



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

SỐ 5.2025



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Tích hợp giảng dạy và hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp trong trường đại học
- 02 Nâng cao hiệu quả huy động vốn cho doanh nghiệp khởi nghiệp ở Việt Nam
- 03 Đà Nẵng đón làn sóng khởi nghiệp nhờ sandbox
- 04 Ươm mầm khởi nghiệp công nghệ: Việt Nam có thể học hỏi Mỹ điều gì?

KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

- 05 Chàng trai Việt tham gia Dự án lớn về AI tại Mỹ
- 06 Doanh nghiệp khởi nghiệp và những đặc trưng cơ bản

XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ

- 07 Bảy xu hướng cần chú ý trong năm 2025



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718



TÍCH HỢP GIẢNG DẠY VÀ HỖ TRỢ SINH VIÊN KHỞI NGHIỆP TRONG TRƯỜNG ĐẠI HỌC

Trong những năm gần đây, nhiều trường đại học đã tích cực đưa nội dung khởi nghiệp vào chương trình đào tạo, không chỉ trang bị kiến thức mà còn giúp sinh viên phát triển kỹ năng thực tế.

Các doanh nghiệp cùng tham gia giảng dạy nội dung khởi nghiệp

PGS.TS. Phạm Văn Song - Hiệu trưởng Trường Đại học Công nghệ Miền Đông cho biết, nhà trường đã đưa môn "Kỹ năng tư duy sáng tạo và Khởi nghiệp" vào chương trình đào tạo với 2 tín chỉ. Môn học này cung cấp kiến thức lý thuyết về khởi nghiệp, công nghệ và chuyển đổi số, đồng thời giúp sinh viên phát triển các kỹ năng quan trọng như hình thành ý tưởng, lập kế hoạch kinh doanh, tìm kiếm và ứng dụng công nghệ.

NBên cạnh đó, nhằm nâng cao trải nghiệm thực

tiễn, nhà trường thường xuyên tổ chức các workshop, talkshow với sự tham gia của các doanh nhân, cá nhân khởi nghiệp xuất sắc. Đặc biệt, các diễn giả không chỉ chia sẻ câu chuyện thành công mà còn thẳng thắn đề cập đến những khó khăn, thất bại, giúp sinh viên rút kinh nghiệm và tránh những sai lầm trên con đường lập nghiệp. Đối với một số ngành học, nhà trường định hướng bổ sung môn "Quản lý dự án" vào chương trình chính quy, giúp sinh viên có nền tảng vững chắc về khởi sự, lập kế hoạch và quản lý dự án khởi nghiệp. Đồng thời, nhà trường cũng tích cực hợp tác với doanh nghiệp và quỹ đầu

tư để hỗ trợ học bổng, tài trợ và giúp sinh viên hiện thực hóa ý tưởng kinh doanh.

Tại Trường Đại học Thành Đông, PGS.TS. Lê Văn Hùng - Chủ tịch Hội đồng trường, Hiệu trưởng nhà trường, nhấn mạnh: “Theo thống kê của Bộ Giáo dục và Đào tạo, tỷ lệ sinh viên khởi nghiệp bằng cách lập doanh nghiệp sau 5 năm chỉ đạt hơn 7%. Đây là con số khá thấp. Do đó, việc đưa khởi nghiệp vào chương trình giảng dạy dưới dạng môn học bắt buộc hoặc tự chọn là vô cùng cần thiết, giúp sinh viên có nền tảng vững vàng hơn khi bước vào thị trường.”

Trường Đại học Thành Đông đã tiên phong đưa môn "Khởi nghiệp" vào chương trình đào tạo chính thức từ năm 2018 với 2 tín chỉ. Đặc biệt, các giảng viên không chỉ là đội ngũ cơ hữu của trường mà còn bao gồm cả các doanh nhân, nhà quản lý từ các công ty, doanh nghiệp. Để thực hiện điều này, nhà trường đã ký kết hợp tác với nhiều doanh nghiệp trong và ngoài nước. Nhờ đó, sinh viên có cơ hội thực tập ngay từ khi còn trên ghế giảng đường và dễ dàng tìm được việc làm hoặc khởi nghiệp thành công sau khi tốt nghiệp.

Tại Trường Đại học Nông - Lâm Bắc Giang, nội dung "Khởi nghiệp sáng tạo" với 2 tín chỉ đã được tích hợp vào chương trình đào tạo của tất cả các ngành. Ngoài ra, nhà trường thường xuyên tổ chức các buổi tọa đàm, sinh hoạt ngoại khóa nhằm kích lệ tinh thần khởi nghiệp sáng tạo của sinh viên. Bên cạnh đó, trường cũng triển khai nhiều hoạt động kết nối, tạo môi trường học tập và thực hành khởi nghiệp cho cả giảng viên và sinh viên.

GS. TS. Phạm Bảo Dương - Hiệu trưởng Trường Đại học Nông - Lâm Bắc Giang, nhận định: “Việc tích hợp khởi nghiệp vào chương trình học là một bước đi đúng đắn trong bối cảnh đất nước đang vươn mình phát triển mạnh mẽ. Tuy nhiên, để đạt hiệu quả cao, nội dung giảng dạy cần được thiết kế linh hoạt, bám sát thực tiễn và phù hợp với nhu cầu thực tế của sinh

viên cũng như xã hội.”

Những nỗ lực này cho thấy vai trò quan trọng của các trường đại học trong việc thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp, đồng thời mở ra cơ hội hợp tác chặt chẽ giữa nhà trường và doanh nghiệp, giúp sinh viên có nền tảng vững chắc hơn trên con đường lập nghiệp.



Những hạn chế trong hệ thống hỗ trợ khởi nghiệp cho sinh viên

Bên cạnh những nỗ lực thúc đẩy phong trào khởi nghiệp, GS. Phạm Bảo Dương cũng chỉ ra những hạn chế đang tồn tại trong hệ thống hỗ trợ khởi nghiệp tại các trường đại học. Ông nhấn mạnh: “Phong trào khởi nghiệp của sinh viên chưa thực sự sôi nổi do chính sách chưa đồng bộ và vẫn còn “độ trễ”. Dù nhiều chính sách hỗ trợ đã được ban hành, nhưng việc triển khai chưa nhất quán giữa các cấp chính quyền và nhà trường. Đặc biệt, thiếu những quy định cụ thể về tài trợ vốn, cơ chế hợp tác giữa doanh nghiệp và trường học, cũng như các hỗ trợ pháp lý dành cho sinh viên khởi nghiệp.”

Bên cạnh đó, một số hoạt động khởi nghiệp và các cuộc thi hiện vẫn mang tính phong trào, thiếu các chương trình dài hạn hoặc các bước hỗ trợ tiếp theo giúp sinh viên triển khai ý tưởng thành dự án thực tế. Nội dung đào tạo khởi nghiệp chưa bám sát nhu cầu

thị trường, đồng thời thiếu các kỹ năng quan trọng như quản trị rủi ro, gọi vốn hay phát triển sản phẩm.

Thời gian sinh viên học tập tại trường có hạn, trong khi các dự án khởi nghiệp lại cần một khoảng thời gian dài để hoàn thiện. Hơn nữa, hoàn cảnh của sinh viên trước và sau khi ra trường khác biệt đáng kể. Nếu không có sự hỗ trợ bài bản và dài hạn, sinh viên khó có thể theo đuổi những ý tưởng khởi nghiệp từ ban đầu.

Ngoài ra, các cơ sở giáo dục đại học hiện chưa đủ nguồn lực để xây dựng không gian chuyên biệt dành cho hoạt động khởi nghiệp, chẳng hạn như vườn ươm, trại sản xuất thử nghiệm, nhà xưởng, phòng thí nghiệm sáng tạo hay trung tâm tư vấn hỗ trợ khởi nghiệp. Việc đầu tư cơ sở vật chất phần lớn phụ thuộc vào ngân sách nhà nước, trong khi nguồn lực xã hội hóa còn hạn chế.

Theo PGS.TS. Phạm Văn Song, để giúp sinh viên xây dựng tinh thần khởi nghiệp và trang bị kiến thức, kỹ năng phù hợp, vai trò của giảng viên là vô cùng quan trọng. Ông chia sẻ: “Giảng viên phải là người truyền cảm hứng, khơi dậy tinh thần khởi nghiệp và luôn tự đổi mới chính mình, giúp sinh viên có động lực khởi nghiệp.”

Hiện đã có nhiều chính sách hỗ trợ khởi nghiệp được ban hành, như Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa; Quyết định số 844/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025”; Quyết định 1665/QĐ-TTg về “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025”; Chỉ thị số 9/CT-TTg về tạo điều kiện cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo; hay Quyết định số 897/QĐ-TTg phê duyệt Chương trình “Hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp giai đoạn 2022 - 2030”. Điều này cho thấy tầm quan trọng của khởi nghiệp trong chiến lược phát triển quốc gia.

Tuy nhiên, các chính sách hỗ trợ hiện nay vẫn còn mang tính chung chung, chưa được phân hóa

theo từng ngành, nghề hay lĩnh vực cụ thể. Việc xây dựng và phát triển các tổ chức ươm tạo, cũng như công tác huấn luyện, tư vấn khởi nghiệp chưa thực sự đồng bộ và chuyên sâu.

Đặc biệt, chính sách hỗ trợ vốn và cơ sở vật chất vẫn còn nhiều hạn chế. Thủ tục vay vốn, gọi vốn và giải ngân cho doanh nghiệp khởi nghiệp còn phức tạp. Ngoài ra, thủ tục bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ cũng mất nhiều thời gian, gây khó khăn cho các doanh nghiệp non trẻ.

PGS.TS. Phạm Văn Song cũng nhận định rằng, các ý tưởng khởi nghiệp hiện tại vẫn chưa có tính sáng tạo cao, chưa gắn chặt với nhu cầu thực tế của người dân và cộng đồng. Do đó, chưa thu hút được nguồn lực đầu tư từ các quỹ hỗ trợ khởi nghiệp.

Định hướng đổi mới để nâng cao hiệu quả giảng dạy khởi nghiệp

Xuất phát từ những khó khăn và hạn chế trong hoạt động khởi nghiệp tại các trường đại học, PGS.TS. Phạm Văn Song nhấn mạnh sự cần thiết của việc chuẩn hóa công tác đào tạo, đội ngũ giảng viên và chương trình giảng dạy. Ông cho rằng đổi mới sáng tạo phải bắt đầu từ tư duy phản biện, giúp các dự án khởi nghiệp có góc nhìn đa chiều, sáng tạo và mang tính thực tiễn cao hơn.

Một trong những rào cản lớn hiện nay là mức độ ứng dụng khoa học công nghệ còn thấp, khiến khả năng cạnh tranh của các sản phẩm khởi nghiệp chưa cao. Do đó, việc trang bị kiến thức về công nghệ và chuyển đổi số là cần thiết đối với các chủ dự án. Bên cạnh đó, do khởi nghiệp luôn tiềm ẩn rủi ro cao, cần có thêm chính sách ưu đãi dành cho các nhà đầu tư và quỹ đầu tư mạo hiểm để thúc đẩy hoạt động này.

Xây dựng văn hóa khởi nghiệp ở trường đại học

Theo PGS.TS. Phạm Văn Song, một nguyên nhân sâu xa khiến hoạt động khởi nghiệp chưa được thúc đẩy mạnh mẽ là do Việt Nam chưa hình thành văn hóa khởi nghiệp rõ nét. Tâm lý e ngại rủi ro, tư

duy an toàn và thiếu phần biện đang cản trở quá trình hiện thực hóa ý tưởng. Ngoài ra, đội ngũ giảng viên phần lớn thuộc thể hệ trước, chưa có tinh thần khởi nghiệp mạnh mẽ, dẫn đến việc chưa truyền được cảm hứng cho sinh viên. Ông đề xuất Bộ Giáo dục và Đào tạo cùng các trường đại học cần đưa giảng dạy, tư vấn và hỗ trợ khởi nghiệp vào nhiệm vụ chính thức của giảng viên. Cùng với đó, cần tổ chức các khóa đào tạo bài bản, khuyến khích giảng viên thông qua cả cơ chế vật chất lẫn tinh thần.

Không chỉ dừng lại ở đội ngũ giảng viên, nhà trường cũng cần tận dụng sự hỗ trợ từ cá nhân và doanh nghiệp khởi nghiệp để sinh viên có cơ hội học hỏi kinh nghiệm thực tế. Đồng thời, cần tăng cường kết nối với các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp như cơ quan chính sách, quỹ đầu tư, vườn ươm khởi nghiệp và truyền thông để tạo môi trường thuận lợi cho sinh viên triển khai ý tưởng.

Khởi nghiệp cần sự quyết liệt từ chính sách và nhà trường

PGS.TS. Lê Văn Hùng nhận định, một trong những “điểm nghẽn” lớn nhất hiện nay là cơ chế, chính sách hỗ trợ chưa thực sự hiệu quả. Bộ Giáo dục và Đào tạo chưa có sự chỉ đạo quyết liệt, chưa bố trí nguồn kinh phí phù hợp cho hoạt động khởi nghiệp trong trường đại học. Trong khi đó, nhiều trường vẫn xem khởi nghiệp là nhiệm vụ phụ, chưa gắn kết chặt chẽ với doanh nghiệp hay đào tạo bài bản đội ngũ giảng viên.

Để khắc phục tình trạng này, ông đề xuất Bộ Giáo dục và Đào tạo cần đưa nội dung khởi nghiệp vào chương trình giảng dạy dưới dạng môn học bắt buộc hoặc tự chọn. Đồng thời, cần có chính sách tài trợ kinh phí để các trường có nguồn lực phát triển hoạt động khởi nghiệp cho sinh viên.

Quan trọng hơn, các trường đại học phải nhận thức đúng vai trò của khởi nghiệp, bởi sinh viên khởi nghiệp thành công sẽ đóng góp đáng kể vào sự phát

triển kinh tế - xã hội, đúng theo tinh thần “doanh nghiệp mạnh, đất nước hùng cường”.

Chuẩn hóa giáo trình và nâng cao gắn kết thực tiễn

GS.TS. Phạm Bảo Dương nhấn mạnh tầm quan trọng của việc chuẩn hóa chương trình đào tạo khởi nghiệp, kết hợp cân đối giữa lý thuyết và thực tiễn. Theo ông, cần bổ sung các chuyên đề chuyên sâu như quản lý tài chính khởi nghiệp, marketing kỹ thuật số, ứng dụng công nghệ trong kinh doanh.

Đồng thời, mô hình giảng dạy cũng cần đổi mới theo hướng trải nghiệm thực tế, sử dụng các mô phỏng kinh doanh và dự án thực tiễn. Việc tạo ra không gian học tập linh hoạt như phòng lab khởi nghiệp, co-working space hay trung tâm đổi mới sáng tạo sẽ giúp sinh viên có điều kiện tốt hơn để phát triển ý tưởng.

Ngoài ra, để tăng cơ hội kết nối, các trường cần tạo điều kiện để sinh viên gặp gỡ các quỹ đầu tư mạo hiểm, nhà đầu tư “thiên thần” nhằm tìm kiếm sự hỗ trợ tài chính.

Bên cạnh đó, ông cũng đề xuất tổ chức các khóa bồi dưỡng chuyên môn cho giảng viên, không chỉ về khởi nghiệp mà còn về kỹ năng sư phạm tiên tiến. Việc khuyến khích giảng viên tham gia các dự án thực tế hoặc hợp tác với doanh nghiệp cũng giúp họ tích lũy kinh nghiệm thực tiễn. Đồng thời, có thể mời các doanh nhân thành công, nhà đầu tư hoặc cố vấn khởi nghiệp tham gia giảng dạy, hướng dẫn trực tiếp cho sinh viên.

Rõ ràng, để thúc đẩy phong trào khởi nghiệp trong các trường đại học, cần có sự vào cuộc đồng bộ từ chính sách, nhà trường, doanh nghiệp và đội ngũ giảng viên. Khi những rào cản được tháo gỡ, khởi nghiệp trong môi trường đại học sẽ không chỉ dừng lại ở những ý tưởng sơ khai mà có thể trở thành những doanh nghiệp thực thụ, đóng góp tích cực vào nền kinh tế./.



NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN CHO DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP Ở VIỆT NAM

Nguồn vốn đóng vai trò quan trọng quyết định sự thành bại của doanh nghiệp khởi nghiệp. Rào cản phổ biến nhất trong hoạt động khởi nghiệp chính là huy động vốn. Mặc dù pháp luật Việt Nam đã có những chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp tiếp cận nguồn vốn, nhưng vẫn gặp nhiều khó khăn, vướng mắc. Trên cơ sở phân tích thực trạng huy động vốn của doanh nghiệp khởi nghiệp, một số giải pháp huy động vốn hiệu quả được đề xuất trong bài viết dưới đây.

Theo Tạp chí Kinh tế và Dự báo, Việt Nam là quốc gia năng động thứ 3 Đông Nam Á về khởi nghiệp sáng tạo. Các doanh nghiệp khởi nghiệp (DNKN) đang có tốc độ phát triển ấn tượng, với 3.800 doanh nghiệp trên toàn quốc, trong đó đã có những doanh nghiệp được định giá hàng tỷ USD và có nhiều đóng góp đáng ghi nhận cho bức tranh kinh tế Việt Nam.

Một số ngành chứng kiến sự phát triển mạnh mẽ của các DNKN có thể kể đến bao gồm: công nghệ giáo dục, công nghệ tài chính... hay trong các lĩnh vực truyền thống như: du lịch, bất động sản... Sự phát triển nhanh chóng của DNKN đã đặt ra những yêu cầu cao hơn cho các bên, nhất là vấn đề đầu tư và huy động vốn cho DNKN.

DNKN là một doanh nghiệp được thành lập mới

hoặc đang ở giai đoạn phát triển ban đầu, đang tìm kiếm một mô hình kinh doanh mới với mục đích nhanh chóng hình thành nên một tổ chức hoặc doanh nghiệp quy mô, có khả năng nhân rộng tại các thị trường khác nhau, sử dụng yếu tố công nghệ để tạo lợi thế cạnh tranh.

Theo đó, hầu hết các DNKN là doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV). Tuy nhiên, khác với các DNNVV thông thường, DNKN có một số đặc trưng cơ bản, bao gồm:

- Tính đột phá và sáng tạo: đối với mỗi DNKN, đột phá và sáng tạo được xem là yêu cầu bắt buộc và là mục tiêu phát triển quan trọng nhất. Các DNKN thường tạo ra các sản phẩm, dịch vụ mới chưa từng có trên thị trường, hoặc đưa ra phương pháp mới, cách thức mới để làm ra các sản phẩm, dịch vụ có sẵn trên thị trường.

- Khả năng tăng trưởng nhanh: DNKN được thiết kế để tăng trưởng không giới hạn. Vì vậy, nếu có thể tồn tại, các DNKN thường có khả năng tăng trưởng nhanh với tốc độ tăng trưởng trung bình trên 20% trong vòng 3 năm liên tục. Đây là điểm khác biệt cơ bản giữa DNKN với DNNVV.

- Tính rủi ro: mức độ rủi ro của DNKN xuất phát từ các nguyên nhân như: ý tưởng kinh doanh mới, yếu thế cạnh tranh trên thị trường, thiếu vốn, trình độ quản trị, nguồn nhân lực...

- Yếu tố công nghệ: công nghệ là đặc trưng tiêu biểu của một DNKN. Do các sản phẩm của các doanh nghiệp này có tính đột phá, sáng tạo, nên hầu hết DNKN sử dụng yếu tố công nghệ để tạo lợi thế cạnh tranh về sản phẩm, dịch vụ.

- Chu kỳ sống: khác với DNNVV thông thường, chu kỳ sống của DNKN bắt đầu ngay từ giai đoạn phát triển ý tưởng. Chỉ sau khi thử nghiệm thành công sản phẩm xuất phát từ ý tưởng đó, DNKN mới thực sự đạt tới khâu khởi sự kinh doanh, đăng ký thành lập doanh nghiệp.

Thực trạng huy động vốn của các doanh nghiệp khởi nghiệp

Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp huy động vốn

Ở nước ta, chủ trương, quan điểm về hỗ trợ phát triển DNKN đã được nêu trong Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XII của Đảng và tiếp tục được khẳng định rõ hơn trong Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XIII: "Xây dựng khung pháp luật, môi trường thuận lợi thúc đẩy phát triển, khởi nghiệp sáng tạo, chuyển đổi số, phát triển kinh tế số; hỗ trợ, khuyến khích sự ra đời, hoạt động của những lĩnh vực mới, mô hình kinh doanh mới". Ngày 18/5/2016, Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định 844/QĐ-TTg phê duyệt Đề án hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025. Đây là văn bản đầu tiên trực tiếp quy định cơ chế, chính sách về hỗ trợ DNKN sáng tạo. Năm 2017, Quốc hội đã thông qua Luật Hỗ trợ DNNVV, tạo bước ngoặt về khung khổ pháp lý cao nhất quy định về nguyên tắc, nội dung, nguồn lực hỗ trợ DNNVV, trong đó có những quy định riêng về hỗ trợ DNKN huy động vốn. Nguồn vốn huy động cho các DNKN gồm: vốn tín dụng có hỗ trợ, bảo lãnh của Nhà nước; vốn hỗ trợ từ ngân sách nhà nước; vốn hợp pháp từ các tổ chức, cá nhân trong nước và nước ngoài; vốn hỗ trợ từ miễn giảm các nghĩa vụ phải nộp ngân sách.

Cụ thể hóa Luật Hỗ trợ DNNVV, Chính phủ đã ban hành nhiều văn bản như: Nghị định số 34/2018/NĐ-CP, ngày 8/3/2018 về việc thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV; Nghị định số 38/2018/NĐ-CP, ngày 11/3/2018 quy định chi tiết về đầu tư cho DNNVV khởi nghiệp sáng tạo; Nghị định số 39/2018/NĐ-CP, ngày 11/3/2018 quy định chi tiết một số điều của Luật Hỗ trợ DNNVV; Nghị định số 39/2019/NĐ-CP, ngày 10/5/2019 về tổ chức và hoạt động của Quỹ Phát triển DNNVV; Nghị định số 80/2021/NĐ-CP, ngày 26/8/2021 quy định chi



tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Hỗ trợ DNNVV... Ngoài ra, Luật Khoa học và Công nghệ, Luật Chuyển giao công nghệ, Luật Đầu tư và các văn bản hướng dẫn đều có các quy định về hỗ trợ huy động vốn cho DNKN sáng tạo.

Hình thức hỗ trợ DNKN huy động vốn được quy định như sau:

- Quy định về bảo lãnh tín dụng: hiện nay, chưa có quy định riêng về bảo lãnh tín dụng đối với DNKN. Các DNKN được bảo lãnh tín dụng như đối với DNNVV thuộc các lĩnh vực ưu tiên. Bảo lãnh tín dụng được thực hiện dựa trên tài sản bảo đảm hoặc phương án sản xuất, kinh doanh khả thi hoặc xếp hạng tín nhiệm của doanh nghiệp. Nghị định số 34/2018/NĐ-CP quy định, DNNVV được bảo lãnh tín dụng khi đáp ứng các điều kiện cơ bản: có dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh có hiệu quả, có khả năng hoàn trả vốn vay; có phương án về vốn chủ sở hữu tối thiểu 20% tham gia dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh tại thời điểm được xem xét cấp bảo lãnh; không có các khoản nợ thuế từ một năm trở lên và nợ xấu tại các tổ chức tín dụng; có biện pháp bảo đảm cho bảo lãnh vay vốn. Tổng mức

bảo lãnh tín dụng trên vốn điều lệ thực có của quỹ không vượt quá 15% đối với một doanh nghiệp và không vượt quá 20% đối với một doanh nghiệp và người có liên quan.

- Quy định về hỗ trợ lãi suất: Điều 17 Luật Hỗ trợ DNNVV và Nghị định số 80/2021/NĐ-CP quy định, DNKN sáng tạo được hỗ trợ lãi suất vay vốn trung hạn và dài hạn tại các tổ chức tín dụng để thực hiện phương án, dự án sản xuất, kinh doanh. Trong từng thời kỳ, Chính phủ quyết định chính sách cấp bù lãi suất. Việc cấp bù lãi suất được thực hiện thông qua các tổ chức tín dụng, theo phương thức hỗ trợ sau đầu tư. Mỗi doanh nghiệp được hỗ trợ lãi suất đối với một phương án, dự án sản xuất, kinh doanh trong cùng một giai đoạn. Mức hỗ trợ là 2%/năm.

- Quy định về vay vốn: Nghị định số 39/2019/NĐ-CP quy định, DNKN sáng tạo là một trong hai đối tượng được vay vốn từ Quỹ phát triển DNNVV nếu đáp ứng các điều kiện cơ bản sau: có dự án, phương án sản xuất, kinh doanh khả thi khai thác các loại tài sản trí tuệ hoặc công nghệ mới hoặc mô hình kinh doanh mới; bảo đảm nguồn vốn chủ sở hữu tham gia dự án, phương án sản xuất, kinh doanh tối thiểu 20%

tổng vốn đầu tư để thực hiện dự án, phương án và phải bảo đảm đủ nguồn vốn để thực hiện dự án, phương án sản xuất, kinh doanh; đáp ứng các quy định về bảo đảm tiền vay. Hoạt động vay vốn từ Quỹ phát triển DNNVV được thực hiện thông qua hình thức vay trực tiếp từ quỹ hoặc gián tiếp thông qua ngân hàng thương mại được lựa chọn. Mức lãi suất cho vay bằng 80% mức thấp nhất lãi suất cho vay thương mại. Mức vay đối với mỗi dự án, phương án sản xuất, kinh doanh tối đa không được quá 80% tổng mức đầu tư. Tổng mức cho vay đối với một doanh nghiệp không được vượt quá 15% vốn điều lệ thực có của Quỹ. Thời hạn cho vay tối đa không quá 7 năm.

- Quy định về đầu tư từ ngân sách nhà nước: Nghị định số 38/2018/NĐ-CP quy định, ngân sách nhà nước của tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương đầu tư cho DNKN sáng tạo được thực hiện bởi tổ chức tài chính nhà nước ở địa phương có chức năng đầu tư tài chính và thông qua việc lựa chọn quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo cùng thực hiện. Trên cơ sở đề xuất của quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo, tổ chức tài chính xem xét, quyết định đầu tư. Mức đầu tư không quá 30% tổng số vốn mà doanh nghiệp huy động được từ các quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo. Thời hạn đầu tư tối đa là 5 năm, trong thời hạn này, tiến hành chuyển nhượng cổ phần, phần vốn góp cho nhà đầu tư tư nhân.

- Quy định về tổ chức, hoạt động của quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo: đây là phương thức hỗ trợ gián tiếp thông qua việc tạo lập môi trường đầu tư thuận lợi để DNKN sáng tạo huy động vốn. Tài sản góp vốn có thể bằng Đồng Việt Nam, vàng, giá trị quyền sử dụng đất và các tài sản khác có thể định giá được bằng Đồng Việt Nam. Nhà đầu tư không được sử dụng vốn vay để góp vốn thành lập quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo. Mức đầu tư của mỗi quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo không quá 50% vốn điều

lệ của DNKN sáng tạo.

Ngoài các hình thức trên, pháp luật hiện hành còn quy định DNKN huy động vốn từ các tổ chức, cá nhân riêng lẻ; được bảo lãnh tín dụng, hỗ trợ vốn từ các quỹ tài chính của Nhà nước ngoài ngân sách như: Quỹ phát triển khoa học và công nghệ quốc gia, Quỹ đổi mới công nghệ quốc gia khi đáp ứng các điều kiện theo điều lệ của quỹ trong hoạt động nghiên cứu phát triển; được tài trợ vốn từ Quỹ phát triển DNNVV...

Những rào cản trong tiếp cận nguồn vốn của doanh nghiệp khởi nghiệp

Mặc dù, việc huy động vốn cho DNKN đã được thúc đẩy nhờ hệ thống chính sách, pháp luật. Tuy nhiên, các DNKN vẫn gặp phải một số rào cản.

Về nguồn tài chính từ ngân sách nhà nước, để tiếp cận nguồn vốn từ các chính sách hỗ trợ, DNKN phải thực hiện nhiều thủ tục hành chính với nhiều bước, công đoạn xét duyệt với nhiều loại hồ sơ, giấy tờ. Thực tế này đã làm cản trở sự hình thành và phát triển của nhiều DNKN.

Về nguồn vốn tín dụng, DNKN rất khó có thể dùng mô hình khởi nghiệp hay ý tưởng để làm tài sản bảo đảm khi vay vốn ở ngân hàng, mặc dù pháp luật hiện hành đã cho phép chủ sở hữu quyền tài sản phát sinh từ quyền sở hữu trí tuệ, công nghệ thông tin, hoạt động khoa học, công nghệ được dùng quyền tài sản đối với đối tượng quyền tác giả, quyền liên quan, quyền sở hữu công nghiệp, quyền đối với giống cây trồng; quyền sở hữu, quyền sử dụng kết quả nghiên cứu khoa học, phát triển công nghệ, chuyển giao công nghệ; quyền khác trị giá được bằng tiền phát sinh từ quyền sở hữu trí tuệ, công nghệ thông tin, hoạt động khoa học, công nghệ để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ.

Trong khi đó, việc huy động vốn trên thị trường chứng khoán tập trung là tương đối khó khăn do các DNKN đa phần có quy mô vừa và nhỏ, chưa phải là



công ty đại chúng, đồng thời để trở thành công ty đại chúng và niêm yết trên thị trường chứng khoán tập trung, các DNKN đa phần không đáp ứng được. Ngoài ra, Nghị định số 38/2018/NĐ-CP quy định, quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo không có tư cách pháp nhân, do tối đa 30 nhà đầu tư góp vốn thành lập trên cơ sở điều lệ quỹ; quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo không được góp vốn vào quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo khác... đang là rào cản đáng kể trong thu hút nguồn vốn từ cộng đồng cho hoạt động khởi nghiệp.

Hơn nữa, hiện nay pháp luật chưa có quy định về quỹ đầu tư mạo hiểm, nhà đầu tư thiên thần. Các quy định về thủ tục hành chính trong đầu tư, kế toán và quản lý ngoại hối chưa thực sự thuận lợi để thu hút các quỹ đầu tư mạo hiểm nước ngoài đầu tư cho doanh nghiệp khởi nghiệp trong nước.

Ngoài những hạn chế, vướng mắc nêu trên, về phía các DNKN, khó khăn không chỉ là công nghệ lạc hậu, trình độ lao động thấp, mà chủ yếu nằm ở yêu cầu về tính khả thi của kế hoạch kinh doanh, thông tin về năng lực tài chính, tài sản được dùng để thế chấp vay vốn. Thực tế cho thấy, phần lớn các DNKN

có quy mô nhỏ, thậm chí rất nhỏ, chỉ là một nhóm cá nhân tập hợp để xây dựng ý tưởng sáng tạo. Do vậy, vốn chủ sở hữu và năng lực tài chính đều hạn chế, thiếu hoặc không có tài sản bảo đảm. Vì vậy, thông thường, các DNKN rất khó đáp ứng được các điều kiện để tiếp cận với nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng. Việc tiếp cận vốn lần đầu đã khó, các lần tiếp cận vốn tiếp theo lại thêm phần khó khăn hơn do khó duy trì tình trạng sử dụng vốn và chứng minh năng lực tài chính cho lần tiếp theo.

Đối với pháp nhân mới thành lập, thì chưa có số liệu về tình hình hoạt động kinh doanh, đánh giá khả năng tài chính của khách hàng thông qua phần vốn thực góp của các thành viên/cổ đông thể hiện trên cân đối kế toán của doanh nghiệp so với vốn điều lệ đã đăng ký trên giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp/giấy chứng nhận đầu tư. Vì thế, DNKN thường sử dụng vốn từ tích lũy tự có và/hoặc từ người thân, sau đó mới tiếp cận nguồn vốn của các quỹ đầu tư quan tâm đến lĩnh vực hoạt động của DNKN.

Văn phòng Đề án 844 "Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025" (Bộ

Khoa học và Công nghệ) phối hợp cùng Startup Vietnam Foundation, BambuUP và Viện Nghiên cứu Quản lý Phát triển bền vững năm 2023 đã tiến hành khảo sát "Thực trạng và tình hình phát triển của các startups tại Việt Nam". Số liệu khảo sát cho thấy, nguồn vốn từ các quỹ và nhà đầu tư mạo hiểm đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của DNKN. Theo khảo sát, gần một nửa số doanh nghiệp (45,14%) đang ở giai đoạn Pre-seed (tiền hạt giống), thể hiện sự tập trung mạnh mẽ ở giai đoạn chuẩn bị và nghiên cứu ý tưởng.

Với 30,56% trong vòng gọi vốn Seed (hạt giống), thị trường Việt Nam đang chứng kiến sự gia tăng về số lượng DNKN chuyển từ giai đoạn chuẩn bị sang giai đoạn thực hiện ý tưởng và sản phẩm. Tuy nhiên, chỉ có 17,36% các doanh nghiệp đang ở giai đoạn Series A và tỷ lệ giảm đáng kể khi di chuyển từ giai đoạn Seed lên Series A. Điều này có thể phản ánh sự khó khăn trong việc tiến xa hơn trong quá trình phát triển và gọi vốn, thể hiện thách thức mà các DNKN phải vượt qua để tiến xa hơn trong quá trình phát triển và gọi vốn.

Do vậy, vấn đề đặt ra cho các DNKN non trẻ hiện nay là làm thế nào để tiếp cận các nhà đầu tư. Khảo sát chỉ ra, hơn 50% startup gặp khó khăn chính ở giai đoạn này. Trình độ của các DNKN hiện nay là vấn đề được quan tâm, khi có tới 28,10% doanh nghiệp chưa đủ năng lực để thuyết phục các nhà đầu tư.

Những giải pháp đồng bộ để khơi dòng vốn cho các DNKN

Một là, xây dựng một khung khổ pháp lý đồng bộ và thống nhất về hỗ trợ DNKN. Khung pháp lý về hỗ trợ DNKN cần được định hình theo hướng ban hành Luật về khởi nghiệp, khởi nghiệp sáng tạo; hoặc sửa đổi Luật Hỗ trợ DNNVV năm 2017, trong đó có một chương riêng về hỗ trợ DNKN.

Trong điều kiện chưa thể ban hành luật mới hoặc sửa đổi Luật Hỗ trợ DNNVV, Chính phủ, các bộ,

ngành cần ban hành các văn bản hướng dẫn để kịp thời triển khai các chính sách, quy định đã có hiệu lực; khắc phục những khó khăn, vướng mắc hiện nay về tổ chức và hoạt động của Quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo, Quỹ phát triển DNNVV, Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV. Liên quan đến các thủ tục hành chính, thuế và đầu tư, cần quy định theo hướng đơn giản hóa các thủ tục thành lập doanh nghiệp, thành lập Quỹ đầu tư mạo hiểm, đầu tư gián tiếp nước ngoài vào Quỹ đầu tư mạo hiểm ở Việt Nam, hướng dẫn ưu đãi về thuế trong đầu tư mạo hiểm, quy định về rút vốn, thoái vốn, chuyển nhượng vốn, chuyển đổi khoản vay thành cổ phần hoặc phần vốn góp... để thu hút nguồn vốn từ các nhà đầu tư ở trong và ngoài nước.

Hai là, xem xét sửa đổi một số luật (như: Luật Các tổ chức tín dụng, Luật Quản lý và sử dụng vốn nhà nước đầu tư vào sản xuất, kinh doanh tại doanh nghiệp, Bộ luật Dân sự, Luật Giao dịch bảo đảm...) theo hướng bổ sung quy định cho phép thay thế tài sản bảo đảm bằng lịch sử tín dụng, xếp hạng tín nhiệm của doanh nghiệp đối với một số doanh nghiệp bảo đảm chặt chẽ, khả thi; các quy định về ghi nhận tài sản vô hình là tài sản bảo đảm tiền vay như phần mềm, bằng sáng chế, bản quyền; các quy định cho phép loại trừ yêu cầu bảo toàn vốn trong hoạt động đầu tư cho khởi nghiệp hoặc quy định tỷ lệ chấp nhận rủi ro trong hoạt động đầu tư này...

Ba là, bản thân các DNKN cần chú trọng tới việc nâng cao năng lực, kỹ năng để có thể tiếp cận nguồn vốn kinh doanh hiệu quả. Chủ DNKN cũng cần phải chủ động, tích cực tìm cách huy động vốn, nắm rõ trình tự, thủ tục vay vốn và chuẩn bị các điều kiện cần thiết để bảo đảm việc vay vốn được thành công, đặc biệt là chất lượng của dự án đầu tư, kinh doanh đang hướng đến. Đồng thời, tăng cường chất lượng quản trị trong hoạt động của doanh nghiệp để bảo đảm quản lý hiệu quả nguồn vốn vay trên thực tế./.

ĐÀ NẴNG ĐÓN LÀN SÓNG KHỞI NGHIỆP NHỜ SANDBOX

Nghị quyết 136 của Quốc hội đã tạo ra môi trường sandbox (Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát) cho phép các startup thử nghiệm sản phẩm, dịch vụ có kiểm soát, đặc biệt là các công nghệ mới như blockchain, trí tuệ nhân tạo, vi mạch bán dẫn... Điều này giúp các startup có điều kiện phát triển nhanh chóng và thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư. Sandbox mà cộng đồng khởi nghiệp sáng tạo Đà Nẵng chờ đợi bấy lâu đã mở, để đón làn sóng khởi nghiệp đang dịch chuyển về.



Đà Nẵng đang vươn tầm trở thành trung tâm khởi nghiệp sáng tạo khu vực và quốc tế.

Những chú cá chuồn đang bơi về Đà Nẵng

Tham gia các sự kiện khởi nghiệp ở Đà Nẵng, nhiều người sẽ quen mặt với ông Aaron Everhart, Giám đốc Draper Startup House Việt Nam - thuộc hệ sinh thái khởi nghiệp Draper Venture Network. Aaron đã gắn bó với khởi nghiệp Việt Nam từ năm 2005 và là nhà sáng lập chương trình khởi nghiệp HATCH!, hỗ trợ cho hàng trăm startup trên cả nước. Năm 2021, Draper Startup House International (Singapore) đã mua lại HATCH! và chính thức lựa chọn Đà Nẵng để mở rộng hoạt động. Từ đó, Aaron về Đà Nẵng.

Gần 3 năm qua, Draper Startup House Vietnam đồng hành và hỗ trợ rất nhiều cho cộng đồng khởi nghiệp Đà Nẵng khi kết nối các startup với các chương trình phát triển công nghệ, kinh doanh và mạng lưới rộng khắp trên thế giới của Draper Venture Network. Bên cạnh đó, Aaron cũng duy trì Da

Nang's Friday Social Meetup và biến nó trở thành “bữa tiệc” kết nối của các startup Đà Nẵng và quốc tế, tạo cơ hội để họ gặp gỡ các chuyên gia công nghệ, khởi nghiệp hàng đầu trên thế giới ngay bên bờ biển Đà Nẵng.

“Thành phố có nhiều lợi thế để phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo mà nổi bật là các chính sách hỗ trợ tích cực từ chính quyền thành phố. Đây cũng là một thành phố trẻ với nguồn nhân lực chất lượng, năng động rất thuận lợi cho các startup công nghệ phát triển”, ông Aaron nhận định.

Cuối năm 2024, cộng đồng khởi nghiệp ở Đà Nẵng chào đón thêm Quỹ đầu tư Khởi nghiệp sáng tạo FUNDGO Đà Nẵng. Với số vốn cam kết đầu tư 150 triệu USD và mạng lưới liên kết hơn 30 quỹ đầu tư trong và ngoài nước, việc FUNDGO có mặt ở Đà Nẵng mở ra cơ hội lớn cho các startup công nghệ ở địa phương và miền Trung.

Lần đầu đến Đà Nẵng và tham dự SURF năm 2023, ông Nguyễn Chí Công, Giám đốc Công ty Quản lý Quỹ FUNDGO, đặc biệt ấn tượng với phong trào khởi nghiệp ở Đà Nẵng, đặc biệt là chính quyền. “Tất cả những người tôi gặp gỡ ở các cơ quan, đơn vị hỗ trợ khởi nghiệp của thành phố đều rất năng động, cởi mở và sẵn sàng hỗ trợ tối đa cho các doanh nghiệp. Đó là yếu tố then chốt để chúng tôi quyết định đến Đà Nẵng. Cùng với đó, Đà Nẵng hội tụ nhiều yếu tố thuận lợi về vị trí, nguồn nhân lực, dịch vụ, chất lượng sống... để gắn bó lâu dài”, ông Công chia sẻ.

Tháng 12/2024, HĐND TP. Đà Nẵng đã thông qua 4 Nghị quyết liên quan đến các cơ chế đặc thù trong lĩnh vực KH&CN và ĐMST để cụ thể hóa Nghị quyết 136 của Quốc hội, liên quan đến đầu tư nguồn lực hạ tầng; đầu tư vốn không hoàn lại cho dự án khởi nghiệp sáng tạo; lĩnh vực ưu tiên và quy định miễn thuế cho hoạt động khởi nghiệp sáng tạo và cơ chế thử nghiệm có kiểm soát các giải pháp công nghệ mới trên địa bàn.

Đến năm 2024, khi quay lại SURF một lần nữa, FUNDGO thấy được cam kết cùng quyết tâm mạnh mẽ của chính quyền Thành phố khi vừa được Quốc hội thông qua Nghị quyết 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 những cơ chế đặc thù dành riêng cho khoa học, công nghệ và ĐMST. Tất cả những yếu tố đó cùng với định hướng phát triển mới đã kéo FUNDGO về Đà Nẵng. Sự dịch chuyển này không chỉ mang một quỹ đầu tư mới đến với Thành phố mà cùng với đó, khoảng 20 startup công nghệ trong hệ sinh thái của FUNDGO từ các khu vực TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội, Cần Thơ cũng chuyển về Đà Nẵng.

Nghị quyết 136 sẽ là cú hích để Đà Nẵng tăng tốc

Tại Đà Nẵng, cộng đồng các nhà phát triển Web3 (hệ thống Internet phi tập trung, được xây dựng trên nền tảng blockchain) cũng đang dần hình thành. Những startup, chuyên gia trong lĩnh vực mới mẻ này kỳ vọng việc hình thành trung tâm tài chính trong tương lai sẽ tạo ra những cơ hội rộng mở cho cộng đồng. Mới đây, hơn 100 nhà sáng lập, chuyên gia và những người có ảnh hưởng trong ngành blockchain trong nước và thế giới đã có mặt tại Hội nghị Nhà phát triển Web3 lần đầu tiên được tổ chức tại Đà Nẵng.

Theo Giám đốc Công ty Quản lý Quỹ FUNDGO, những cơ chế đặc thù về ĐMST và KH&CN tại Nghị

quyết 136 sẽ là cú hích để Thành phố tăng tốc và sớm hiện thực hóa khát vọng trở thành trung tâm ĐMST của khu vực và thế giới. Đây sẽ là cơ hội cho cả hai phía. Cụ thể, đối với các startup, các doanh nghiệp và tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp trong nước và quốc tế, sự dịch chuyển về Đà Nẵng sẽ mở ra những cơ hội lớn nhờ các chính sách đặc thù. Trong khi đó, ở chiều ngược lại, nếu chính quyền Thành phố làm tốt các chính sách sẽ thu hút mạnh mẽ dòng chảy khởi nghiệp.

“Đà Nẵng đang xây dựng Đề án Đà Nẵng - Thành phố ĐMST với kỳ vọng định hình thành phố trở thành trung tâm khởi nghiệp sáng tạo. Từ đó, chính quyền thành phố có thể ban hành các chính sách thiết thực, gắn với thực tiễn để thúc đẩy sự phát triển của các thành tố trong hệ sinh thái và nâng cao vị thế của Đà Nẵng trên trường quốc tế với vai trò là trung tâm khởi nghiệp và ĐMST”, ông Công nhận định.

Còn với Giám đốc Draper Startup House Việt Nam, sandbox dành cho khởi nghiệp Đà Nẵng đã mở và sẽ là động lực thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của Đà Nẵng. Các cơ chế sandbox giúp startup thử nghiệm các ý tưởng trong các lĩnh vực công nghệ mới, chưa có quy định rõ ràng về pháp lý. “Những sandbox này có thể giải quyết được thách thức mà các startup, nhất là những startup về công nghệ, phải đối mặt gồm: tiếp cận vốn, môi trường thử nghiệm, pháp lý và cơ chế hỗ trợ ĐMST”, ông Aaron chia sẻ.

Từ lần đầu tiên Ngày hội Khởi nghiệp ĐMST TP. Đà Nẵng SURF được tổ chức, cá chuẩn đã được chọn làm biểu tượng. Những người đặt nền móng cho SURF mong muốn khởi nghiệp Đà Nẵng sẽ như bầy cá chuẩn, cùng bơi và cùng bay ra biển lớn. Đến nay, qua 9 mùa “lướt sóng”, Đà Nẵng đã trở thành mảnh đất hấp dẫn các startup, tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp, quỹ đầu tư, các chuyên gia trong nước và quốc tế./.

ƯƠM MẦM KHỞI NGHIỆP CÔNG NGHỆ: VIỆT NAM CÓ THỂ HỌC HỎI MỸ ĐIỀU GÌ?

Các startup công nghệ Việt có thể nhanh chóng vươn ra thị trường quốc tế nếu sở hữu sản phẩm sáng tạo, công nghệ đột phá và thông thạo ngoại ngữ. Để thúc đẩy quá trình này, Việt Nam có thể tham khảo mô hình hỗ trợ khởi nghiệp của Mỹ, nơi đã xây dựng một hệ sinh thái vững chắc làm bệ đỡ hiệu quả cho các startup. GS. Trần Lương Sơn, Giám đốc Chương trình Khởi nghiệp của SUNY Cobleskill - Đại học New York (Mỹ) đã có những chia sẻ về mô hình, kinh nghiệm của các startup Mỹ và định hướng giúp startup Việt có thể vươn tầm quốc tế.

Những hoạt động đào tạo ươm mầm khởi nghiệp công nghệ ở Mỹ

Khởi nghiệp là khái niệm rất rộng, gồm cả khởi nghiệp phi công nghệ (như mở nhà hàng, tiệm làm bánh, bán đồ ăn...) và khởi nghiệp công nghệ (tạo ra các sản phẩm, dịch vụ có hàm lượng khoa học kỹ thuật cao, đột phá sáng tạo dựa trên công nghệ), song đều cần và nên áp dụng nền tảng kiến thức về khởi nghiệp nói chung. Các trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp của Silicon Valley, Texas... hay các trường lớn như MIT, Stanford, Harvard đều có những khung chương trình như thế.

Tuy nhiên, dòng đào tạo đại học theo hướng học thuật, hàn lâm của MIT, Stanford, Harvard... nghiêng về hướng giảng dạy cách xây dựng kế hoạch kinh doanh và những kiến thức cơ sở cho khởi nghiệp như marketing, bán hàng và quản trị nhân sự, còn dòng đào tạo ngoài môi trường học thuật như Silicon Valley, Texas... chú trọng về mô hình sáng tạo, kinh doanh dựa trên công nghệ, các phương pháp hình thành nên sản phẩm mới có tính chất đột phá cũng như phương thức thương mại hóa sản phẩm.

Với văn hóa và môi trường kinh doanh khác biệt, Việt Nam có thể chọn lọc và áp dụng những bài học phù hợp từ Mỹ cho mọi mô hình khởi nghiệp, từ các startup nhỏ, trong nước, tới các startup công nghệ cao, có tầm quốc tế.

Trong 10 năm trở lại đây, các trường đại học Mỹ đã đồng loạt đẩy mạnh đào tạo về khởi nghiệp và xây dựng trung tâm hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp như trường SUNY Cobleskill - lần đầu tiên xây dựng chương trình: “Steps for Success Entrepreneurship” (Các bước khởi nghiệp thành công) mà GS. Trần Lương Sơn được giao phụ trách. Ngoài ra, GS. Trần Lương Sơn cũng có dịp làm cố vấn khởi nghiệp cho trường Đại học Maryland, nơi chính phủ liên bang tài trợ cho các dự án thương mại hóa kết quả nghiên cứu khoa học của các giáo sư và nghiên cứu sinh tiến sĩ. Các dự án này không hướng cho các nhà khoa học trở thành doanh nhân khởi nghiệp mà kết nối họ với các doanh nhân bên ngoài môi trường học thuật để khởi nghiệp, trong khi vẫn có thể tiếp tục các công trình nghiên cứu của mình. Khách hàng của họ là những tổ chức có nhu cầu rất cao về công nghệ mới, đột phá như Bộ Quốc phòng, Bộ Giao thông, Bộ Y tế, Cơ quan Hàng không Vũ trụ NASA...

Còn với hoạt động đào tạo khởi nghiệp ở Việt Nam thì sao?

Việt Nam cũng có cả hai dòng đào tạo khởi nghiệp như Mỹ, nhưng cả hai đều có những hạn chế nhất định. Thời gian ở Việt Nam, GS. Sơn đã tham gia hoạt động đào tạo và hỗ trợ khởi nghiệp sinh viên và thương mại hóa kết quả nghiên cứu của các nhà



Đại học SUNY Cobleskill mở chương trình khởi nghiệp từ năm 2023.

khoa học. Tuy nhiên, có thể thấy rằng nhiều trường đại học, trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp ở Việt Nam vẫn đang lúng túng về định hướng chương trình và nội dung đào tạo khởi nghiệp.

Một số doanh nhân rất thành đạt được mời giảng dạy khởi nghiệp lại không có kiến thức cơ bản về quản trị kinh doanh, chỉ chia sẻ bài học thành công trong lĩnh vực đặc thù của mình, thiếu cái nhìn rộng hơn với những kiến thức tổng hợp, dẫn tới việc truyền đạt kiến thức một cách chủ quan, thiếu hiệu quả. Theo kinh nghiệm của GS. Sơn, đào tạo khởi nghiệp cần phải kết hợp cả hai yếu tố: kiến thức cơ bản về kinh doanh từ các chuyên gia học thuật cùng với những trải nghiệm kinh doanh thực tế từ các doanh nhân giàu kinh nghiệm. Đó cũng chính là vấn đề mà ngay cả nước Mỹ cũng đang đối mặt.

Chính phủ Mỹ có cơ chế, chính sách, mô hình gì để hỗ trợ khởi nghiệp?

Ở Mỹ, các doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp khởi nghiệp được chính phủ từ liên bang đến tiểu bang trao cho những ưu đãi rất hào phóng.

Mỹ có nhiều giáo sư, chuyên gia, nhà nghiên cứu rất giỏi. Về nguyên tắc, tất cả những sản phẩm nghiên cứu và phát triển phải được thương mại hóa để đem lại giá trị cho thị trường. Nhưng các giáo sư, nhà nghiên cứu giỏi lại không sẵn sàng bước ra khỏi môi trường học thuật để khởi nghiệp.

Chính phủ Mỹ đã triển khai các chương trình hỗ trợ thông qua việc kết nối các nhà nghiên cứu với doanh nghiệp và doanh nhân ngoài môi trường học thuật, hình thành những đội nhóm được nhà nước tài trợ không hoàn lại để đưa những sản phẩm nghiên cứu khoa học của các giáo sư, chuyên gia nghiên cứu trong trường đại học ra thị trường. Mỗi năm, Chính phủ Mỹ đầu tư hàng chục tỷ USD vào các hoạt động này, thông qua tổ chức Quỹ Khoa học Quốc gia Mỹ - National Science Foundation (NSF).

Mặt khác, ngân sách của nhà nước cũng được đưa vào trường đại học để trả thù lao cho các giáo sư giảng dạy khởi nghiệp. Khi các đội nhóm khởi nghiệp có dự án với sự tham gia hướng dẫn của các giáo sư thì sẽ được ngân sách nhà nước tài trợ trực tiếp mà không tham gia sở hữu cổ phần.

Bằng cách này, Chính phủ Mỹ đã giúp tạo ra những công ty khởi nghiệp mới. Giá trị và lợi ích mà Chính phủ thu về sẽ là thành công của họ và tiền thuế mà công ty sẽ nộp vào ngân sách trong tương lai.

Việt Nam liệu có thể học hỏi, áp dụng theo cách làm của Mỹ?

Việt Nam đã triển khai đề án hỗ trợ khởi nghiệp quy mô toàn quốc. Tuy nhiên, trên thực tế, ngân sách nhà nước cấp cho các công ty khởi nghiệp rất hạn chế, chủ yếu tập trung vào các trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp, trong khi hiệu quả hoạt động của các trung tâm này chưa thực sự như mong đợi.

GS. Trần Lương Sơn cho rằng, Việt Nam cần học hỏi từ Mỹ sâu sát hơn, cả trong môi trường đại học và thị trường nói chung. Đối với khoản tài trợ không hoàn lại của nhà nước, cần có sự phân bổ hợp lý, đầu tư đồng thời cho cả trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp và trực tiếp vào các công ty khởi nghiệp. Điều này sẽ tạo động lực khuyến khích các trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp hoạt động hiệu quả hơn, thúc đẩy sự ra đời của nhiều startup thành công.

Startup công nghệ Việt gặp một số khó khăn

Nhiều bạn trẻ Việt Nam vừa tốt nghiệp đại học, dù thiếu kiến thức kinh doanh vững mạnh dạn khởi nghiệp mà chưa có cái nhìn tổng thể về kinh doanh, chưa lường trước những khó khăn và rào cản phía trước. Điều này dẫn đến lãng phí tiền bạc, cơ hội và cả tuổi trẻ.

Bên cạnh đó, hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam chưa đủ độ sẵn sàng để hỗ trợ các ý tưởng và giúp các nhóm khởi nghiệp bứt phá. Đặc biệt, các startup công nghệ Việt chưa có nhiều lợi thế để thâm nhập thị trường toàn cầu do uy tín và năng lực cạnh tranh về công nghệ vẫn cần cải thiện đáng kể.

Điều kiện để startup công nghệ Việt vươn ra thế giới

Để khởi nghiệp thành công, startup cần tìm ra đúng vấn đề của thị trường và giải quyết nó bằng những giải pháp mang lại giá trị mới cho khách hàng. Điều này đòi hỏi sự nhạy bén trong việc theo dõi biến động của thị trường và hiểu rõ xu hướng công nghệ toàn cầu. Các startup cần tránh “sáng chế lại bánh xe” mà thay vào đó, hãy tập trung đổi mới dựa trên nền tảng công nghệ sẵn có để tạo ra sản phẩm thực sự đột phá.

Thị trường công nghệ toàn cầu thay đổi từng ngày, với những đột phá công nghệ liên tục định hình lại cuộc chơi. Trong bối cảnh đó, các startup công nghệ Việt cần khẳng định vị thế tại thị trường trong nước - một thị trường rộng lớn với một trăm triệu dân, đầy tiềm năng mà nhiều doanh nghiệp quốc tế mong muốn tiếp cận.

Bên cạnh năng lực công nghệ, khả năng thông thạo ngoại ngữ và hiểu biết về các tập quán kinh doanh quốc tế cũng là yếu tố quan trọng. “Nếu muốn vươn ra thị trường quốc tế, bạn hãy xây dựng công ty mình như một công ty quốc tế ngay từ những ngày đầu tiên. Đó là bài học của tôi khi khởi nghiệp công ty đầu tiên của mình là VietSoftware vào năm 2000 -

ngôn ngữ viết, giao tiếp văn bản của công ty đều sử dụng ngôn ngữ tiếng Anh”, GS. Trần Lương Sơn chia sẻ. Ngoài ra, việc trải nghiệm, cọ xát môi trường quốc tế về công nghệ, hợp tác với các nhóm startup toàn cầu, chọn cộng sự là doanh nhân ở các nước phát triển sẽ giúp startup Việt mở rộng ra thị trường quốc tế.



Ông Sơn cùng các học viên tại Mỹ.

Người trẻ Việt Nam rất nhiều ý tưởng, năng lượng và mơ ước. Tuy nhiên, từ ý tưởng tới hiện thực là một hành trình dài, khó tránh khỏi những thất bại. Nhưng thất bại cũng là một tài sản quý, nếu biết tận dụng và học hỏi từ đó.

GS. Trần Lương Sơn luôn đánh giá rất cao tinh thần khởi nghiệp của người Việt Nam, đặc biệt là thế hệ trẻ hiện nay: dám dấn thân, mong muốn trải nghiệm và khát khao thành công. Ông tin rằng chúng ta hoàn toàn xứng đáng gặt hái thành công trên thị trường quốc tế.

Mỗi lần nói tới khởi nghiệp của Việt Nam, GS. Sơn lại nhớ tới GS. Simon Johson, người vừa nhận giải Nobel Kinh tế năm 2024, thầy dạy ông môn khởi nghiệp ở trường MIT. Năm 1999, GS. Simon Johson từng nhận xét: Việt Nam là một trong những quốc gia có tinh thần khởi nghiệp kinh doanh cao nhất thế giới. Phải chăng chúng ta đang sở hữu một tài sản vô cùng quan trọng mà cả thế giới công nhận?./.

CHÀNG TRAI VIỆT THAM GIA DỰ ÁN LỚN VỀ AI TẠI MỸ

Phan Nguyễn Hoàng Long, 25 tuổi, là người đứng đầu dự án Humanity's Last Exam - xuất phát từ ý tưởng của tỷ phú Elon Musk về một bài thi "học búa" nhất cho AI.

Long là kỹ sư nghiên cứu về an toàn trí tuệ nhân tạo tại Center for AI Safety (CAIS), Mỹ. Anh từng thực tập tại nhiều tập đoàn hàng đầu như Samsung, Twitter (nay là X) trước khi đầu quân cho Dan Hendrycks - cố vấn tại xAI và Scale AI của tỷ phú Elon Musk và Alexandr Wang, giám đốc CAIS.

Humanity's Last Exam (HLE) là dự án hợp tác giữa CAIS và Scale AI, gồm 3.000 câu hỏi khó thuộc hơn 100 lĩnh vực, từ Cổ điển học, Sinh thái học đến Toán học, Vật lý... Chúng không chỉ kiểm tra kiến thức mà còn thách thức khả năng lý luận và tư duy phản biện của AI. Hơn 1.000 giáo sư, chuyên gia từ 500 đại học, tổ chức nghiên cứu hàng đầu thế giới như Stanford, Harvard, Princeton, MIT, Oxford... tham gia dự án này. Đây được coi là bài kiểm tra khó nhất với AI hiện nay.

Trong bài đăng trên trang nhất hôm 26/1, The New York Times đánh giá HLE là bài kiểm tra mà "khi AI vượt qua, chúng ta phải coi chừng". "Tôi tự hào vì là một trong những người Việt Nam tham gia vào dự án lớn như vậy", Long nói. "Ngoài việc giúp theo dõi khả năng của AI, nó sẽ ảnh hưởng tới những chính sách về an toàn AI và cuộc đua tiếp theo giữa các công ty".

Long du học Mỹ năm 2015, sau khi học hết cấp 2 ở TP. HCM. Năm 2018, chàng trai trúng tuyển hàng loạt đại học top 100 của Mỹ, với hỗ trợ tài chính lên tới 168.000 USD cho bốn năm. Long chọn theo ngành Kỹ sư Điện, Đại học Case Western Reserve, phần lớn vì gia đình có nền tảng trong ngành. Nhưng chỉ một thời gian ngắn, cậu nhận ra mình hợp với

công nghệ thông tin hơn. "Tôi rất thích xây dựng những dự án nhỏ và thú vị về công nghệ thông tin, làm việc với những thứ mới và thay đổi liên tục", Long nói.

Sau năm đầu, Long xin thực tập hè trong dự án phát triển trợ lý ảo KiKi của Zalo và dần hứng thú với ngành. Anh chuyển sang ngành Khoa học máy tính, rồi tập trung nghiên cứu AI kể từ đó. Nhưng kiến thức về AI là một biển mê mông mà Long phải mất nhiều công sức tìm tòi. Trong hai năm, ngày nào Long cũng dành thời gian đọc những bài báo nghiên cứu mới nhất từ những phòng thí nghiệm lớn như Google DeepMind.

Ngoài đọc, Long tìm cách đưa code của những bài báo hay về để tái hiện và hiểu kỹ hơn. Mỗi lần có phát hiện mới về AI, Long mày mò khai thác chúng, làm những nghiên cứu nhỏ có liên quan. Anh và bạn còn cùng tự triển khai một số dự án về crypto web3 và NFT, kỹ năng code cũng cứng dần qua mỗi dự án.

Đây là những điểm cộng trong hồ sơ xin thực tập của Long, giúp cậu sinh viên nhận được sự chú ý và những cái gật đầu từ các tổ chức lớn như Viện Y tế Mỹ, Samsung, Twitter, dù phải cạnh tranh với những ứng viên đang làm thạc sĩ, tiến sĩ.

Trịnh Hoàng Triều, nhà nghiên cứu tại Google DeepMind, người bạn thân thiết và là "mentor" (cố vấn) của Long thời gian đầu, đánh giá Long có khả năng chuyên sâu về công nghệ và kỹ thuật. "Long có thể làm việc với một nhóm lớn, trên những dự án phức tạp, có thể nắm bắt nhanh và phản biện xu hướng mới trong nghiên cứu khoa học. Nhưng ấn tượng nhất là đam mê và sự chăm chỉ", Triều nói.

Với Long, mỗi nơi thực tập đều góp một viên gạch lên con đường sự nghiệp. Bài báo nghiên cứu chất lượng đầu tiên của Long, sau này là lợi thế khi



Long và Dan Hendrycks tại văn phòng Center for AI Safety,

đến phỏng vấn tại những công ty lớn, là "Áp dụng AI vào xử lý ngôn ngữ tự nhiên trong sinh học tại Viện Y tế Mỹ". Còn ở Twitter, dù nhiều thực tập sinh chọn "biến mất" giữa tâm bão sa thải nhân sự khi Elon Musk tiếp quản, Long vẫn chọn ở lại với hy vọng tranh thủ học hết những kiến thức mới về AI. "Dù hướng nghiên cứu của tôi sau này đã thay đổi, những kiến thức đó vẫn là nền tảng vô cùng quan trọng", Long nhìn nhận.

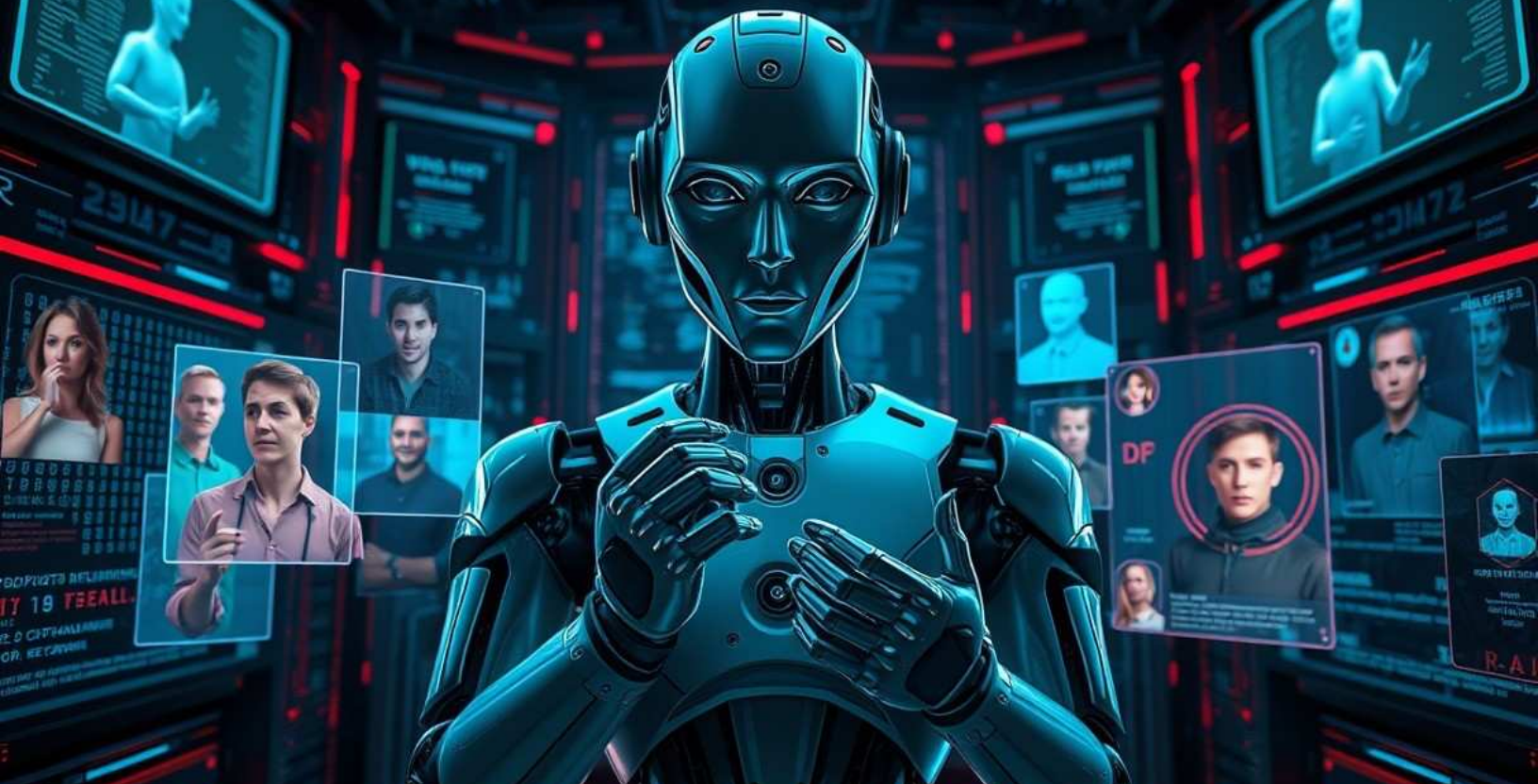
Thời điểm tốt nghiệp đại học năm 2022, Long sở hữu hơn 10 bài báo nghiên cứu. Long tự đặt áp lực và luôn cố gắng thúc đẩy bản thân phải vào được những tổ chức tốt nhất về nghiên cứu AI và làm việc với các tên tuổi lớn trong ngành. Những nỗ lực giúp Long đặt chân đến CAIS vào năm 2023, tham gia giải những bài toán lớn về an toàn AI. Tuy sau đó được quản lý đội ngũ AI ở nhiều công ty lớn liên hệ, Long quyết định ở lại để học hỏi từ Dan Hendrycks.

Năm 2024, Long tham gia vào Humanity's Last Exam - dự án lớn nhất trong sự nghiệp cho tới nay. Ý

tưởng về nó đến từ một cuộc trò chuyện giữa Dan Hendrycks và Elon Musk, trong bối cảnh các thước đo trình độ của AI không còn theo kịp về độ khó.

Hầu hết mọi người thấy việc tổng hợp hơn 1.000 nhà nghiên cứu trên toàn thế giới ở nhiều lĩnh vực là bất khả thi về mặt kỹ thuật và quản lý. Nhưng khi tiếp cận dự án, Long tin mình có thể đảm đương được vị trí đòi hỏi rất nặng về cả phát triển phần mềm lẫn nghiên cứu AI. "Tôi có thể tự dựng website thân thiện với những giáo sư, chuyên gia lớn tuổi, phụ trách hệ thống backend, và đánh giá AI. Tôi cũng có kinh nghiệm lập trình vững và xây một ứng dụng mà nhiều người dùng được", Long nói.

Thách thức lớn nhất với Long trong dự án là phải tổng quát nhiều mảng kiến thức. Những giáo sư giỏi nhất thế giới tham gia đặt câu hỏi nên để bảo đảm chúng đạt chuẩn về chất lượng và hình thức, Long phải tự học thêm rất nhiều kiến thức Toán, Lý, Hóa. Anh nhìn nhận đây là những thứ "trước đó chưa từng chạm tới được". Ngoài ra, chàng trai 25 tuổi thấy



rằng cố gắng điều phối công việc cho mọi người trong dự án cùng hài lòng là "cực kỳ khó". "Đặc biệt, khi làm việc trực tiếp với những tên tuổi như Dan Hendrycks và Alexandr Wang, kết quả được trình bày phải cực kỳ hoàn hảo, và phải chuẩn bị tinh thần để trao đổi bất cứ lúc nào", Long cho hay.

Theo Long, nghiên cứu về AI là một công việc căng thẳng. Ngoài việc phải chạy đua với những tiến bộ mới nhất, người làm nghiên cứu cần thuyết phục các chuyên gia để được trình bày ở những hội nghị toàn cầu. Với Long, kết quả xuất hiện ở những nơi có tầm ảnh hưởng lớn và nhận được phản hồi, là giá trị xứng đáng cho những giây phút khó khăn.

Thứ 6 tuần trước, o3-mini của Open AI đã đạt 13% trên HLE. Đến chủ nhật, với hỗ trợ từ Deep Research và kết hợp Python, mô hình này cho kết quả lên tới 26,6%. Trước đó, không mô hình nào trả lời chính xác quá 10% bài kiểm tra. Với tốc độ phát triển chóng mặt của AI, Long và các cộng sự dự đoán các mô hình có thể vượt qua 50% bài kiểm tra trước cuối năm nay.

Long nhìn nhận ý nghĩa của HLE như là một

thước đo cho AI trước khi chúng được tin tưởng áp dụng vào các khía cạnh đòi hỏi nhiều kỹ năng hơn nữa như là "nghiên cứu", "kỹ sư", "vận hành hệ thống"...

Tin rằng AI là lĩnh vực thú vị, Long cho rằng để bắt kịp cuộc đua đầy cạnh tranh, nhà nghiên cứu cần có sự chuẩn bị kỹ càng, niềm đam mê và không ngại bộc lộ điều đó. Chủ động tìm hiểu những tổ chức lớn có cùng hướng nghiên cứu với mình cũng là một cách để học hỏi. "Đừng lo sợ nếu có hứng thú với AI nhưng chưa biết gì nhiều. Đây là lĩnh vực mà mình có thể học hỏi được rất nhanh nếu cố gắng", Long nhận định.

Nhìn lại con đường của mình, chàng trai sinh năm 2000 coi sự bền bỉ, nhất quán và tinh thần không bỏ cuộc là những điều quan trọng nhất. "Tôi có những thăng trầm trong nghề nghiệp, có ý tưởng thất bại, từng không vượt qua vòng phỏng vấn xin việc, nhưng tôi không từ bỏ giấc mơ được làm những dự án có tầm ảnh hưởng quốc tế", Long nói./.

Minh Phương
(Tổng hợp)



DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP VÀ NHỮNG ĐẶC TRƯNG CƠ BẢN

Công ty khởi nghiệp hay startup là một doanh nghiệp hiện đang trong giai đoạn hình thành hoặc giai đoạn đầu của sự phát triển, hoạt động để đưa một sản phẩm hoặc dịch vụ mới ra thị trường. Các công ty khởi nghiệp có thể được coi là rủi ro đối với các nhà đầu tư vì chúng chưa được biết đến rộng rãi, vì vậy chúng thường được tài trợ tư nhân, thường là bởi chủ sở hữu hoặc người sáng lập. Nếu bạn đang muốn dấn thân vào thị trường với tư cách là một công ty khởi nghiệp với sự đổi mới, thì điều quan trọng là phải nắm rõ khái niệm và các đặc trưng cơ bản của khởi nghiệp.

Khái niệm công ty khởi nghiệp

Đó là những doanh nghiệp mới có thể dưới dạng một công ty, một hiệp hội hay thậm chí một tổ chức tạm thời được thiết lập bởi những người sáng lập nhằm mục đích đưa một ý tưởng hoặc sản phẩm mới ra thị trường hoặc một mô hình kinh doanh ăn khách và linh hoạt có thể tạo ra cơ hội kinh doanh đáng kể đồng thời tạo ra tác động. Các doanh nghiệp được

coi là công ty khởi nghiệp trong quá trình hình thành và giai đoạn đầu của sự phát triển hoặc tăng trưởng, khi họ mang lại nhận thức về thương hiệu, mục đích hoặc sản phẩm của mình. Các nhà sáng lập những dự án khởi nghiệp thường sẽ tập trung vào các khía cạnh khác nhau của doanh nghiệp để bắt đầu, bao gồm: kêu gọi vốn đầu tư, tiến hành nghiên cứu thị trường, lựa chọn cấu trúc kinh doanh và đáp ứng mọi

yêu cầu pháp lý để vận hành doanh nghiệp.

Mặc dù, những người sáng lập công ty khởi nghiệp có thể được coi là doanh nhân, nhưng có một số điểm khác biệt chính. Ví dụ: những người sáng lập ra mắt các công ty khởi nghiệp với ý định tiết lộ một sự đổi mới, để phát triển. Trong khi đó, các doanh nhân thường có động lực hơn về mặt tài chính, để ý đến các cơ hội kinh doanh và đầu tư mới, đồng thời tìm cách tạo ra lợi nhuận mà không cần trực tiếp điều hành hoạt động.

Các doanh nghiệp mới thành lập có thể hình thành theo nhiều cách khác nhau, vì luôn có chỗ cho những đổi mới trong bất kỳ ngành nào. Các doanh nghiệp như Uber và Airbnb là những công ty khởi nghiệp đã tạo ra những khái niệm mới và đã phát triển vượt bậc trong lĩnh vực công nghệ và lối sống. Một số ngành công nghiệp khác thường có nhiều công ty khởi nghiệp bao gồm: dịch vụ doanh nghiệp với doanh nghiệp, phương tiện truyền thông tiêu dùng và hàng tiêu dùng.

Vòng đời của công ty khởi nghiệp

Trong suốt quá trình hoạt động, mỗi doanh nghiệp đều trải qua những giai đoạn phát triển nhất định, tạo nên một chu kỳ phát triển đặc trưng. Vòng đời của một doanh nghiệp thường trải qua 4 giai đoạn phát triển chính, mỗi giai đoạn có những cơ hội và thách thức riêng, bao gồm:

Giai đoạn 1 - Xây dựng

Đây là bước đầu tiên trong hành trình phát triển của một doanh nghiệp, nơi các ý tưởng được hiện thực hóa thành các kế hoạch kinh doanh cụ thể. Đây là lúc doanh nghiệp bắt đầu hình thành cơ cấu tổ chức, sản phẩm và thị trường mục tiêu. Mọi nỗ lực đều tập trung vào việc nghiên cứu thị trường, phát triển sản phẩm và tìm kiếm khách hàng đầu tiên.

Tuy nhiên, nguồn lực tài chính và nhân sự thường rất hạn chế, khiến doanh nghiệp phải hoạt động với hiệu suất cao và sáng tạo tối đa. Thành

công trong giai đoạn xây dựng đóng vai trò nền tảng, tạo đà cho sự phát triển của doanh nghiệp ở các giai đoạn tiếp theo.

Trong giai đoạn này, doanh nghiệp thường phải đối mặt với những thách thức chính sau:

- Gặp khó khăn trong việc xác định sản phẩm hoặc dịch vụ phù hợp với nhu cầu thị trường.

- Thiếu tài chính để triển khai kế hoạch kinh doanh và xây dựng cơ sở hạ tầng ban đầu.

- Đội ngũ nhân sự chưa có kinh nghiệm, thiếu sự phối hợp và đồng nhất trong tầm nhìn phát triển.

Để xây dựng doanh nghiệp thành công, lãnh đạo cần:

- Nghiên cứu thị trường kỹ lưỡng để xác định phân khúc khách hàng phù hợp.

- Lập kế hoạch tài chính chi tiết và tìm kiếm các nguồn vốn khả thi (nhà đầu tư, vay vốn, đối tác).

- Xây dựng đội ngũ nhân sự tinh gọn, bảo đảm các thành viên chia sẻ chung mục tiêu và tầm nhìn.

- Tạo dựng văn hóa doanh nghiệp, khuyến khích sáng tạo và tinh thần trách nhiệm trong công việc.

Giai đoạn 2 - Tăng trưởng

Đây là giai đoạn doanh nghiệp đạt được sự tăng trưởng vượt bậc cả về doanh thu, số lượng khách hàng và quy mô vận hành. Lúc này, doanh nghiệp đã có một chỗ đứng nhất định trên thị trường và bắt đầu mở rộng các kênh phân phối cũng như sản phẩm. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng nhanh chóng cũng đồng nghĩa với việc phải xử lý các vấn đề vận hành phức tạp và quản trị nguồn lực hiệu quả hơn.

Trong giai đoạn này, doanh nghiệp có thể sẽ phải đối mặt với một số thách thức bao gồm:

- Áp lực đáp ứng nhu cầu thị trường lớn hơn, dẫn đến rủi ro trong quản lý sản xuất, chuỗi cung ứng và dịch vụ khách hàng.

- Cạnh tranh gia tăng khi thị trường nhận thấy sự tăng trưởng của doanh nghiệp.

- Dễ dàng rơi vào tình trạng "quá tải" khi mở rộng

quy mô mà không có sự chuẩn bị kỹ lưỡng.

Ở giai đoạn này, nhà lãnh đạo cần xây dựng một kế hoạch quản lý tăng trưởng hiệu quả để bảo đảm duy trì hoạt động ổn định của công ty, cụ thể:

- Tối ưu hóa quy trình vận hành bằng cách áp dụng công nghệ và hệ thống quản lý hiện đại.

- Tuyển dụng và đào tạo nhân sự chuyên sâu để đáp ứng nhu cầu phát triển nhanh chóng.

- Đẩy mạnh xây dựng thương hiệu để tạo lợi thế cạnh tranh và tăng khả năng nhận diện trên thị trường.

- Quản lý tài chính hiệu quả, bảo đảm dòng tiền ổn định để phục vụ cho các hoạt động mở rộng.

Giai đoạn 3 - Trưởng thành

Ở giai đoạn trưởng thành, doanh nghiệp đã có được sự ổn định trong kinh doanh với lượng khách hàng trung thành lớn. Quy trình vận hành được tiêu chuẩn hóa, doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh mạnh mẽ trên thị trường. Trong 4 giai đoạn phát triển của doanh nghiệp, giai đoạn này được xem là thời điểm ổn định nhất.

Tuy nhiên, sự ổn định đôi khi khiến doanh nghiệp rơi vào trạng thái trì trệ, thiếu động lực đổi mới. Do vậy, tại giai đoạn trưởng thành, doanh nghiệp cần chú trọng vào việc xây dựng kế hoạch chi tiết và bền vững. Trong giai đoạn tăng trưởng, các quyết định nhanh thường mang lại thành công đáng kể, nhưng ở giai đoạn này, tốc độ thay đổi bắt đầu chậm lại, đòi hỏi doanh nghiệp phải xây dựng chiến lược dài hạn với sự chuẩn bị kỹ lưỡng hơn.

Theo đó, doanh nghiệp cần:

- Đầu tư vào nghiên cứu và phát triển để tạo ra sản phẩm hoặc dịch vụ mới.

- Khám phá thị trường mới hoặc mở rộng tệp khách hàng bằng các chiến lược marketing sáng tạo.

- Đổi mới quy trình kinh doanh để gia tăng hiệu quả vận hành và giảm chi phí.

- Xây dựng mối quan hệ khách hàng bền vững

thông qua dịch vụ chăm sóc khách hàng và các chương trình khách hàng thân thiết.

- Doanh nghiệp tăng cường đầu tư vào các hoạt động quảng cáo và marketing một cách mạnh mẽ.

- Quan tâm chu đáo đến đời sống của nhân viên, bởi đội ngũ nhân sự trung thành luôn là nền tảng vững chắc, đồng hành cùng doanh nghiệp vượt qua mọi thử thách.

Giai đoạn 4 - Sau trưởng thành

Giai đoạn sau trưởng thành có thể xảy ra theo 3 hướng sau:

Làm mới: doanh nghiệp có thể tạo ra một bước ngoặt quan trọng và khởi động một chu kỳ tăng trưởng mới nếu áp dụng các chiến lược marketing hiệu quả, đồng thời mở rộng quy mô sản phẩm và dịch vụ.

Bằng cách đổi mới các chiến dịch quảng bá, đồng thời, phát triển sản phẩm hoặc dịch vụ mới, doanh nghiệp có thể kích thích thị trường và mở rộng quy mô. Điều này không chỉ giúp doanh nghiệp duy trì vị thế cạnh tranh mà còn tạo ra những cơ hội tăng trưởng đột phá.

Duy trì sự ổn định: để giữ vững trạng thái ổn định, doanh nghiệp cần tập trung vào việc phục vụ tốt khách hàng hiện tại, thấu hiểu nhu cầu của họ. Điều này đòi hỏi thực hiện các cuộc khảo sát và nghiên cứu thị trường để thu thập thông tin chính xác. Tuy nhiên, trạng thái ổn định

không thể kéo dài mãi; sau giai đoạn nghiên cứu và phát triển, doanh nghiệp cần nhanh chóng định hướng sang chiến lược đổi mới. Nếu không thực hiện điều này kịp thời, trạng thái ổn định có thể dẫn đến suy thoái.

Suy thoái: suy thoái là giai đoạn mà doanh nghiệp phải đối mặt với hàng loạt thách thức nghiêm trọng. Các dấu hiệu phổ biến bao gồm doanh thu giảm dần qua thời gian, chi phí vận hành tăng cao, và sự thiếu hụt dòng tiền. Nguyên nhân dẫn đến suy thoái có thể



bao gồm:

Không nắm bắt cơ hội mở rộng: sau giai đoạn trưởng thành, nếu doanh nghiệp không tận dụng cơ hội để phát triển, thị trường sẽ bão hòa và nhu cầu giảm.

- Thay đổi hành vi khách hàng: các yếu tố xã hội, công nghệ hoặc kinh tế có thể làm thay đổi nhu cầu, khiến sản phẩm hoặc dịch vụ hiện tại không còn phù hợp.

- Cạnh tranh khốc liệt: các đối thủ với sản phẩm tốt hơn, giá cạnh tranh hơn dễ dàng chiếm lĩnh thị phần.

- Công nghệ lỗi thời: không theo kịp xu hướng công nghệ dẫn đến hiệu suất thấp, chi phí cao và mất lợi thế cạnh tranh.

Thông thường, trong giai đoạn này, các nhà quản lý doanh nghiệp sẽ phải lựa chọn giữa hai hướng đi: bán doanh nghiệp hoặc tái đầu tư. Việc bán doanh nghiệp giúp giảm thiểu rủi ro thua lỗ và tránh làm suy giảm giá trị hiện tại của công ty. Ngược lại, nếu chọn tái đầu tư, doanh nghiệp cần triển khai các quyết sách và chiến lược đổi mới nhằm khắc phục tình

trạng trì trệ, đồng thời giữ chân khách hàng cũng như đội ngũ nhân viên quan trọng.

Đồng sáng lập viên

Khởi nghiệp luôn là một chặng đường gian khổ, thử thách tâm lý và trí thông minh của nhà sáng lập với vô vàn thử thách. Nếu may mắn tìm được người đi cùng, hành trình đó không chắc sẽ bớt khó khăn hơn, nhưng ít nhất không còn cô đơn, bởi nhà sáng lập đã có người cùng “chia ngọt sẻ bùi”, tiếp sức, đồng viên nhau.

Đồng sáng lập viên có thể là bất kỳ ai có công giúp đỡ xây dựng và phát triển doanh nghiệp. Đồng sáng lập viên có thể là một cá nhân mà cũng có thể là một công ty. Nhưng đồng sáng lập viên của các startup thường là doanh nhân, kỹ sư, hackers, nhà đầu tư mạo hiểm, chuyên gia phát triển web, chuyên gia thiết kế web và bất cứ ai góp tài sức ở giai đoạn khởi thủy.

Việc chọn đồng sáng lập nên dựa trên một số tiêu chí cụ thể để bảo đảm các bên đi được với nhau trong dài hạn, tránh sự bất đồng hoặc chia tay quá sớm khiến doanh nghiệp bị ảnh hưởng, cụ thể:

- Các đồng sáng lập nên có kỹ năng thường tương trợ, bổ sung cho nhau. Đó là những người sở hữu điểm mạnh có thể bổ sung cho nhà sáng lập chính và ngược lại, có những điểm yếu mà khi tham gia công ty khởi nghiệp, nhà sáng lập chính có thể giúp họ khắc phục.

Ví dụ, trong một công ty khởi nghiệp về công nghệ, nếu nhà sáng lập là người am hiểu về kỹ thuật, thì nên tìm đồng sáng lập có kinh nghiệm trong quản lý tài chính, kinh doanh, marketing, xây dựng đội nhóm... Tùy vào kỹ năng của từng người mà doanh nghiệp khởi nghiệp nên phân chia vai trò cụ thể của mỗi đồng sáng lập. Càng xác định sớm điều này, doanh nghiệp khởi nghiệp càng tìm được định hướng rõ ràng và hạn chế mâu thuẫn phát sinh trong quá trình làm việc của đội ngũ sáng lập.

- Các đồng sáng lập cần chung sức mệnh và đam mê. Đây là điều kiện hiển nhiên, nhưng một số nhà sáng lập, vì quá nôn nóng tìm người đồng hành, đã bỏ qua yếu tố tiên quyết này. Bên cạnh việc góp vốn, mỗi đồng sáng lập cần bảo đảm rằng, mục tiêu thiết yếu của họ và công ty phải đồng nhất với nhau. Những người sáng lập có chung đam mê sẽ giúp cho công ty phát triển bền vững, đồng lòng vượt qua thử thách trong tương lai. Nếu không cùng đam mê, rất có thể một cá nhân nào đó sẽ rẽ ngang, hoặc bỏ dở giữa chừng, gây nên những xáo trộn cả về vận hành lẫn tài chính cho doanh nghiệp.

- Các đồng sáng lập cũng cần có thái độ tôn trọng lẫn nhau. Nếu kỹ năng bổ sung cho nhau là điều kiện cần, thì tôn trọng lẫn nhau là điều kiện đủ để các đồng sáng lập có thể hợp tác, làm việc lâu dài. Trong một đội nhóm, mỗi người sẽ có những trải nghiệm cuộc sống, thế mạnh khác nhau, tuy nhiên, các thành viên cần lắng nghe, tôn trọng lẫn nhau để cùng hướng tới mục tiêu chung. Trường hợp mâu thuẫn phát sinh, tất cả cần được chia sẻ quan điểm, vướng mắc một cách thẳng thắn, rõ ràng trước khi đi đến

quyết định cuối cùng. Ngoài ra, việc đánh giá cao và công nhận sự đóng góp của nhau cũng là cách hữu ích và hiệu quả nhằm duy trì sự tôn trọng giữa các đồng sáng lập.

Văn hóa khởi nghiệp Văn hóa khởi nghiệp có tác động sâu sắc đến bối cảnh kinh doanh, thúc đẩy đổi mới, thu hút nhân tài hàng đầu và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Việc xây dựng văn hóa cho công ty khởi nghiệp ngay từ những ngày đầu tiên sẽ giúp công ty luôn giữ vững tinh thần và hướng tất cả các thành viên về cùng một đích chung.

Bản chất của văn hóa khởi nghiệp nằm ở một tập hợp các đặc điểm chính riêng biệt xác định môi trường làm việc, tư duy và giá trị của các công ty khởi nghiệp. Hiểu được những đặc điểm này là chìa khóa để hiểu được hoạt động bên trong và động lực độc đáo của văn hóa khởi nghiệp.

Đổi mới và sáng tạo. Các công ty khởi nghiệp phát triển mạnh nhờ đổi mới và mở rộng ranh giới của những gì có thể. Họ khuyến khích một nền văn hóa thúc đẩy giải quyết vấn đề sáng tạo, thách thức tư duy thông thường và thúc đẩy sự sẵn sàng chấp nhận rủi ro được tính toán.

Tư duy khởi nghiệp. Một khía cạnh cơ bản của văn hóa khởi nghiệp là tư duy khởi nghiệp. Các cá nhân trong các công ty khởi nghiệp thể hiện cách tiếp cận chủ động, tháo vát, chấp nhận sự mơ hồ và giải quyết thách thức trực diện. Họ thể hiện thái độ "có thể làm được", liên tục tìm kiếm các cơ hội và giải pháp mới.

Môi trường làm việc nhanh. Trong văn hóa khởi nghiệp, tốc độ là yếu tố cốt lõi. Các công ty khởi nghiệp hoạt động trong môi trường làm việc nhanh, nơi thời gian là tài sản quan trọng. Quyết định được đưa ra nhanh chóng và khả năng thích ứng là chìa khóa để theo kịp nhu cầu thị trường và nhu cầu thay đổi của khách hàng.

Cấu trúc tổ chức phẳng. Không giống như các tổ



chức phân cấp truyền thống, các công ty khởi nghiệp thường áp dụng cấu trúc tổ chức phẳng hoặc phi tập trung. Cấu trúc này thúc đẩy giao tiếp cởi mở, hợp tác và chia sẻ trách nhiệm. Nó cho phép các cá nhân đóng góp ý tưởng của mình và tham gia vào quá trình ra quyết định.

Nhấn mạnh vào làm việc nhóm. Sự hợp tác là cốt lõi của văn hóa khởi nghiệp. Các công ty khởi nghiệp nhận ra rằng làm việc nhóm hiệu quả là điều cần thiết. Các nhóm liên chức năng làm việc chặt chẽ với nhau, sử dụng các kỹ năng và chuyên môn đa dạng của họ để giải quyết các thách thức phức tạp. Mục tiêu chung và giao tiếp rõ ràng từ các nhà lãnh đạo hiệu quả khuyến khích tinh thần đồng chí và niềm tự hào về thành tích chung.

Một nền văn hóa doanh nghiệp mạnh mẽ trong mọi tổ chức sẽ đem lại nhiều giá trị to lớn như:

- Tạo động lực thúc đẩy thành viên: các thành viên trong công ty khởi nghiệp được khuyến khích và thúc đẩy bởi những điều lớn lao hơn như làm nhìn và giá trị cốt lõi của công ty, thay vì những giá trị vật chất đơn thuần.

- Hạn chế những quy trình không cần thiết, khi mà các thành viên đều hiểu những gì công ty cần và những gì mình nên làm.

Văn hóa khởi nghiệp mang lại nhiều lợi thế nhưng cũng có những thách thức riêng. Tăng trưởng nhanh có thể gây căng thẳng cho các nguồn lực và đòi hỏi ban quản lý phải điều hướng mở rộng quy mô trong khi vẫn giữ nguyên văn hóa khởi nghiệp. Lãnh đạo hiệu quả là rất quan trọng để duy trì tầm nhìn rõ ràng, nuôi dưỡng văn hóa tích cực và quản lý sự thay đổi. Bằng cách chấp nhận sự cởi mở, tinh thần kinh doanh và tư duy hợp tác, các công ty khởi nghiệp đang sẵn sàng thúc đẩy những đổi mới định hình nên nền kinh tế.

Những chuyên gia hiểu được văn hóa khởi nghiệp hoạt động như thế nào và nhận thức được tác động sâu sắc của nó sẽ có vị thế tốt để thúc đẩy sự đổi mới trong chính tổ chức của họ và duy trì khả năng cạnh tranh ngay cả trong những hoàn cảnh thay đổi hoặc khó khăn./.

Khánh Linh
Tổng hợp



BẢY XU HƯỚNG CẦN CHÚ Ý TRONG NĂM 2025

Nhiệm kỳ mới của tổng thống Donald J. Trump báo trước những thay đổi lớn vào năm 2025. Trump tuyên bố sẽ đảo ngược cơ cấu chính sách và quy định của nước Mỹ, từ giáo dục và tài chính đến chính sách khí hậu, y tế và thuế. Những việc này sẽ có tác động lớn tới thế giới.

Trong bối cảnh đó, Trường Kinh doanh Harvard dự báo một số xu hướng lớn trong năm 2025, đồng thời đưa ra những lời khuyên về những thay đổi có khả năng gây sốc này.

Giải pháp khí hậu và hành động kinh doanh

Số lượng các công ty Mỹ nghiên cứu các giải pháp, sản phẩm, dịch vụ và công nghệ về khí hậu giúp giảm phát thải khí nhà kính như tấm pin mặt trời, xe điện, thiết bị tiết kiệm năng lượng và hệ thống thu giữ carbon đã tăng mạnh trong những năm gần đây. Gần một nửa số công ty Mỹ niêm yết đại chúng trên

khắp các ngành công nghiệp lớn hiện đang tham gia vào quá trình chuyển đổi này, cho thấy sự chuyển đổi hướng tới coi quá trình chuyển đổi khí hậu là cơ hội để đổi mới và tăng trưởng.

Tuy nhiên, tiến trình này đang phải đối mặt với sự bất ổn. Nếu chính quyền Trump hủy bỏ Đạo luật Giảm lạm phát (IRA), vốn thúc đẩy đầu tư vào năng lượng sạch, thì sẽ có ít công ty đầu tư vào thương mại hóa các giải pháp khí hậu. Nếu không có những động lực này, tốc độ đổi mới có thể chậm lại, khiến cho các công ty Trung Quốc - vốn đã là những công

ty hàng đầu thế giới về công nghệ năng lượng mặt trời, gió và pin - tiếp tục thống trị lĩnh vực này. Ngược lại, duy trì IRA và giảm gánh nặng về mặt quản lý có thể thúc đẩy áp dụng các giải pháp khí hậu của Mỹ, giúp các doanh nghiệp Mỹ cạnh tranh trên toàn cầu, thúc đẩy tạo việc làm và dẫn đầu về công nghệ.

Trí tuệ nhân tạo (AI) sẽ khiến phương tiện truyền thông xã hội tệ hơn nhưng cũng tốt lên

Kể cả khi các nền tảng truyền thông xã hội hứng chịu chỉ trích từ mọi nơi vì không ngăn chặn được thông tin sai lệch trực tuyến, thì các xu hướng sắp tới có nguy cơ khiến vấn đề này trở nên càng tồi tệ hơn. Các chuyên gia dự đoán rằng Mô hình ngôn ngữ lớn (LLM) và trình tạo hình ảnh mới sẽ thúc đẩy sự bùng nổ thông tin sai lệch trực tuyến.

Nghiên cứu cho thấy, các nền tảng không có vị thế tốt để ngăn chặn thông tin sai lệch ngay từ đầu. Một nền tảng không thể thay đổi niềm tin của người dùng chỉ bằng cách ẩn bài đăng hoặc đánh dấu chúng là sai. Trên thực tế, kiểu kiểm duyệt nội dung đó thậm chí còn phản tác dụng: mỗi bài đăng bị chặn hoặc bị đánh dấu là cơ hội để ai đó kết luận rằng các nền tảng đang cố ngăn cản họ biết được sự thật. Cố lọc ra thông tin sai lệch càng có thể thúc đẩy chính những niềm tin sai lệch mà nền tảng đang cố ngăn chặn. Do đó, trừ khi người dùng hoàn toàn tin tưởng vào quá trình này, các nỗ lực bảo vệ họ khỏi thông tin sai lệch chắc chắn sẽ thất bại, bất kể các nền tảng cố gắng như thế nào. Và khi thông tin giả mạo ngày càng lan rộng, vấn đề sẽ trở nên tồi tệ hơn.

Nhưng không có nghĩa kiểm duyệt nội dung là vô nghĩa. Nghiên cứu cũng chỉ ra rằng kiểm duyệt có thể rất hiệu quả khi loại bỏ nội dung có hại trực tiếp hoặc có thể được sử dụng để gây hại. Ví dụ, khi một nền tảng ngăn người dùng "doxing" (Tra cứu và tiết lộ thông tin cá nhân trên mạng mà không được phép) ai đó bằng cách đăng địa chỉ hoặc thông tin cá nhân khác của họ trực tuyến, thì nền tảng đó đang phòng

ngừa tác hại do những người dùng khác truy cập vào thông tin này.

Trong trường hợp này AI có thể hữu ích: bằng cách giúp các nền tảng dễ dàng phát hiện loại nội dung cho phép gây hại rồi ngăn nó lây lan. Mặt khác, với các công cụ phù hợp và với sự trợ giúp của AI, các nền tảng có thể giúp chúng ta an toàn hơn bằng cách tập trung vào việc kiểm duyệt nội dung trực tiếp cho phép gây hại.

Tìm hiểu chi tiết về chính sách thuế quan và thương mại

Do chính quyền mới của Trump sắp tăng mạnh mức thuế quan, nên các nhà lãnh đạo doanh nghiệp và hoạch định chính sách cần phải hiểu cách các chính sách này định hình hoạt động thương mại và hoạt động của công ty.

Trong cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung giai đoạn 2018 - 2019 dưới thời nhiệm kỳ trước của Trump, một số công ty đã đối phó với mức thuế quan tăng cao áp lên hàng hóa Trung Quốc của Mỹ bằng cách đổi lộ trình thông qua các quốc gia bên thứ ba, chẳng hạn như Việt Nam, để né các khoản thuế. Nhưng giai đoạn này sẽ có sự khác biệt đáng kể giữa các biện pháp đổi lộ trình ở cấp độ sản phẩm dựa trên dữ liệu tổng hợp có sẵn công khai với các biện pháp đổi lộ trình sử dụng các định nghĩa ở cấp độ công ty chặt chẽ hơn dựa trên dữ liệu vi mô.

Trong phân tích của các chuyên gia Trường Kinh doanh Harvard, họ đối chiếu dữ liệu từ hàng triệu giao dịch quốc tế với từng công ty. Phương pháp này cho họ quan sát những công ty Việt Nam nào đang nhập khẩu sản phẩm từ Trung Quốc rồi xuất khẩu cùng một sản phẩm đó sang Mỹ. Ví dụ, các biện pháp ở cấp độ sản phẩm cho thấy đến năm 2021, 16% hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ, trị giá 15,5 tỷ USD hàng năm, đã được đổi lộ trình từ Trung Quốc, tăng 5,9 điểm phần trăm kể từ năm 2018. Tuy nhiên, các biện pháp đổi lộ trình ở cấp độ công ty chỉ

ở mức 1,8% hàng xuất khẩu hằng năm, tương đương 1,7 tỷ USD, chỉ tăng 0,22 điểm phần trăm kể từ năm 2018.

Các công ty do Trung Quốc sở hữu hoạt động tại Việt Nam đóng vai trò quan trọng trong mức tăng này. Từ năm 2018 đến năm 2021, số lượng các công ty do Trung Quốc sở hữu có thể đổi lộ trình đã tăng với tốc độ đáng kinh ngạc 318%. Đối với các nhà lãnh đạo doanh nghiệp, mức độ đổi lộ trình thực sự có ý nghĩa quan trọng trong bối cảnh cạnh tranh hiện nay. Nếu sản phẩm vẫn có thể đến tay người tiêu dùng Mỹ sau một thời gian ngắn đi vòng qua các quốc gia bên thứ ba, thì thuế quan có thể không làm giảm mấy mức độ cạnh tranh từ hàng xuất khẩu của Trung Quốc.

Đối với các nhà hoạch định chính sách, cần hiểu được việc đổi lộ trình khi đánh giá tác động của thuế quan và tạo nên các phản ứng quốc tế. Thật vậy, có thể không cần các biện pháp trừng phạt. Trừng phạt có thể gây nguy cơ làm gián đoạn sản xuất giá trị gia tăng vốn thúc đẩy phát triển kinh tế và cơ hội việc làm tại Việt Nam và các quốc gia bên thứ ba khác. Nó cũng có thể gây tổn hại đến túi tiền của người tiêu dùng Mỹ.

Sắp có những thay đổi về nhập cư, nhưng không phải là những thay đổi đúng đắn

Tổng thống đắc cử Trump cam kết sẽ trấn áp cả tình trạng nhập cư có giấy tờ lẫn không có giấy tờ, đồng thời tuyên bố sẽ thực hiện "chiến dịch trục xuất lớn nhất trong lịch sử Mỹ". Việc này sẽ ảnh hưởng đến nền kinh tế Mỹ như thế nào, trong ngắn hạn và dài hạn? Lịch sử có thể dạy chúng ta điều gì?

Kể từ năm 2020, người nhập cư đóng vai trò quan trọng trong việc duy trì sự phục hồi của nền kinh tế Mỹ, góp phần lấp đầy các vị trí tuyển dụng trong thị trường lao động eo hẹp và góp phần kiểm soát lạm phát. Mặc dù thị trường lao động đã hạ nhiệt kể từ đỉnh năm 2023, nhưng nhu cầu về lao

động nhập cư vẫn còn lớn. Hạn chế người nhập cư có giấy tờ sẽ gây áp lực tăng lương, có thể tốt cho một số công nhân sinh ra tại Mỹ, nhưng sẽ đẩy giá lên cao, làm lạm phát cao hơn và chi phí cao hơn cho người tiêu dùng.

Người lao động nhập cư trong nhiều lĩnh vực (ví dụ, nông nghiệp, sản xuất sữa, khách sạn, chăm sóc sức khỏe) sẽ khó có thể được thay thế nhanh chóng nên dẫn đến việc đóng cửa các công ty và gây ra tình trạng mất việc làm ngay cả đối với những người lao động sinh ra ở Mỹ.

Trước đây, Mỹ đã từng áp dụng các biện pháp hạn chế nhập cư nghiêm ngặt nhưng các chính sách này thường gây hại cho nền kinh tế chứ không mang lại lợi ích như mong đợi cho người lao động sinh ra tại Mỹ. Lần này, tác động của các hạn chế nhập cư đối với nền kinh tế sẽ là tiêu cực, nhưng chúng không thấm gì so với kế hoạch trục xuất mà Trump tuyên bố (chưa kể đến những tổn thất vô cùng to lớn về mặt con người).

- Các công ty sẽ đột nhiên không thể tìm được lao động và sẽ không thể nhanh chóng thay thế lao động nhập cư bằng lao động sinh ra tại Mỹ.

- Giá cả sẽ tăng, vì cầu sẽ vượt xa cung. Trường hợp tốt nhất, lạm phát tăng vọt, trường hợp xấu nhất, nhiều hàng hóa sẽ biến mất.

- Nhiều người lao động sinh ra ở Mỹ cũng sẽ mất việc làm.

Có thể theo thời gian, nền kinh tế Mỹ sẽ có sự điều chỉnh và người lao động sinh ra tại Mỹ cuối cùng sẽ kiếm được mức lương cao hơn, tuy nhiên, chẳng có gì bảo đảm. Giống như nhiều quốc gia khác trên thế giới, dân số Mỹ đang già đi nhanh chóng. Nếu không có người nhập cư, dân số sẽ bắt đầu giảm nhanh chóng. Gánh nặng tài chính liên quan đến phúc lợi và hệ thống lương hưu sẽ trở nên không bền vững.

Cần thay đổi, nhưng hạn chế nhập cư và trục



xuất lao động nhập cư không phải là giải pháp cho các vấn đề mà nền kinh tế Mỹ đang phải đối mặt.

Năm then chốt cho tuyển dụng dựa trên kỹ năng

Trong những năm gần đây, tuyển dụng dựa trên kỹ năng đã trở thành một trong những xu hướng chính của quản lý nguồn nhân lực. Hàng chục công ty lớn đã bỏ yêu cầu ứng viên phải có bằng đại học để xin việc, cam kết dựa vào kỹ năng thay vì bằng cấp học vấn để đánh giá ứng viên. Từ năm 2014 đến năm 2023, yêu cầu tốt nghiệp đại học đã được bỏ ở hàng chục nghìn vị trí việc làm. Tuy nhiên, có ý kiến cho rằng tuyển dụng dựa trên kỹ năng có tác động rất ít. Ý kiến này có thể chưa chính xác vì tác động của việc tuyển dụng dựa trên kỹ năng đối với người lao động và người sử dụng lao động mang tính chất hữu hình.

Phân tích dữ liệu tuyển dụng của Trường Kinh doanh Harvard thực hiện kết hợp với Viện Burning Glass cho thấy, cứ 100 việc làm mà người không có bằng cấp có thể nộp đơn nhờ áp dụng chính sách

tuyển dụng dựa trên kỹ năng, thì họ giành được khoảng 3,6 vị trí. Trong khi đó, những người lao động không có bằng cấp được tuyển dụng vào những vị trí trước đây họ không đủ tư cách nộp đơn được hưởng mức lương cao hơn 25%. Và họ đền đáp lại chủ thuê bằng chính lòng trung thành của mình. Tỷ lệ giữ chân nhân viên trong hai năm của nhóm này cao hơn 20% so với những người được tuyển dụng theo cách truyền thống, từ đó, tạo ra khoản tiết kiệm lớn cho công ty cũng như tránh được chi phí luân chuyển nhân sự cao.

Sẵn sàng cho một năm đầy biến động trong thương mại

Thương mại năm 2025 hứa hẹn sẽ khó có thể lường trước, đồng thời, mang tính "giao dịch" hơn khi một chính quyền mới lên nắm quyền tại Washington. Sự đồng thuận mang tính lịch sử do Mỹ dẫn đầu sau Thế chiến thứ II về lợi ích của thương mại tự do và cởi mở hiện đã bị phá vỡ. Chúng ta có thể hướng tới một kỷ nguyên biến động cho đến khi đạt được trạng thái cân bằng mới. Việc Tổng thống đắc cử Trump

tuyên bố muốn áp dụng thuế quan đối với các đồng minh Canada và Mexico báo hiệu phát súng mở màn cho việc đàm phán lại Hiệp định Mỹ - Mexico - Canada (USMCA), vốn đã dự định được đánh giá lại vào năm 2026.

Điều thú vị là cùng với Trung Quốc, Trump chọn các đồng minh thân cận nhất và là hai trong số các đối tác thương mại lớn nhất của Mỹ để ra tay. Việc này báo hiệu ưu tiên tập trung vào quy mô thâm hụt thương mại song phương tương ứng hơn là cạnh tranh địa chính trị chặt chẽ. Thương mại Mỹ - Trung Quốc đã thay đổi khi các công ty tìm cách đa dạng hóa nguồn và xây dựng năng lực phục hồi hơn đối với chuỗi cung ứng của họ.

Các công ty thể hiện lo ngại của họ bằng cách nhập khẩu trước để sẵn sàng với mức thuế mới có hiệu lực ngay khi Trump nhậm chức. Tuyến thương mại xuyên Thái Bình Dương tăng mạnh do các công ty cố gắng đối phó với các mức thuế mới. Việc này sẽ góp phần tác động tiêu cực lên lĩnh vực sản xuất của Trung Quốc. Những quốc gia khác cũng sẽ phải đối mặt với sự tức giận của chính quyền mới dựa trên quy mô thâm hụt của họ. Các đồng minh thân cận như Nhật Bản, Hàn Quốc và Đức, cũng như Việt Nam và Malaysia sẽ phải đối mặt với sự giám sát chặt chẽ hơn.

Định hình lại đổi mới sáng tạo bằng AI

Khả năng tạo ra những ý tưởng mới lạ từ lâu được cho là chỉ có thể thực hiện bởi con người. Tuy nhiên, trong thời đại ngày nay, khi AI có thể tạo ra hàng nghìn ý tưởng chỉ trong vài giây, nhiều tổ chức sẽ phải tư duy lại về các quy trình đổi mới sáng tạo của mình. Nghiên cứu của Phòng thí nghiệm Khoa học Đổi mới sáng tạo tại Harvard cho thấy AI đang định hình lại không chỉ quá trình hình thành ý tưởng mà còn toàn bộ hành trình từ xác định vấn đề cho đến khi thực hiện. Khi nghiên cứu tác động của AI đối với việc giải quyết vấn đề một cách sáng tạo, nhóm

nghiên cứu đã tiến hành một thử thách toàn cầu nhằm tìm kiếm các ý tưởng kinh doanh bền vững trong nền kinh tế tuần hoàn.

Kết quả thu được rất rõ ràng: các giải pháp do AI tạo ra phù hợp với khả năng sáng tạo của con người trong khi vẫn thể hiện được những điểm mạnh riêng biệt. Những người tham gia là con người rất giỏi trong việc đưa ra các giải pháp mới, còn AI liên tục tạo ra những ý tưởng được đánh giá là có giá trị. Đáng chú ý, AI đã hoàn thành việc này trong chỉ 5,5 giờ với giá 27 USD.



Hiệu quả này đang chuyển đổi bối cảnh đổi mới. Tại MIT Solve, một nền tảng khởi nghiệp cho các sáng kiến tác động xã hội, nhóm nghiên cứu đã quan sát thấy số lượng ý tưởng gửi lên tăng gấp 2,2 lần sau khi ChatGPT được phát hành.

Bước sang năm 2025, những tác động này sẽ không chỉ bó hẹp ở việc tạo ra ý tưởng. Các tổ chức sẽ phải định hình lại toàn bộ quy trình đổi mới của mình, bao gồm: từ việc lựa chọn vấn đề nào để giải quyết cho đến thực hiện cuối cùng. Vai trò của con người đang phát triển từ người giải quyết vấn đề thành người tổng hợp kiến thức, về cơ bản là định nghĩa lại chính sự sáng tạo. Thành công sẽ thuộc về các tổ chức có thể thích ứng linh hoạt, tận dụng AI và phát huy tiềm năng./.

Phuong Anh

(Theo Harvard business school)