

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 13.2021



## TIN TỨC SỰ KIỆN

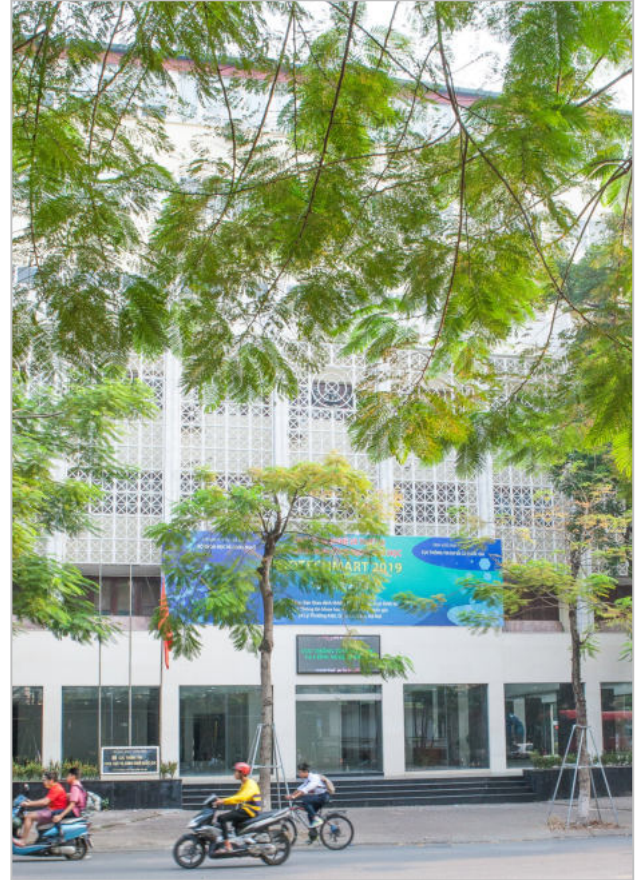
- 01 Chương trình tăng tốc khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo SIHUB - EXPARA
- 02 NextPay hoàn thiện hệ sinh thái chuyển đổi số
- 03 Zone Startups Ventures và 1982 Ventures đầu tư vào Fundiin
- 04 Khởi động tuyển chọn startup cho chương trình tăng tốc khởi nghiệp năm 2021 của VSV Capital

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 BestB - hệ sinh thái ươm tạo tư nhân dành cho startup Việt
- 06 Ấn Độ - Hệ sinh thái khởi nghiệp lớn thứ 3 thế giới, ngôi nhà của 21

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Các lựa chọn chính sách để xây dựng tương lai việc làm sau đại dịch Covid-19



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

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội  
Tel: (024) 38262718

# CHƯƠNG TRÌNH TĂNG TỐC KHỞI NGHIỆP VÀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO SIHUB - EXPARA

*Nhandan.com.vn - Chuỗi chương trình tăng tốc khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo SIHUB - EXPARA khóa ba năm 2021 vừa được Trung tâm Ứng dụng tiến bộ khoa học và công nghệ (SIHUB) thuộc Sở Khoa học và Công nghệ TP. Hồ Chí Minh phát động. Đây là đòn bẩy để hỗ trợ, phát triển các dự án khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, thương mại hóa các sản phẩm nghiên cứu từ các dự án nghiên cứu và phát triển (NC&PT) của các trường cao đẳng, đại học, viện nghiên cứu... đưa ra ứng dụng trong thực tế.*

Nhiều năm qua, SIHUB đã tập trung thúc đẩy thương mại hóa các kết quả nghiên cứu, ứng dụng công nghệ mới, công nghệ tiên tiến, tiêu chuẩn mới... để nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm, các giải pháp giúp doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả trong sản xuất, kinh doanh. Trong nhiều giải pháp, SIHUB chú trọng triển khai Chương trình tăng tốc khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo SIHUB - EXPARA (Công ty chuyên về huấn luyện và đầu tư mạo hiểm khu vực Đông - Nam Á, có trụ sở chính tại Xin-ga-po), bước đầu đã đạt được những kết quả khả quan.

EXPARA khóa một và hai đã thu hút 146 startup đến từ nhiều quốc gia trên thế giới đăng ký tham gia. Trong đó, có 36 startup tốt nghiệp và kêu gọi đầu tư hơn 10 triệu USD.

Giám đốc SIHUB Huỳnh Kim Tước cho biết, nguyên tắc của SIHUB là không làm những gì mà xã hội đã làm. Hướng đi của SIHUB là liên kết với các tổ chức nước ngoài để tạo ra những vấn đề mới, mang tính đột phá. Qua hai lần triển khai, tỷ lệ gọi vốn thành công chỉ sau hai tháng tăng tốc luôn đạt hơn 50% kế hoạch đề ra. Năm 2020, trong vòng một tháng phát động, Chương trình tăng tốc khởi nghiệp SIHUB - EXPARA khóa hai đã thu hút hơn 100 dự án của 15 quốc gia tham gia, phần lớn đều liên quan đến công nghệ, các yếu tố sử dụng công nghệ cao, công nghệ mới mang tính thực tiễn rất cao.

Chuỗi chương trình tăng tốc khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo SIHUB - EXPARA khóa ba năm 2021 gồm ba chương trình chính. Theo đó, khi tham gia chương trình này, các startup xuất sắc sẽ có cơ hội nhận được vốn đầu tư lên đến 150 nghìn USD; cơ hội tiếp cận hơn 20 quỹ đầu tư trong và ngoài nước được đội ngũ chuyên gia hàng đầu của Xin-ga-po, Ma-lai-xi-a, Hàn Quốc, Ba Lan, Nga, Ấn Độ, Thái-lan, Việt Nam... đào tạo, cố vấn, thúc đẩy hoàn thiện mô hình kinh doanh và tiếp cận nhà đầu tư. Chương trình dự kiến kéo dài bảy tháng, từ tháng 3 đến tháng 9 - 2021, với bốn tháng tăng tốc cho tối đa 20 dự án



*Lễ trao giải Tuần lễ đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp WHISE - TECHFEST - AI4VN 2020 do Sở Khoa học và Công nghệ TP Hồ Chí Minh phối hợp các đơn vị liên quan tổ chức. Ảnh: TỐ LIÊM*

Qua hai lần triển khai trước đó, Chương trình tăng tốc khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo SIHUB -

và nhiều hoạt động khác. Thứ hai là chương trình tăng tốc, tư vấn và kết nối tài chính cho các doanh nghiệp chuẩn bị IPO (phát hành công khai lần đầu) gồm các hoạt động đào tạo, tư vấn và cố vấn với sự tham gia của những chuyên gia đầu ngành trong lĩnh vực tài chính doanh nghiệp và tài chính đầu tư. Qua đó, thúc đẩy và rút ngắn quá trình IPO của các doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp nhanh chóng tiếp cận nguồn vốn đại chúng và mở rộng quy mô. Chương trình dự kiến hỗ trợ tư vấn cho 5 doanh nghiệp có nhu cầu IPO. Đáng chú ý là chương trình tăng tốc spin-out, spin-off (chương trình thúc đẩy cho các nhà khoa học Việt Nam hình thành doanh nghiệp từ các dự án NC&PT) từ các trường cao đẳng, đại học, viện nghiên cứu lần đầu được triển khai tại Việt Nam và các nước trong khu vực ASEAN. Các dự án NC&PT tham gia chương trình spin-out, spin-off, ngoài việc tăng tốc, Ban tổ chức chương trình sẽ giúp tìm kiếm quỹ đầu tư tài chính để hỗ trợ các nhà khoa học, nhà nghiên cứu tiếp tục hoàn thiện sản phẩm nghiên cứu cũng như hỗ trợ quản lý và vận hành doanh nghiệp để đưa sản phẩm ra thị trường. Năm nay, chương trình dự kiến tuyển chọn 100 dự án tham gia, tăng tốc cho 10 dự án và đặt mục tiêu thương mại hóa cho hai dự án.

Ông Huỳnh Kim Tước cho biết thêm: "Năm nay, SIHUB - EXPARA nghiên cứu rất kỹ và đi đến quyết định tung ra sản phẩm mới là chương trình spin-out, spin-off. Muốn chương trình này thành công phải có sự kết nối với các tập đoàn sản xuất, điều này buộc SIHUB phải nỗ lực tìm các nguồn vốn để hỗ trợ cho các nhà khoa học nghiên cứu, đồng thời phải chuẩn bị đầu ra (thị trường) để cho dự án phát triển thành doanh nghiệp hoàn chỉnh. Đó là những bước đi đầu tiên của SIHUB từ chương trình này để tạo đột phá và từ đột phá này sẽ thấy được những điều gì cần tiếp tục làm. SIHUB - EXPARA tin rằng năm nay sẽ

có 10 dự án phát triển thành spin-out, spin-off. Ngoài việc hỗ trợ quỹ để các nhà khoa học nghiên cứu, chúng tôi sẽ làm việc với các tập đoàn sản xuất để tìm đầu ra và chuẩn bị đội ngũ tư vấn để giúp các nhà khoa học hoàn thiện doanh nghiệp trong tương lai"...

Cục trưởng Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ (Bộ Khoa học và Công nghệ) Phạm Hồng Quát cho rằng, SIHUB đã có cộng đồng doanh nghiệp để xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo phía Nam, những người dám bước ra khỏi vòng an toàn để làm những điều khác biệt. Các dự án thành công từ Chương trình tăng tốc khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo SIHUB - EXPARA đã trải qua những năm tháng vô cùng khó khăn và thậm chí nhiều lần thất bại. Hiện tại, SIHUB có một hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo hoàn thiện, trong đó có sự hỗ trợ của EXPARA mở thêm nhiều triển vọng, mô hình mới như spin-out, spin-off mà SIHUB đang phát động. Mô hình này thành công là một bước đột phá ngoạn mục khơi thông nguồn lực lớn nhất của chúng ta về trí tuệ. Hàng nghìn sản phẩm nghiên cứu khoa học vẫn nằm tại các viện, trường có giá trị mang tính đột phá lớn nhưng chưa có thị trường triển khai. Spin-out, spin-off có thể giúp những sản phẩm nghiên cứu của các nhà khoa học trở thành những startup. Nếu SIHUB thực hiện được điều này thì đây thật sự là thành công ngoài mong đợi...

SIHUB được thành lập năm 2016, là sáng kiến hỗ trợ khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo của Sở Khoa học và Công nghệ TP. Hồ Chí Minh. Mục tiêu của SIHUB hướng đến việc kiến tạo, định hướng, kết nối hội nhập quốc tế và phát triển cộng đồng khởi nghiệp của thành phố; thúc đẩy và xây dựng TP. Hồ Chí Minh trở thành thành phố khởi nghiệp và đứng trong топ đầu khu vực Đông - Nam Á.



*NextPay hoàn thiện hệ sinh thái chuyển đổi số*

## NextPay HOÀN THIỆN HỆ SINH THÁI CHUYỂN ĐỔI SỐ

*Theleader - NextPay cam kết chuyển đổi số cho 1 triệu doanh nghiệp vừa, nhỏ và siêu nhỏ (MSME) trên toàn quốc với gần 20 sản phẩm trong hệ sinh thái Next360 vừa được ra mắt.*

NextPay - fintech trực thuộc Tập đoàn NextTech vừa công bố đầu tư hàng triệu USD vào 3 startup công nghệ là PosApp (Giải pháp quản lý bán hàng), MySpa (Phần mềm quản lý chăm sóc khách hàng Spa, Salon, Thẩm mỹ viện...) và MegaBiz (Hóa đơn điện tử Vinvoice).

Ông Nguyễn Hữu Tuất, CEO NextPay cho biết: "Đã từng trải qua và thông cảm với nỗi đau chung với các startup công nghệ trong khâu bán hàng, NextPay liên tục đầu tư góp vốn hoặc hợp tác liên doanh để làm cầu nối giúp các startup nhỏ có cơ hội tiếp cận với mạng lưới hàng trăm ngàn MSME trên toàn quốc".

Đồng thời, NextPay cũng ra mắt hệ sinh thái chuyển đổi số Next360.vn cho các. Đây là bộ sản

phẩm chuyển đổi số toàn diện đáp ứng mọi nghiệp vụ của doanh nghiệp, từ quản lý bán hàng đa năng cho đến tài chính kế toán và quản lý nhân sự...

Với chi phí chỉ tối đa 560 ngàn đồng mỗi tháng khi sử dụng cả gói gần 20 sản phẩm, NextPay cam kết chuyển đổi số cho 1 triệu MSME trên toàn quốc, từ đó gia tăng 15 tỷ USD cho GDP của Việt Nam trong 5 năm tới nhờ công nghệ.

Covid-19 là động lực đẩy nhanh tiến trình chuyển đổi số hơn giai đoạn 10 năm trước đó, theo nhận định từ các chuyên gia CNTT. Tuy nhiên cộng đồng MSME đang chiếm đến 96,7% số doanh nghiệp, đóng góp 40% GDP và giải quyết 60% việc làm tại Việt Nam lại chưa được hưởng nhiều thành quả từ tiến trình này do ít kinh phí và sự thiếu tập trung phục

vụ của các nhà cung cấp giải pháp chuyển đổi số vốn chú trọng nhiều đến khối Chính phủ và doanh nghiệp vừa - lớn có ngân sách cao hơn, theo một khảo sát gần đây của NextTech Group.

Kế thừa bề dày 16 năm kinh nghiệm chuyển đổi số cho thị trường đại chúng hướng tới đối tượng doanh nghiệp nhỏ và yếu thế của NextTech Group, hơn 5 năm qua NextPay đã cung ứng dịch vụ chấp nhận thanh toán điện tử và tài chính trả góp cho hơn 100 ngàn cửa hàng bán lẻ trên toàn quốc với thương hiệu MPOS và VIMO.

Trong quá trình đó, NextPay nhận thấy nhu cầu lớn về chuyển đổi số các hoạt động kinh doanh của cộng đồng này; tuy nhiên cầu chưa gặp cung do khả năng chi trả của các doanh nghiệp MSME rất hạn chế, lại phân bố rải rác khắp nơi trên cả nước khiến việc phân phối và triển khai công nghệ rất khó khăn và tốn kém.

Để khắc phục thực trạng đó nhằm thúc đẩy khái niệm chuyển đổi số toàn diện để không ai bị bỏ lại đằng sau cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, NextPay xây dựng hệ sinh thái Next360 dành riêng cho đối tượng MSME.

Trong mảng bán hàng, Next360 cung cấp phần

mềm quản lý bán lẻ NextShop, nhà hàng NextOrder, nhà thuốc NextPha, cửa hàng làm đẹp MySpa, bán hàng Online đa kênh Omisell.

Trong lĩnh vực quản trị doanh nghiệp, Next360 cung cấp phần mềm kế toán NextAcc, quản trị nhân sự NextHR, hóa đơn điện tử vInvoice, hợp đồng điện tử MegaDoc. Trong mảng thanh toán, sản phẩm truyền thống MPOS.vn giúp các cửa hàng chấp nhận mọi hình thức thanh toán điện tử và trả góp lãi suất 0%.

Trong mảng nguồn hàng và vốn, Next360 có dịch vụ ứng vốn kinh doanh cho doanh nghiệp NextLend và dịch vụ tìm kiếm nguồn hàng tốt giá rẻ NextBuy. Tất cả đều chạy Online trên nền điện toán đám mây và các thiết bị đầu cuối di động như smartphone hoặc máy tính bảng mà không cần đầu tư nhiều kinh phí.

Xác định phân phối và triển khai là khâu trọng yếu trong quá trình chuyển đổi số cho đối tượng MSME, Học viện NextAcademy cũng ra mắt với mục tiêu đào tạo nghề cho hàng vạn chuyên gia tư vấn và triển khai chuyển đổi số cho cả thị trường, bổ sung vào đội ngũ hàng ngàn chuyên gia hiện hữu trong hệ thống của NextPay trên toàn quốc.



Lễ ký kết hợp đồng đầu tư vào 3 start-up của Nexttech sáng 31/3

# ZONE STARTUPS VENTURES VÀ 1982 VENTURES ĐẦU TƯ VÀO FUNDIIN

*Baodautu.vn - Fundiin là startup cung cấp giải pháp mua trả sau qua 3 kỳ thanh toán hàng tháng miễn phí do ông Nguyễn Ảnh Cường, cựu Giám đốc Đầu tư Công ty Quản lý Quỹ Vietnam Holding làm CEO.*

Fundiin có 2 đồng sáng lập là ông Nguyễn Ảnh Cường và ông Võ Hoàng Nam, cựu Trưởng bộ phận công nghệ các dự án Ngân hàng số của TPBank-hiện phụ trách vai trò CTO tại Fundiin.



*Hai nhà sáng lập Fundiin là Võ Hoàng Nam (trái) và Nguyễn Ảnh Cường (Nguồn: Fundiin).*

Đây là công ty công nghệ cung cấp giải pháp tiêu dùng thông minh hỗ trợ người tiêu dùng trẻ thế hệ gen Y (được sinh từ năm 1981- 1996) và gen Z (sinh từ năm 1997- 2012) có thể cân đối ngân sách bằng giải pháp mua trả sau qua 3 kỳ thanh toán hàng tháng miễn phí.

Tính năng mua trả sau miễn phí này của Fundiin tương tự tính năng trả sau 45 ngày miễn lãi của thẻ tín dụng, nhưng được cung cấp ngay tại thời điểm mua sắm cho người tiêu dùng trong vòng 5 giây và không có phí thường niên hay phí ẩn.

Theo các nhà sáng lập Fundiin, hình thức mua trả sau đã thịnh hành ở các nước phát triển như Mỹ, Úc, châu Âu. Như tại Úc, hình thức mua trả sau

chiếm hơn 25% tổng giao dịch mua sắm thời trang trực tuyến.

Giải pháp này mới bắt đầu phát triển ở khu vực Đông Nam Á và Fundiin là đơn vị dẫn đầu làn sóng mua trả sau miễn phí tại Việt Nam.

Thành lập từ đầu 2019, Fundiin đạt mức tăng trưởng hơn 4 lần trong 6 tháng qua và đang là đối tác một số doanh nghiệp như DHC Việt Nam, LUG.vn, Elsa Speak, H:Connect, Orchard,...

Lần gọi vốn đầu tiên này của Fundiin có sự tham gia của Zone Startups Ventures, 1982 Ventures và các “nhà đầu tư thiên thần” gồm ông Lê Minh Phiếu, nhà sáng lập LMP Lawyers; ông Trần Quốc Tuấn, Phó Chủ tịch Tập đoàn Việt Úc, cựu CEO Chứng khoán Thiên Việt và bà Nguyễn Thị Minh Thu, cựu chuyên viên Đầu tư Cao cấp Mekong Capital.

Là một quỹ đầu tư giai đoạn hạt giống, quyết định đầu tư của Zone Startups Ventures dựa vào nhiều yếu tố bao gồm vấn đề mà công ty đang giải quyết, độ lớn của thị trường, lợi thế cạnh tranh,... nhưng theo ông Matt Saunders, đại diện quỹ Zone Startups Ventures, quan trọng nhất vẫn là đội ngũ sáng lập và tiềm năng của đội ngũ.

“Chúng tôi dẫn dắt vòng gọi vốn này bởi vì chúng tôi rất tin tưởng vào tầm nhìn của đội ngũ sáng lập về tương lai thị trường mua sắm trả sau. Và vì chúng tôi đã theo dõi, chứng kiến công ty này điều chỉnh mô hình một cách nhanh chóng để thích ứng với tình hình thị trường và đạt được sự tăng trưởng ấn tượng qua một năm 2020 đầy khó khăn vì dịch bệnh”, ông Matt Saunders chia sẻ.

# KHỞI ĐỘNG TUYỂN CHỌN STARTUP CHO CHƯƠNG TRÌNH TĂNG TỐC KHỞI NGHIỆP NĂM 2021 CỦA VSV

Ngày 29/03/2021, VSV Capital đã chính thức khởi động và mở cổng tiếp nhận đơn đăng ký cho chương trình Tăng tốc khởi nghiệp VSV Capital Accelerator năm 2021 dành cho các startup ở giai đoạn đầu với mức đầu tư trực tiếp lên tới 50.000 USD. Hạn nộp hồ sơ đăng ký tham dự chương trình đến hết ngày 02/05/2021.



Hình ảnh startup cùng làm việc trong thời gian Bootcamp

VSV Capital Accelerator (được biết đến trước đây với tên gọi Vietnam Silicon Valley Accelerator hay VSVA) là chương trình tăng tốc khởi nghiệp hàng đầu và lâu năm nhất tại Việt Nam. Trải qua 6 đợt đầu tư, từ năm 2014 đến nay, VSV đã rót vốn cho hơn 70 startup trong giai đoạn pre-seed và seed tại thị trường Việt Nam. Chất lượng của chương trình đã được khẳng định qua thành quả gọi vốn đầu tư vòng tiếp theo thành công của gần 70% startup, với tổng định giá hơn 77 triệu USD như Base.vn, Loship, Ship60, Hachi, Vibeji, Loop...

VSV Capital Accelerator năm nay sẽ tuyển chọn từ 10 đến 15 nhóm khởi nghiệp tham gia khóa huấn luyện chuyên sâu (Bootcamp) diễn ra trong vòng 4 tháng, hướng đến mục tiêu giúp các startup kiểm chứng sản phẩm, thị trường và phát triển mô hình

kinh doanh của mình. Bên cạnh khoản đầu tư trực tiếp lên đến 50.000 USD cùng chương trình huấn luyện tập trung, mỗi startup cũng sẽ nhận được sự hỗ trợ toàn diện về không gian làm việc chung, cố vấn 1:1 và sự đồng hành từ mạng lưới hơn 2000 đối tác và chuyên gia của VSV đến từ các tổ chức, tập đoàn lớn đa ngành, đa lĩnh vực trên toàn cầu... như Tập đoàn Microsoft, Tập đoàn Lotte, Tập đoàn Samsung, Tập đoàn VinGroup, Ngân hàng Quốc tế Việt Nam...

Đặc biệt, VSV Capital Accelerator còn mang đến cơ hội rộng mở và tích cực kết nối các startup với các nhà đầu tư phù hợp trong các vòng gọi vốn tiếp theo, thông qua nhiều hoạt động kết nối đầu tư như Feedback Day, Demo Day, Entrepreneurs Night, và hàng loạt sự kiện tiếp cận các nhà đầu tư đến từ các quốc gia có nhiều Quỹ đầu tư mạo hiểm lớn như Mỹ, Hàn Quốc, Singapore...

Chương trình bắt đầu nhận hồ sơ đăng ký từ ngày 29/03/2021 đến hết ngày 02/05/2021. Để đăng ký và tìm hiểu thêm thông tin chi tiết, vui lòng truy cập:

[www.vsvcapital.com.vn/accelerator](http://www.vsvcapital.com.vn/accelerator)







## BestB - HỆ SINH THÁI ƯƠM TẠO TƯ NHÂN DÀNH CHO STARTUP VIỆT

*Là một trong 3 quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo uy tín nhất Việt Nam, BestB, vườn ươm khởi nghiệp tư nhân “made in Vietnam” đầu tiên do CEO Phạm Anh Cường sáng lập đang nỗ lực thực hiện khát vọng nâng bước và giữ chân những startup thuần Việt.*

### **Khát vọng ươm tạo startup từ thất bại khởi nghiệp**

Hành trình trở thành chuyên gia ươm tạo các startup Việt của vị CEO 8X được ươm mầm từ những bông hoa giấy. Hơn 10 năm trước, khi còn là chàng sinh viên ngoại thương du học ngành Tài chính - Ngân hàng tại Nhật Bản theo chương trình học bổng cho sinh viên xuất sắc, Phạm Anh Cường có cơ hội tham gia các CLB làm hoa truyền thống của Nhật và bị thu hút bởi môn nghệ thuật hoa giấy Kamibana. Nhận thấy tiềm năng phát triển tại Việt Nam với thế mạnh là nghề thủ công mỹ nghệ và giá nhân công rẻ, Cường bắt đầu nung nấu ý tưởng phát triển mô hình nghệ thuật này tại quê nhà.

Năm 2009, ngay khi trở về Việt Nam, với nhiệt huyết tuổi trẻ khởi nghiệp, Cường bắt tay vào hiện thực hóa ước mơ với startup đầu tiên về hoa giấy có

tên Kamibana, với đội ngũ ban đầu gồm 6 nhân sự. Nhưng chỉ sau hơn một năm hoạt động, dù đạt được một số thành tựu và giải thưởng tại nhiều cuộc thi khởi nghiệp, startup hoa giấy của Cường vẫn thất bại mà nguyên nhân chính theo Cường chính là do sai hướng phát triển và thiếu kỹ năng lãnh đạo.

Để tìm ra hướng đi mới và tích lũy kinh nghiệm, Phạm Anh Cường tạm gác lại ước mơ khởi nghiệp và quyết định sang Singapore làm việc cho một quỹ đầu tư của một tập đoàn tài chính lớn. Quảng thời gian quý báu này đã giúp chàng thanh niên tích lũy cho mình cách thức để xây dựng một hệ sinh thái để khởi nghiệp và biết cách để hỗ trợ cho các doanh nghiệp Việt Nam có thể tiếp cận được các nguồn vốn. Sau 1 năm, anh quyết định về nước để thành lập vườn ươm BestB và khôi phục dự án hoa giấy với tên gọi mới Flower Farm.



Quyết tâm hồi sinh dự án tâm huyết của mình, Cường tiếp tục nghiên cứu thói quen của các học sinh, sinh viên và nhận thấy các khách hàng trong độ tuổi này cũng có sở thích gấp giấy để chơi hay thư giãn khi có thời gian rỗi. Lập tức, Cường nảy ra ý tưởng mở các “Lớp học 10.000 đồng” để dạy học sinh, sinh viên gấp hoa giấy, qua đó nhằm tạo xu hướng yêu thích loại sản phẩm này. Cường bật mí, bí quyết Marketing 0 đồng áp dụng trong trường hợp này đó là 10.000 đồng đã đủ tiền thuê vị trí, trong khi đó sự ấn tượng của khóa học khiến các học sinh, sinh viên truyền tai nhau về Flower Farm. Cường cho rằng, về cơ bản đây là việc nâng cấp trình độ cũng như giá trị doanh nghiệp.

Đến nay, Flower Farm là một trong những dự án có thu nhập hiệu quả nhất của Phạm Anh Cường, tạo nhiều việc làm cho học viên. Không những thế, anh còn tiếp tục xây dựng Flower Farm thành dịch vụ thương mại điện tử bán hoa tươi từ cửa hàng tới người tiêu dùng thông qua app. Với những thành tựu đó, liên tục trong hai năm 2017-2018, Flower Farm lọt top 25 các startup Việt tiêu biểu. Riêng năm 2020, mặc dù dịch Covid-19 không xuất khẩu được song doanh thu của Flower Farm vẫn tăng đều trên toàn hệ thống.

## Phát triển Hệ sinh thái BestB

Khi mới được thành lập, tên đầy đủ của BestB là Hệ sinh thái khởi nghiệp BestB, nhưng đến năm 2016 đã được đổi tên thành hệ sinh thái doanh nghiệp BestB với vai trò không chỉ hỗ trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp mà còn hỗ trợ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Tới năm 2017, Luật Hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ ra đời, BestB đã có cơ hội phát triển mạnh ở cả miền hai Nam Bắc.

BestB viết tắt của Best Business là Môi trường Kinh doanh Tốt nhất dành cho TẤT CẢ MỌI NGƯỜI - MỌI ĐỐI TÁC - KHÁCH HÀNG - CÁN BỘ CÔNG NHÂN VIÊN & NHÀ ĐẦU TƯ. Mục tiêu ban đầu của BestB là hỗ trợ các doanh nghiệp Việt. Các doanh nghiệp mà BestB hỗ trợ được phân thành 2 nhóm gồm doanh nghiệp Việt khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (doanh nghiệp có áp dụng công nghệ); nhóm còn lại là các doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME) có tinh thần chuyển đổi số, số hóa.

Thời điểm khi BestB được thành lập, tại Việt Nam mới chỉ có vườn ươm Vietnam Silicon Valley hoạt động theo đề án của Bộ Khoa học và Công nghệ. Trong thời gian làm việc ở Singapore, Cường nhận thấy các vườn ươm tư nhân phát triển hơn vườn ươm nhà nước do hạch toán tài chính độc lập, dù chịu áp lực lớn, nhưng bù lại, họ được quyền tự quyết về tất cả những gì có thể hỗ trợ cho doanh nghiệp. Cường cho rằng, về bản chất, một tổ chức nếu không thể tự tạo ra doanh thu thì sẽ không bao giờ bền vững. Năm đầu tiên BestB đi vào hoạt động (năm 2015), anh và đội ngũ của mình mới hỗ trợ được 3 startup, nhưng đến năm 2018, con số này đã là 18. Khoản doanh thu 3,2 tỷ đồng năm qua cũng gấp 5 lần so với năm đầu tiên BestB đi vào hoạt động. Nhưng với Cường, lợi nhuận không phải là mục tiêu cao nhất mà con đường của BestB là trở thành doanh nghiệp tạo tác động xã hội. Với Cường, “Doanh nghiệp tạo tác động xã hội không phải một tổ chức từ thiện, mà trước hết phải là doanh nghiệp, tạo



*Các thành viên trong hệ sinh thái BestB*

ra nguồn doanh thu, lợi nhuận và tuân theo quy luật thị trường. Do đó, BestB khác với doanh nghiệp bình thường là được khai sinh để truyền cảm hứng cho các bạn trẻ ấp ủ hoài bão khởi nghiệp.

Bên cạnh đó, trong quá trình hoạt động của BestB, Cường nhận thấy có nhiều quỹ khởi nghiệp muốn BestB ươm tạo trước, sau đó mới chọn đầu tư vào dự án có tiềm năng. Ngoài ra, khi quỹ ngoại rót vốn thường kèm theo điều kiện phải đưa thương hiệu đó về nước họ thì mới giải ngân và công ty ở Việt Nam trở thành chi nhánh. Đó là nguyên nhân khiến Cường quyết định kêu gọi vốn từ một số doanh nghiệp và “khai sinh” thành công Quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo BestB Capital với số vốn 30 tỷ đồng cuối năm 2018. 5 lĩnh vực mà BestB Capital sẽ tập trung tìm kiếm ươm tạo là fintech (công nghệ tài chính), agritech (công nghệ nông nghiệp), edutech (công nghệ giáo dục), Medtech (công nghệ y tế), doanh nghiệp nhỏ và vừa có tiềm năng phát triển chuỗi, xuất khẩu.

Hiện tại, để giúp các startup và doanh nghiệp vừa

và nhỏ đối phó với Covid-19, BestB tung ra chương trình “khẩu trang vàng cho các doanh nghiệp thời Corona”, trong đó cung cấp các dịch vụ như: định giá gọi vốn, xây dựng thương hiệu, văn phòng ảo.... theo tiêu chuẩn quốc tế.

Trong tương lai, vị CEO trẻ còn ấp ủ những kế hoạch rất tham vọng cho BestB, đó là trở thành tập đoàn đa quốc gia với nhiều lĩnh vực kinh doanh, sở hữu nhiều thương hiệu mạnh có sức ảnh hưởng và tạo ra giá trị cho cộng đồng trên mọi lĩnh vực tạo ra hệ sinh thái kinh tế vững mạnh xuyên quốc gia, luôn đi đầu trong mọi hoạt động kinh tế - xã hội, vừa đảm bảo phát triển kinh tế vững mạnh cho các vùng kinh tế, vừa đảm bảo giải quyết các vấn đề nhân sinh - xã hội làm cho thế giới **PHẪNG HƠN - BỀN CHẶT HƠN - THỊNH VƯỢNG HƠN**. Cường tự tin cho biết sẽ đưa BestB lên sàn giao dịch chứng khoán HoSE vào năm 2025, sau đó lần lượt là các doanh nghiệp do BestB ươm tạo.

**Phương Anh (Tổng hợp)**



## ẤN ĐỘ - HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP LỚN THỨ 3 THẾ GIỚI, NGÔI NHÀ CỦA 21 KỶ LÂN

Theo Đại sứ Taranjit Sandhu tại Hoa Kỳ, các công ty khởi nghiệp của Ấn Độ đang dần phát triển thành các thực thể toàn cầu tạo ra các sản phẩm và giải pháp kinh doanh cho thị trường toàn cầu. Ấn Độ hiện là hệ sinh thái khởi nghiệp lớn thứ ba thế giới về số các công ty khởi nghiệp và là ngôi nhà của 21 kỳ lân trị giá 73,2 tỷ USD, ông bày tỏ hy vọng rằng hơn 50 công ty khởi nghiệp có thể tham gia câu lạc bộ kỳ lân sớm nhất vào năm 2022.

"Hoạt động kinh doanh đã trở nên phổ biến ở Ấn Độ. Vào năm 2020, Ấn Độ nằm trong số 50 nền kinh tế đổi mới sáng tạo hàng đầu", Đại sứ Ấn Độ tại Hoa Kỳ Taranjit Singh Sandhu cho biết.

"Hiện nay, Ấn Độ là hệ sinh thái khởi nghiệp lớn thứ ba trên thế giới và là ngôi nhà của 21 kỳ lân trị giá 73,2 tỷ USD. Theo một số ước tính, hơn 50 công ty khởi nghiệp 'soonicorn' có thể tham gia câu lạc bộ kỳ lân sớm nhất vào năm 2022", ông nói.

Kỳ lân là một thuật ngữ để chỉ một công ty khởi

ngiệp tư nhân được định giá hơn 1 tỷ USD. Soonicorns là các công ty khởi nghiệp, những ứng cử viên sáng giá để đầu tư giai đoạn cuối và có khả năng trở thành "kỳ lân".

Sandhu đã phát biểu tại một chương trình cố vấn cho các ứng viên lọt vào vòng chung kết Giải thưởng Khởi nghiệp Quốc gia Ấn Độ 2020 do Đại sứ quán Ấn Độ tại Hoa Kỳ đồng tổ chức, phối hợp với Cục Xúc tiến Công nghiệp và Nội thương (DPIIT) và Diễn đàn Đối tác Chiến lược Mỹ-Ấn (USISPF).



# CÁC LỰA CHỌN CHÍNH SÁCH ĐỂ XÂY DỰNG TƯƠNG LAI VIỆC LÀM SAU ĐẠI DỊCH COVID-19

*Các nhà hoạch định chính sách có vai trò quan trọng trong việc tránh tỷ lệ thất nghiệp cao sau đại dịch Covid-19. Có nhiều cách để thực hiện việc này và sau đây là một số tùy chọn để xem xét.*

## Mở rộng hạ tầng kỹ thuật số



Ngay cả ở các nền kinh tế tiên tiến, có tới 19% hộ gia đình không được tiếp cận với các dịch vụ Internet. Điều này khiến các thành viên của họ không có cơ hội học tập và làm việc, chưa kể đến việc tham gia vào nền kinh tế trực tuyến bùng nổ trong thời kỳ đại dịch. Nghiên cứu của McKinsey (Hoa Kỳ) phát hiện ra rằng tổn thất về học tập do đại dịch có thể xóa sổ trung bình tối thiểu một năm lương đối với các nhóm dân tộc thiểu số. Ở một số khu học chánh, có tới một phần ba số học sinh không đăng nhập vào các lớp học trực tuyến trong thời kỳ đại dịch, khiến họ tụt hậu hơn về mặt học tập. Số lượng học sinh bỏ học đại học và trung học tăng do đại dịch vì một số học sinh thiếu truy cập trực tuyến cần thiết để tham gia các lớp học từ xa. Bên cạnh đó, công nhân không đủ kết nối Internet để làm việc tại nhà cũng gặp bất lợi.

Nghiên cứu của MGI phát hiện ra rằng việc cho phép nhiều người tham gia vào các luồng thông tin, liên lạc và dịch vụ toàn cầu có thể tăng thêm 1,2 đến 2 nghìn tỷ USD vào GDP toàn cầu. Truy cập Internet tốc độ cao giá cả phải chăng có thể được mở rộng, đặc biệt là ở các khu vực nông thôn. Ví dụ, Bang Connecticut cung cấp kinh phí để giúp các thị trấn nhỏ được kết nối Internet thông qua Chương trình Kết nối Cộng đồng. Việc cho phép mọi cá nhân tham gia và hưởng lợi từ nền kinh tế kỹ thuật số đang phát triển sẽ đòi hỏi đầu tư công nhiều hơn.

## Hỗ trợ người lao động trong quá trình chuyển đổi nghề nghiệp

Nhiều quốc gia đã mở rộng hỗ trợ tài chính cho những người lao động bị mất việc làm trong những ngày đầu của đại dịch. Dữ liệu về thu nhập cá nhân và chi tiêu trong những tháng tiếp theo khẳng định rằng những hành động này đã hỗ trợ thu nhập cá nhân và giúp ngăn chặn thiệt hại kinh tế nghiêm trọng và bền vững hơn ở Hoa Kỳ. Trong thời đại mà người lao động trung cấp có khả năng cần phải đào tạo lại để thay đổi nghề nghiệp, các hình thức hỗ trợ thu nhập mới hoặc mở rộng có thể được đảm bảo.

Trong số các lựa chọn khả thi, các nhà hoạch định chính sách có thể xem xét các cách thức mới để hiện đại hóa và củng cố mạng lưới an sinh xã hội nhằm hỗ trợ mọi người chuyển đổi giữa các công việc hoặc đối mặt với việc cắt giảm lương đáng kể

do tự động hóa. Hỗ trợ có thể dưới nhiều hình thức, bao gồm các chương trình hỗ trợ thu nhập linh hoạt hơn, hỗ trợ tái định cư, trợ cấp đào tạo, tăng lương tối thiểu và cải cách hệ thống thuế. Tại Hoa Kỳ, các cá nhân chỉ đủ điều kiện nhận trợ cấp thất nghiệp khi bị sa thải, không phải khi họ tự ý bỏ việc. Điều này không khuyến khích người lao động tận dụng các cơ hội tốt hơn, dành thời gian để đạt được các kỹ năng mới hoặc chuyển sang các công việc có nhu cầu hơn. Các biện pháp khuyến khích thuế để khuyến khích người sử dụng lao động đưa ra và cho phép nhân viên tận dụng lợi thế của việc đào tạo lại việc làm có thể tránh được sự thay đổi trước khi xảy ra.

Ngoài việc hỗ trợ người lao động về mặt tài chính và giúp họ tái đào tạo, các nhà lãnh đạo công có thể giúp người lao động điều hướng tốt hơn quá trình chuyển đổi. Tạp chí Harvard Business Review phát hiện ra rằng trong nhiều trường hợp, người lao động phải vật lộn để tìm một công việc mới không phải vì họ thiếu kỹ năng mà vì họ thiếu khả năng tiếp cận thông tin có liên quan và có thể hành động cần thiết để điều hướng quá trình chuyển đổi công việc. Nhiều người lao động không biết những kỹ năng của họ phù hợp cho những công việc gì. Bằng cách cung cấp sự minh bạch hơn cho người lao động về các lựa chọn chuyển đổi nghề nghiệp của họ và bằng cách áp dụng phương pháp tập trung vào kỹ năng thay vì lấy kinh nghiệm làm trung tâm hoặc lấy chứng chỉ làm trung tâm khi kết nối người lao động với các cơ hội việc làm mới, các cơ quan chính phủ có thể cải thiện sự phù hợp giữa người lao động và việc làm.

Mở rộng lợi ích của lực lượng lao động và các biện pháp bảo vệ cho những người lao động độc lập

Nhiều khu vực pháp lý đang xem xét cách họ có thể cải tiến các chính sách thị trường lao động và lợi ích cho lực lượng lao động độc lập ngày càng tăng. Lần đầu tiên trong thời kỳ đại dịch, nhiều lao động độc lập và hợp đồng trên khắp các quốc gia tạm thời được hỗ trợ tương tự, mở rộng cho những người làm công ăn lương theo giờ (Bảng 1). Việc xây dựng các chính sách phúc lợi bền vững cho một phần lớn hơn lực lượng lao động và phù hợp hơn với thị trường lao động hiện đại có thể được xem xét thêm.

Nhiều loại hình thay đổi chính sách có thể hữu ích. Một số quốc gia và công ty đang xác định một tầng lớp nhân lực trung gian, những người có một số biện pháp bảo vệ những nhân viên truyền thống. Để phù hợp luật được đề xuất ở California để phân loại lại tài xế là nhân viên chứ không phải người ký hợp đồng, Uber đã đề xuất rằng các công ty nền tảng Gig thành lập quỹ phúc lợi cho những người lao động độc lập, cung cấp cho họ tiền mặt để chi tiêu cho những lợi ích họ muốn. Vào năm 2019, Nghị viện Châu Âu đã thông qua các quy tắc mới để bảo vệ người lao động trong nền kinh tế Gig ở Liên minh Châu Âu, đảm bảo giờ làm việc và thanh toán có thể dự báo khi bị cho nghỉ việc.

Các cuộc thảo luận đang được tiến hành về cách hiện đại hóa mạng lưới an sinh xã hội cho những người lao động truyền thống thay đổi công việc thường xuyên hơn trước đây, cũng như cho những người lao động độc lập không có một chủ duy nhất. Tại Hoa Kỳ, nơi các công ty chứ không phải chính phủ cung cấp nhiều phúc lợi cho người lao động, các nhà hoạch định chính sách trong vài năm đã thảo luận về việc tạo ra một hệ thống lợi ích linh hoạt hơn gắn với chính người lao động, chứ

**Bảng 1. Một số chính phủ và doanh nghiệp hỗ trợ người lao động độc lập trong đại dịch Covid-19**

<b>Loại hình hỗ trợ</b>	<b>Quốc gia/ công ty</b>	<b>Các hành động/chính sách được áp dụng kể từ khi Covid-19 bùng nổ</b>	<b>Loại hình hỗ trợ</b>
Hỗ trợ của chính phủ	Vương quốc Anh	Chương trình hỗ trợ thu nhập cho lao động tự do	Trợ cấp 70-80% lợi nhuận hằng tháng lên đến tối đa 2.500 bảng Anh/tháng cho một số lao động tự do bị ảnh hưởng bởi Covid-19
	Hoa Kỳ	Trợ cấp thất nghiệp do đại dịch	Cung cấp tới 39 tuần phúc lợi cho những người lao động độc lập và một số người lao động khác không đủ điều kiện để được bồi thường thất nghiệp thường xuyên
		Chương trình bồi thường thất nghiệp do đại dịch của Liên bang	Cấp thêm 600 USD phúc lợi liên bang mỗi tuần cho những người lao động thất nghiệp đủ điều kiện, bao gồm cả những người lao động tự do
	Pháp	Quỹ Đoàn kết trong đại dịch Covid-19 (Fonds de Solidarité)	Cung cấp các khoản trợ cấp lên đến 1.500 eur mỗi tháng cho những người lao động tự do và các doanh nghiệp nhỏ bị mất tới 50% thu nhập do Covid-19
	Canada	Quỹ phục hồi quyền lợi của Canada	Cung cấp các quyền lợi 1.000 đô la Canada mỗi giai đoạn hai tuần, trong thời gian tối đa là 13 giai đoạn, cho một số công nhân làm việc và lao động tự do bị ảnh hưởng trực tiếp bởi Covid-19
	Hà Lan	Biện pháp bắc cầu tạm thời cho các nhân lực tự do	Cung cấp hỗ trợ thu nhập cho các nhân lực tự do trong khoảng thời gian giới hạn
Các lợi ích do nhà tuyển dụng cung cấp	Ola (Nhà cung cấp dịch vụ chia sẻ xe lớn ở Ấn Độ)	Bảo vệ thu nhập tạm thời	Cung cấp cho lái xe tối đa 30.000 rupee Ấn Độ do mất thu nhập nếu lái xe hoặc vợ/ chồng của họ có kết quả xét nghiệm dương tính với Covid-19
	Uber	Hỗ trợ tài chính do ảnh hưởng của Covid-19	Hỗ trợ tài chính cho những lái xe bị ảnh hưởng bởi Covid-19 tối đa hai tuần, với giới hạn tùy thuộc vào địa lý



không phải cho một chủ lao động duy nhất.

Một lựa chọn là cho phép những người lao động độc lập thành lập các nhóm để tạo ra thị trường và hệ thống phân phối của riêng họ vì lợi ích. Mô hình này đã có một lịch sử lâu dài và thành công trong các ngành công nghiệp từ Hollywood đến xây dựng: nhân lực lao động chuyển từ dự án này sang dự án khác và các công đoàn hoặc hiệp hội của họ cung cấp một loạt lợi ích như bảo hiểm y tế. Alia là một nền tảng trực tuyến cho các phúc lợi di động (Portable benefits) cho phép khách hàng của mình gộp các lợi ích từ nhiều người sử dụng lao động vào một nhóm duy nhất mà họ có thể rút ra để trang trải trợ cấp ốm đau, bảo hiểm nhân thọ và thời gian nghỉ có lương. Một đề xuất khác liên quan đến cái gọi là “ngân hàng giờ”. Các nhà hoạch định chính sách có thể xem xét làm việc để giải quyết nhiều rào cản mà các đề xuất này gặp phải, bắt đầu từ việc ai sẽ trả tiền cho những lợi ích đó và cách thức kiểm tra và theo dõi đối với những người lao động có nhiều khách hàng và người sử dụng lao động hoặc làm việc độc lập.

### **Hỗ trợ học tập suốt đời và mở rộng các lựa chọn đào tạo trung cấp nghề**

Học tập suốt đời là rất quan trọng để tạo điều kiện cho sự chuyển đổi lực lượng lao động trên quy mô lớn. Các cá nhân có thể cân nhắc việc nắm lấy ý tưởng định kỳ đào tạo lại bản thân - nghĩa là tạo ra một tư duy về khả năng đào tạo suốt đời. Jamie Merisotis, chủ tịch của Tổ chức Lumina, gọi những người lao động này là “nhân lực lao động - học viên”. Khi công nghệ thay đổi các nhiệm vụ cần thiết trong một nghề nghiệp, giáo dục cũng sẽ cần chuyển trọng tâm và dạy các kỹ năng xã hội và cảm xúc mà máy móc không thể thành thạo.

Sự minh bạch về các kỹ năng của lực lượng lao

động được công nhận trên phạm vi toàn quốc - đặc biệt là những kỹ năng đã học được trong công việc - có thể giúp người lao động dễ dàng chuyển đổi công việc. Lý tưởng nhất là các cá nhân sẽ liên tục nhận được chứng chỉ kỹ năng mới, có thể xác minh được trong suốt sự nghiệp của họ, thông qua kinh nghiệm làm việc và các chương trình đào tạo. Hệ thống Chứng chỉ Kỹ thuật số Europass là một bước khởi đầu, cho phép sinh viên từ khắp Liên minh Châu Âu có một hồ sơ mà các nhà tuyển dụng trên khắp các quốc gia có thể công nhận.



Giáo dục không chỉ cần được thực hiện sớm trong cuộc sống. Giáo dục đại học từ lâu đã là bước đệm giữa trung học và đi làm, nhưng sinh viên điển hình của tương lai có thể là một phụ nữ 35 hoặc 45 tuổi đang tìm cách bắt đầu lại con đường học vấn của mình. Người lao động ở giai đoạn giữa của sự nghiệp cũng cần các chương trình giáo dục thường xuyên ngắn hạn, và một số trường học đã nắm bắt cơ hội này. Ví dụ, Trường Kinh doanh Ross tại Đại học Michigan, tư vấn nghề nghiệp và các tài nguyên đào tạo trực tuyến cho thạc sĩ quản trị kinh doanh bất cứ lúc nào sau khi tốt nghiệp.

"Các trường cấp bằng kép trung học và cao đẳng" (Early College High Schools - ECHS) cho phép học sinh nhận được cả bằng trung học và bằng

cao đẳng, đây là tất cả những gì cần thiết cho nhiều công việc. Hiện nay, tại hơn 30 bang của Hoa Kỳ, các trường ECHS cho phép học sinh lấy bằng cao đẳng và được phép đăng ký chương trình chuyển tiếp năm thứ 3 hệ Đại học và lấy bằng cử nhân của các trường đại học trong khi vẫn học trung học. Mô hình P Tech, do IBM tiên phong, là một quan hệ đối tác công tư cung cấp bằng tốt nghiệp sáu năm cộng với bằng cao đẳng trong lĩnh vực STEM.

### **Giảm các rào cản đối với sự dịch chuyển địa điểm**

Ở một số quốc gia, người lao động không thể dễ dàng di chuyển địa điểm, điều này hạn chế khả năng điều chỉnh của họ trước những thay đổi nhanh chóng của nhu cầu lao động. Người lao động có thể làm việc từ xa có thể chuyển ra khỏi các thành phố lớn đến các vùng ngoại ô, các thành phố nhỏ hơn hoặc thậm chí là các quốc gia khác. Một số thành phố quy mô trung bình và nhỏ hơn ở Hoa Kỳ đang cung cấp các ưu đãi tài chính cho người lao động di chuyển. Ví dụ, Tulsa, Topeka và Savannah đang cung cấp các khoản trợ cấp tái định cư để thu hút nhân viên ở xa.

Đối với các nền kinh tế mới nổi như Ấn Độ và Trung Quốc, sự di cư đến các khu vực thành thị sẽ vẫn đáng kể, vì tăng trưởng việc làm ở các quốc gia này có thể sẽ tập trung ở các thành phố trong thập kỷ tới. Mặc dù vậy, nhiều người lao động phải đối mặt với các rào cản trong việc di chuyển vào các thành phố. Các kế hoạch xây dựng nhà ở bình dân có thể được xúc tiến, chẳng hạn như một kế hoạch được triển khai ở Ấn Độ cho lao động nhập cư trong nước theo chương trình Pradhan Mantri Awas Yojana của chính phủ.

### **Giảm các rào cản đối với dịch chuyển nghề nghiệp**

Việc cấp phép đảm bảo các chuyên gia có các kỹ năng cần thiết và đào tạo cũng như bảo vệ người tiêu dùng, nhưng nó cũng có thể hạn chế cạnh tranh và hạn chế dịch chuyển nghề nghiệp. Thật vậy, trên khắp Hoa Kỳ, có bằng chứng cho thấy yêu cầu cấp phép càng lớn trong một lực lượng lao động thì khả năng di chuyển của người lao động giữa các tổ chức càng thấp. Tạp chí Harvard Business Review phát hiện ra rằng các bác sĩ nhãn khoa nhận được 5% phí bảo hiểm từ người tiêu dùng cho mỗi kỳ kiểm tra bổ sung được nhà nước yêu cầu. Các nhà hoạch định chính sách quốc gia và địa phương có cơ hội xem xét lại việc cấp phép theo những cách bảo vệ an toàn và bảo vệ người tiêu dùng nhưng cũng tạo điều kiện cho thị trường lao động lưu động.

Trong thời gian đại dịch, một số bang của Hoa Kỳ và chính phủ liên bang đã nới lỏng các hạn chế về “phạm vi hành nghề” đối với các y tá và bác sĩ. Các y tá được phép cung cấp một số dịch vụ y tế mà trước đây chỉ có bác sĩ mới có thể thực hiện cho những bệnh nhân được Medicare bảo hiểm tại các viện dưỡng lão và nhiều tiểu bang cho phép bác sĩ cung cấp dịch vụ chăm sóc trên các tuyến tiểu bang thông qua y tế từ xa mà không cần giấy phép của tiểu bang. Các nhà hoạch định chính sách có thể tận dụng kinh nghiệm này để thúc đẩy quá trình xem xét cấp phép rộng rãi hơn, duy trì các yêu cầu thực sự bảo vệ người tiêu dùng và loại bỏ những yêu cầu khác mà không có lý do chính đáng.

**Nguyễn Lê Hằng (theo McKinsey, 2021)**