

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

BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 23.2021



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Cuộc thi khởi nghiệp toàn cầu VietChallenge
- 02 Ngày hội Công nghệ Giáo dục - Edtech Vietnam 2021: Khởi nguồn kinh tế tri thức
- 03 Một startup Việt vừa nhận 2 triệu USD tiền vốn từ 5 quỹ ngoại
- 04 Làn sóng đầu tư vào startup logistics và công nghệ bất động sản đang tăng mạnh

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 JobWay - Ứng dụng hướng nghiệp số hoá đầu tiên của Việt Nam
- 06 Chính sách khởi nghiệp quốc gia 2030: Kỳ vọng đưa Malaysia trở thành quốc gia khởi nghiệp phát triển và cạnh tranh vào năm 2030

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 4 điều bạn cần biết để khởi nghiệp thành công



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

CUỘC THI KHỞI NGHIỆP TOÀN CẦU VIETCHALLENGE

Techsignin.com - Vượt qua thử thách của đại dịch Covid-19, cuộc thi ‘Khởi nghiệp toàn cầu - VietChallenge’ mở đầu mùa giải mới thành công với sự kiện ‘Kick-off Event | VietChallenge 2021 | New Season - New Challenge’ với nhiều đổi mới về tính chất cuộc thi, cũng như mở rộng mục tiêu và đối tượng tham dự.



Sau 5 mùa thành công, ngoài tổng giải thưởng tiền mặt lên đến 15.000 USD dành cho các đội lọt vào vòng chung kết, Cuộc thi năm 2021 còn có cam kết dành cho các startup đang tìm pre-Series A funding trở lên cơ hội kết nối với mạng lưới nhà đầu tư của VietChallenge và được gọi vốn từ nhà đầu tư Mỹ qua nền tảng của Republic.co với giá trị đầu tư tối thiểu là 20.000 USD. Không chỉ thế, startup tiềm năng trong lĩnh vực blockchain sẽ được HUB Global Holding cam kết đầu tư với giá trị là 100.000 USD.

Điểm nhấn của sự kiện là hội thảo đầy sôi động diễn ra giữa VietChallenge và các nhà đầu tư mạo hiểm đến từ Quest Ventures, FEBE Ventures, HUB Global Holding, và Golden Gate Ventures. Nội dung của hội thảo tập trung vào các xu hướng đầu tư mới trong thời kỳ Covid-19 ở Việt Nam nói riêng, và Đông Nam Á nói chung, như y tế, giáo dục, và thương mại xã hội.

Các khách mời của hội thảo nhấn mạnh dịch bệnh là một động lực thúc đẩy sự phát triển điện tử công nghệ, một trong các ngành trọng điểm đang thu hút mạnh mẽ vốn đầu tư nước ngoài. Trong số đó, lĩnh

vực công nghệ tài chính (fintech), như blockchain, có rất nhiều tiềm năng. Mặc dù chưa được khai thác mạnh mẽ tại Việt Nam, ông Henry Hưng Trần đánh giá cao khả năng của các lãnh đạo ngân hàng số hiện nay trong việc phát triển mạnh mẽ về mảng này. Ngoài ra, các khách mời cũng chia sẻ những chiến lược giúp họ khám phá và phát triển tiềm lực của nhà khởi nghiệp. Ông Olivier Raussin cho rằng họ có trách nhiệm thúc đẩy không ngừng nhà khởi nghiệp, còn cô Michelle Ng nhắc đến việc thành lập các doanh nghiệp chuyên tư vấn và hỗ trợ.

Là một tổ chức phi lợi nhuận với tâm huyết làm cầu nối giữa hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam với các nhà đầu tư mạo hiểm Mỹ, VietChallenge mang đến cho các công ty khởi nghiệp cơ hội gặp gỡ và giới thiệu ý tưởng của họ với các nhà đầu tư tiềm năng trong mạng lưới của tổ chức./.

Timeline của VietChallenge mùa giải 2021 theo giờ Việt Nam

- 26/06 - 25/07: Mở cổng tiếp nhận hồ sơ dự thi
- 26/07 - 14/08: Dừng tiếp nhận và sàng lọc hồ sơ
- 15/08: Công bố danh sách 12 đội lọt vào Bán kết
- 15/09: Công bố danh sách 6 đội lọt vào Chung kết
- 01/12: Chung kết VietChallenge 2021



NGÀY HỘI CÔNG NGHỆ GIÁO DỤC - EDTECH VIETNAM 2021: KHƠI NGUỒN KINH TẾ TRI THỨC

VOV5 - Ngày 1/7/2021, tại Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội, Trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo quốc gia (NSSC) thuộc Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp KH&CN (NATEC), phối hợp với Làng Công nghệ Giáo dục và các đối tác tổ chức họp báo giới thiệu chuỗi hoạt động Ngày hội Công nghệ Giáo dục - Edtech Festival 2021 với chủ đề “Khơi nguồn kinh tế tri thức” hướng tới TECHFEST Quốc gia 2021. Sự kiện công bố thông tin về Ngày hội Công nghệ giáo dục và top 20 cuộc thi Edtech Vietnam 2021, triển lãm công nghệ thực tế ảo Edtech Exhibition.

Xuất hiện từ những năm 60 của thế kỷ XX và đã thống lĩnh các nền kinh tế phát triển cũng như trở thành xu thế chủ đạo của các nền kinh tế đang phát triển, kinh tế tri thức đề cao vai trò của vốn con người và vốn tri thức. Đây được coi là nguồn lực cơ bản của sự phát triển. Trong bối cảnh nền công nghệ thông tin toàn cầu phát triển mạnh mẽ với tốc độ chưa từng có như hiện nay, vốn tri thức và thông tin càng đóng vai trò quan trọng hơn bao giờ hết. Sự kiện Edtech Festival 2021 hướng đến “*Khơi nguồn kinh tế tri thức*” là cơ hội để chúng ta cùng nhau tư duy lại, thay đổi cách nhìn, cách thức áp dụng công nghệ để “giải bài toán” giáo dục hiện tại, “khơi nguồn”

những bế tắc của hệ thống giáo dục để tìm ra hướng đi hiệu quả mang tính đột phá. Chính vì vậy, Edtech Festival 2021 không chỉ tập trung vào những nhóm doanh nghiệp công nghệ, giáo dục hay văn hóa mà còn muốn thu hút lực lượng nòng cốt của hệ sinh thái đổi mới sáng tạo, lực lượng chủ chốt đã, đang và sẽ tạo ra những tri thức đổi mới, sáng tạo. Đó là các trường đại học.

Nền kinh tế tri thức trong bối cảnh mới mang tính hành động, giải quyết thách thức của đại dịch Covid-19, trong đó hướng đến xây dựng trung tâm đổi mới sáng tạo tại các trường đại học. Các quỹ đầu tư đã tích cực tham gia vào các mô hình trong hệ

sinh thái khởi nghiệp tại các trường đại học để tìm kiếm các cơ hội đầu tư mới. Theo ông Phạm Tuấn Hiệp - Giám đốc U'om tạo BK Holdings các quỹ đầu tư có xu hướng đầu tư vào các trường Đại học, các viện nghiên cứu vì đây là nơi “đậm đặc” các giải pháp công nghệ mới, hội tụ nhân tài với nhiều ý tưởng sáng tạo. Quỹ BK Fund hình thành trong Trường Đại học Bách Khoa Hà Nội là để góp phần thúc đẩy, hỗ trợ các ý tưởng, dự án khởi nghiệp, giúp sức cho việc chuyển giao công nghệ giữa các doanh nghiệp. Ngoài ra, sự kết nối giữa nhà trường và doanh nghiệp giúp thương mại hóa sản phẩm tri thức để hiện thực hóa ý tưởng thành sản phẩm công nghệ

tiếp cận đến thị trường khách hàng mới. Ông Phạm Hồng Quát - Cục trưởng Cục Phát triển thị trường doanh nghiệp KH&CN bày tỏ kỳ vọng: Trong bối cảnh dịch bệnh đang diễn biến phức tạp, Ngày hội công nghệ giáo dục Edtech Festival 2021 sẽ mang tới các công nghệ giải quyết được yêu cầu của ngành trong cuộc cách mạng công nghệ 4.0, trở thành điểm nhấn thu hút sự quan tâm của nhà đầu tư và sinh viên cho các startup hub trong trường đại học, góp phần xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo hướng tới Techfest 2021./.

NGÀY HỘI CÔNG NGHỆ GIÁO DỤC - EDTECH FESTIVAL 2021

Mục tiêu: Làng Công nghệ giáo dục tiên phong tổ chức Ngày hội công nghệ giáo dục trong khuôn khổ hoạt động tiền TECHFEST Quốc gia 2021, nhằm mục đích không chỉ tôn vinh các giải pháp công nghệ giáo dục mà còn thu hút nhóm đổi mới sáng tạo từ giáo dục, kết nối viện trường.

Hoạt động: Ngày hội Công nghệ giáo dục Edutech 2021 dự kiến khai mạc ngày 14/7/2021 hướng đến Ngày hội đổi mới sáng tạo quốc gia (TECHFEST Việt Nam 2021) với các hoạt động Cuộc thi tìm kiếm ngôi sao khởi nghiệp sáng tạo nhằm tôn vinh các giải pháp công nghệ giáo dục, công nghệ từ Viện - Trường, Hội thảo “Ứng dụng công nghệ 4.0 trong giáo dục” giới thiệu các giải pháp sáng kiến để ứng dụng công nghệ 4.0 trong lĩnh vực giáo dục, Tọa đàm trực tuyến “thư viện số trong trường học” quy tụ những góc nhìn, và thảo luận giữa các chuyên gia, lãnh đạo các viện trường và nhà làm chính sách cùng đưa ra những ý kiến về thư viện số trường học. Một trong những điểm nhấn trong sự kiện lần này là ra mắt Triển lãm trực tuyến “Edtech Exhibition 2021” bao gồm Triển lãm gian hàng, pitching online, Talkshow, Business matching đến từ các đội thi và doanh nghiệp.

Thành phần tham dự: Chuỗi hoạt động nằm trong khuôn khổ Ngày hội Công nghệ giáo dục dự kiến sẽ có sự tham gia của Đại biểu các cơ quan ban ngành thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ, Bộ giáo dục và đào tạo, Đại diện các Cơ quan quản lý nhà nước, Tổ chức giáo dục, Viện hàn lâm, Nhà khoa học, Trường Đại học - Cao đẳng trong nước, Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, quỹ đầu tư & nhà đầu tư.

Địa điểm: Tổ chức tại Đại học Kinh tế Quốc Dân, TP. Hà Nội - nơi đang được định hướng trở thành trung tâm, đầu mối hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong các trường đại học phía Bắc và liên kết trường đại học với mạng lưới hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo quốc gia và quốc tế.

Hình thức tổ chức: Kết hợp cả trực tiếp và trực tuyến với sự hỗ trợ từ công cụ và nền tảng OTalk Media nhằm thích ứng với bối cảnh Covid.

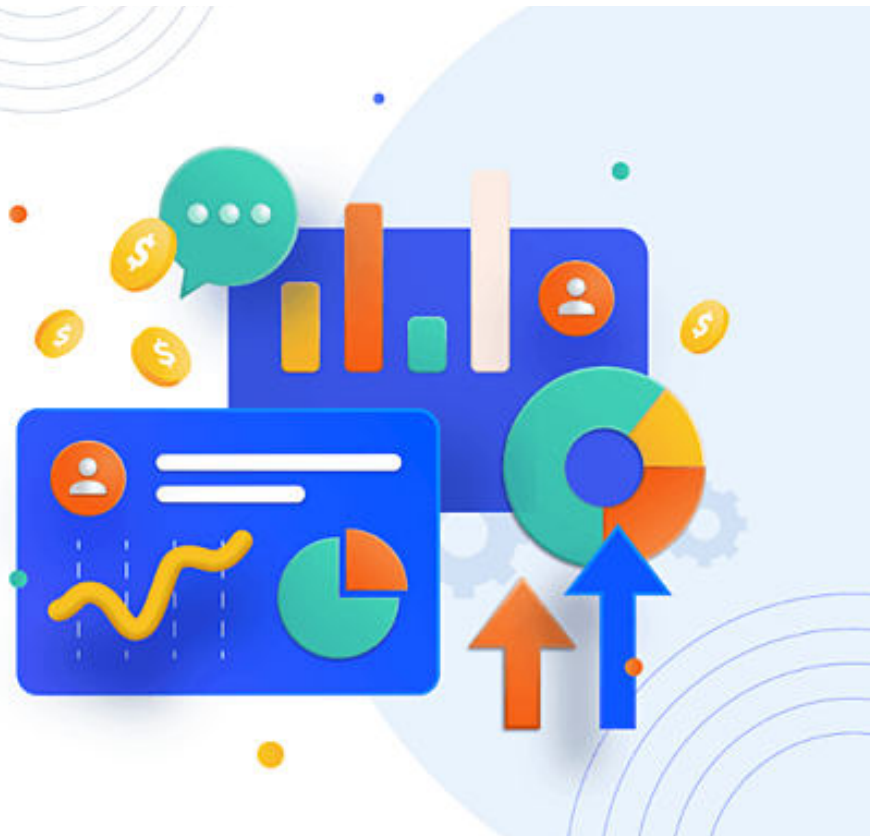
Mọi nhu cầu kết nối tới Edtech Festival 2021, xin vui lòng liên hệ:

Ms. Thanh Hằng - Trưởng ban truyền thông (SĐT: 0869889869)

Chi tiết thông tin sự kiện, vui lòng truy cập: <https://techfest.vn/lang-khoi-nghiep/lang-cong-nghe-giao-duc-2>



NỀN TẢNG ĐẦU TƯ & TÍCH LŨY CHO MỌI NGƯỜI



MỘT STARTUP VIỆT VỪA NHẬN 2 TRIỆU USD TIỀN VỐN TỪ 5 QUỸ NGOẠI

Doanhnhansaigon.vn - Startup công nghệ tài chính này là cái tên mới nhất ghi danh vào sự bùng nổ ứng dụng đầu tư tại châu Á.

Infina - ứng dụng đầu tư và tích lũy được sở hữu bởi công ty RealStake, vừa công bố hoàn tất vòng gọi vốn hạt giống trị giá 2 triệu USD.

Theo TechCrunch, 5 quỹ đầu tư ngoại tham gia vòng gọi vốn này là Saison Capital (thuộc tập đoàn Credit Saison, Nhật Bản), Venturra Discovery (thuộc tập đoàn Lippo Group, Indonesia), 1982 Ventures của Singapore, 500 Startups của Mỹ, Nextrans của Hàn Quốc, và một số quản lý cấp cao tại Google cùng Netflix châu Á.

Hoạt động trong lĩnh vực công nghệ tài chính (fintech), Infina cung cấp dịch vụ gửi tiết kiệm tích lũy, đầu tư vào chứng chỉ tiền gửi, và chứng chỉ quỹ tới

người dùng. Mô hình hoạt động của Infina thực tế đã xuất hiện tại nhiều thị trường tài chính phát triển như Mỹ, Trung Quốc, Ấn Độ hay Indonesia, trong bối cảnh đại dịch Covid-19 thúc đẩy mạnh mẽ sự phát triển của các ứng dụng tích lũy và đầu tư trên thế giới.

Tại châu Á, có thể kể đến một số startup thuộc lĩnh vực này đã huy động được vốn trong thời gian qua, như Ajaib và Stockbit (Indonesia), Futu (Trung Quốc), Groww (Ấn Độ), Bibit (Indonesia), Stashaway (Singapore)...

Trên cổng thông tin chính thức, Infina cho biết định hướng theo mô hình công ty công nghệ, tức là

sử dụng công nghệ để tạo ra sự đột phá cho thị trường nhằm đem lại lợi ích cho nhà đầu tư. Theo đó, đối tượng khách hàng chính của startup là nhà đầu tư cá nhân thế hệ 8x, 9x - những người muốn tiết kiệm và đầu tư một phần thu nhập nhằm bảo vệ tài sản, tích lũy cho gia đình, nghỉ hưu sớm...



Ông James Vương, nhà sáng lập kiêm CEO của Infina. Ảnh: TL.

James Vương - nhà sáng lập, CEO Infina, nói: "Phần lớn người dùng của chúng tôi là các nhà đầu tư mới. Dù đã quen với việc tiết kiệm, nhưng thu nhập cố định hoặc đầu tư vào quỹ tương hỗ vẫn tương đối mới với họ". Trong bối cảnh này, startup ra đời với sứ mệnh giúp việc đầu tư trở nên dễ tiếp cận, dễ hiểu và hữu ích cho người Việt, nhất là với người có thu nhập trung bình hoặc thấp, "tương tự như điều mà nền tảng Robinhood đã làm được tại Mỹ".

"Tại Infina, người dùng có thể bắt đầu tham gia đầu tư chỉ với 500.000 đồng, với nhiều danh mục để lựa chọn như tích lũy, chứng chỉ tiền gửi hoặc chứng chỉ quỹ", Vương nói.

Theo nhà sáng lập từng làm kỹ sư tại Silicon Valley này, nhiều người dùng Internet Việt đã chuyển sang sử dụng các dịch vụ kỹ thuật số, bao gồm cả để đầu tư, khi phải ở nhà trong thời gian Covid-19 bùng phát. Đồng thời, một loạt đợt giảm lãi suất của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam nhằm hỗ trợ doanh nghiệp

đã thúc đẩy nhiều nhà đầu tư bán lẻ tìm kiếm các giải pháp thay thế có lợi nhuận cao hơn tiền gửi có kỳ hạn.

Theo dữ liệu của Infina, chỉ khoảng 3,2% người Việt đầu tư vào cổ phiếu. Tuy nhiên, Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam cho biết, khoảng 500.000 tài khoản giao dịch đã được mở trong 5 tháng đầu 2021, tăng 20% so với cả năm ngoái. Bên cạnh đó, việc tỷ lệ sử dụng Internet của Việt Nam khá cao (khoảng 70% tính đến tháng 1/2020) và hơn 3/4 người dùng Internet từng sử dụng các dịch vụ tài chính trực tuyến trước đây, là tiền đề cần thiết cho các ứng dụng như Infina phát triển.

Trong một tuyên bố liên quan đến khoản đầu tư vừa thực hiện, Chris Sirisereepaph - Giám đốc Saison Capital, nói: "Đầu tư bán lẻ vào Việt Nam đã đến điểm uốn, và chúng tôi đã chứng kiến nhiều thị trường mới nổi khác đạt được điểm đột phá này. Với một đội ngũ giàu kinh nghiệm, đam mê hiểu biết về tài chính và giáo dục, Infina sẽ có vị trí tốt để thúc đẩy làn sóng tăng trưởng này".

Riêng Raditya Pramana - Giám đốc Venturra Discovery, cho rằng: "Đây là thời điểm mà sự tham gia của nhà đầu tư cá nhân vào thị trường vốn đạt mức cao nhất lịch sử. Dù vậy, phân khúc này hầu như còn bị bỏ ngỏ trên khắp thị trường mới nổi, trong đó có Việt Nam. Infina được dẫn dắt bởi đội ngũ sáng lập với bề dày kinh nghiệm và cung cấp một giải pháp cần thiết, giúp cho việc đầu tư trở nên dễ dàng và dễ tiếp cận với tất cả mọi người".

Theo TechCrunch, nguồn vốn mới sẽ được Infina sử dụng nhằm tăng trưởng người dùng và đa dạng hóa danh mục. Startup dự kiến mở rộng sang các nước khu vực trong tương lai, song trước mắt vẫn sẽ tập trung phục vụ người dùng Việt Nam. Ra mắt thị trường từ tháng 1/2021, Infina hiện là đối tác của các công ty quản lý quỹ trong nước như Dragon Capital, ACB Capital, Mirae Asset, Bản Việt./.



LÀN SÓNG ĐẦU TƯ VÀO STARTUP LOGISTICS VÀ CÔNG NGHỆ BẤT ĐỘNG SẢN ĐANG TĂNG MẠNH

Vneconomy.vn - Các startup công nghệ bất động sản (Proptech) và logistics đang thu hút sự chú ý của các nhà đầu tư bên cạnh mảng tài chính và thương mại điện tử...

Các báo cáo về tình hình đầu tư vào các startup dồn dập trong thời gian qua cho thấy, đến hết năm 2020, logistics và bất động sản là hai lĩnh vực thu hút vốn đầu tư mạnh chỉ sau các ngành "hot" như thanh toán, bán lẻ, giáo dục, dịch vụ tài chính, tự động hóa kinh doanh, công nghệ thông tin.

Đơn cử từ đầu năm đến nay, thị trường ghi nhận một số vụ rót vốn đầu tư vào startup lĩnh vực logistics như Dương Minh Logistics gọi 15 triệu USD hay EcoTruck vừa nhận thêm 2 triệu USD từ STIC Ventures (Hàn Quốc).

Startup logistics: dồn dập những thương vụ triệu USD

Cuối năm 2020, EcoTruck cũng đã nhận hơn 100 tỷ đồng từ một nhóm nhà đầu tư do VNG dẫn đầu. EcoTruck đang quản lý hơn 300 đối tác nhà xe với hơn 9.000 xe đầu kéo và xe tải các loại, phục vụ hơn 500 khách hàng là các doanh nghiệp có nhu cầu vận tải. EcoTruck đã vận hành xuyên suốt từ Bắc đến Nam và có nhiều tuyến hàng xuyên biên giới.

Một startup trong lĩnh vực này của Việt Nam là Abivin từng vượt qua hơn 30.000 công ty trên toàn

cầu, để trở thành nhà vô địch cuộc thi Startup World Cup diễn ra tại Mỹ và giành giải thưởng 1 triệu USD...



Logistics ở Việt Nam hay các khu vực châu Á là một thị trường rất tiềm năng phát triển, hút đầu tư.

Khu vực Đông Nam Á cũng đang ghi nhận làn sóng đầu tư vào startup logistics trong thời gian qua. Từ đầu năm 2020 tới nay, đã có 43 thương vụ với 3,2 tỷ USD đổ vào các startup logistics của khu vực này. Tháng 4/2021, J&T Express (Indonesia) huy động được 2 tỷ USD. Trước đó, một công ty logistics chặng cuối khác của Indonesia là SiCepat cũng vừa nhận được 170 triệu USD vốn đầu tư hồi tháng 3...

Mới đây nhất, ngày 18/5, sau khi tuyên bố sáp nhập và đặt tên là GoTo, Gojek và Tokopedia cho biết sẽ hợp tác trên 3 lĩnh vực, trong đó ưu tiên logistics và Việt Nam là một trong những thị trường lớn.

Logistics đang trở thành một trong những lĩnh vực bắt đầu thu hút được sự quan tâm chú ý của các nhà đầu tư. Đại diện startup Abivin đánh giá, logistics ở Việt Nam cũng như các khu vực lân cận là một thị trường rất tiềm năng, chưa được áp dụng nhiều công nghệ tiên tiến.

Tuy nhiên, hiện nay chi phí logistics của Việt Nam vẫn ở mức cao do cơ sở hạ tầng chưa phát triển và việc vận hành logistics còn nhiều khâu thủ công, đặc biệt ở trong khâu vận tải (chiếm phần lớn trong chi phí vận hành logistics).

Chia sẻ với VnEconomy, một chuyên gia trong

lĩnh vực này phân tích, ở những nước phát triển như Hàn Quốc hoặc Nhật Bản, Mỹ..., chi phí cho logistics chỉ chiếm khoảng 8-10% GDP, trong khi tỷ lệ này ở Việt Nam khoảng 20%. Nếu phát triển đến mức chỉ chiếm khoảng 5-7% thì đó là một thị trường lớn hàng chục tỷ USD.

Theo Giám đốc Quỹ đầu tư mạo hiểm Nextrans (Hàn Quốc) tại Việt Nam Lê Hàn Tuệ Lâm, logistic là thị trường rất lớn, tiềm năng lên đến vài chục tỷ USD và nhiều đơn vị muốn làm. Không chỉ năm nay mà trong những năm tiếp theo, các mảng này sẽ tiếp tục nhận được sự quan tâm của nhà đầu tư.

Ông Nguyễn Duy Hồng, Phó tổng giám đốc Công ty Smartlog cho biết, hiện có những nhà đầu tư đang quan tâm tìm hiểu các đơn vị logistics như Smartlog để rót vốn hoặc hợp tác theo cơ chế Swap (hợp đồng hoán đổi cổ phần)...

Một khía cạnh khiến thị trường trở nên hấp dẫn, tạo động lực tăng trưởng khi thương mại điện tử phát triển mạnh mẽ. Thêm vào đó Việt Nam hiện là một trong những thị trường thương mại điện tử nhiều tiềm năng và phát triển nhanh nhất ở Đông Nam Á và Logistics được dự báo sẽ tiếp tục là lĩnh vực xương sống của nền kinh tế kỹ thuật số.

Bất động sản proptech tăng tốc

Báo cáo “Đổi mới sáng tạo và đầu tư công nghệ Việt Nam 2020” do Trung tâm Đổi mới sáng tạo quốc gia và Quỹ Đầu tư mạo hiểm Do Ventures ghi nhận ngoài thanh toán và bán lẻ nhận được nhiều nhất những khoản đầu tư giá trị lớn, lĩnh vực bất động sản đang được chú ý và đã bắt đầu tăng tốc.

Theo thống kê, đến hết năm 2020, logistics và bất động sản thu hút vốn đầu tư chỉ đứng sau các ngành thanh toán, bán lẻ, giáo dục, dịch vụ tài chính, tự động hóa kinh doanh. Riêng năm 2020, trong khi đầu tư vào startup nhiều ngành giảm thì số vốn đầu tư vào startup lĩnh vực bất động sản và hạ tầng lại tăng, đạt khoảng 26 triệu USD, cao hơn năm trước 10 triệu USD.

Từ đầu năm 2021, thị trường đã ghi nhận các thương vụ đầu tư, góp vốn, M&A vào lĩnh vực công nghệ bất động sản (proptech). Gần đây nhất, hồi giữa tháng 5/2021, startup đặt phòng ngắn hạn Go2Joy nhận 1,3 triệu USD từ SV Investment, nâng tổng cộng vòng gọi vốn series A đạt 6,1 triệu USD. Mấy tháng trước đó, Go2Joy nhận 2,5 triệu USD từ các nhà đầu tư.

Thị trường bất động sản Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng đặc biệt là ở các thành phố trọng điểm như Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và các khu nghỉ dưỡng khác. Các chuyên gia kỳ vọng ngày càng nhiều vốn đầu tư vào proptech để phục vụ thị trường đang phát triển này.

Tháng 3/2021, ứng dụng công nghệ bất động sản Citics đã huy động được 1 triệu USD trong vòng pre-series A từ Vulpes Investment Management, Nextrans, The Ventures. Trước đó, Citics đã huy động được 700.000 USD từ các nhà đầu tư thiên thần. Bằng việc số hoá nhiều nguồn dữ liệu phân mảnh, startup này đặt mục tiêu xây dựng một nền tảng dữ liệu bất động sản toàn diện đầu tiên tại Việt Nam, giúp các giao dịch liên quan đến bất động sản (định giá, mua, bán, thuê, cho vay, đầu tư...) diễn ra liền mạch, nhanh chóng và hiệu quả. Hiện tại, Citics có dữ liệu của hơn 9 triệu bất động sản (nhà đất, căn hộ) ở Việt Nam trong đó đã ước tính giá trị của gần 4 triệu.

Ngoài ra, tháng 2/2021, Cen Land đã hoàn tất thu tóm 100% nền tảng bất động sản công nghệ Cenhomes.vn, sau khi nhận chuyển nhượng 2,45 triệu cổ phần, tương ứng 49% vốn điều lệ của Cen Homes.

Thị trường proptech tại Việt Nam đã nhanh chóng trở thành lĩnh vực startup mới nổi với hàng loạt startup ra đời. Trong năm 2020, đã xuất hiện nhiều thương vụ gây chú ý lớn... Ước tính, thị trường hiện đang có gần 100 proptech hoạt động.

Theo đánh giá của các chuyên gia, công ty Proptech đang đóng góp tích cực vào thị trường bất động sản Việt Nam, với quản lý bất động sản, tiếp thị và bán hàng sẽ là các lĩnh vực trọng tâm. Xu hướng đầu tư Proptech tiếp tục tăng.

Tại Việt Nam, trong 2 năm qua, thị trường đã chứng kiến hoạt động sôi nổi của các nhà đầu tư tham gia vào phát triển công nghệ Proptech như nền tảng quản lý tài sản - bất động sản, nền tảng bán hàng và nền tảng định hướng đầu tư fintech khai thác bất động sản...

Đại diện Savills Vietnam cho rằng thị trường proptech của Việt Nam đã tăng được thị phần trong khu vực Đông Nam Á và kỳ vọng xu hướng này sẽ tiếp tục.

Sự tăng trưởng của proptech trong đại dịch Covid-19 được chỉ ra một phần do tiềm năng rộng lớn của thị trường bất động sản Việt Nam. Thị trường vẫn đang trong giai đoạn non trẻ với rất nhiều vấn đề cần giải quyết. Proptech có khả năng đưa ra giải pháp khắc phục những vấn đề tồn đọng này./.





JobWay - ỨNG DỤNG HƯỚNG NGHIỆP SỐ HÓA ĐẦU TIÊN CỦA VIỆT NAM

Lần đầu tiên trong lĩnh vực hướng nghiệp, có một công cụ hướng nghiệp số hóa bước đầu toàn diện trong việc hỗ trợ, đồng hành cùng học sinh trong việc lựa chọn nghề nghiệp.

Không phải bạn trẻ nào ngay từ khi bước chân vào cổng trường trung học phổ thông cũng có thể xác định cho mình một tương lai rõ ràng. Những câu hỏi muôn thuở như: sau này mình sẽ làm nghề gì, mình sẽ theo học ngành nào, mình sẽ chọn trường nào... có thể sẽ chẳng có lời giải cho tới tận khi các bạn đăng ký nguyện vọng thi đại học. Nhiều bạn học sinh vì không có định hướng nên chọn bừa ngành và trường dẫn đến sau này hối hận với quyết định cầu thả ảnh hưởng đến sự nghiệp cả đời của mình.

Bản khoăn trước thực trạng đó, Tiến sỹ Tâm lý Đào Lê Hòa An, Phó Viện trưởng Viện Việt Nam

Bách Nghệ Thực hành và Thạc sỹ Quản trị nhân sự Nguyễn Thị Hoàng Anh cũng các cộng sự trong lĩnh vực chuyên gia tâm lý, giáo dục, công nghệ đã sáng lập kênh tư vấn hướng nghiệp miễn phí cho các em học sinh thông qua Ứng dụng tư vấn hướng nghiệp JobWay (Ứng dụng JobWay).

Công tác hướng nghiệp còn thiếu một giải pháp số hoá mang tính lâu dài

Trong nhiều năm qua, công tác tư vấn hướng nghiệp cho học sinh đã được tổ chức với nhiều hình thức khác nhau như cảm nang “Những điều cần biết” của Bộ Giáo dục & Đào tạo, các chương trình tư vấn

hướng nghiệp trực tiếp tại sân trường hay các buổi tọa đàm chia sẻ kinh nghiệm. Những hoạt động này đa phần được tổ chức theo kiểu offline. Trong khi đó với xu hướng số hóa trong thời đại công nghiệp 4.0 và những khó khăn từ việc giãn cách do đại dịch Covid-19 gây ra, học sinh, phụ huynh, trường học và những người làm công tác giáo dục đều rất cần một giải pháp hướng nghiệp số hóa, có khả năng giải đáp những thắc mắc của học sinh một cách tức thời, tường tận và đầy đủ.



Tiến sĩ Tâm lý Đào Lê Hòa An chia sẻ: “Hơn 10 năm gắn bó với công tác hướng nghiệp, tôi nhận ra học sinh không có nguồn thông tin và công cụ tin tưởng để hỗ trợ cho việc tự tìm hiểu bản thân, ngành nghề tại nhà. Trong những buổi tư vấn cũng không đủ thời gian để các chuyên gia giải đáp hết thắc mắc của học sinh, còn rất nhiều câu hỏi chưa có lời giải đáp”

Hướng nghiệp là một quá trình lâu dài, trong khi các chương trình tư vấn hiện nay chỉ đang giải quyết một lát cắt, tại thời điểm cụ thể. App JobWay ra đời, có thể đồng hành xuyên suốt với học sinh, cung cấp nguồn thông tin và công cụ tin tưởng để hỗ trợ cho

việc tự tìm hiểu bản thân, ngành nghề, đồng thời giúp học sinh kết nối nhanh chóng với các chuyên gia tư vấn để kịp thời tháo gỡ những băn khoăn của các em về tương lai nghề nghiệp. Các em cũng có thể tìm hiểu thông tin các trường, các ngành học, tin tức mới nhất liên quan trực tiếp đến việc chọn ngành, chọn nghề bởi đội ngũ của JobWay đã chất lọc các thông tin quan trọng và chuẩn xác từ nhiều nguồn khác nhau. Điểm đặc biệt mà JobWay mang lại, đó là không chỉ phục vụ đối tượng học sinh, mà ứng dụng còn có thể hỗ trợ, tư vấn cho sinh viên, giáo viên, phụ huynh, trở thành cầu nối giữa các con và gia đình.

Tiến sĩ Đào Lê Hòa An cho biết, ứng dụng JobWay là sự kết hợp giữa khoa học tâm lý - hướng nghiệp với nền tảng công nghệ 4.0 trên điện thoại thông minh, tích hợp các thông tin khoa học và tính năng tương tác với chuyên gia tâm lý, hướng nghiệp theo cách hoàn toàn miễn phí. Người dùng phù hợp với nội dung của Ứng dụng JobWay là những người trẻ Việt Nam còn đang mơ hồ về định hướng nghề nghiệp, trong đó học sinh trung học phổ thông (đặc biệt là học sinh lớp 9, 12) là đối tượng chủ đạo.

JobWay giúp học sinh giải bài toán tương lai từ những câu hỏi cơ bản nhất

Nhiều năm công tác trong lĩnh vực tâm lý và giáo dục, đội JobWay đã chất lọc ra những câu hỏi chính mà học sinh cần được giải đáp trong quá trình hướng nghiệp, trong đó nhiều em hoang mang với việc:

Không biết mình thích gì, giỏi gì, muốn gì?
(Không HIỂU MÌNH)

Không biết rõ về các yêu cầu, đặc điểm về nghề nghiệp
(Không HIỂU NGHỀ)

Không có kênh thông tin tin cậy về các cơ sở giáo dục, cấp bậc học tiếp theo sau khi tốt nghiệp THPT
(không HIỂU TRƯỜNG)

Từ những câu hỏi đó, nhóm Jobay đã xây dựng thành công một ma trận hướng nghiệp toàn diện, không chỉ có khả năng giải đáp những câu hỏi đó mà

còn có các tính năng ưu điểm vượt trội.

Tính năng “Hiểu mình”: Bao gồm 2 bài trắc nghiệm tâm lý, tính cách nổi tiếng, được sử dụng hơn 50 nước trên toàn thế giới (Holland, MBTI). Sau khi hoàn thành trắc nghiệm, người dùng được nhận kết quả hoàn toàn miễn phí và nhanh chóng. Thông qua tính năng này, người dùng sẽ có thêm những dữ liệu khoa học, mô tả chính xác hơn về bản thân mình. Đây cũng là cơ sở quan trọng nhất trong việc hướng nghiệp. Ngoài ra, người dùng cũng được yêu cầu hoàn thiện hồ sơ “chân dung cá nhân”, đây vừa là cơ sở để các em tự soi chiếu và chiêm nghiệm về bản thân, vừa là cơ sở để ban chuyên gia đưa ra lời tư vấn hợp lý, chính xác.

Kết quả bài trắc nghiệm tâm lý chính là cơ sở để học sinh tiếp tục tìm hiểu các nhóm nghề trong tính năng “hiểu nghề”.

Tính năng “hiểu nghề”: Thông tin mô tả gần 300 ngành nghề, tham khảo từ tài liệu của Tổ chức Lao động Quốc tế ILO cùng các tổ chức quốc tế khác, được thiết kế dưới dạng infographic sinh động. Khi tìm hiểu thông tin nghề, người dùng không chỉ thấy những mô tả đơn thuần, mà còn nhận ra những khó khăn thường gặp của nghề. Từ đó sẽ quyết định chính xác hơn trong việc lựa chọn nghề nghiệp.

Điểm sáng tạo và độc đáo của tính năng “hiểu nghề” chính là việc gợi ý các ngành có đào tạo tại các trường Đại học, Cao đẳng, Trung cấp có liên kết với Ứng dụng JobWay. Như vậy, học sinh hoàn toàn có nhiều sự lựa chọn để tương ứng với điểm số của kì thi THPT.

Tính năng “hiểu trường”: Những thông tin giới thiệu về trường (địa chỉ, số điện thoại, email,...) và các ngành mà trường có đào tạo, quy chế tuyển sinh được cập nhật mới nhất. Người dùng còn có thể đọc những tin tức nổi bật liên quan để hiểu thêm về trường, nếu có bất kỳ thắc mắc nào, có thể tương tác với chuyên viên tuyển sinh của trường trực tiếp thông qua ứng dụng.

Tính sáng tạo của Ứng dụng JobWay chính là tinh giản quá trình tuyển sinh cho các trường bằng việc cung cấp một tài khoản trên ứng dụng JobWay. Bộ phận tuyển sinh của các trường có thể đăng tải những thông tin mới nhất về trường, xem báo cáo những học sinh có quan tâm đến trường và trả lời ngay lập tức những thắc mắc của học sinh về chương trình đào tạo, chính sách khuyến khích học tập,...

Hoàn thành tính năng “hiểu trường”, học sinh đã có khả năng tự hướng nghiệp cho bản thân. Tuy nhiên, nếu học sinh vẫn còn những băn khoăn cần giải đáp, đặc biệt là về vấn đề tâm lý, dự báo nhân lực,... Học sinh chỉ cần nhấn vào mục “tư vấn”.



Đội ngũ cố vấn của JobWay

Tính năng “tư vấn”: Người dùng có thể đặt câu hỏi để tương tác với các chuyên gia/cố vấn của Ứng dụng và nhận câu trả lời trong vòng 24 - 36 giờ. Điều đặc biệt của tính năng này là người dùng không hề mất bất kì loại phí nào để được tương tác với chuyên gia.

Ứng dụng JobWay đã thành công đưa phòng tư vấn tâm lý học đường lên nền tảng số, tạo điều kiện tối đa cho học sinh được giải đáp, tư vấn dù đang ở bất kỳ đâu. Các chuyên gia không chỉ đồng hành cùng ứng dụng JobWay từ khi hình thành ý tưởng đến việc nhận lời hỗ trợ, tư vấn cho học sinh.



PGS.TS Huỳnh Thành Đạt - Ủy viên Trung ương Đảng, Bộ trưởng Khoa học và Công nghệ tham quan, nhận xét về Ứng dụng JobWay

Tính năng “tin hữu ích”: Những thông tin liên quan trực tiếp đến việc chọn ngành, chọn nghề hay bí quyết ôn tập, giữ vững tâm lý trong kỳ thi sẽ được lưu trữ và đăng định kỳ mỗi tuần. Những thông tin này đã được đội ngũ JobWay sử dụng thuật toán để chọn lọc từ các tờ báo chính thống hoặc các tài liệu khoa học, do đó, người dùng sẽ không bị xao nhãng như khi đọc báo hoặc lướt facebook.

Khi đại dịch Covid-19 bắt đầu bùng phát tại Việt Nam vào khoảng tháng 2/2020, ứng dụng JobWay đã triển khai và nhận được sự hưởng ứng nồng nhiệt của người dùng với hơn 20.000 lượt tải tự nhiên. Đội ngũ các chuyên gia tư vấn của JobWay đã quyết định đồng hành miễn phí, hỗ trợ học sinh, thực hiện mục tiêu “hướng nghiệp an toàn tại nhà”, từ đó góp phần “giải cứu” mùa tuyển sinh 2020.

Với những tính năng ưu việt, ứng dụng JobWay cũng được đánh giá cao trong các cuộc thi đến từ các đơn vị tổ chức uy tín, như giải thưởng “Ứng dụng được người dùng yêu thích nhất” của Thành đoàn TP.HCM, giải nhất cuộc thi “Tri thức trẻ vì Giáo dục” năm 2020 do TW Đoàn phối hợp cùng Bộ Giáo dục & Đào tạo tổ chức, được trao tặng Bằng khen của Bộ Trưởng Bộ GD&ĐT; Bằng khen Ban Bí Thư TW Đoàn và Huy hiệu Tuổi trẻ Sáng tạo.

Trong ngày kỷ niệm 40 năm thành lập Cục công tác phía Nam Bộ Khoa học & Công nghệ, PGS.TS Huỳnh Thành Đạt - Ủy viên Trung ương Đảng, Bộ trưởng Khoa học và Công nghệ đã ghi nhận và đánh giá cao tính ứng dụng, khoa học của Ứng dụng JobWay trong công tác số hoá hướng nghiệp.

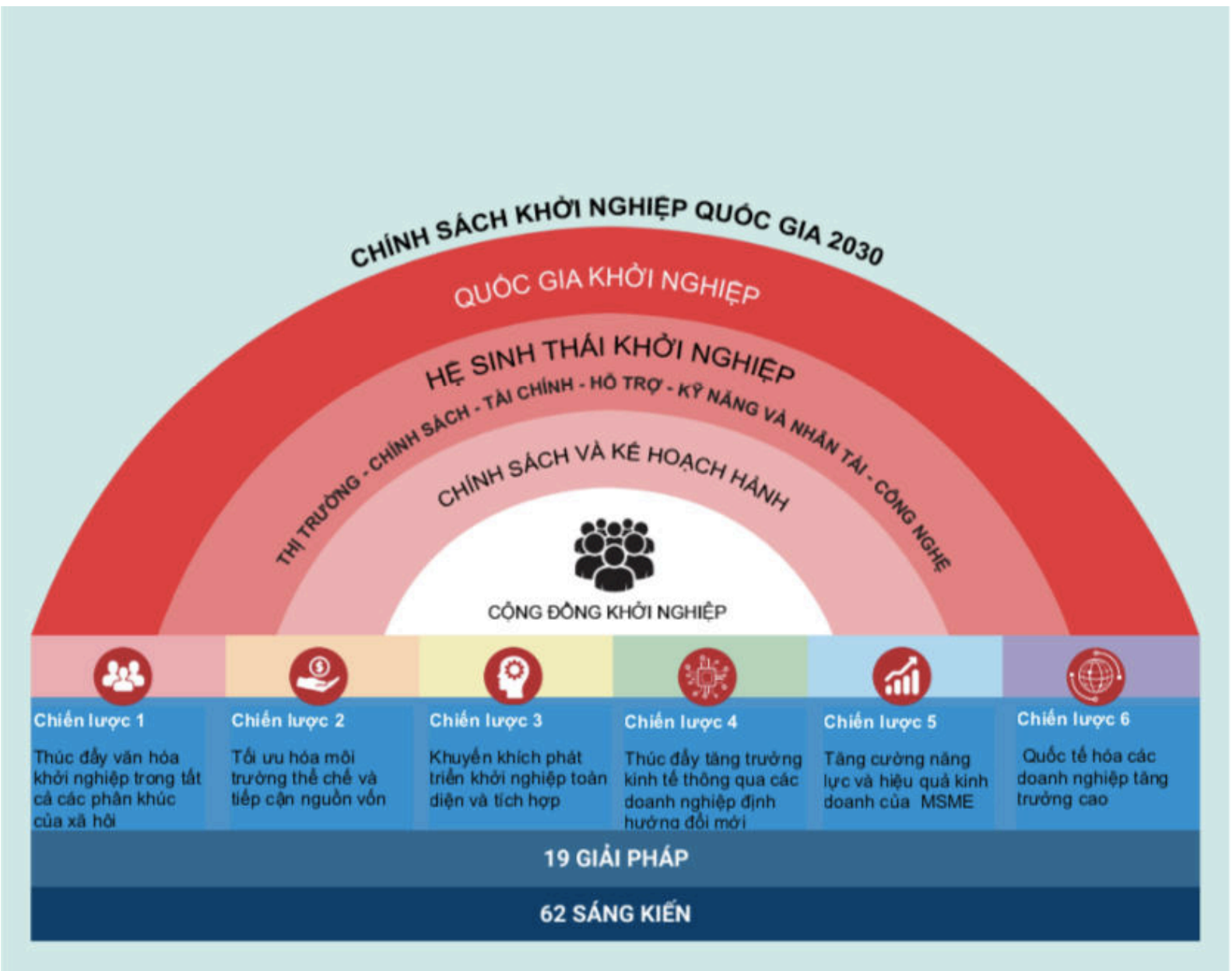
Trong tương lai, ứng dụng JobWay sẽ kết hợp với Trung Ương Đoàn TNCS Hồ Chí Minh, các trường THCS, THPT, các trường đại học, cao đẳng để phổ biến quảng bá sử dụng rộng rãi phần mềm trong công tác hướng nghiệp. Bên cạnh đó, đội ngũ JobWay cũng sẽ nỗ lực tiếp tục phát triển chiều sâu của ứng dụng như cập nhật các bài trắc nghiệm tâm lý, tính cách, năng lực khác để học sinh có thêm nhiều kênh tham khảo, cập nhật tính năng “dự đoán và so sánh điểm thi” để học sinh có cơ sở chọn nguyện vọng phù hợp, tính năng “Tư vấn với người làm nghề” để học sinh có cái nhìn chính xác, thực tế nhất, hạn chế trường hợp “chọn sai nghề, học sai ngành, ngồi sai trường”.

Hiện tại, người dùng có thể tải phần mềm JobWay tại các kho ứng dụng trên điện thoại di động như: App Store hay CH Play hoặc tải tại link sau: <https://jobway.vn/download-app/>.

Phương Anh (NASATI)

CHÍNH SÁCH KHỞI NGHIỆP QUỐC GIA 2030: KỶ VỌNG ĐƯA MALAYSIA TRỞ THÀNH QUỐC GIA KHỞI NGHIỆP PHÁT TRIỂN VÀ CẠNH TRANH VÀO NĂM 2030

Chính sách Khởi nghiệp quốc gia 2030 (NEP 2030) do Thủ tướng Malaysia ban hành ngày 11 tháng 7 năm 2019 với kỳ vọng đưa Malaysia trở thành quốc gia khởi nghiệp phát triển và cạnh tranh vào năm 2030. NEP 2030 được thiết kế với 5 mục tiêu, 6 chiến lược, 19 giải pháp và 62 sáng kiến.



dự án và chương trình này để thúc đẩy khởi nghiệp ở Malaysia.

NEP 2030 được kỳ vọng tạo ra một hệ sinh thái khởi nghiệp ở Malaysia góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của quốc gia trong nền kinh tế toàn cầu trước sự cạnh tranh ngày càng gay gắt và những thách thức nảy sinh từ Cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0 và xây dựng văn hóa khởi nghiệp ở Malaysia. Các chiến lược của NEP 2030 đều đặt mục tiêu và chỉ tiêu ngắn hạn, trung hạn và dài hạn cũng như mốc thời gian để đảm bảo việc thực hiện, giám sát và đánh giá hiệu quả. Năm mục tiêu của NEP 2030 gồm:

- Tạo ra một hệ sinh thái khởi nghiệp toàn diện và thuận lợi để phát triển kinh tế xã hội bền vững, cân bằng và bao trùm ở Malaysia;
- Phát triển một cộng đồng Malaysia có tư duy và văn hóa khởi nghiệp;
- Tạo ra những doanh nhân có trình độ, có kỹ năng, kiên cường và có năng lực cạnh tranh trên quy mô toàn cầu;
- Mở rộng quy mô của các doanh nghiệp và doanh nghiệp nhỏ và vừa trong nước;
- Để khởi nghiệp trở thành một nghề nghiệp được ưu tiên lựa chọn.

Sáu chiến lược của NEP 2030

Chiến lược 1. Thúc đẩy văn hóa khởi nghiệp trong tất cả các phân khúc của xã hội

Chiến lược nhằm mục đích tạo ra sự sáng tạo, đổi mới, chấp nhận rủi ro và đón bắt cơ hội khởi nghiệp. 2 giải pháp và 10 sáng kiến được đưa ra để thực hiện chiến lược này.

Tạo ra nhiều doanh nhân tài giỏi:

- Tăng cường các chương trình tiếp cận và nâng cao nhận thức về khởi nghiệp ở cấp quốc gia, khu vực, tiểu bang và địa phương với sự cộng tác của tất cả các bên liên quan.

- Nâng cao nhận thức về các cơ hội khởi nghiệp khác nhau, bao gồm cả trong các lĩnh vực kinh tế cụ



NEP 2030 được coi là hạt nhân và chất xúc tác thúc đẩy văn hóa khởi nghiệp của Malaysia với mục tiêu cuối cùng là tạo ra một hệ sinh thái khởi nghiệp toàn diện và thuận lợi để hỗ trợ chương trình nghị sự kinh tế tổng thể, công bằng và bền vững. Mục tiêu của NEP 2030 là tăng số lượng doanh nhân tài năng, có kỹ năng và có khả năng tồn tại hoặc phục hồi nhanh chóng trước các điều kiện khó khăn và nâng cao năng lực cho các doanh nhân trong nước, đặc biệt là khu vực DNNVV, phù hợp với mục tiêu thịnh vượng chung của chính phủ.

Khởi nghiệp là chìa khóa cho sự phát triển kinh tế của một quốc gia vì nó góp phần vào tăng trưởng GDP, thúc đẩy đầu tư và tạo việc làm. Hơn nữa, khởi nghiệp còn góp phần thúc đẩy sáng tạo và phát triển kinh tế-xã hội bằng cách tạo ra cơ hội cho mọi phân khúc xã hội, đặc biệt là những người yếu thế và kém may mắn trên thị trường lao động. Việc chuyển đổi từ nền kinh tế 'truyền thống' sang nền kinh tế 'mới' là thách thức lớn nhất mà các chính phủ trên thế giới phải đối mặt. Để thành công trong môi trường năng động này, các doanh nhân cần được trang bị những kỹ năng của thế kỷ 21, số hóa các quy trình kinh doanh và hợp tác với các doanh nhân khác.

Malaysia đã triển khai nhiều chương trình hỗ trợ khởi nghiệp như hỗ trợ tài chính, tài trợ nghiên cứu và phát triển, đào tạo và nâng cao năng lực cho doanh nhân, hỗ trợ cơ sở hạ tầng/mặt bằng kinh doanh/trang thiết bị, chuyển giao công nghệ, tiếp cận thị trường, doanh nhân xã hội và quốc tế hóa. NEP 2030 được thiết kế để mở rộng và tăng cường các



Hình 1. Chính sách khởi nghiệp quốc gia 2030 của Malaysia

thể và các lĩnh vực tăng trưởng cao.

- Tận dụng các phương tiện truyền thông để phổ biến thông tin về khởi nghiệp và tác động tích cực của khởi nghiệp đối với kinh tế và xã hội.

- Công nhận công khai các mô hình khởi nghiệp thông qua các giải thưởng và các biện pháp khuyến khích khác.

- Thúc đẩy tinh thần kinh doanh để khởi nghiệp trở thành sự lựa chọn nghề nghiệp của thanh niên, phụ nữ và các hộ gia đình có thu nhập thấp, đặc biệt là người Mã Lai và các dân tộc bản địa (Bumiputera).

Tăng cường giáo dục khởi nghiệp và các kỹ năng khởi nghiệp:

- Đưa văn hóa khởi nghiệp vào hệ thống giáo dục từ cấp tiểu học cho đến đại học.

- Tăng cường chất lượng đào tạo khởi nghiệp thông qua các chương trình giảng dạy được chứng nhận và công nhận.

- Kết hợp các chương trình học nghề kinh doanh trong đào tạo kỹ thuật và dạy nghề.

- Cung cấp đào tạo và hỗ trợ khởi nghiệp cho sinh viên và doanh nhân bản địa.

- Tăng cường hợp tác mạnh mẽ hơn giữa ngành công nghiệp/doanh nghiệp với các cơ sở giáo dục/

học viện trong lĩnh vực cố vấn và các chương trình đào tạo cho các nhà giáo dục.

Chiến lược 2. Tối ưu hóa môi trường thể chế và tiếp cận nguồn vốn

Chiến lược nhằm tìm ra các quy định, các giải pháp quản trị linh hoạt và thuận lợi và tài trợ để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp khởi nghiệp. 6 giải pháp và 18 sáng kiến được thông qua để tạo ra một môi trường quản trị linh hoạt và thuận lợi, các quy định và tài chính thân thiện với thị trường.

Thúc đẩy quản trị tốt:

- Tăng cường các thủ tục đăng ký, báo cáo và giám sát kinh doanh trực tuyến.

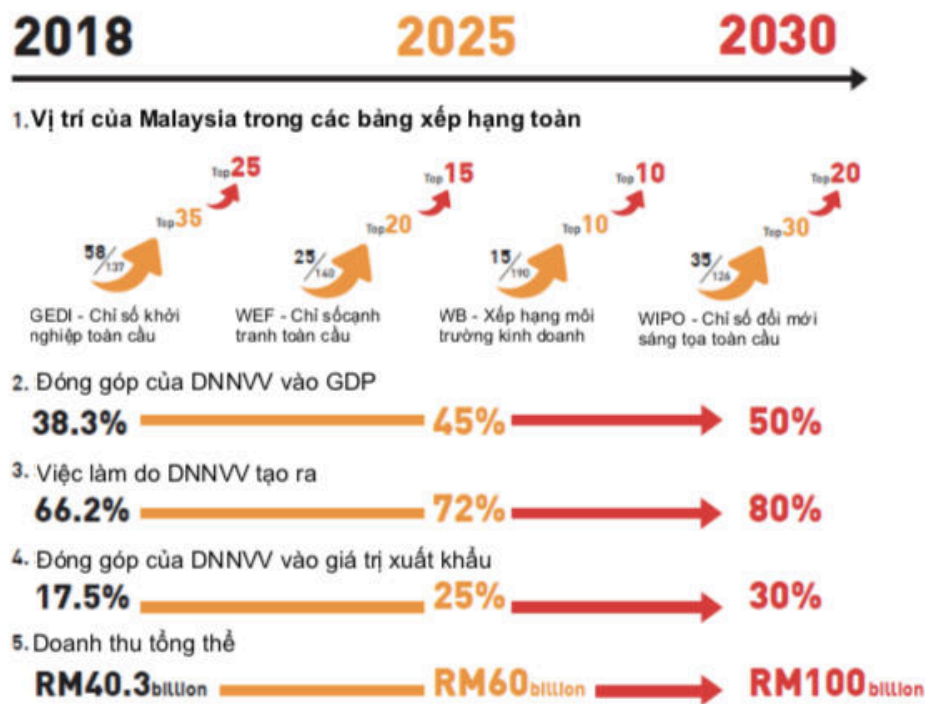
- Đảm bảo các thủ tục được áp dụng một cách thống nhất để tránh các hành vi tham nhũng, thiên vị và chuyên quyền.

- Thúc đẩy sự hiểu biết và tăng cường tiếp cận thông tin về các thủ tục kinh doanh, luật pháp và các quy định để cải thiện sự tuân thủ.

Hợp lý hóa các vai trò và chức năng của các tổ chức phát triển khởi nghiệp (EDO):

- Hợp lý hóa vai trò và chức năng của các EDO để sử dụng hiệu quả và tối ưu các nguồn lực.

- Đánh giá các chương trình khởi nghiệp do các



Hình 2. Mục tiêu trung và dài hạn của NEP 2030

EDO thực hiện.

Tăng cường giám sát và đánh giá kết quả và tác động:

- Thành lập hội đồng khởi nghiệp quốc gia để đánh giá và giám sát kết quả và tác động cũng như khuyến nghị và cải thiện chính sách.

- Thiết lập một trung tâm phân tích dữ liệu và dữ liệu lớn về khởi nghiệp, cung cấp thông tin về các vấn đề liên quan đến khởi nghiệp như các chương trình đã thực hiện, số lượng và chất lượng của các doanh nhân, khoảng cách hoặc cơ hội và các xu hướng của hoạt động khởi nghiệp trong nước.

Nâng cao và cải thiện yêu cầu pháp lý cho các doanh nghiệp:

- Xem xét và khi thích hợp, giảm bớt các yêu cầu quy định hiện hành có tác động tiêu cực đến hiệu quả và sự dễ dàng kinh doanh ở cấp quốc gia và địa phương.

- Xây dựng các quy định tạo điều kiện để mở ra các giá trị kinh tế của khu vực kinh doanh mới.

- Cân bằng các quy định và tiêu chuẩn với các mục tiêu phát triển bền vững.

- Giảm chi phí hành chính trong việc thành lập và quản lý một doanh nghiệp.

- Khuyến khích cạnh tranh lành mạnh bằng cách giảm bớt các rào cản cho các doanh nghiệp mới.

Giảm sự kỳ thị về phá sản:

- Triển khai các chương trình can thiệp nhằm giảm thiểu nguy cơ phá sản.

- Tạo điều kiện thuận lợi cho việc bắt đầu lại bằng cách tạo ra quy trình đơn giản để loại bỏ tình trạng phá sản.

Cải thiện khả năng tiếp cận nguồn vốn cho các doanh nhân khởi nghiệp và doanh nghiệp:

- Cung cấp khả năng tiếp cận dễ dàng với các nguồn tài chính bao gồm vốn đầu tư mạo hiểm, các nhà đầu tư thiên thần và gọi vốn cộng đồng.

- Cải thiện khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính liên quan bao gồm các khoản vay không cần thế chấp.

- Phục hồi vai trò của các tổ chức tài chính phát triển (Development Financial Institutions - DFI).

- Tạo điều kiện tiếp cận thông tin về hệ sinh thái tài trợ toàn diện cho các nhóm đối tượng khác nhau



và các giai đoạn trong vòng đời của doanh nghiệp.

Chiến lược 3. Khuyến khích phát triển khởi nghiệp toàn diện và tích hợp

Chiến lược nhằm cải thiện vị thế kinh tế xã hội bằng cách cho phép tất cả các phân khúc xã hội tiếp cận với khởi nghiệp. 3 giải pháp và 9 sáng kiến được đề ra để tăng cơ hội khởi nghiệp cho mọi tầng lớp trong xã hội nhằm nâng cao vị thế kinh tế xã hội của tất cả những người liên quan.

Hỗ trợ nỗ lực khởi nghiệp của người Mã Lai và các dân tộc bản địa, các nhóm tập trung đặc biệt và những người yếu thế:

- Tăng cường các chương trình tiếp cận cho các nhóm yếu thế bao gồm các hộ gia đình có thu nhập thấp, cộng đồng nông thôn, những người có hoàn cảnh khó khăn.

- Các chương trình hỗ trợ và can thiệp có mục tiêu nhằm thúc đẩy năng lực và kỹ năng kinh doanh của người Mã Lai và các dân tộc bản địa, các nhóm yếu thế và các nhóm trọng tâm đặc biệt là phụ nữ, thanh niên, người cao tuổi và cộng đồng Orang Asli/Asal (người bản địa ở Malaysia).

- Tạo “không gian ươm tạo” ở các vùng nông thôn tiềm năng và vùng kinh tế khó khăn cho các

doanh nhân mới đầy khát vọng.

Hợp tác xã là động lực thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội bao trùm:

- Tăng cường phong trào hợp tác xã cho các hộ có thu nhập thấp và cộng đồng nông thôn, bao gồm cả việc thúc đẩy thành lập các hợp tác xã dựa vào cộng đồng.

- Nâng cao năng lực và khả năng của các hợp tác xã trong các lĩnh vực kinh tế chính thông qua việc tiếp cận rộng rãi hơn các chương trình hỗ trợ và cơ hội kinh doanh.

- Chuyển đổi cảnh quan hệ sinh thái hợp tác xã bằng cách tiến hành cải cách cơ cấu các cơ quan liên quan đến hợp tác xã và tự do hóa khung pháp lý cho hợp tác xã.

Thúc đẩy khởi nghiệp xã hội:

- Thúc đẩy nhận thức và hiểu biết tốt hơn về khởi nghiệp xã hội thông qua việc xây dựng cộng đồng mạnh mẽ hơn.

- Cung cấp các chương trình hỗ trợ và phát triển năng lực cho các doanh nhân xã hội để mở rộng thị trường và cơ hội kinh doanh cũng như khả năng mở rộng và tính bền vững của doanh nghiệp.

- Khuyến khích cách tiếp cận mô hình Kinh doanh

hòa nhập để mang lại lợi ích cho các cộng đồng thu nhập thấp bằng cách đưa họ vào chuỗi giá trị của các công ty lớn như công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty đa quốc gia.

Chiến lược 4. Thúc đẩy tăng trưởng kinh tế thông qua các doanh nghiệp định hướng đổi mới

2 giải pháp và 6 sáng kiến nhằm tăng cường sự hợp tác giữa các doanh nhân, nhà đổi mới và nhà nghiên cứu trong việc thành lập, phát triển và tăng trưởng của doanh nghiệp, gồm:

Hỗ trợ doanh nghiệp định hướng tăng trưởng và đổi mới:

- Thúc đẩy việc tạo ra các doanh nghiệp sáng tạo và tăng trưởng cao thông qua hỗ trợ có mục tiêu 9 trụ cột của Công nghiệp 4.0 bao gồm tự động hóa, số hóa và trí tuệ nhân tạo.

- Tăng cường hệ sinh thái khởi nghiệp hướng tới các ngành công nghiệp tương lai bằng cách tạo ra một cụm khởi nghiệp và nâng cao năng lực của khu vực tài chính để đáp ứng các nhu cầu cụ thể của khởi nghiệp định hướng đổi mới sáng tạo và công nghệ cao.

- Cung cấp các khoản vay dựa trên hiệu suất và các biện pháp khuyến khích cho đổi mới sáng tạo bao gồm việc sử dụng Tài sản trí tuệ (IP) làm tài sản thế chấp.

Tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình đổi mới và trao đổi công nghệ:

- Tạo điều kiện thuận lợi để thực hiện hợp tác NC&PT và hợp tác nghiên cứu giữa ngành công nghiệp/DNNVV và học viện/tổ chức nghiên cứu.

- Xây dựng mạng lưới chuyên gia, học giả công nghệ và khoa học hàng đầu từ khắp nơi trên thế giới ở một số lĩnh vực chuyên sâu.

- Tăng cường hợp tác giữa các trường đại học và ngành công nghiệp thân thiện với thị trường để truyền bá sự đổi mới.

Chiến lược 5. Tăng cường năng lực và hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp siêu nhỏ,

nhỏ và vừa (MSME)

Chiến lược nhằm nâng các MSME lên cấp độ cao hơn với các sáng kiến gia tăng giá trị và đổi mới quy trình, sản phẩm và dịch vụ. Chiến lược 5 được hỗ trợ bởi 4 giải pháp và 14 sáng kiến.

Tăng cường thực hiện Chương trình Phát triển nhà cung cấp (VDP):

- Tăng cường sự tham gia của các công ty liên kết với chính phủ, công ty đa quốc gia, công ty được niêm yết công khai lớn và các công ty tư nhân.

- Tạo ra các nhà cung cấp đa tầng giữa những người Mã Lai và các dân tộc bản địa.

- Mở rộng các lĩnh vực tiềm năng chính từ các lĩnh vực công nghiệp tăng trưởng cao như hàng không vũ trụ, ô tô, đường sắt, năng lượng tái tạo, thiết bị y tế, công nghệ sinh học và ngành công nghiệp halal (cung cấp các sản phẩm và dịch vụ hợp chuẩn cho người hồi giáo).

Nâng cao kỹ năng và khả năng khởi nghiệp của các MSME:

- Cung cấp các chương trình đào tạo và phát triển liên quan đến Công nghiệp 4.0, quản lý chiến lược, chứng nhận, tiếp thị và xây dựng thương hiệu, đóng gói, phát triển sản phẩm và thương mại điện tử.

- Hỗ trợ có mục tiêu và tạo điều kiện thuận lợi cho các MSME tham gia vào các lĩnh vực mới và có tiềm năng cao.

- Tăng cường các chương trình nâng cao năng lực nhấn mạnh vào tư duy cạnh tranh và chiến lược quốc tế hóa.

- Cung cấp các chương trình tài chính đặc biệt cho các doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ.

Hỗ trợ có mục tiêu để tiếp cận thị trường đặc biệt là cho các MSME của người Mã Lai và các dân tộc bản địa:

- Cung cấp quyền truy cập vào các nền tảng thương mại điện tử khác nhau cho các MSME để quảng bá và tiếp thị sản phẩm của họ.

- Tăng cường khả năng tiếp cận sản phẩm cho



các MSME vào các cửa hàng bán buôn và bán lẻ.

- Tận dụng hoạt động mua sắm của chính phủ để ưu tiên cho các sản phẩm và dịch vụ địa phương.

- Tạo điều kiện thuận lợi cho việc tuân thủ quy định, chứng nhận và công nhận cho các MSME.

- Tăng cường quảng bá các sản phẩm và dịch vụ của địa phương tại các địa điểm chiến lược và các điểm nhập cảnh.

Tăng cường quản lý chuỗi cung ứng:

- Phá vỡ thế độc quyền của một số ngành thông qua các chương trình can thiệp.

- Cải thiện cơ sở hạ tầng hậu cần, vật chất và kỹ thuật số thông qua quan hệ đối tác công tư.

Chiến lược 6. Quốc tế hóa các doanh nghiệp tăng trưởng cao

Chiến lược nhằm tạo ra mạng lưới hợp tác chiến lược giữa các doanh nhân trong nước và quốc tế, thông qua các tiêu chuẩn toàn cầu và tuân thủ chất lượng. Chiến lược 6 được hỗ trợ bởi 2 giải pháp và 5 sáng kiến.

Tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp

trong nước, đặc biệt là doanh nghiệp của người Mã Lai, các dân tộc bản địa tiếp cận thị trường quốc tế:

- Cung cấp thông tin thị trường và các dịch vụ tư vấn về thị trường liên quốc gia.

- Tạo ra một mạng lưới tài trợ toàn cầu để hỗ trợ các doanh nhân địa phương muốn tham gia vào thị trường quốc tế.

- Tạo điều kiện thuận lợi cho việc tuân thủ các tiêu chuẩn và chất lượng quốc tế cho phép doanh nghiệp địa phương tham gia nhiều vào chuỗi giá trị toàn cầu.

Thúc đẩy mạng lưới và hợp tác kinh doanh:

- Nâng cao quan hệ đối tác giữa Chính phủ với Chính phủ (G2G) cũng như hợp tác đa phương và song phương giữa các DNNVV trong nước với các quốc gia thành viên ASEAN và APEC để tạo ra sự hiệp lực và giải quyết các rào cản thương mại.

- Khuyến khích các sáng kiến do khu vực tư nhân lãnh đạo thông qua các tổ chức trong ngành./.

Nguyễn Lê Hằng (theo National entrepreneurship policy 2030)



4 ĐIỀU BẠN CẦN BIẾT ĐỂ KHỞI NGHIỆP THÀNH CÔNG

Khởi đầu một doanh nghiệp mới là một ý tưởng thú vị nhưng đây khó khăn đối với nhiều người, và có một lý do nghiêm túc cho điều này đó là theo thống kê, hầu hết các công ty khởi nghiệp chắc chắn thất bại. Craig Rees là phó chủ tịch Platform sản phẩm và kỹ thuật của Airwallex đã đưa ra những lời khuyên về khởi nghiệp thành công.

Mỗi doanh nghiệp có một trải nghiệm độc đáo riêng, tuy nhiên bất kể sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn là gì cũng cần tuân theo một số quy tắc vàng.

Dưới đây là bốn bước quan trọng làm thế nào để khởi động một công ty khởi nghiệp thành công.

Bước 1: Biết khi nào xoay sang cách tiếp cận phát triển

Đối với các công ty khởi nghiệp, việc phát triển chỉ là chứng minh vị trí của bạn trên thị trường và tạo ra doanh thu. Cách đơn giản nhất để tạo doanh thu (ít nhất là trong những ngày đầu) là xây dựng

các tính năng dựa trên phản hồi trực tiếp từ khách hàng. Ví dụ: nếu khách hàng yêu cầu "tạo ra sản phẩm này màu xanh lam thì tôi sẽ ký hợp đồng", lúc đó bạn sẽ phải tạo ra sản phẩm của mình màu xanh lam. Tuy nhiên, khi bạn bắt đầu mở rộng quy mô, quy trình phân phối kinh doanh, các khung và các công cụ trở nên quan trọng hơn.

Bỏ cách tiếp cận theo kiểu 'cắt, dán' mà thay vào đó là tối ưu hóa cơ sở hạ tầng cho phân phối tính năng. Mặc dù điều này có thể tạo ra nhiều nợ kỹ thuật hơn (tech debt), nhưng việc phân phối tính

năng sẽ có tác động lớn nhất đến khả năng tăng cả khách hàng và doanh thu - cơ sở hạ tầng kỹ thuật có thể được dọn dẹp ở giai đoạn sau.



Bước 2: Cân bằng những yêu cầu của khách hàng để tạo động lực

Khi các quy trình phân phối đã đi vào ổn định, chắc chắn trọng tâm sẽ chuyển sang trải nghiệm khách hàng. Tập khách hàng của bạn tăng lên là dựa vào sản phẩm của bạn, điều này có thể mang lại sự ổn định cho doanh nghiệp (thường là lần đầu tiên kể từ khi ra mắt). Tuy nhiên, sự ổn định là chưa đủ và tự mãn sẽ giết chết công việc kinh doanh của bạn.

Khi bạn bắt đầu mở rộng quy mô, điều quan trọng là phải xoay sang tiếp cận người mua - làm cho sản phẩm của bạn có màu xanh lam vì khách hàng thích màu xanh lam - và nghĩ về sản phẩm của bạn một cách toàn diện hơn. Việc chiều theo yêu cầu của khách hàng sẽ giúp bạn đạt được mục tiêu, tuy nhiên, bạn có nguy cơ tạo ra sản phẩm không dễ dàng mở rộng quy mô.

Điều này không có nghĩa là bỏ qua tất cả những yêu cầu của khách hàng - đặt khách hàng lên hàng đầu vẫn là trọng tâm chính. Hãy tìm các chủ đề phổ biến, kết nối một số vấn đề của khách hàng và giải quyết chúng theo mức độ ưu tiên.

Bằng cách nhận ra và giải quyết lỗi hổng căn bản

trong bộ sản phẩm của mình, bạn có thể tiếp cận tập khách hàng rộng hơn và tạo động lực để đạt được tầm nhìn tổng thể về sản phẩm của bạn.

Bước 3: Xem xét cẩn thận tập khách hàng đã chọn

Dòng tiền là kẻ giết người số một của các doanh nghiệp nhỏ. Mọi công ty khởi nghiệp ở giai đoạn đầu đều biết doanh thu là oxy - nó giúp bạn tồn tại.

Tuy nhiên, điều mà nhiều người không nhận ra là tất cả doanh thu được tạo ra không như nhau. Khi bạn xem xét cơ hội bán sản phẩm của mình, điều quan trọng là phải xem xét chi phí thu hút khách hàng và sau đó là hỗ trợ các “kiểu” khách hàng khác nhau - chi phí liên quan đến hỗ trợ các “kiểu” khách hàng càng lớn, doanh nghiệp của bạn sẽ nhận được càng ít giá trị lợi nhuận từ mỗi đồng chi tiêu.

Mặc dù rất hấp dẫn khi nói đồng ý với tất cả khách hàng của mình, nhưng bạn sẽ thấy có thể tiêu tốn nhiều tài nguyên hơn đáng kể so với ROI (*Return on Investment* - tỷ lệ lợi nhuận ròng trên tổng chi phí đầu tư). Vì vậy, làm thế nào để bạn chọn đúng loại khách hàng khi bắt đầu?

- **Đầu tiên**, sản phẩm của bạn phải đáp ứng được nhu cầu của họ. Khi nguồn lực và ngân sách eo hẹp, việc kéo dài để đáp ứng mọi yêu cầu của khách hàng có thể khiến bạn rời khỏi lộ trình chiến lược của mình và chỉ chuyển sang kinh doanh trong thời gian ngắn, dẫn đến sản phẩm “Frankenstein” như đã được đề cập trên.

- **Thứ hai**, đánh giá xem mất bao lâu để đưa khách hàng đã lựa chọn đến điểm phân phối bán lẻ. Bạn rất dễ rơi vào bẫy dành nhiều thời gian cho những khách hàng chưa bao giờ tiếp cận được với thị trường.

- **Thứ ba**, xem xét các nguồn lực cần thiết để giữ khách hàng này, cả trong suốt quá trình bán hàng và sau khi khách hàng sử dụng. Một số khách hàng sẽ sử dụng mọi tài nguyên của công ty trong



suốt thời gian họ ở bên bạn. Điều này cuối cùng có thể hạn chế khả năng phát triển của bạn.

Bước 4: Biết thành công là gì và truyền đạt hiệu quả cho nhóm của bạn

Nếu bạn hỏi bất kỳ nhóm hoạt động hiệu quả nào về thành công đối với họ, họ sẽ có sẵn câu trả lời. Nhưng làm thế nào bạn nhận được câu trả lời?

Trước tiên, bạn cần xác định thành công trông như thế nào. Tại Airwallex, thành công là xây dựng một đám mây tài chính toàn cầu cho phép các doanh nghiệp hoạt động mọi lúc, mọi nơi. Trên thực tế, các khung có thể giúp hướng dẫn khái niệm này cho doanh nghiệp của bạn - phương pháp ưa thích của tôi là cách tiếp cận giúp truyền đạt những gì quan trọng cho doanh nghiệp. **OKR** là phương pháp tiếp cận giúp liên kết nội bộ của tổ chức thông qua các liên kết mục tiêu của các công ty, mục tiêu của các phòng ban cùng với những mục tiêu cá nhân nhằm hướng tới những kết quả cụ thể.

Trước khi đưa OKRs vào mọi hoạt động, hãy xem xét có bao nhiêu lĩnh vực trọng tâm có liên quan. Cá nhân tôi thấy 3-5 là đủ, nhiều hơn nữa, tác động có thể trở nên loãng. Đảm bảo rằng bạn có thể vẽ ra một tầm nhìn rõ ràng từ mục tiêu tổng thể của

công ty về OKRs. Bạn cần trả lời ngắn gọn những điều sau: tại sao chúng ta lại tập trung vào hoạt động này hơn hoạt động khác?

Tiếp theo, bạn cần sự liên kết. Điều quan trọng là mỗi nhóm phải hiểu những gì họ đang hướng tới và vai trò của họ trong việc tiến tới các mục tiêu kinh doanh. Giao tiếp và minh bạch là tất cả để đạt được sự liên kết thành công.

Điều này có thể diễn ra dưới hình thức các cuộc họp hàng tuần, cập nhật công ty hàng quý hoặc sử dụng các nền tảng công nghệ để theo dõi tiến độ.

Cuối cùng, đo lường và theo dõi thành công là rất quan trọng

Làm cách nào để bạn có thể thiết lập các khung theo dõi tiến trình đạt được mục tiêu của mình? Cho dù đó là định tính hay định lượng, đo lường tiến độ có nghĩa là bạn có thể tôn vinh những thành công và xác định những lĩnh vực cần cải thiện.

Hãy nhớ rằng, quá dễ dàng để theo dõi kết quả đầu ra, nhưng những gì bạn thực sự cần theo dõi là kết quả cho doanh nghiệp của bạn./.

Minh Phượng
(Theo Startup Daily)