

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 33.2021



TIN TỨC SỰ KIỆN

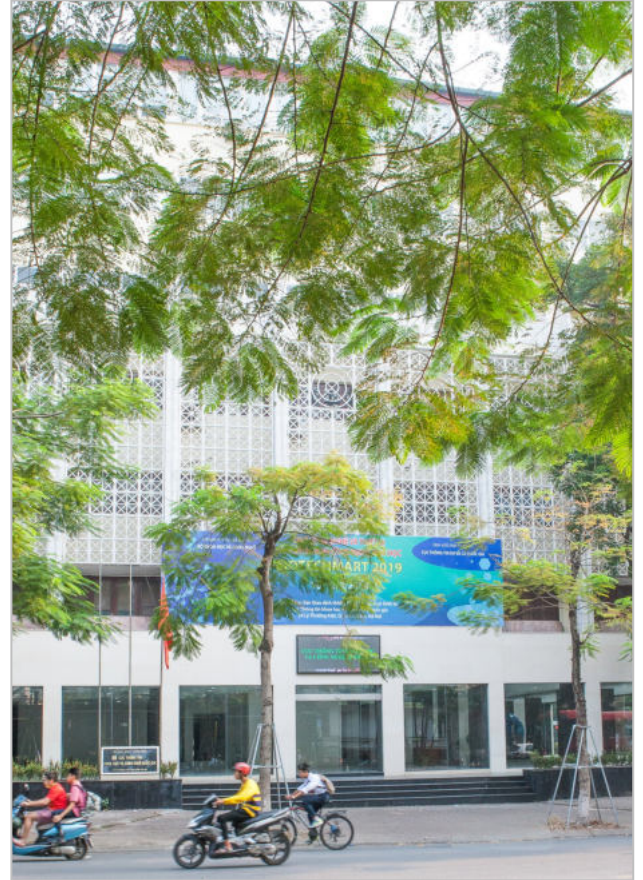
- 01 Hội thảo trực tuyến "Khởi nghiệp trong lĩnh vực an toàn thông tin"
- 02 Hàng trăm triệu USD âm thầm đổ vào Việt Nam
- 03 'Bất trend' khởi nghiệp từ đại dịch
- 04 Chính thức khởi động chương trình Cố vấn Khởi nghiệp toàn cầu

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Cô Y Tế AI - người nhân tạo đầu tiên của Việt Nam trong lĩnh vực y tế
- 06 Các đặc điểm chính của hệ sinh thái khởi nghiệp của Singapore (P1)

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Khung hoạch định và thực thi chính sách khởi nghiệp của UNCTAD: tăng cường giáo dục khởi nghiệp và phát triển kỹ năng



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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

THE COMMITTEE BOARD ORGANIZED BY

TECHFEST VIETNAM 2021 | CYBER SECURITY TECHNOLOGY VILLAGE
LÀNG CÔNG NGHỆ AN TOÀN KHÔNG GIÀN MẠNG

WEBINAR
STARTING
TECHNICAL
BUSINESS

8:45AM
26/08/2021

MR H.D MOORE
Speaker
CEO Rumble
Founder Metasploit Project

NGUYEN LE THANH
Speaker
Chief Information Officer of VNG

TRƯƠNG ĐỨC LƯƠNG
Moderator
CEO of The Vietnamese Security Network

HỘI THẢO TRỰC TUYẾN “KHỞI NGHIỆP TRONG LĨNH VỰC AN TOÀN THÔNG TIN”

Ezzysoft.com - Ngày 26/8/2021, Làng công nghệ An toàn không gian mạng đã tổ chức hội thảo trực tuyến với chủ đề “Starting Technical Business - Khởi nghiệp trong lĩnh vực An toàn thông tin”. Đây là chương trình nằm trong chuỗi “Cyber Security Talk”, thuộc khuôn khổ tiền sự kiện TECHFEST VIETNAM 2021 do Học viện Kỹ thuật mật mã và Công ty cổ phần An ninh mạng Việt Nam VSEC làm trưởng làng, doanh nghiệp xã hội CyberKid đồng hành tổ chức.

Tham dự và chia sẻ tại buổi hội thảo trực tuyến “Starting Technical Business - Khởi nghiệp trong lĩnh vực An toàn thông tin (ATTT)” có sự góp mặt của các chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực An toàn thông tin trong nước và quốc tế: ông HD Moore, CEO Công ty Rumble, nhà phát triển của Metasploit Framework - môi trường dùng để kiểm tra, tấn công và khai thác lỗi của các service, Metasploit Framework được dùng phổ biến trong giới Bảo mật; ông Nguyễn Lê Thành

(RedDragon) - Phó Tổng Giám đốc phụ trách công nghệ thông tin (CNTT) tại tập đoàn VNG - Co.founder VNSECURITY; và điều phối chính của chương trình ông Trương Đức Lương - CEO Công ty Cổ phần An ninh mạng Việt Nam VSEC - một trong những chuyên gia đầu ngành với hơn 12 năm hoạt động trong lĩnh vực CNTT tại Việt Nam.

Với nội dung trao đổi về những vấn đề khởi nghiệp trong ngành ATTT, hội thảo đã nhận được



nhiều sự quan tâm của cộng đồng startup trong lĩnh vực CNTT nói chung và ATTT nói riêng, với gần 200 lượt đăng ký và câu hỏi gửi về ban tổ chức chương trình. Tại buổi hội thảo, các diễn giả đã chia sẻ trực tiếp về quá trình khởi nghiệp của bản thân và trả lời nhiều câu hỏi của các khán giả tham dự.

Theo ông HD Moore: “Trước khi bắt đầu khởi nghiệp một doanh nghiệp về ATTT, bạn nên giỏi một thứ ngoài lĩnh vực này trước như: mạng lưới quan hệ tốt, khả năng kinh doanh, khả năng marketing, ... điều này cần thiết để xử lý các vấn đề phát sinh trong thực tế. Và câu hỏi nên đặt ra là liệu sản phẩm này có vượt trội hơn so với các đối thủ có trên thị trường? Và trong 5-10 năm tới, liệu tôi có thể phát triển sản phẩm này không? Trong ngành này thường tốn 5-7 năm để công ty có thể đem về lợi nhuận, 2-3 năm đầu sẽ rất khó khăn”.

Ngành ATTT là môi trường tiềm năng để phát triển khởi nghiệp, nhất là tại Việt Nam, khi nhu cầu ATTT đang được nhà nước và các doanh nghiệp dành nhiều sự quan tâm và có định hướng phát triển rõ ràng. Việt Nam đang là một trong số ít các quốc gia có tỷ lệ nội địa hóa các sản phẩm ATTT cao, đạt

ngưỡng 91%.

Với mục tiêu "Xây dựng nền tảng và tạo động lực phát triển bền vững hệ sinh thái Công nghệ An toàn không gian mạng Việt Nam", làng Công nghệ An toàn không gian mạng sẽ liên tục tổ chức các hoạt động cộng đồng trong thời gian sắp tới như: hội thảo chuyên ngành, cuộc thi tìm kiếm startup trong lĩnh vực ATTT, Hackathon 2021, ... Tại sự kiện triển lãm giải pháp TECHFEST VIETNAM 2021, Làng cũng sẽ chào đón hàng trăm doanh nghiệp, startup và các quỹ đầu tư. Làng Công nghệ An toàn không gian mạng luôn nỗ lực giúp nâng cao nhận thức và làm giàu cho hệ sinh thái ATTT của Việt Nam.

“Chính phủ Việt Nam ngày càng chú trọng hơn vào vấn đề ATTT, đặc biệt là vấn đề an ninh mạng cho cá nhân và các doanh nghiệp cũng như khuyến khích các doanh nghiệp startup trong lĩnh vực CNTT. Do đó, làng ATTT là một trong những hạng mục được chú trọng hàng đầu trong khuôn khổ chương trình TECHFEST VIETNAM 2021 theo đề án 844 của Chính phủ.” - Ông Trương Đức Lượng - TGD Công ty Cổ phần An ninh mạng Việt Nam - Đồng trưởng làng Công nghệ An toàn không gian mạng chia sẻ./.

HÀNG TRĂM TRIỆU USD ÂM THẦM ĐỔ VÀO VIỆT NAM

Vietnamnet.vn - Giữa bối cảnh COVID-19, nhiều startup đi đúng nhu cầu của thị trường như giáo dục online, chăm sóc sức khỏe, giao hàng, ... nhận được nguồn vốn lớn của các quỹ ngoại.

Đi lên trong mùa dịch

Startup Marathon huy động 1,5 triệu USD từ các quỹ Forge Ventures, Venturra Discovery, iSeed, cùng với sự tham gia các nhà đầu tư thiên thần. Marathon sẽ trở thành đối tác, hỗ trợ những giáo viên giỏi nhất dạy hàng ngàn học sinh thông qua hình thức học trực tuyến trên cả nước...

Tương tự, Loship - startup hoạt động trong lĩnh vực giao đồ ăn và thương mại điện tử, giao hàng trong một giờ tại Việt Nam - vừa công bố gọi vốn 12 triệu USD do BACE Capital (quỹ đầu tư mạo hiểm do Ant Group hậu thuẫn) và Sun Hung Kai & Co. Limited đồng dẫn dắt.

Loship - ứng dụng thuộc Công ty cổ phần Lozi Việt Nam, do Nguyễn Hoàng Trung là đại diện pháp luật. Với hơn 70.000 tài xế, Loship hiện cung cấp hơn 10 dịch vụ gồm giao đồ ăn, thương mại điện tử, gọi xe, đi chợ giùm, giặt ủi, vận chuyển hàng, mua thuốc, mua đồ cho thú cưng, giao hoa và giao nguyên liệu.

Dự án Got It cũng là một startup gọi vốn thành công với hơn 25 triệu USD. Nền tảng đã giải quyết bài toán về giáo dục trực tuyến giữa đại dịch COVID-19. Ông Trần Việt Hùng - CEO & Founder Got It - cho rằng, việc huy động vốn với một startup là việc rất cần thiết.

Vietcetera, một startup trong lĩnh vực thông tin, truyền thông số tại Việt Nam, kêu gọi thành công 2,7 triệu USD trong vòng gọi vốn pre-series A do North Base Media dẫn dắt, theo Tech in Asia. Được thành lập vào năm 2016, Vietcetera cho biết nền tảng của công ty đã tiếp cận được hơn 20 triệu người dùng mỗi tháng, chủ yếu đến từ thị trường Việt Nam.

Mới đây, Forbes công bố bảng xếp hạng Forbes

Asia 100 to Watch, trong đó, đưa ra danh sách các công ty nhỏ và startup đáng chú ý đang trên đà phát triển tại khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Việt Nam có 4 startup góp mặt trong danh sách này, bao gồm: Hoozing, Logivan, Lozi và Med247.

Trong đó, Med247 là đại diện duy nhất của Việt Nam trong ngành công nghệ sinh học và chăm sóc sức khỏe. Nền tảng này cung cấp các dịch vụ y tế từ ngoại tuyến đến trực tuyến suốt ngày đêm thông qua ứng dụng di động và liên kết với các phòng khám đầy đủ dịch vụ. Công ty đã huy động được 1 triệu USD nhằm mở rộng quy mô thông qua quan hệ đối tác.

Hoozing là ứng dụng cung cấp đánh giá của người dùng, công cụ tính giá và các tùy chọn thanh toán kỹ thuật số để tăng tốc độ cho thuê và bán bất động sản. CEO Hải Lê cho biết, dù đại dịch xảy ra nhưng Hoozing vẫn đạt doanh thu khoảng 1,1 triệu USD vào năm 2020. Startup thành lập từ năm 2015 dự kiến có lãi vào cuối năm với doanh thu 2 triệu USD.

Còn Logivan, startup thành lập từ năm 2017 để giải bài toán mạng lưới giao thông manh mún ở Việt Nam. Logivan cho phép các công ty xác định vị trí xe tải và đặt thuê trong thời gian ngắn. Startup này có hơn 60.000 tài xế đang làm việc cho Coca Cola, Olam và Wilmar. Đến nay, công ty do CEO Linh Phạm dẫn dắt đã huy động được khoảng 8 triệu USD từ Insignia Ventures Partners và K3 Ventures.

Phải thực sự khác biệt

Theo báo cáo Đổi mới sáng tạo và Đầu tư công nghệ Việt Nam, một số ngành như HRTech (công nghệ nhân sự), PropTech (công nghệ bất động sản) tiếp tục thu hút vốn đầu tư, trong khi các ngành như EdTech (công nghệ giáo dục), MedTech (công nghệ y tế), và SaaS (phần mềm dạng dịch vụ) đang tăng dần

lên do sự thay đổi trong hành vi của người tiêu dùng và các doanh nghiệp sau COVID-19.

Trong bối cảnh khó khăn chung của các nền kinh tế toàn cầu bởi đại dịch COVID-19, số lượng nhà đầu tư nước ngoài giảm nhẹ trong năm 2020 cho thấy Việt Nam vẫn là điểm đến thu hút các nhà đầu tư. Hoạt động mạnh mẽ nhất đến từ các nhà đầu tư trong nước và các nhà đầu tư đến từ Hàn Quốc và Singapore.



Bà Lê Diệp Kiều Trang, đồng sáng lập Quỹ đầu tư mạo hiểm Alabaster, cho rằng: "Hoạt động đầu tư dựa trên các yếu tố: vốn, công nghệ và con người. Vốn và công nghệ, chúng tôi mang từ nước ngoài vào; còn về con người, chúng tôi đặt niềm tin hoàn toàn vào nhân lực ở Việt Nam. Việt Nam là một trong số ít nước hiếm hoi có được nguồn nhân lực có trình độ kỹ thuật tốt, cùng với đó là nguồn lực lao động cơ bản dồi dào".

Đưa ra tư vấn cho các startup, ông Hoàng Nam Tiến, Chủ tịch FPT Telecom cho rằng, startup cần toàn tâm toàn ý, làm việc khoảng 20 tiếng/ngày cho công việc và đam mê của bản thân.

"Làm startup, tình yêu dành cho công việc thậm chí còn vượt qua tình yêu đôi lứa, nhiều khi còn bị người yêu bỏ", ông Tiến nói.

Ngoài ra, Chủ tịch FPT chia sẻ rằng, startup để thành công tại Việt Nam là một điều rất khó, đồng thời lấy ví dụ từ chính bản thân. "Trước đây tôi từng

đi Lexus, nhưng sau một lần sang Đức, khi đi thử BMW và được giới thiệu rằng chiếc xe đó sử dụng công nghệ của FPT, điều đầu tiên tôi làm khi về Việt Nam là bán ngay chiếc Lexus và mua BMW, mặc dù BMW rẻ hơn", ông Tiến kể lại.

"Khi nhận được một câu hỏi rằng khi nào thì FPT mới làm ra những sản phẩm mang chính tên FPT, tôi mới nhận ra rằng có thể chúng tôi thành công trên thế giới nhưng lại thất bại tại Việt Nam. Rất nhiều ứng dụng của chúng tôi khi đem trở lại nước ta không có ai sử dụng và không được thị trường chấp nhận".

Theo ông Tiến, để chinh phục được thị trường Việt Nam, startup cần bán những gì khách hàng đang cần, chứ không phải bán những gì mình đang có. "Các bạn startup cần nghĩ lại, nếu chưa làm được điều này, tốt nhất các bạn nên giải tán...", Chủ tịch FPT Telecom cho biết.

Bên cạnh đó, một yếu tố quan trọng khác khi làm startup là tạo ra sự khác biệt. "Nếu các anh chị làm startup mà không nhận thấy bản thân có gì khác biệt, tốt nhất cũng nên giải tán", ông góp ý. Nhiều người tin rằng những gì cần phát minh, trên thế giới đều đã có. Tuy nhiên, ông Tiến cho rằng ở một thị trường ngách nào đó, startup vẫn có thể tìm ra sự khác biệt.

Chủ tịch Quỹ đầu tư BestB Capital Phạm Anh Cường cho rằng, các startup Việt mặc dù có ý tưởng rất sáng tạo, tuy nhiên, trong quá trình hợp tác lại nảy sinh nhiều vấn đề. Có thể nhận thấy, vấn đề đầu tiên đó là: đa phần startup thiếu khả năng quản trị cũng như thiếu tính thực tế trong môi trường kinh doanh.

Nhiều startup khá lạc quan vào thị trường, cứ nghĩ rằng mình là người đi đầu nên có thể nhanh chóng tiếp cận thị trường mà không biết rằng trong kinh doanh các đối thủ có nhiều cách để sao chép, biến tấu ý tưởng. Do đó, muốn hút được vốn đầu tư, bản thân startup cần thay đổi và nhanh nhạy hơn. Trong mối quan hệ với nhà đầu tư cần để họ ở cùng chiến tuyến để đồng hành./.



'BẮT TREND' KHỞI NGHIỆP TỪ ĐẠI DỊCH

TTO - Tháng 9/2020, giữa lúc nền kinh tế thế giới suy thoái nặng nề, Lê Hoàng Uyên Vy (thường gọi Vy Lê) đã quyết định thành lập Do Ventures - một quỹ đầu tư mạo hiểm hỗ trợ gọi vốn cho các startup.

“AI đang trở thành một xu hướng tất yếu. Có những thách thức lớn trong thu thập dữ liệu hoặc khả năng áp dụng chính xác công nghệ. Do Ventures sẵn sàng đầu tư vào các startup có thể giải quyết những vấn đề đó” - Lê Hoàng Uyên Vy

Ra đời chưa tròn năm nhưng đây là một trong những quỹ đầu tư xếp loại năng động có nhiều thương vụ nhất trong năm 2020.

“Đại dịch là thời điểm đầy khó khăn nhưng lại thuận lợi để khởi nghiệp một quỹ đầu tư. Các startup chịu tác động nặng nề nhất, đặc biệt là dịch vụ du

lich, lưu trú, bán lẻ, giáo dục...

Giữa lúc họ cần rót vốn nhất thì các quỹ đầu tư nước ngoài lại không vào được. Đây chính là lúc các quỹ đầu tư nội địa phát huy lợi thế”, Vy tiết lộ động lực để cô cho ra đời một quỹ đầu tư giữa lúc nhiều startup đang ngắc ngoải.

Lực đẩy từ đại dịch

“Khi các nhà đầu tư quốc tế không tới được mà chỉ có thể tiếp xúc online thì các quỹ nội địa cũng có thể làm trung gian, tham gia quá trình thẩm định để giúp các startup gọi vốn”, Vy phân tích thêm. Với lợi thế đó, chưa đầy một năm sau khi ra mắt, Do Ventures đã công bố 4 thương vụ là F99 và Palexy (2020), Manabie và MFast (2021).

Chia sẻ góc nhìn về đại dịch, Vy cho rằng tuy là điều không ai mong muốn nhưng sau một đại dịch, rất nhiều hành vi trong xã hội sẽ thay đổi và là cơ hội để kỹ nghệ mới phát triển. Vy cho rằng nó đang tạo ra đòn bẩy để những ngành trực tuyến phát triển nhanh hơn.

“Trước đây doanh nghiệp Việt Nam không mặn mà với công nghệ phục vụ làm việc từ xa, dùng chỉ mức độ tương đối. Nhưng COVID-19 xảy ra và không còn lựa chọn, bắt buộc doanh nghiệp phải dùng các công cụ như Zoom, công cụ quản lý nội bộ, phê duyệt nội bộ. Đây là cơ hội của các doanh nghiệp chuyển đổi số để giới thiệu sản phẩm, đưa vào sử dụng và được trả tiền”, Vy dẫn thực tế.

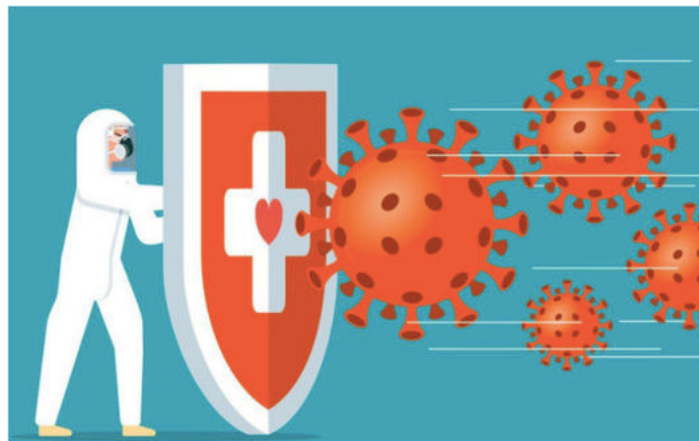
Năm qua, quỹ Do Ventures đã đầu tư vào một công ty “có lực đẩy từ đại dịch”. Đó là F99, một nền tảng bán trái cây, thực phẩm tươi sống online. Trước đây người ta quen trực tiếp đi chợ, siêu thị, tự tay chọn đồ tươi sống, nhưng trong đợt COVID-19, hàng thực phẩm tươi sống đã nô nức lên online.

Từ Tiki Ngon, Grab Mart cho đến mua siêu thị ở Now. “Người tiêu dùng chịu dùng, chịu thử. Họ thấy tiện lợi, chất lượng tốt thì họ sẽ tiếp tục”, Vy dẫn chứng thêm.

Đầu tư vào các startup về AI

Quỹ đầu tư của Vy đang tập trung vào các startup có khả năng tích hợp công nghệ vào sản phẩm, trong

đó AI được coi là một trong những công nghệ cốt lõi có thể được áp dụng ở hầu hết mọi ngành. Cô tin rằng khả năng ứng dụng công nghệ sâu sẽ cho phép các startup phát huy hết tiềm năng.



So với các hệ sinh thái đã rất phát triển như Silicon Valley, mức độ ứng dụng AI của startup Việt Nam vẫn rất hạn chế, những sản phẩm thực sự lấy AI làm trung tâm chưa nhiều.

Tuy nhiên, Việt Nam có lợi thế về tiềm năng thu thập dữ liệu và nhu cầu sử dụng những giá trị AI có thể mang lại: dân số gần 100 triệu người với cơ cấu trẻ, tầng lớp trung lưu đang tăng nhanh, số lượng người dùng Internet đạt gần 70 triệu, tỉ lệ người sử dụng di động khoảng 70%. Thị trường Việt Nam đã bước vào giai đoạn đủ lớn để đón nhận các sản phẩm công nghệ có tính đột phá mà các startup có thể mang lại”, Vy tin tưởng./.

- Cuối tháng 12/2020, Do Ventures và quỹ Access Ventures công bố đầu tư 1 triệu USD vào Palexy - một công ty ứng dụng AI cung cấp giải pháp cho các nhà bán lẻ. Đây là startup của Thông Đỗ - founder Việt từng gây tiếng vang tại Thung lũng Silicon.

- Palexy là khoản đầu tư thứ hai được công bố của Do Ventures kể từ khi quỹ ra mắt hồi tháng 9, với khoản quỹ đầu tiên 50 triệu USD từ các nhà sáng lập, một số quỹ đầu tư từ Hàn Quốc và Singapore.

- Trước đó Do Ventures công bố rót 20 tỉ đồng vào F99 - nền tảng kinh doanh trái cây trực tuyến vừa thành lập được hơn một năm.

CHÍNH THỨC KHỞI ĐỘNG CHƯƠNG TRÌNH CỐ VẤN KHỞI NGHIỆP TOÀN CẦU - GMPV

Techfest.vn - Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ, Bộ Khoa học và Công nghệ và Ủy ban Nhà nước về người Việt Nam ở nước ngoài, Bộ Ngoại giao phối hợp chỉ đạo triển khai chương trình Cố vấn Khởi nghiệp Toàn cầu - Global Mentoring Program for V-Startups (GMPV) nhằm tạo cầu nối để các chuyên gia, doanh nhân người Việt Nam đã thành công trên thế giới chia sẻ, cố vấn cho các startup Việt Nam, từ đó tăng cường kết nối và tối ưu hóa nguồn lực hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (KNĐMST).



Chương trình GMPV được tổ chức dưới dạng hình thức cố vấn 1-1 với các mentor là các chuyên gia người Việt Nam về công nghệ/ KNĐMST đến từ Hoa Kỳ, Đức, Úc, Anh, Nhật Bản,... trên nhiều lĩnh vực như Fintech, Edtech, Agritech,...

Chương trình được tổ chức dành cho các đối tượng:

Là startup có người sáng lập (Founder) mang quốc tịch Việt Nam và đáp ứng 1 trong 3 tiêu chí dưới đây:

- TOP 10 Startup TECHFEST các năm;
- TOP các đội thi tại các cuộc thi đối tác của Đề án 844 (Lab2Market, Hack4Growth,...);
- Các doanh nghiệp Khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo (Startup) thỏa mãn các tiêu chí sau:
 - + Đang ở giai đoạn từ MVP đến Pre - Series A;
 - + Đã có sản phẩm, đang kiểm chứng thị trường;
 - + Có định hướng phát triển thị trường quốc tế.

Tham gia chương trình, startup có cơ hội:

- Nhận cố vấn từ các chuyên gia người Việt Nam về công nghệ/KNĐMST đến từ Hoa Kỳ, Đức, Úc,

Anh, Nhật Bản,... trên nhiều lĩnh vực như Fintech, Edtech, Agritech,..., đã từng cố vấn cho nhiều startup thành công;

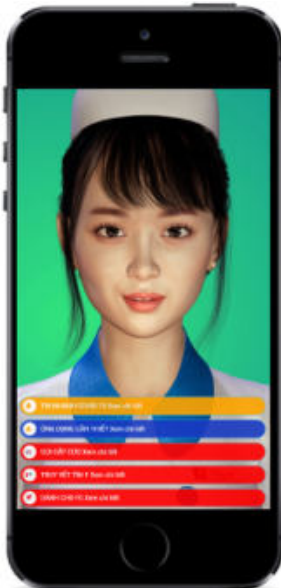
- Tiếp cận với các bản quyền công nghệ đã được công bố trên thế giới;
- Tìm hiểu, kết nối đối tác và phát triển thị trường nước ngoài;
- Kết nối với hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia: tiếp cận các chương trình đào tạo, ương tạo uy tín trong nước và quốc tế sau chương trình.

Mùa đầu tiên của chương trình dự kiến sẽ diễn ra đến tháng 12/2021./.

- Đăng ký tham gia chương trình tại: <https://forms.gle/4pbiTcc6C9v8MGae9>
- Thời hạn đăng ký: 23h59' ngày 17/9/2021
- Thông tin chi tiết: <https://bitly.com.vn/pwtz9d>
- Thông tin liên hệ:
 - Ms. Đào Lê Linh Chi, cán bộ VP Đề án 844
 - + Email: DLchi@most.gov.vn
 - + Hotline: (+84) 948312260
 - + Website: <http://dean844.most.gov.vn/>
 - Ms. Nguyễn Minh Hằng, cán bộ Ủy ban Nhà nước về người Việt Nam ở nước ngoài
 - + Email: v3ubnv@gmail.com
 - + Hotline: (+84) 868895325
 - + Website: <https://drive.google.com/file/d/17qg0FZfa32V8eTFyzQxDfaqaZRw0c4GV/view>

CÔNG Y TẾ AI - NGƯỜI NHÂN TẠO ĐẦU TIÊN CỦA VIỆT NAM TRONG LĨNH VỰC Y TẾ

Tên tiếng Anh là Miss Medical AI - Vietnam Medical Digital Humans, Công Y Tế hoạt động với thông điệp: “Công Y Tế AI - người bạn sức khỏe của mỗi gia đình.



Công Y Tế AI có thể tương thích với nhiều thiết bị qua giọng nói hoặc chat

Đây là siêu ứng dụng hỗ trợ chăm sóc sức khỏe đầu tiên tại Việt Nam sử dụng đa nền tảng công nghệ tiên tiến bao gồm: trí tuệ nhân tạo (AI), học máy (ML), dữ liệu lớn (Big Data), ngôn ngữ tự nhiên (NLP), đồ họa (3D). Sản phẩm đặc biệt này là của công ty trách nhiệm hữu hạn Educommerce. Được thành lập vào năm 2020, Educommerce là startup công nghệ công nghệ tiên phong phát triển và ứng dụng giải pháp công nghệ “Người nhân tạo - Việt Nam Digital Humans” vào nhiều lĩnh vực của doanh nghiệp và đời sống cá nhân của người dùng Internet.

Dịch COVID-19 còn tiếp diễn và có thể bùng phát lại bất cứ lúc nào. Số lượng người nghi nhiễm tăng mạnh khiến cho hệ thống nhân viên tiếp nhận ban đầu bị quá tải, kiệt sức khi phải thu thập/điều tra một số lượng thông tin quá lớn; thời gian đợi nhập kết

quả từ các bản số liệu vào hệ thống phải mất thêm một khoản thời gian đáng kể. Bên cạnh đó, tình trạng thiếu nhân viên y tế, nhân viên tiếp nhận khai báo, nguy cơ nhân viên y tế tuyến đầu nhiễm bệnh do phải tiếp nhận các ca nghi nhiễm không có triệu chứng để sàng lọc... cũng gây thêm khó khăn cho hệ thống y tế vốn dĩ đã quá tải.

Đã có nhiều phần mềm ứng dụng đối phó với đại dịch COVID-19 nhưng vẫn chưa đủ sức lôi cuốn và thuyết phục người dân tham gia đông đảo. Nhiều người ngại đăng ký vào các bản câu hỏi quá nhiều chi tiết, hoặc các ứng dụng có quá nhiều câu hỏi phải chọn hoặc gõ chữ. Có một số giải pháp sử dụng robot/chatbot trong tương tác y tế, nhưng robot/chatbot giao tiếp kém hơn người nhân tạo. Nhiều ứng dụng chưa mang lại sự giao tiếp và khai thác dữ liệu về COVID-19 một cách hiệu quả. Trong khi đó, nhiều người ngại đi khai báo tại các cơ sở y tế với tâm lý sợ bị kỳ thị. Nhiều địa phương sử dụng tổng đài dịch vụ khách hàng nhưng lại không đủ nguồn nhân lực để nghe và chuyển điện thoại, trong khi bác sĩ vừa ít vừa chạy đua với thời gian để cứu chữa bệnh nhân. Một bác sĩ phải chăm sóc cho hàng ngàn bệnh nhân nên không còn thời gian để tham gia tư vấn ở các ứng dụng kết nối bác sĩ.

Để giải quyết các vấn đề trên, công ty TNHH Educommerce đã đưa ra giải pháp Công Y Tế AI là người kỹ thuật số do máy tính tạo ra có ngoại hình duyên dáng, biểu cảm như con người, được kết nối dữ liệu thông qua trí tuệ nhân tạo, máy học và ngôn ngữ tự nhiên, có khả năng giúp các cơ sở y tế trong việc tiếp nhận, sàng lọc và hỗ trợ nhân viên y tế

tuyển đầu trong phòng, chống dịch COVID-19. Cô Y Tế không chỉ giúp cung cấp và tương tác thông tin trong thời gian thực mà còn là trợ lý sức khỏe đắc lực cho mọi gia đình trong mùa dịch COVID-19.

Vai trò và lợi ích của Cô Y Tế AI

Cô Y Tế AI là người nhân tạo tương tác bằng giọng nói, có thể hỏi và điều tra được các câu hỏi dịch tễ, thông tin được truyền tải theo thời gian thực đến hệ thống quản lý Trung tâm, giúp cho tốc độ xử lý nhanh hơn, tức thì và khoa học hơn, thông minh hơn. Theo nhóm nghiên cứu, Cô Y Tế giúp cho nhân viên y tế tuyển đầu giảm được khối lượng công việc hỏi đáp, điều tra thông tin dịch tễ, nhập liệu, giảm tiếp xúc với người mang mầm bệnh nhưng chưa có triệu chứng góp phần bảo vệ sức khỏe cho nhân viên y tế.

Cô có khả năng trả lời hàng triệu lượt trong cùng một lúc thay cho tổng đài quá tải. Không chỉ cung cấp thông tin về COVID-19 cho người dân nhanh chóng và thân thiện, Cô Y Tế là minh chứng cho việc đưa trí tuệ nhân tạo vào đời sống người dân một cách cụ thể, dễ dàng hơn bao giờ hết, đặc biệt là những thông tin về COVID-19. Các hướng dẫn, chính sách, thông báo được truyền tải đến người dân dễ dàng hơn so với quá nhiều thông tin trên mạng. Một ưu điểm nữa của Cô Y Tế là có thể dễ dàng tích hợp chức năng người nhân tạo vào các ứng dụng/web của Bộ Y tế, trang khai báo y tế hoặc ứng dụng Bluezone đã được sử dụng.

Cô Y Tế AI có thể thực hiện những nhiệm vụ như kiểm tra sức khỏe trên ứng dụng; nhắc nhở khoảng cách qua sensor camera; trả lời câu hỏi sàng lọc; hỏi đáp thắc mắc, tư vấn sức khỏe cùng bác sĩ AI; liên hệ trợ giúp, báo cáo thống kê; gửi tin nhắn, hình ảnh, email; in ấn phiếu thẻ vào cửa, trung tâm cách ly; nhật ký cách ly; phân luồng và xử lý thông tin dịch tễ; giúp các chuyên viên y tế truy cập để thực hiện đúng nội dung các thông báo, quyết định mới, chính sách liên quan. Cô Y Tế còn có thể tâm sự, an ủi người bệnh, động viên người đang hoang mang lo lắng.

Để vận hành Cô Y Tế, có thể đặt các trạm/máy tính hoặc máy tính bảng tại các điểm sàng lọc y tế, khu cách ly tập trung, phường xã, khu tòa nhà hoặc đơn giản nhất chỉ cần sử dụng trên thiết bị di động. Tại nhà hoặc cơ quan, người dân sử dụng trực tiếp “người nhân tạo - Cô Y Tế AI” từ ứng dụng trên điện thoại hoặc máy tính để khai báo hoặc hỏi đáp trực tiếp với người nhân tạo. Ngay thời điểm hỏi đáp, dữ liệu lập tức chuyển về trung tâm thông tin trung ương và địa phương theo thời gian thực. Ngoài ra, còn có thể nhúng Cô Y Tế AI vào trang web và các ứng dụng của ngành y tế hiện có, tích hợp Cô Y Tế vào trang web, ứng dụng nCOVI hoặc Bluezone để dàng chỉ với một dòng mã lệnh.

Cô Y Tế dễ dàng thu thập, xử lý thông tin các ca có nhiệt độ cơ thể cao hoặc có yếu tố dịch tễ, từ khâu tiếp nhận thông tin cho đến khâu tổng hợp báo cáo trong thời gian thực. Người bệnh đang cách ly có thể khai báo tình trạng cơ thể trực tiếp qua người nhân tạo theo giờ định kỳ, được hệ thống nhắc nhở tự động bằng tin nhắn, giúp giảm tối thiểu số lần tiếp cận với nhân viên y tế.

Trong tương lai, khi đại dịch kết thúc, Cô Y Tế AI vẫn sẽ tiếp tục là người bạn “y tế” của người dân, góp phần cung cấp các chính sách bảo hiểm y tế, chẩn đoán bệnh thông thường và kết nối bệnh viện, phòng khám.

Cô Y Tế AI là một nền tảng trí tuệ nhân tạo, có khả năng tham gia vào công cuộc phòng và chống dịch COVID-19 tại Việt Nam, mang trí tuệ nhân tạo tới đời sống người dân một cách thân thiện và dễ dàng hơn bao giờ hết. Cô Y Tế góp phần tập trung và sắp xếp lại các thông tin, kiến thức về COVID-19, kiến thức trong lĩnh vực y khoa và y tế, làm cho các thông tin này trở nên rõ ràng và dễ tương tác hơn.

Dự án đã được Bộ Thông tin và truyền thông, Bộ Y tế thông qua, dự kiến được phát hành ra cộng đồng vào tháng 9/2021.

Phuong Anh (NASATI)



CÁC ĐẶC ĐIỂM CHÍNH CỦA HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP CỦA SINGAPORE (P1)

Mặc dù có quy mô không lớn và tương đối trẻ, Singapore đã trở thành một trung tâm kinh doanh quốc tế được công nhận nhờ các tập đoàn đa quốc gia lớn, lực lượng lao động và một khu vực công hiệu quả mang lại chất lượng cuộc sống cao cho người dân. Trong hành trình xây dựng một môi trường kinh doanh thịnh vượng, Singapore đã nuôi dưỡng một hệ sinh thái khởi nghiệp, nơi có hàng nghìn công ty công nghệ trẻ, số lượng công ty đầu tư mạo hiểm ngày càng tăng và một số kỳ lân đã được thành lập trong nước hoặc mở văn phòng tại đây. Đổi lại, các quốc gia khác đã đặt câu hỏi về cách thức lập lại thành công của quốc gia đó trong việc phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp. Sự kết hợp giữa hỗ trợ của chính phủ, giáo dục và liên kết toàn cầu, chuyên môn về

quản lý tài sản và ngân hàng cùng với các yếu tố khác, tất cả đã hỗ trợ cho sự thành công của hệ sinh thái cho đến nay.

Trước khi chính phủ Singapore bắt đầu xây dựng các thể chế, quan hệ đối tác và động lực chung để tạo ra hệ sinh thái khởi nghiệp của đất nước, họ đã đầu tư kinh phí hàng thập kỷ và lên kế hoạch xây dựng nền tảng cho nền kinh tế của mình. Kết quả là môi trường đầu tư, nền kinh tế quốc tế hóa, sự xuất sắc trong quản trị doanh nghiệp, giáo dục, sự gắn kết và khả năng đáp ứng của khu vực công, tất cả đã chuẩn bị cho họ để nâng cao chuỗi giá trị kinh tế toàn cầu sang các lĩnh vực chuyên sâu về tri thức và đổi mới. Theo đó, khi chính phủ khởi xướng chiến lược quốc gia nhằm chuyển đất nước sang các ngành

công nghiệp và dịch vụ sử dụng nhiều tri thức và định hướng đổi mới, thì việc thiết lập một hệ sinh thái khởi nghiệp trở thành bước đi tự nhiên tiếp theo. Điều quan trọng cần nhớ là các nỗ lực chính sách quan trọng, phát triển công nghiệp, củng cố các mối liên kết kinh doanh toàn cầu và các động thái chiến lược khác đã được thực hiện trong những năm đầu của Singapore đã tạo điều kiện thuận lợi cho việc tạo ra hệ sinh thái ngày nay và chỉ khi môi trường thuận lợi đó được đưa ra thì hệ sinh thái bắt đầu có kết quả.

Dưới đây là tập hợp các đặc điểm chính vừa giúp phân biệt hệ sinh thái khởi nghiệp Singapore, vừa cung cấp cho các nhà hoạch định chính sách từ các quốc gia khác cái nhìn sơ lược về các biện pháp cụ thể mà họ có thể theo đuổi.

Sự lãnh đạo của Chính phủ

Chính phủ Singapore đã cam kết nhiều thập kỷ nỗ lực xây dựng chính sách hướng tới cải thiện môi trường kinh doanh địa phương, hỗ trợ việc tạo ra hệ sinh thái khởi nghiệp. Để đạt được mục tiêu đó, ngay từ ngày đầu tiên, chính phủ đã thể hiện khả năng lãnh đạo to lớn và đã nhanh chóng giải quyết các lỗ hổng và thông qua các chính sách có lợi. Chính phủ đã đóng một vai trò thiết yếu trong việc định hình trực tiếp môi trường kinh doanh của quốc gia cũng như đưa ra nhiều chính sách và chương trình. Ngoài ra, chính phủ được công nhận về khả năng phản ứng nhanh và nhạy bén trong việc phản ứng với những thay đổi của thị trường. Các cuộc phỏng vấn với những chủ thể địa phương trong hệ sinh thái đã nêu bật tốc độ mà chính phủ có thể ban hành các chính sách và các biện pháp khác để hỗ trợ môi trường kinh doanh địa phương. Một ví dụ là hội đồng doanh nghiệp của Bộ Thương mại và Công nghiệp, một cơ quan liên chính phủ triệu tập các cơ quan chính phủ khác nhau trong nỗ lực hợp lý hóa các quy định ảnh hưởng đến doanh nghiệp. Ban hội thẩm cũng đã tạo ra Khuôn khổ Người đi đầu tiên và Đề án Ý tưởng Mới. Khuôn khổ cung cấp cho các doanh nhân khả

năng tiếp cận hỗ trợ của khu vực công, đồng thời chương trình giúp các cơ quan chính phủ thực hiện các ý tưởng kinh doanh mới..



Trong suốt thời gian xảy ra đại dịch COVID-19, chính phủ đã tiếp tục duy trì hoạt động, lập lại và phản ứng nhanh. Trong thời gian này, hai chương trình được nhắm mục tiêu cao cho các công ty khởi nghiệp công nghệ, Quỹ Tình huớng Đặc biệt cho Khởi nghiệp (SSFS) và chương trình Nhà sáng lập khởi nghiệp SG nâng cao đã được thành lập. SSFS, được khởi động vào ngày 5/6/2020, là một kế hoạch tài chính để giúp các công ty khởi nghiệp có tốc độ tăng trưởng cao duy trì hoạt động của họ trong suốt đại dịch. Vào ngày 17/8/2020, Phó Thủ tướng Heng Swee Keat đã công bố phân bổ tài trợ trị giá 150 triệu đô la Singapore để nâng cao chương trình Nhà sáng lập khởi nghiệp SG, hỗ trợ thêm cho các doanh nhân lần đầu tiên khởi nghiệp. Những cải tiến đối với chương trình bao gồm một chương trình Xây dựng Liên doanh mới, được triển khai với sự hợp tác của các trường đại học địa phương (ĐH Công nghệ Nanyang (NTU), ĐH Quốc gia Singapore (NUS), ĐH Quản trị Singapore (SMU), ĐH Công nghệ và Thiết kế Singapore (SUTD) và Đại học Khoa học Xã hội Singapore (SUSS). Ngoài ra, số tiền hỗ trợ tiền hạt giống đã tăng từ 30.000 lên 50.000 đô la Singapore cho các công ty khởi nghiệp đủ điều kiện. Để giúp các công ty khởi nghiệp điều hướng các chương trình hỗ trợ khu vực công và tư nhân khác nhau liên



quan đến COVID-19, Tổ chức Doanh nghiệp Singapore (ESG) và Cộng đồng hành động vì doanh nghiệp (ACE) đã tạo ra một cơ sở dữ liệu trực tuyến một cửa gồm các chương trình hỗ trợ sẵn có và thông tin liên quan..

Các nỗ lực bổ sung đã được thực hiện để hỗ trợ các doanh nghiệp phi kỹ thuật số trong việc số hóa các hoạt động của họ. Các cá nhân thất nghiệp cũng được hỗ trợ. Trong nỗ lực này, chính phủ đã tung ra Gói tăng cường thương mại điện tử, bao gồm 90% chi phí liên quan đến việc bắt đầu hoạt động trên các nền tảng thương mại điện tử hiện có. Tương tự, chính phủ cũng đã tung ra 1,2 tỷ đô la dưới hình thức Chương trình đảm bảo thu nhập cho người làm tự trả lương, cung cấp hỗ trợ hàng tháng cho các cá nhân tự kinh doanh (chẳng hạn như người lao động hợp đồng) và hỗ trợ đào tạo.

Mạng lưới các trường đại học mạnh có vai trò xúc tác trong hệ sinh thái

Singapore là quê hương của một số trường đại học đẳng cấp thế giới với các chuyên ngành kỹ thuật, công nghệ và các ngành khoa học khác. Hệ thống trường đại học của họ được công nhận rộng rãi vì đã

tạo ra cả một nhóm các cá nhân tài năng cao có thể tiếp cận trực tiếp với thị trường lao động cạnh tranh, và khả năng nghiên cứu và ứng dụng mạnh mẽ. Chỉ số Giáo dục cho Tương lai Toàn cầu năm 2019 của Economist Intelligence Unit đã xếp hạng Singapore tốt thứ tư trên toàn cầu, tăng ba bậc so với năm trước.

Chính phủ Singapore đã liên tục thu hút sự tham gia của một số trường đại học cũng như Cục Khoa học, Công nghệ và Nghiên cứu (A*STAR) trong nỗ lực xây dựng mối liên kết chặt chẽ giữa các nhà nghiên cứu, sinh viên, công ty khởi nghiệp và ngành công nghiệp. Những thách thức về đổi mới và khởi nghiệp cũng như các chương trình ươm tạo khác thông qua các tổ chức học thuật này đã khuyến khích các nhóm doanh nhân mới có tham vọng thành lập các công ty. Chương trình Lean LaunchPad và Chương trình Xây dựng doanh nghiệp đã được giới thiệu trước đó là những ví dụ điển hình về cách các mạng lưới trường đại học đã được tận dụng một cách hệ thống. Trong khi nhiều trường đại học khuyến khích tinh thần kinh doanh như một lựa chọn nghề nghiệp hợp lệ và đã thiết lập không gian văn

phòng và làm việc chung cho các công ty khởi nghiệp, các sáng kiến như NTUitive của ĐH Công nghệ Nanyang (NTU) và Trung tâm Chuyển dịch và Nghiên cứu Ứng dụng Công nghệ Phân tách (START) cũng có các chương trình phát triển hơn nữa để hỗ trợ thương mại hóa nghiên cứu, đã giúp tạo điều kiện thuận lợi cho việc thành lập 40 đến 50 công ty mới mỗi năm.

Một chỉ số đáng chú ý về cách lĩnh vực học thuật của quốc gia được gắn vào hệ sinh thái là vai trò và sứ mệnh của Đại học Quốc gia Singapore (NUS). Ngoài việc là một trường đại học hàng đầu trong nước, hoạt động R&D và các chương trình khác nhau nhằm hỗ trợ tinh thần kinh doanh thông qua tài trợ, các cuộc thi, các hoạt động ươm tạo và phát triển vô địch như Block71 đều khẳng định vai trò không thể phủ định của NUS trong hệ sinh thái.

NUS cũng đã đóng vai trò dẫn đầu trong việc đảm bảo hệ sinh thái của Singapore có các mối liên kết quốc tế và sự phù hợp. Các chương trình đại học như SUTD tiếp xúc với tinh thần kinh doanh ở nước ngoài thông qua Học viện Sáng tạo Châu Âu hoặc chương trình các trường Cao đẳng ở nước ngoài của NUS (NOC) thu hút sinh viên đại học vào các hệ sinh thái khởi nghiệp được thiết lập trên khắp thế giới với hy vọng nuôi dưỡng tư duy đổi mới và tinh thần kinh doanh (có khoảng 400 undergrads được đặt trên toàn cầu vào thời điểm hiện tại thông qua NOC). Kể từ khi thành lập NOC vào năm 2001, các cựu sinh viên đã bắt đầu các công ty khởi nghiệp nổi tiếng tại Singapore như Carousell, Shopback, PatSnap và Zopim. Một cuộc khảo sát gần đây cũng cho thấy rằng một phần ba cựu sinh viên NOC đã cố gắng bắt đầu các công ty riêng. Tính đến năm 2020, NOC đã thiết lập sự hiện diện tại Mỹ, Trung Quốc, Đức, Việt Nam, Nhật Bản, Israel, Thụy Sĩ, Thụy Điển và Canada...

Cũng giống như gửi sinh viên ra nước ngoài để xây dựng các bộ kỹ năng quốc tế có thể được tận

dụng trong hệ sinh thái, Singapore cũng tập trung vào việc thu hút sinh viên có triển vọng từ các quốc gia khác, chẳng hạn như Trung Quốc. Ví dụ: chương trình Tiếp cận Công nghệ NUS tập trung chủ yếu vào việc thu hút sinh viên từ nước ngoài và cung cấp chương trình Tiến sĩ cho sinh viên nước ngoài, trong đó họ tạo ra tài sản trí tuệ chung với nhân viên NUS và cuối cùng, một thỏa thuận cấp phép có thể được thiết lập cho việc sử dụng trí tuệ đó tài sản của các doanh nghiệp khu vực tư nhân.

Trung tâm Nghiên cứu xuất sắc và Doanh nghiệp công nghệ (Campus for Research Excellence and Technological Enterprise - CREATE) đã thành lập 15 chương trình nghiên cứu chung giữa các trường đại học địa phương của Singapore và 9 học viện hàng đầu ở nước ngoài (bao gồm Viện Công nghệ Massachusetts, Viện Công nghệ Liên bang Thụy Sĩ ở Zurich và Đại học Giao thông Thượng Hải, Trung Quốc). Tính đến năm 2019, các phòng thí nghiệm CREATE đã sản xuất tổng cộng hơn 5.500 bài báo trên các tạp chí học thuật hàng đầu và làm việc với hơn 100 công ty. Kết quả nghiên cứu cũng đã dẫn đến 23 công ty thành công. Ngoài ra, thông qua các chương trình như SkillsFuture, quốc gia này đã rất chú trọng vào nâng cao kỹ năng, cho phép các cá nhân liên tục xây dựng bộ kỹ năng của họ, do đó bắt kịp với nhu cầu thay đổi trên thị trường. Cụ thể, trong chương trình này, tỷ lệ tham gia đã tăng từ 35% lên 50%, ngang bằng với các nền kinh tế tiên tiến khác. Ngoài ra, trong các cuộc phỏng vấn với A*STAR, các thành viên trong nhóm đã thảo luận về tài năng của họ có mối liên hệ với khoảng 60 quốc gia khác nhau./.

N.M.Q

Nguồn:

World Bank Group. The Evolution and State of Singapore's Start-up Ecosystem Lessons for Emerging Market Economies. March 2021.



KHUNG HOẠCH ĐỊNH VÀ THỰC THI CHÍNH SÁCH KHỞI NGHIỆP CỦA UNCTAD: TĂNG CƯỜNG GIÁO DỤC KHỞI NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN KỸ NĂNG

Các kỹ năng khởi nghiệp tập trung vào kỹ năng mềm, chẳng hạn như sự kiên trì, mạng lưới và sự tự tin và các kỹ năng cứng, bao gồm kiến thức cơ bản về khởi nghiệp, lập kế hoạch kinh doanh, hiểu biết về tài chính và kỹ năng quản lý. Các chính sách và chương trình giáo dục khởi nghiệp hiệu quả cần tập trung vào việc phát triển các năng lực và kỹ năng kinh doanh này không chỉ để nâng cao năng lực và mong muốn tự khởi nghiệp của nhiều cá nhân hơn mà còn để phát triển văn hóa khởi nghiệp trong xã hội.

Ở hầu hết các quốc gia, giáo dục khởi nghiệp thường không phải là một môn học chính thức trong chương trình giảng dạy của các tổ chức giáo dục ở tất cả các cấp học. Thay vào đó, các kỹ năng khởi nghiệp cứng và mềm được giảng dạy như một phần của các môn học cơ bản. Do đó, các chính sách của chính phủ về khởi nghiệp có thể đảm bảo rằng giáo dục khởi nghiệp được đưa vào hệ thống giáo dục như một môn học chính thức. Việc lồng ghép khởi nghiệp vào chương trình giáo dục quốc gia có thể được điều phối bởi Bộ Giáo dục, thường với sự

tham gia của các Bộ và các bên liên quan khác. Doanh nghiệp, các tổ chức phi chính phủ, các quỹ, tổ chức quốc tế, cơ quan chính phủ và các bên liên quan khác có vai trò quan trọng và cần tham gia vào quá trình xây dựng và thực hiện các chính sách giáo dục khởi nghiệp. Chính quyền địa phương cũng đóng một vai trò thiết yếu trong việc thúc đẩy giáo dục khởi nghiệp trong cộng đồng địa phương. Cuối cùng, điều quan trọng là phải phát triển dữ liệu định lượng chính xác, toàn diện và khách quan để giám sát tiến độ.

Bảng 1. Mục tiêu và lựa chọn chính sách

Mục tiêu chính sách	Lựa chọn chính sách
a. Đưa khởi nghiệp vào các chương trình giáo dục chính thức và không chính thức	<ul style="list-style-type: none"> • Lồng ghép việc phát triển nhận thức về khởi nghiệp và hành vi khởi nghiệp từ cấp tiểu học (ví dụ: chấp nhận rủi ro, làm việc nhóm, ...); • Thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp thông qua các môn tự chọn, các hoạt động ngoại khóa, hội thảo nâng cao nhận thức nghề nghiệp và tham quan các doanh nghiệp ở cấp trung học cơ sở; • Hỗ trợ các khóa học, chương trình khởi nghiệp tại các cơ sở giáo dục đại học; • Thúc đẩy các chương trình đào tạo nghề và học nghề; • Sáng lập và liên kết với các trung tâm đào tạo khởi nghiệp.
b. Xây dựng chương trình giảng dạy khởi nghiệp hiệu quả	<ul style="list-style-type: none"> • Chuẩn bị tài liệu giáo dục kỹ năng kinh doanh cơ bản; • Khuyến khích tài liệu, nghiên cứu điển hình và mô hình vai trò tùy chỉnh theo địa phương; • Thúc đẩy các công cụ tương tác và trực tuyến; • Thúc đẩy các phương pháp học tập thông qua thực hành và trải nghiệm.
c. Đào tạo giáo viên	<ul style="list-style-type: none"> • Đảm bảo giáo viên tương tác với khu vực tư nhân, với các doanh nhân và hỗ trợ các sáng kiến đưa doanh nhân đến các cơ sở giáo dục; • Khuyến khích đào tạo về khởi nghiệp cho giáo viên; • Thúc đẩy mạng lưới các nhà giáo dục khởi nghiệp;
d. Hợp tác với khu vực tư nhân	<ul style="list-style-type: none"> • Khuyến khích khu vực tư nhân tài trợ cho đào tạo và phát triển kỹ năng khởi nghiệp; • Liên kết doanh nghiệp với mạng lưới giáo dục khởi nghiệp; • Phát triển các chương trình cố vấn.

Các mục tiêu chính sách và lựa chọn chính sách

a) Đưa khởi nghiệp vào các hệ thống giáo dục chính thức và không chính thức

Giáo dục khởi nghiệp nên được bắt đầu từ cấp tiểu học. Ở giai đoạn này, giáo dục khởi nghiệp chủ yếu tập trung vào các kỹ năng mềm, bao gồm nhận thức về khởi nghiệp và phát triển các hành vi khởi nghiệp (ví dụ: chấp nhận rủi ro, kỹ năng làm việc nhóm, tìm kiếm cơ hội). Việc áp dụng các chương trình nâng cao nhận thức thông qua các trò chơi

tương tác và các công cụ trực tuyến đã tỏ ra đặc biệt hữu ích ở nhiều quốc gia.

Ở cấp trung học, học sinh cần được biết về việc tự kinh doanh như một phần của sự phát triển nghề nghiệp và được hướng dẫn về các lựa chọn của họ. Học sinh cần học các kỹ năng kinh doanh cơ bản, như kinh tế, tiếp thị và luật thương mại trong nước cơ bản. Việc triển khai các hoạt động ngoại khóa, bao gồm các chuyến tham quan doanh nghiệp để tìm hiểu công việc thực tế đã mang lại kết quả tốt ở một số quốc gia. Các sáng kiến do sinh viên lãnh



đạo cũng rất hữu ích để bắt đầu các dự án đặc biệt nhằm thiết lập mối liên kết với các cộng đồng địa phương, phục vụ nhu cầu của họ.

Ở cấp giáo dục cao hơn, việc tham dự các khóa học tự chọn và/hoặc bắt buộc về khởi nghiệp cũng như tham gia các hoạt động và dự án tập trung hơn, đã được chứng minh là có hiệu quả. Điều quan trọng là sinh viên phải tiếp xúc với khởi nghiệp trước khi học chuyên ngành nếu học tiếp đại học.

Các trường dạy nghề cung cấp nhiều chương trình chuyên biệt nhất trong các ngành nghề như mộc, điện tử, thẩm mỹ, cơ khí tự động, xây dựng, hàn, thiết kế và thiết kế bằng máy tính (CAD/CAM) và nhiều nghề kỹ thuật và học nghề khác. Ngoài ra, cũng có trường hợp các cơ sở đào tạo như vậy xác định nhu cầu về kỹ năng của các công ty và xây dựng các khóa học dựa trên những nhu cầu đó. Trong một số biến thể theo định hướng tự kinh doanh, việc thực tập trong các công ty được thay thế bằng việc thực hiện có giám sát một dự án sản xuất độc lập với sự hỗ trợ của một cố vấn. Với việc đưa vào giảng dạy khởi nghiệp trong các trường dạy nghề, thanh niên có thể học cách tự kinh doanh, làm hợp đồng phụ và kinh doanh nhỏ trong tất cả các lĩnh vực này.

Ở cấp đại học, các trung tâm khởi nghiệp có thể đóng một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tinh thần kinh doanh cả trong và ngoài chương trình giảng dạy. Các trung tâm này cung cấp một không gian chuyên dụng, nơi các ý tưởng có thể được ươm tạo và khởi nghiệp được các chuyên gia hỗ trợ thông qua mạng lưới cố vấn của trường đại học. Tinh thần kinh doanh nên được khuyến khích trong các ngành đại học khác nhau. Giáo dục khởi nghiệp không nên giới hạn ở các chuyên ngành kinh doanh hoặc các chương trình khoa học, kỹ thuật và công nghệ chuyên ngành.

Ngoài việc lồng ghép giáo dục khởi nghiệp ở các cấp học khác nhau của hệ thống giáo dục chính thức, các chương trình bổ sung rất hữu ích để nhắm mục tiêu vào các phân đoạn dân số cụ thể, bao gồm thanh niên, phụ nữ, dân cư nông thôn và các nhóm tiềm năng khác không được phục vụ. Chúng có thể bao gồm các chương trình sau giờ học hoặc các hoạt động trong các trung tâm cộng đồng.

b) Xây dựng chương trình giảng dạy khởi nghiệp hiệu quả

Mặc dù khởi nghiệp có thể được giảng dạy như một khóa học độc lập nhưng đây không phải là cách tiếp cận duy nhất hoặc nhất thiết là hiệu quả nhất.

Ngay cả khi một khóa học độc lập được cung cấp trong chương trình học, hiệu quả của nó sẽ được nâng cao nếu những hiểu biết và năng lực kinh doanh được phát triển trong suốt chương trình học. Nếu giáo dục khởi nghiệp được tách biệt trong một khóa học đơn lẻ, tách biệt với phần còn lại của chương trình giảng dạy sẽ có thể bỏ sót nhiều sinh viên.

Ở các nước đang phát triển, một số lĩnh vực ưu tiên có thể được đưa vào chương trình giảng dạy khởi nghiệp, tùy thuộc vào trình độ học vấn, là các kỹ năng tài chính cơ bản, nhận biết cơ hội, lập kế hoạch kinh doanh, quản lý doanh nghiệp nhỏ và luật thương mại cơ bản. Các chủ đề có thể được giải quyết bao gồm sự chuyển đổi từ cần thiết sang các công ty tăng trưởng và sự thay đổi thể hệ trong doanh nghiệp, đặc biệt là do gia đình sở hữu. Đối tượng mục tiêu càng trẻ, chương trình học càng cần tập trung vào việc phát triển các kỹ năng mềm như hành vi khởi nghiệp. Nhìn chung, giáo dục khởi nghiệp nên bao gồm những nội dung sau:

- Phát triển các năng lực cá nhân: làm việc theo nhóm, tự tin, tự nhận thức, chấp nhận rủi ro có tính toán, giải quyết vấn đề, sáng tạo, suy nghĩ với tư cách là người sử dụng lao động hơn là nhân viên và đối phó với sự không chắc chắn một cách táo bạo.

- Các kỹ năng vận hành cốt lõi: tính toán, kế toán, giao tiếp, ICT và kiến thức cơ bản về luật thương mại trong nước và các nguyên tắc quản trị. Chúng đại diện cho các nguyên tắc cơ bản để hoạt động hiệu quả trong môi trường làm việc, đồng thời cũng giúp cải thiện việc quản lý ngân sách cá nhân và gia đình.

- Kỹ năng kinh doanh và quản lý: phân tích lợi thế cạnh tranh, nghiên cứu thị trường, xây dựng kế hoạch kinh doanh, tiếp thị, quản lý tài chính, bán hàng và nhân sự. Chương trình giảng dạy nên bao gồm các nghiên cứu điển hình và bài tập trong việc thiết lập và điều hành một công ty và nên phát triển bí quyết xác định và khai thác các cơ hội kinh doanh

để giải quyết các vấn đề xã hội và/hoặc môi trường. Các kỹ năng quản lý tài chính và nguồn nhân lực cần thiết cho sự hình thành và tồn tại của một doanh nghiệp mới cũng nên được giới thiệu.



Các chương trình giảng dạy về khởi nghiệp hiệu quả áp dụng phương pháp học tập trải nghiệm thông qua các phương pháp giảng dạy tương tác kết hợp kinh nghiệm thực tế và khuyến khích học qua làm thực tiễn. Hơn nữa, các chương trình này nên được điều chỉnh cho phù hợp với môi trường địa phương và tận dụng các nguồn lực hiện có cũng như tạo ra các tài liệu địa phương mới, các nghiên cứu điển hình và bao gồm các ví dụ về các mô hình vai trò địa phương mà sinh viên có thể dễ dàng liên hệ hơn. Học sinh có thể tham gia vào việc xây dựng các nghiên cứu điển hình. Các mô hình lý tưởng bao gồm sự đại diện đầy đủ của phụ nữ, thanh niên, người bản địa và người khuyết tật, cũng như các doanh nghiệp phi chính thức và những doanh nghiệp có trụ sở tại các khu vực nông thôn.

c) Đào tạo giáo viên

Giáo viên là chìa khóa để truyền thụ các kỹ năng kinh doanh cơ bản và phát triển sự nhiệt tình và hiểu biết ở học sinh. Để giảng dạy khởi nghiệp một cách hiệu quả, giáo viên phải thể hiện một số thuộc tính giống như những đặc tính mà họ sẽ truyền bá cho học sinh. Giảng viên của các khóa học khởi nghiệp nên thể hiện các kỹ năng và thuộc tính kinh doanh chính, dẫn dắt bằng ví dụ và ở các mức độ khác nhau, đóng vai trò như một hình mẫu và người cố vấn kinh doanh cho sinh viên. Giáo viên có thể mời

các doanh nhân và học viên hỗ trợ trong lớp học cũng như trong các hoạt động ngoại khóa và đóng vai trò là hình mẫu, người cố vấn hoặc huấn luyện viên.

Cho đến nay, hầu hết các sáng kiến và mạng lưới đào tạo giáo viên được thực hiện ở cấp giáo dục đại học. Việc đào tạo giáo viên về khởi nghiệp có thể thực hiện nhiều hơn nữa ở cấp trung học và dạy nghề thông qua các buổi hội thảo, các nền tảng học hỏi và trao đổi với các doanh nhân. Chuyên môn và các chương trình trong lĩnh vực giáo dục khởi nghiệp có thể được phổ biến sâu hơn thông qua mạng lưới các nhà giáo dục khởi nghiệp ở cấp quốc gia, khu vực và quốc tế.



d) Hợp tác với khu vực tư nhân

Một trong những yếu tố thành công quan trọng đối với giáo dục khởi nghiệp là sự tham gia hiệu quả của khu vực tư nhân. Các doanh nghiệp hiện tại và đặc biệt là các tập đoàn lớn hơn (bao gồm cả nước ngoài) có lợi ích chiến lược trong việc phát triển năng lực của các nhà cung cấp địa phương và thường tham gia (ví dụ: thông qua chia sẻ chi phí) các chương trình nâng cao và phát triển kỹ năng địa phương. Thông qua các sáng kiến trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, nhiều công ty lớn đóng góp cho nền kinh tế địa phương, làm việc với các nhà cung cấp địa phương để củng cố hoạt động kinh doanh của họ hoặc thành lập những công ty mới cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ. Có rất nhiều ví dụ về các sáng kiến như vậy, đặc biệt là từ Chương trình Liên kết doanh nghiệp của UNCTAD, chương

trình tạo điều kiện thuận lợi cho việc tạo ra các mối liên kết giữa các doanh nghiệp quốc tế và các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nước ở các nước đang phát triển.

Các nước đang phát triển cũng có thể khai thác mạng lưới cố vấn, cả trong nước và quốc tế. Sự đóng góp của các chương trình cố vấn có thể bao gồm từ việc cung cấp hướng dẫn và hỗ trợ đến việc đầu tư vào công ty của người được cố vấn. Một trong những đóng góp quan trọng nhất mà quan hệ cố vấn mang lại cho các doanh nhân là việc chuyển giao kiến thức ngầm.

Một số lượng lớn các doanh nghiệp tư nhân và doanh nhân tài trợ cho các viện và trung tâm khởi nghiệp tư nhân, và đôi khi là các chương trình đặc biệt trong các trường đại học. Sự tham gia này tạo ra sự hiệp lực và hợp tác giữa các công ty đã thành lập và các công ty mới thành lập. Việc “giảng dạy” và “cố vấn” trong các cơ sở này trở nên dễ dàng hơn đối với các doanh nhân có kinh nghiệm. Các chính phủ cần xem xét các phương tiện để khuyến khích và tạo điều kiện cho việc tài trợ đó, bao gồm cả việc cung cấp các biện pháp khuyến khích. Các sáng kiến của khu vực tư nhân và các tổ chức phi lợi nhuận cũng tham gia vào việc cung cấp các hình thức giáo dục khởi nghiệp và phát triển kỹ năng cho các nhóm đối tượng trong cộng đồng nhằm tạo điều kiện cho người nghèo tăng cường cơ hội tự kinh doanh.

Cuối cùng, kinh doanh quốc tế có vai trò quan trọng trong việc mở rộng khả năng tiếp cận giáo dục khởi nghiệp thông qua công nghệ và phương tiện truyền thông. Công nghệ và phương tiện truyền thông không chỉ tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển các chương trình và tài liệu tương tác sáng tạo mà còn có thể giúp tiếp cận nhiều đối tượng hơn, bao gồm cả những người ở các quốc gia hoặc khu vực đang phát triển, những nơi không thể tiếp cận với giáo dục khởi nghiệp.

Nguyễn Lê Hằng (theo UNCTAD)