toàn cầu. Thông thường, các công ty đa quốc gia phương Tây tập trung vào các thị trường trưởng thành với các sản phẩm kỹ thuật cao có giá thành cao, nhưng Trung Quốc lại đi chinh phục các thị trường tăng trưởng.

Trung Quốc rất giỏi trong việc điều chỉnh các giải pháp sáng tạo, có giá thành hợp lý phù hợp với nhu cầu của địa phương. Ví dụ, các công ty điện thoại thông minh của Trung Quốc, dẫn đầu là Transsion Holdings, Xiaomi và Huawei, đã chiếm 76% thị trường điện thoại thông minh tại Ấn Độ và hơn 60% thị trường châu Phi tới năm 2021. Tương tự như vậy,



các nhà sản xuất xe điện Trung Quốc thống trị châu Mỹ Latinh, nắm giữ tới 86% thị phần. Ngoài ra, Huawei cung cấp khoảng 70% cơ sở hạ tầng mạng 4G của Châu Phi.

Sự thống trị của Trung Quốc ở Nam Bán cầu được hỗ trợ bởi Sáng kiến Vành đai và Con đường (BRI) trị giá hàng nghìn tỷ USD của nước này, một sáng kiến về cơ sở hạ tầng đã ký kết với hơn 150 quốc gia và 30 tổ chức quốc tế. Nhu cầu do BRI thúc đẩy là một lợi thế rất lớn cho các công ty Trung Quốc và là một cơ hội lớn cho các công ty hàng đầu thế giới muốn hợp tác với các công ty đó.

Cummins Inc, một nhà cung cấp giải pháp năng lượng hàng đầu toàn cầu, đã sớm nhận ra giá trị của những mối quan hệ hợp tác như vậy. Trong khi nhiều công ty Hoa Kỳ còn ngần ngại đầu tư vào Trung Quốc do quan hệ đối tác bắt buộc 50-50 với các công ty do Trung Quốc sở hữu, thì Cummins lại coi yêu cầu này là một cơ hội và đã thành lập sáu liên doanh với các nhà sản xuất máy móc xây dựng và xe tải hàng đầu của Trung Quốc, chẳng hạn như DongFeng, Foton và LiuGong, từ năm 1995 đến năm 2018. Cummins đóng góp công nghệ động cơ và bí quyết sản xuất, còn các đối tác Trung Quốc chia sẻ rủi ro đầu tư và mua một phần lớn sản lượng. Steve Chapman, khi đó là phó chủ tịch Cummins khu vực

Đông Á và Đông Nam Á, cho biết "Chúng tôi là những người làm động cơ còn họ là những người sản xuất xe tải".

Ngày nay, Trung Quốc đại diện cho thị trường nước ngoài lớn nhất của Cummins và quan hệ đối tác của Cummins với Trung Quốc đóng vai trò then chốt trong hành trình thành công của Cummins. Nathan Stoner, phó chủ tịch kiêm chủ tịch Cummins Trung Quốc chia sẻ "Quan hệ đối tác đã cho phép Cummins phát triển chuỗi cung ứng nội địa hóa và xây dựng năng lực kỹ thuật của tại Trung Quốc. Điều này đã giúp Cummins phát triển các giải pháp 'phù hợp với thị trường' mạnh mẽ và sáng tạo, cần thiết để cạnh tranh và giành chiến thắng tại Trung Quốc".

Điều quan trọng là những đổi mới công nghệ tiên phong tại Trung Quốc đã cho phép Cummins mở rộng sang các thị trường đang phát triển khác như Ấn Độ, Nam Mỹ và Đông Nam Á, nơi các yêu cầu về hiệu suất, chất lượng và chi phí tương tự như của Trung Quốc hơn là các sản phẩm do Hoa Kỳ hoặc Châu Âu thiết kế. Các thế mạnh và sự hợp tác với Cummins đã góp phần giúp các OEM xe tải Trung Quốc xuất khẩu hơn 300.000 xe tải hạng nặng và hạng trung vào năm 2023, chiếm khoảng 30% tổng sản lượng trong nước và tương đương với toàn bộ quy mô thị trường xe tải hạng nặng của Bắc Mỹ.

3. Các thị trường siêu cạnh tranh của đất nước

Các công ty sống sót qua những cuộc đấu tranh sinh tử của thị trường Trung Quốc - thường được mô tả là "Đấu trường La mã" - thường trở thành nhà vô địch toàn cầu. Ví dụ như: CATL (pin), BYD (pin và xe điện), Tongwei (năng lượng mặt trời), Goldwind (gió) hay Huawei (công nghệ thông tin và truyền thông).

Khi Bắc Kinh quyết định phát triển một ngành công nghiệp mới, các chính quyền khu vực sẽ tranh giành để cung cấp trợ cấp và các chương trình hỗ trợ khác. Hàng trăm công ty tham gia. Việc này đòi hỏi tư duy "khởi nghiệp tinh gọn" và lập lại và hoàn thiện sản phẩm nhanh chóng, trong đó các công ty sử dụng dữ liệu từ các thử nghiệm trong thế giới thực để vượt lên trước các đối thủ cạnh tranh. Đây là một quá trình cực kỳ lãng phí, nhưng cũng cực kỳ hiệu quả.

Tesla trở thành một phần của cuộc cạnh tranh khốc liệt này sau khi bắt đầu bán xe tại thị trường Trung Quốc vào năm 2014. Trên thực tế, Bắc Kinh khuyến khích Tesla xuất hiện chính là để khơi mào một cuộc cạnh tranh như vậy. Khi Tesla mở rộng quy mô hoạt động, các nhà sản xuất địa phương như NIO, Xpeng và BYD bắt đầu sản xuất xe điện chất lượng cao với giá cả cạnh tranh, thách thức vị thế thị trường của Tesla. Trong vòng sáu năm, khoảng 500 công ty xe điện Trung Quốc đã mọc lên, nhưng sau cuộc cạnh tranh khốc liệt, chỉ còn lại 100 công ty vào năm 2023. Trong số này, BYD đã vượt qua Tesla để trở thành nhà sản xuất xe điện lớn nhất thế giới về tổng số xe bán ra vào năm 2023.

Ban đầu, chiến lược định giá phân khúc cao cấp của Tesla đã dẫn đến việc mất thị phần vì người tiêu dùng nhạy cảm với giá cả đã lựa chọn các giải pháp thay thế hợp lý hơn. Tesla phản ứng với sự cạnh tranh ngày một tăng nhanh chóng này bằng cách tận dụng các cơ hội trong chuỗi cung ứng của Trung Quốc để giảm chi phí phụ tùng ô tô. Tesla đã giảm

giá bốn lần vào năm 2023. Quan trọng hơn, cơ cấu chi phí giảm của Tesla đã biến Model Y của Tesla trở thành chiếc xe bán chạy nhất thế giới vào năm 2023.

Các nhà sản xuất ô tô Đức cũng đang trong hành trình tương tự tại Trung Quốc. Mercedes và các nhà sản xuất ô tô Đức khác từng chuyển giao bí quyết về động cơ đốt trong cho các đối tác Trung Quốc hiện lại đang học hỏi từ các nhà sản xuất xe điện Trung Quốc, làm đảo ngược mối quan hệ thầy trò. Tháng 10 năm 2023, Audi và nhà sản xuất ô tô Trung Quốc FAW đã công bố một dự án chung để xây dựng một cơ sở sản xuất xe năng lượng mới trị giá 4,87 tỷ USD tại Trường Xuân, Trung Quốc. Tháng 4 năm 2024, BMW đầu tư 2,76 tỷ USD để nâng cấp nhà máy tại Thẩm Dương nhằm sản xuất dòng xe điện Neue Klasse bắt đầu từ năm 2026.

4. Thế mạnh từ 1,4 tỷ người tiêu dùng

Bất chấp mọi lời bàn tán về việc các công ty "giảm rủi ro" và "li khai" khỏi Trung Quốc, đất nước này vẫn cung cấp một thị trường có quy mô vô song với những người tiêu dùng tinh tế buộc các công ty phải liên tục cải thiện.

Chiếm gần 17% GDP toàn cầu - bằng với sản lượng kinh tế của Liên minh châu Âu - quỹ đạo kinh tế của Trung Quốc gây ra những tác động đáng kể đối với thương mại toàn cầu. Nếu GDP của Trung Quốc tăng lên theo mục tiêu tăng trưởng 5% - một mốc mà nước này đã đạt được vào năm 2023 - thì chỉ riêng mức tăng trưởng gia tăng trong thập kỷ này sẽ bằng GDP cộng lại năm 2021 của Ấn Độ, Indonesia và Nhật Bản. Hơn nữa, Trung Quốc hiện chiếm 25% đến 40% doanh thu toàn cầu trong các ngành công nghiệp chính như ô tô, hàng xa xỉ và thiết bị công nghiệp.

Cơ sở người tiêu dùng am hiểu công nghệ lớn của Trung Quốc, được hỗ trợ bởi tầng lớp trung lưu đang mở rộng và thu nhập khả dụng ngày càng tăng, đã thúc đẩy nhu cầu mua sắm của người tiêu dùng lên rất nhiều, từ ô tô điện tích hợp công nghệ đến các



sản phẩm xa xỉ mới nhất. Một báo cáo từ Bain cho thấy dự kiến Trung Quốc sẽ tăng tới 40% chi tiêu sản phẩm xa xỉ toàn cầu vào năm 2030. Năm 2022, thị trường thương mại điện tử xa xỉ của Trung Quốc được định giá khoảng 74 tỷ USD. Trước đại dịch Covid, vốn làm hạn chế du lịch nước ngoài và chi tiêu của người tiêu dùng Trung Quốc, khách du lịch, phần lớn đến từ Trung Quốc, chiếm 40% chi tiêu năm 2019 tại thị trường trị giá 89 tỷ euro của châu Âu khi đó.

Bài học rút ra cho các tập đoàn lớn

Năm 2004, Amazon thâm nhập vào Trung Quốc bằng cách mua lại Joyo.com, một nhà bán lẻ trực tuyến, với giá 75 triệu USD. Đến năm 2011, Amazon nắm giữ 15% thị phần thị trường thương mại điện tử Trung Quốc. Trong khi hai đối thủ cạnh tranh chính của Amazon tại Trung Quốc vào thời điểm đó là Alibaba và JD.com, nhanh chóng xây dựng mạng lưới chuyển phát nhanh rộng khắp để cho phép giao hàng gần như ngay lập tức và hợp tác trực tiếp với các nhà cung cấp địa phương để cung cấp mức giá thấp nhất có thể, thì Amazon lại thích nghi chậm chạp. Đến năm 2019, với thị phần dưới 1%, Amazon buộc phải đóng cửa các hoạt động thị trường tại Trung Quốc.

Trong khi đó, bối cảnh thương mại điện tử của Trung Quốc phát triển mạnh mẽ. Pinduoduo (PDD), với công thức "hàng siêu rẻ được vận chuyển từ

công nhà máy", nổi lên như một thế lực đột phá, thách thức cả Alibaba và JD. PDD. Sau khi xây dựng quy mô, lợi nhuận và các chiến lược hoàn thiện tại Trung Quốc, công ty này đã tích cực ra mắt mô hình thương mại điện tử sáng tạo Temu tại thị trường quê nhà của Amazon. Temu đã thâm nhập thị trường Hoa Kỳ vào tháng 9 năm 2022 và đạt hơn 90 triệu lượt truy cập một lần hàng tháng trong vòng chưa đầy 12 tháng, so với 221 triệu lượt truy cập một lần hàng tháng của Amazon trong gần ba thập kỷ. Tính đến tháng 10 năm 2023, tổng số lượt tải xuống ứng dụng Temu đã đạt gần 235 triệu, vượt qua ứng dụng Amazon Shopping. Việc Amazon rút khỏi Trung Quốc khiến công ty này dễ bị tổn thương trước các mối đe dọa cạnh tranh trên phạm vi quốc tế và trong nước.

Đã đến lúc các công ty đa quốc gia phải đảo ngược mô hình. Các công ty như Tesla, Cummins, Invenery và Ford đều đã điều chỉnh thế giới quan được định hình bởi nhiều thập kỷ lãnh đạo công nghệ của phương Tây và hiểu rằng Trung Quốc, bất chấp mọi thách thức kinh tế vĩ mô, vẫn có những thế mạnh thiết yếu cần được tận dụng. Các công ty đa quốc gia không hiểu và không đi theo quỹ đạo này có nguy cơ mất doanh thu toàn cầu và các cơ hội chiến lược vào tay các đối thủ cạnh tranh Trung Quốc.

Phương Anh

(Theo Harvard Business Review, 26/8/2024)